

Следующий выпуск
в декабре 2015 года



**МАТЕРИАЛЫ ПРИНИМАЮТСЯ
В СЛЕДУЮЩИЕ РУБРИКИ:**

1. Макроуровень

- А) Экономическая политика: стратегия и тактика
- Б) Межгосударственное управление
- В) Международный опыт
- Г) Государственное управление
- Д) Управление социальным развитием

2. Мезоуровень

- А) Региональное развитие
- Б) Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление
- В) Региональный маркетинг
- Г) Рынки: состояние и развитие

3. Микроуровень

- А) Управление человеческими ресурсами
- Б) Менеджмент и маркетинг
- В) Инвестиции и инновации
- Г) Предприятия
- Д) Информационные технологии
- Е) Технологии управления
- Ж) Маркетинговое управление
- З) Финансы, денежное обращение и кредит

**4. Математические и инструментальные
методы экономики.**

5.

- А) Дискуссии и обсуждения
- Б) Точка зрения
- В) Краткие сообщения



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>

ВЕСТНИК ПВГУС

ЭКОНОМИКА

ВЫПУСК № 3 (41)

2015

ВЕСТНИК
ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 3 (41) 2015

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 3 (41) – 2015 октябрь

Журнал основан в 1995 г.
Выходит 4 раза в год

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция февраль 2010 г.)

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет сервиса»
(ФГБОУ ВПО «ПВГУС»)

Редакционная коллегия:

Ерохина Лидия Ивановна

д.э.н., профессор, ректор ПВГУС –
председатель редакционной коллегии (главный редактор)

Башмачникова Елена Валентиновна

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика, организация и коммерческая деятельность» –
заместитель председателя редакционной коллегии (зам. главного редактора)

Члены редакционной коллегии:

Иртыщева Инна Александровна –

д.э.н., профессор Николаевского университета кораблестроения
имени адмирала Макарова (Украина)

Чирва Ольга Григорьевна –

д.э.н., доцент Уманского государственного педагогического университета (Украина)

Артюхин Михаил Иванович –

к.ф.н., доцент, руководитель центра мониторинга миграции научных кадров
Национальной академии наук Беларуси

Валиев Шамиль Zufарович –

д.э.н., профессор, начальник управления стратегического развития, зав. кафедрой
«Региональная экономика и управление» Уфимского государственного университета
экономики и сервиса

Горина Алла Петровна –

д.э.н., профессор Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева

Нечитайло Александр Анатольевич –

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Издательское дело и книгораспространение»
Самарского государственного аэрокосмического университета
им. академика С. П. Королева (Национальный исследовательский университет)

Фирсова Ирина Анатольевна –

д.э.н., доцент, профессор кафедры «Корпоративное управление»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Иваненко Лариса Викторовна –

д.э.н., профессор кафедры «Экономика города и муниципальное управление»
Самарского государственного университета

Ответственный секретарь к.э.н., доцент **Е. Е. Спиридонова**

Редактор Н. Г. Батырева
Технический редактор Н. Ю. Ионова

Подписка во всех отделениях связи:
– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-57686, выдано 18 апреля 2014 года
Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Издательско-полиграфический центр
Поволжского государственного университета сервиса.
445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.
rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 29.10.2015.
Формат 60х80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 25,25. Тираж 1000 экз. Заказ 36-15/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2015

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник ПВГУС. Серия Экономика», допускается только
с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает
с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса.
Серия Экономика»

1. Условия опубликования статьи:

1.1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).

1.2. Представляемая для публикации статья должна быть актуальной, обладать новизной, содержать постановку задач (проблем), описание основных результатов исследования, полученных автором, вывод.

1.3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

1.4. Представленные к публикации статьи проходят проверку в системе «Антиплагиат» (оригинальность текста статьи должна составлять не менее 90%).

1.5. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.

1.6. Статья должна соответствовать правилам оформления.

2. Правила оформления статьи:

2.1. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу: г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, Издательско-полиграфический центр (ИзПЦ) – тел. (8482) 222-650 (e-mail: vestnik@tolgas.ru)

2.2. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.

2.3. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

2.4. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.

2.5. Статья обязательно должна **содержать**:

Блок 1 – на русском языке: УДК, полностью ФИО автора (ов), места их работы без сокращения названий организаций, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов); название статьи, аннотация (200-250 слов), ключевые слова (не более 5-7 слов или словосочетаний).

Аннотация включает следующие аспекты содержания статьи: предмет, тему, цель работы; метод или методологию проведения работы; результаты работы; область применения результатов; выводы.

Ключевые слова – это текстовые метки, представляющие содержание статьи, по которым можно найти статью при поиске и определить предметную область текста.

Блок 2 – на английском языке: название статьи, аннотация, ключевые слова.

Блок 3 – полный текст статьи на русском языке;

Блок 4 – список литературы на русском языке (название «Список литературы»).

2.6. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

2.7. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.

2.8. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления». Список литературы должен содержать 20-30 источников, из них не менее 40% – иностранных источников.

2.9. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.

2.10. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.

2.11. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).

2.12. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.

2.13. В анкете указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый, домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.

2.14. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора (ов) и датой.

2.15. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.

2.16. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.

2.17. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

2.18. Статьи, соответствующие пп. 2.1 – 2.17, регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел. (8482) 222-650.

2.19. Статьи публикуются платно (**с аспирантов и зарубежных авторов за публикацию рукописей плата не взимается**). Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора). Гонорары авторам не выплачиваются.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая политика: стратегия и тактика

Абрамова Любовь Андреевна**17****СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Экономические интересы государства обеспечиваются в значительной степени эффективностью его фискальной политики. В этом процессе участвуют, с одной стороны, органы исполнительной власти РФ (ФТС, ФНС и др.), с другой – субъекты налогообложения (юридические и физические лица). Поскольку именно ФТС администрирует значительную часть доходов бюджета РФ, следует уделить особое внимание всестороннему изучению объемов и структуры таможенных платежей. Фискальная функция таможенной службы выполняется за счет взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. Цель данной работы – статистическое исследование изменений поступлений таможенных платежей в федеральный государственный бюджет Российской Федерации с момента вступления во Всемирную Торговую Организацию. Изучение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- проанализировать понятие и назначение таможенных платежей;
- рассмотреть виды таможенных платежей;
- провести анализ динамики поступления таможенных платежей в федеральный бюджет.

Методологической основой исследования явились логический метод анализа и синтеза, методы сравнения, группировки, а также статистический и метод прогнозирования.

Баимачникова Елена Валентиновна**23****ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ**

В современном мире экономику трудно ограничить пределами одного государства. Сегодня каждый субъект государственного управления понимает, что международная торговля, международное разделение труда несут в себе взаимные выгоды. Внешнеэкономические связи государств вырастают из взаимозависимости национальных экономик, основанной на системе международного разделения труда, то есть специализации государств на производстве отдельных видов продукции для удовлетворения потребностей мирового рынка. Целесообразность международного разделения труда обусловлена сосредоточением производства определенного товара в экономике отдельных стран с целью последующей выгодной их продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, создающих спрос на этот продукт.

Экономическое сотрудничество, включающее в себя разделение труда, приносит государствам выгоды. Эффективная внешнеэкономическая деятельность способна обеспечить выход страны на передовые рубежи мировой экономики и науки, ее продвижение вперед по пути экономического прогресса. В связи с этим расширение экономических и научно-технических связей с зарубежными странами, использование возможностей взаимовыгодного международного разделения труда является важным направлением деятельности нашей страны в современный период. Конкретные результаты этой деятельности в значительной мере реализуются через каналы внешней торговли и находят свое отражение в данных статистики внешней торговли.

Нечипоренко Людмила Владимировна**30****ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОЛОГИИ И МАКРОЭКОНОМИКИ**

Экономика и экология часто представлены в виде не связанных между собой дисциплин. Новая междисциплинарная область знаний – экологическая экономика – пытается объединить сильные стороны обеих дисциплин с видением устойчивого будущего. Экологическая экономика направлена на решение вопроса взаимозависимости и коэволюции человека, экономики и природных экосистем. В статье изучается проблема природного капитала, которую выдвигают эко-экономисты. А именно институционализация системы эколого-экономического учета (СЭЭУ), предложенной Организацией Объединенных Наций. Система эколого-экономического учета – международное соглашение об учете природных ресурсов в качестве дополнения к традиционной системе национальных счетов (СНС). СЭЭУ нацелена на интеграцию экологических и экономических статистических данных.

Акашева Валентина Вячеславовна**Манина Наталья Владимировна****Николаева Мария Олеговна****ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО
НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ**

Будущее сельского хозяйства России во многом зависит от достоверности информации, которая должна обеспечивать реальное отражение финансового положения и финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. Эта задача разрешима при условии подготовки бухгалтерской отчетности в соответствии с нормами международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) 41 «Сельское хозяйство». Пока его применение в России представляется весьма проблематичным, и, несмотря на актуальность данного вопроса, процесс перехода на МСФО затягивается. Цель статьи – исследование проблем и перспектив применения МСФО на сельскохозяйственных предприятиях в России.

С помощью эконометрических методов и способов проанализирована действующая практика применения МСФО 41 «Сельское хозяйство» отечественными сельскохозяйственными предприятиями и обоснованы дальнейшие пути ее развития. Изучен современный этап адаптации российского бухгалтерского учета сельскохозяйственных организаций к МСФО 41 «Сельское хозяйство», отражены факторы, препятствующие этому процессу, и определены перспективы их устранения с учетом поэтапного перехода к международным стандартам. Даны рекомендации по адаптации к российским условиям классификации биологических активов по МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Сделан вывод о том, что в связи с многочисленными трудностями, которые возникли на пути сближения бухгалтерского учета и отчетности российских сельскохозяйственных предприятий с нормами МСФО 41 «Сельское хозяйство», процесс этот должен протекать постепенно, с учетом национальной специфики.

Боджаева Виктория Викторовна**Слободчикова Инна Валентиновна****Деликова Татьяна Григорьевна****ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
КАК СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СТРУКТУР**

В последние двадцать лет в России произошла кардинальная трансформация экономического уклада, политического устройства России, изменились культурно-ценностные предпочтения большей части населения. В этой ситуации перед Россией стоит задача поиска новых ориентиров социальной эволюции, новых экономических и политических моделей и институтов, адекватных вызовам современности.

Недостаточная проработанность институциональных правовых, экономических, организационных основ определила актуальность исследования, цель которого состоит в исследовании особенностей государственно-частного партнерства как системы взаимодействия власти и бизнес-структур.

В работе рассматривается механизм воздействия государственно-частного партнерства на развитие территории, заключающийся в обеспечении необходимыми ресурсами развития в рамках партнерских отношений. Предпринята попытка разработки подхода к развитию территории с использованием инструментария государственно-частного партнерства. Объектом партнерства для государства является в основном нематериальный интерес: рост объемов и улучшение качества предоставляемых услуг в инфраструктурных и социально ориентированных отраслях; повышение эффективности государственного управления; решение финансовых проблем; развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

Отмечено, что для частного сектора объектом партнерства служат стабильность и увеличение прибыли; устойчивость в получении доходов; выход на мировые рынки капиталов; активизация привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики; предоставление налоговых льгот. Во многом поведение власти в отношении бизнеса зависит от конкретных политических интересов, а не от потребностей экономического развития.

Выводы авторов: целесообразность сотрудничества власти и бизнеса в процессе реализации проектов и программ развития является необходимым условием решения различных вопросов социального характера для комплексного развития территории. Координация усилий власти и бизнес-структур выступает эффективным инструментом экономического и социального развития территории, средством привлечения ресурсов в инфраструктурные проекты.

Осинов Владимир Иванович**Михайлов Андрей Владимирович****ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО КАК СУБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

Статья посвящена исследованию построения системы контроля Федерального казначейства как важнейшего элемента государственного финансового контроля и определению путей ее дальнейшего развития на основе современных информационных технологий.

Цель работы – формирование развитой системы казначейского контроля, призванной обеспечить наиболее полную мобилизацию финансовых ресурсов в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации и их рациональное использование, для чего предполагается улучшить нормативное регулирование системы казначейского контроля и усилить прозрачность деятельности Федерального казначейства.

Методологической основой данной публикации послужили разнообразные общенаучные подходы и экономические методы научных исследований, к которым, в частности, относятся: формально-логический, комплексный и системный подходы; методы дифференциации информации и обобщения исходных данных, экспертных и аналитических оценок, моделирования процессов и др.

Раскрыта роль Федерального казначейства в обеспечении исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Рассмотрено значение контроля для улучшения использования средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и определены направления его совершенствования. Изложен порядок ведения внутреннего контроля в Федеральном казначействе и рассмотрены его результаты. Дано описание методики проведения проверок контрольно-аудиторским подразделением центрального аппарата Федерального казначейства и порядка устранения выявленных аудиторами недостатков. Обоснована необходимость дальнейшего развития предварительного и текущего контроля, осуществляемого Федеральным казначейством. Выработаны рекомендации по автоматизации казначейского контроля.

Сделан вывод о том, что для обеспечения надлежащего формирования бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и их эффективного использования необходимо создание единой системы казначейского контроля, объединяющей в себе предварительный, текущий и последующий контроль. С целью повышения качества данной системы следует как можно более широко применять в процессе казначейского контроля современные информационные технологии.

Шмаков Марат Радикович**О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Рассматриваются вопросы оценки эффективности существующих подходов к организации системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Автор обосновывает мнение, согласно которому применяемые в настоящее время формы и меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса характеризуются своей низкой экономической эффективностью. С целью практического подтверждения данной точки зрения предложена методика оценки результативности мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, применяемых органами региональной (муниципальной) власти в современных условиях российской деловой практики. Разработанная методика опирается на использование индексного подхода и предполагает сопоставление индексов интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства с индексом деловой активности малого и среднего предпринимательства. На примере регионов Приволжского федерального округа показано практическое использование разработанной методики и проведены соответствующие расчеты, в определенной мере подтверждающие авторскую позицию.

По мнению автора, применение разработанной методики в работе профильных властных структур дает возможность оценить экономическую эффективность предпринимаемых государственной (муниципальной) властью мер по развитию предпринимательства на своих территориях и на основе этого осуществлять корректировку деятельности соответствующих административных органов, позволяющую повысить результативность работы по поддержке малого и среднего бизнеса.

По результатам проведенного исследования делается вывод о необходимости смены всей парадигмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, основная идея которой должна заключаться в максимизации отдачи от ресурсов, направляемых на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства.

Бажанов Алексей Анатольевич**ТРАНСФОРМАЦИЯ МАГАЗИННЫХ И ВНЕМАГАЗИННЫХ ФОРМАТОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И РЫНОЧНЫХ РЕГУЛЯТОРОВ**

Розничная торговля является самой важной отраслью хозяйственной деятельности России. Именно в этой сфере заканчивается процесс перехода товаров в сферу личного потребления граждан нашей страны. С помощью разных форматов розничной торговли происходит доведение товаров народного потребления до конечного потребителя.

Торговля вместе с финансовой и банковской системами образует в рыночной экономике такую часть инфраструктуры, без которой она не может функционировать. В основном рынок создают независимые конкурирующие между собой товаропроизводители, которые не смогли бы ни конкурировать, ни получать прибыль, не будь торговых посредников и торговли. Торговлю в этом случае можно назвать главным элементом товарно-денежного оборота.

Современный рынок представляет большую систему связей между производителями и потребителями, а также сложнейший механизм выявления и согласования их экономических интересов. Предпосылки для конкуренции, банкротства и саморазвития торговых предприятий и организаций были созданы при переходе России к рыночным отношениям. Материальная база коммерческой деятельности, предпринимательства и бизнеса начала интенсивно формироваться в послереформенный период. Об этом процессе свидетельствуют доли предприятий и организаций негосударственного сектора, которые были образованы заново или посредством приватизации государственного сектора и созданной инфраструктуры, обеспечивающей развитие негосударственных торговых предприятий.

В настоящее время на федеральном и региональном уровне объем потребительского рынка и его структура в большей степени зависят и от организационной деятельности предприятий розничной торговли, и от платежеспособности населения.

Выручка от продажи населению товаров, которые могут быть использованы как для личного потребления, так и для использования в домашнем хозяйстве, составляет оборот розничной торговли. Оборот розничной торговли приводится в фактических продажных ценах, которые включают и торговую наценку, и налог на добавленную стоимость, а также аналогичные обязательные платежи. Формирование данного оборота розничной торговли происходит путем продажи товаров населению. При этом используются различные форматы розничной торговли, роль и перспективы развития которых в России огромны.

В статье предлагается рассмотрение розничной торговли с позиции составляющих ее форматов. Также на основе данных сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью организаций и предприятий розничной торговли предполагается выявление закономерности формирования и развития форматов розничной торговли на примере Самарского региона.

Полученные выводы позволят выявить наиболее перспективные в будущем форматы розничной торговли.

Волков Александр Владимирович**Волкова-Гончарова Татьяна Анатольевна****Чуваткин Петр Петрович****КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Обоснован подход к определению термина «институциональные условия развития рекреационно-туристской территории», а также определена совокупность наиболее значимых условий такого рода. Отличительной особенностью данной совокупности является увязка ее элементов с различными этапами обеспечения устойчивого развития рекреационно-туристской территории, включая этапы комплексного экономического развития, выделения рекреационно-туристской индустрии в качестве отрасли специализации, достижения состояния социальной и экологической конкурентоспособности, а также формирования трендов долгосрочного расширенного воспроизводства ресурсного потенциала территориальной экономики. Обоснована возможность использования в качестве дополнительных критериев классификации институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий признаков характера закрепления, субъекта и объекта институционального воздействия, уровня формирования, сферы проявления и характера воздействия на процесс формирования институциональной среды.

Давыдович Анна Рудольфовна**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ**

Рассмотрена методика оценки эффективности деятельности предприятия социального питания и предложены результаты апробации данной методики на конкретном предприятии г. Сочи. Целью написания данной статьи является разработка методики оценки эффективности деятельности предприятия социального питания с использованием матричного метода и определением обобщающего показателя оценки эффективности.

Современный комплексный подход к проведению экономического анализа деятельности предприятий предполагает широкое использование матричного метода с определением обобщающего показателя оценки эффективности.

За основу модели оценки эффективности деятельности предприятия социального питания автор предложил модель под условным названием «таблица-матрица». Элементами матрицы стали относительные показатели, полученные путем деления данных каждого столбца на данные каждой строки.

В исследовании были определены: основные блоки модели (ресурсы предприятия, его затраты и финансовый результат); система базовых показателей, таких как: прибыль, товарооборот, среднесписочная численность работников, количество посадочных мест, размер издержек производства и обращения, а также построена таблица-матрица индексных показателей эффективности деятельности конкретных предприятий.

В заключение исследования были сделаны следующие выводы: применение матричного метода при проведении экономического анализа позволяет, во-первых, провести общую диагностику состояния предприятий социального питания, выявить сильные и слабые стороны в финансово-экономической деятельности предприятия, во-вторых, дать обобщающую оценку эффективности деятельности. Кроме того, использование предложенного подхода способствует совершенствованию аналитической работы на предприятиях, принятию более обоснованных текущих и стратегических управленческих решений по развитию предприятия социального питания.

Жалсараева Екатерина Александровна**Дугаржапова Марина Абрамовна****МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

В современной научной литературе актуальными становятся вопросы устойчивого эколого-экономического развития территорий. Для того чтобы регион, чья территория подпадает под экологические ограничения, стал конкурентоспособным, необходимо исследовать его возможные конкурентные преимущества. Основная идея статьи состоит в попытке рассмотрения экологических ограничений как ключевого фактора для стимулирования развития инновационных производств.

В связи с этим особый интерес представляют методологические основы проведения оценки состояния территорий и выявления потенциала их роста через экологический аудит. Рассматриваются подходы к разработке методологии проведения экологического аудита особо охраняемых природных территорий, уточняется содержание понятия «экологический аудит особо охраняемых природных территорий» и дается обоснование необходимости его применения в планировании развития территории. В качестве объекта исследования рассматривается регион с особо охраняемыми природными территориями. Авторы предлагают применить экологический аудит как инструмент эколого-экономического управления территорией. Уточняется понятие экологического аудита, обосновываются принципы и этапы его проведения в соответствии с главной целью.

Результаты исследования носят как теоретический, и так и практический характер, могут быть применены в деятельности не только органов государственной власти и местного самоуправления, а также при обосновании инвестиционных проектов, при организации инновационных производств.

Кара Анна Николаевна**Айрапетян Лилит Арменовна****ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Стабильность и эффективность экономики любой страны напрямую зависит от проводимой денежно-кредитной политики. Исполнителем основных ее направлений является Центральный Банк страны.

В статье рассматривается место денежно-кредитной политики в общей экономической политике

государства, отмечается, что она влияет не только на сферу обращения, но также и на сферу производства. Достижение целей, поставленных перед денежно-кредитной политикой государства, становится возможным благодаря использованию определенного инструментария. Несмотря на то, что реализация денежно-кредитной политики не ограничивается применением лишь одного инструмента, наиболее используемыми являются такие, как изменение нормативов обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования, операции, проводимые ЦБ на открытом рынке.

Отмечается, что важнейшими факторами, влияющими на выбор тех или иных инструментов реализации денежно-кредитной политики, являются стадия развития экономики и макроэкономические условия. Что касается стадии развития, то Россия в данный момент относится к странам с развивающимся рынком, для которых характерны слабость финансовой системы, зависимость от потоков капитала и т. д. Не слишком благоприятные макроэкономические условия, такие как падение цен на нефть, повышение геополитических рисков и выдвижение ряда санкций против РФ, также влияют на выбор оптимального инструментария.

Использование научной литературы в области денежно-кредитной политики, а именно работ Кучукова Н. К., Садвокасовой К. Ж., Павлова М. В., Бужинова В. В., Тренева Н. Н., Каирова Ф. А., Гонконоевой Д. А., Сухарева О. С. позволило определить три приоритетных направления денежно-кредитной политики России на данный момент: обеспечение низких и предсказуемых темпов инфляции, содействие развитию финансового сектора, поддержание устойчивости финансового сектора в условиях высокой волатильности потоков капитала.

Курилова Анастасия Александровна

87

Искосков Максим Олегович

Руденко Александр Алексеевич

Курилов Кирилл Юрьевич

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ АВТОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Прогнозирование поведения рынка продаж транспортных средств, а также оценка вероятности возникновения на рынке продаж отрицательной динамики имеют немаловажное значение для производителей транспортных средств. Формирование подобных объективных прогнозов позволит выбрать наиболее удачное время для начала новых инвестиционных проектов в зависимости от сформированных прогнозов. При этом является актуальным формирование прогнозов как в краткосрочной и среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе. Автомобилестроение является также одним из основных источников государственных доходов для большинства стран. Долгосрочное прогнозирование (свыше трех лет) необходимо для эффективного управления компанией, в том числе за счет таких инструментов, как инвестиционная политика, политика разработки новых моделей транспортных средств и политика выбора оптимального времени выхода на рынок с новыми разработками. В статье рассмотрена динамика развития рынка мировой и российской автомобильной промышленности за различные временные промежутки, а также на основе данных анализа определены возможные методы прогнозирования развития мировой автомобильной промышленности. Статья подготовлена в рамках выполнения госзадания № 1120.

Нечитайло Александр Анатольевич

93

Гнутова Анна Александровна

Нечитайло Сергей Александрович

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ

К ПОЛУЧЕНИЮ ВЫСОКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПУТЕМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИХ УЧЕБНО-НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматривается вопрос целесообразности создания учебно-научного коворкинг-центра для повышения мотивации студентов к научно-исследовательской работе во время обучения в вузе. Авторами предлагается создавать условия для внедрения результатов исследований с возможностью их коммерциализации. Учебно-научный коворкинг-центр должен обладать дополнительными гибкими организационно-консалтинговыми возможностями, создающими условия для внедрения результатов научно-исследовательской работы студентов вплоть до их коммерциализации.

Предложена примерная схема предлагаемого учебно-научного коворкинг-центра, в которую помимо стандартных составляющих авторами введены дополнительные структурные элементы. Эти инновационные элементы позволяют преобразовывать статическую организационную структуры в свободную, приобретающую тот или иной вид в зависимости от внешних условий и стоящих перед ней задач. Главное преимущество свободных систем перед статическими в том, что они способны

быстро отвечать на меняющиеся внешние условия. В предлагаемой структуре функциональное разделение заменяется смешанным, ориентированным на конкретного носителя новшества, основной акцент в ней делается на профессионализм, инициативу и самоуправление ее членов.

Главной задачей такой свободной структуры является обеспечение оптимального взаимодействия в цепочке «студент – руководитель научной работой – вузовский консалтинг – изготовление опытного образца – внедрение инновации» с целью создания условий для последующей коммерциализации конкретного новшества по стандартной общепринятой схеме.

В развитие опыта СГАУ в части использования своих Отраслевых научно-исследовательских лабораторий и Учебно-экспериментального завода, в рамках приведенной выше структурной схемы инновационного учебно-научного коворкинг-центра авторами предлагается схема организационно-экономического механизма его реализации. Основой такого механизма должна стать созданная в вузе система студенческих вузовских научно-исследовательских грантов и вузовских консалтинговых услуг.

Слободчикова Инна Валентиновна

100

Боджаева Виктория Викторовна

Нимгиров Алексей Геннадьевич

Манджиев Арслан Викторович

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА УНИВЕРСИТЕТА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

В статье отмечается, что региональный университет выступает локомотивом научно-технического и социально-экономического развития региона, центром формирования и развития научного, образовательного, производственного, инновационного потенциала региона. Региональные университеты в первую очередь ориентированы на потребности региональных предприятий и организаций различных отраслей экономики, органов власти, на реализацию программ высшего и дополнительного образования, востребованных в конкретном регионе, на проведение фундаментальных и прикладных исследований, актуальных для данного региона. Рассмотрены вопросы развития и эффективного использования интеллектуального капитала университета в региональной экономике. Охарактеризованы современное состояние и уровень развития интеллектуального капитала регионального вуза. Сформулирована необходимость организации процесса управления интеллектуальным капиталом с целью его совершенствования и эффективного использования. Описаны направления реализации накопленных вузом нематериальных активов. В работе описывается роль знаний, информации, вклада науки и образования в становление инновационной экономики. При этом вузы играют важную роль в социально-экономическом развитии региона, в формировании инновационной экономики, в обеспечении подготовки кадров высокого профессионального уровня. Определяется роль интеллектуального потенциала молодежи в развитии региона. Показано, что эффективное использование интеллектуальных ресурсов дает возможность получить дополнительные конкурентные преимущества, а переход на инновационный путь предполагает поддержку талантливой молодежи, создание условий для творчества и самореализации. Предложена система оценки интеллектуального капитала вуза, применение которой обеспечит его измерение и последующее управление внутри вуза. Количественная и качественная оценка интеллектуального капитала позволит сформировать долгосрочную стратегию учебного заведения и может использоваться как инструмент оценки темпов научно-инновационного развития вуза.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

Аппанова Юлия Эдуардовна

105

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Современная экономическая ситуация в регионе отличается непредсказуемостью и влиянием большого количества дестабилизирующих экономику факторов. У предприятий сферы деловых услуг возникает огромное количество проблем, связанных не только с удержанием высоких показателей деятельности, но и самой возможностью оставаться на рынке. Поэтому на современном этапе развития экономики региона становится актуальным вопрос обеспечения устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе. Важность достижения данного состояния объясняется тем, что чем устойчивее развивается предприятие, тем меньше риск возникновения незапланированных результатов его деятельности.

Эффективные средства достижения устойчивого развития позволят предприятиям не только адаптироваться к негативному воздействию факторов внешней и внутренней среды, но и постоянно развиваться, улучшая результаты деятельности. Возможность устойчивого развития предприятия сферы деловых услуг зависит главным образом от остроты, стоящих перед ним проблем. В статье выявлены и систематизированы проблемы, сдерживающие устойчивое развитие предприятий сферы деловых услуг. Выделены ключевые виды ресурсов в ресурсном портфеле предприятий сферы деловых услуг. Установлена доминирующая роль человеческого ресурса как источника формирования и развития ресурсного портфеля предприятия сферы деловых услуг. В современных условиях важнейшим направлением успешного функционирования предприятий сферы услуг является развитие человеческих ресурсов, это особенно значимо в контексте быстрого устаревания профессиональных навыков и знаний, теряющих свою актуальность с существенной скоростью. Это создает условия для ускорения темпа развития компетентностно-адаптивного подхода к управлению человеческими ресурсами.

Валиев Шамиль Зуфарович

Седаков Дмитрий Александрович

Валиев Максим Шамилевич

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ И МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕПЛАТЕЖЕЙ
В СФЕРЕ ЖКХ

111

Каждой российской семье ежемесячно приходится платить за жилищно-коммунальные услуги. За последние 17 лет тарифы на коммунальные услуги для населения выросли более чем в 20 раз. При этом среднедушевые доходы людей выросли в пятнадцать раз – с 1660 рублей в месяц в 1999 году до 25187 рублей в 1 квартале 2015 года, а цены за это же время выросли в России более чем в пять раз. Коммунальные услуги стремительно обогнали средний рост цен в стране. В результате доля затрат на коммуналку выросла за эти годы почти в два раза и стала существенной статьёй расходов в семейном бюджете. Наиболее существенно это затронуло малообеспеченных людей. Для них – в первую очередь многодетных, одиноких пенсионеров, инвалидов и безработных – коммунальные расходы являются основной статьёй расхода бюджета (т. е. 1/5 часть месячного бюджета). В статье выделяется проблема высоких задолженностей по оплате жилищно-коммунальных услуг, связанная с ростом тарифов и сокращением доходов населения. Данная проблема настолько важная, что в правительстве снова и снова разрабатываются законы для борьбы с растущими задолженностями в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В связи с чем авторы представляют свое видение решения данной проблемы. При реализации предложенных авторами статьи проектов по сокращению платы за услуги ЖКХ можно частично либо полностью компенсировать их за счет накопленных средств самими собственниками жилья многоквартирных домов от коммерческой деятельности. Данное решение приведет к повышению качества жилищно-коммунальных услуг, уменьшению задолженностей в данной сфере и освободит государство от решения наиболее острой проблемы жилищно-коммунального хозяйства.

Горобец Роман Юрьевич

ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА
В ОРГАНИЗАЦИЯХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ

119

Текущая ситуация, которая сформировалась на рынке санаторно-курортных услуг, обусловлена теми изменениями, которые проходили и продолжают проходить в результате адаптации предприятий данного типа к изменяющимся условиям экономической и политической систем. Кризис административно-командной системы управления и регулирования, а также преобразования, проходившие в социально-экономической сфере в период с 90-х годов XX века, обусловили создание условий для коренных изменений в санаторно-курортной сфере. В результате этого в течение последних двух десятилетий происходит медленная адаптация к условиям функционирования рыночной экономики предприятий санаторно-курортной сферы всех форм собственности.

Целью настоящей работы преследовалось изучение предпосылок внедрения и использования технологии аутсорсинга в санаторно-курортных организациях.

В процессе исследования обозначенной проблематики применялись совокупность методов из области экономики и управления предприятием, сравнительный анализ и системный подход. Информационную и теоретическую основу при написании данной статьи составили научные работы отечественных и зарубежных авторов, посвященные исследованию и изучению организационных вопросов применения аутсорсинга.

На основе выявленных предпосылок аутсорсинга в санаторно-курортной сфере сформулированы

благоприятные условия и преимущества его применения с целью повышения эффективности функционирования санаторно-курортных организаций. Установлены причины и факторы, обуславливающие использование аутсорсинга предприятиями санаторно-курортной сферы в соответствии с обстоятельствами и тенденциями рынка их функционирования и хозяйствования, а также условия эффективной реализации аутсорсингового проекта.

Применение аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных учреждений является перспективным направлением повышения эффективности их функционирования и обеспечения устойчивого развития отечественной санаторно-курортной отрасли.

Егорова Стэлла Курбановна

124

Клименко Игорь Александрович

СТАТИСТИКА РАЗВИТИЯ КЛУБНОГО БИЗНЕСА В МОСКВЕ
И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В статье проводится анализ развития клубного бизнеса в Российской Федерации на основе открытых статистических данных Москвы и Санкт-Петербурга за 2010–2014 гг. В процессе анализа выделяются основные категории развлекательных коммерческих клубов, зарегистрированных на основных рекламных интернет-площадках (Афиша, Advizzer, PC Music, Zoon). Новизна исследования заключается в том, что анализ статистики по клубному бизнесу как в Москве и Санкт-Петербурге, так и по России не проводился. Существуют маркетинговые исследования по отдельным сегментам, но исследования, в которых данные были бы сведены в единое системное изучение статистики развития как отдельных сегментов, так и клубного бизнеса в целом, отсутствуют.

В статье определяются причины неполноты статистической информации по клубному бизнесу, а также проблемы формирования при построении классификации и сегментации клубного бизнеса в исследуемых городах. Определяются последствия выявленных проблем неполноты и достоверности исходной информации при дальнейшем статистическом анализе. При проведении исследования дается оценка динамики развития клубного бизнеса по основным видам коммерческих клубов (музыкальные клубы, бильярдные клубы, пейнт-больные клубы, боулинг-клубы, караоке-клубы) в Москве и Санкт-Петербурге. Дополнительно проводится оценка и определяется уровень доступности клубов относительно числа жителей, проживающих в каждом городе. Выявлены основные различия в структуре клубного бизнеса в каждом городе, включая оценку различий в доступности клубов для населения.

Результаты исследования, проведенного в статье, могут стать основой для определения направления развития клубного бизнеса не только в изученных городах, но и для других городов России.

Морякова Анастасия Владимировна

128

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА: ЗНАЧЕНИЕ
И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Высокая турбулентность экономической среды определяет значение и требует качественного информационного обеспечения экономико-математического моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса. Цель работы – освещение направлений, параметров и особенностей проектирования информационного обеспечения экономико-математического моделирования управленческих процессов, а также предложение альтернативных источников информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей. Методологическую основу работы составили общенаучные методы, методы фундаментальных наук (метод эмпирического обобщения, метод исследования причинно-следственных связей), метод структуризации, метод группировки. Результатом работы является определение возможных источников информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей. Практическая значимость работы вносит определенный вклад в разработку информационного обеспечения экономико-математического моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса. Область применения результатов работы определена возможностью использования материала для дальнейших научных и методических разработок в сфере экономико-математического моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса в частности и управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса в целом. Группировка альтернативных источников информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки

влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей по отдельным управленческим функциям позволяет систематизировать и упорядочить процесс сбора необходимой информации, проранжировать важность вариантных источников информационного обеспечения, грамотно и эффективно организовать процесс информационного обеспечения экономико-математического моделирования.

Сычева Екатерина Васильевна

134

РАЗРАБОТКА ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА ТАМОЖЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Международная торговля в современных условиях является важнейшей движущей силой экономического процветания и устойчивости экономических систем. Исходя из этого важно отметить, что таможенные услуги относятся к сфере услуг, обслуживающих внешнеторговую деятельность экспортеров и импортеров. Таможенные органы предоставляют услуги не только субъектам внешнеэкономической деятельности на определенном этапе внешнеторговой сделки, но и государству, выполняя функцию по регулированию, а также возможности защиты экономики, здоровья населения и охраны окружающей среды.

Следует отметить, что определение «таможенной услуги» рассматривается на государственном и международном уровне. Для изучения определения «таможенные услуги» мы изучили определение «услуги», используя метод исследования, сравнивали определения зарубежных и русских авторов в научной литературе. Нами было сформулировано понятие «услуги».

Задачей данного исследования является формирование более широкого определения «таможенных услуг», так как они относятся к важной сфере услуг, обслуживающих внешнеторговую деятельность экспортеров и импортеров.

Актуальность данной темы заключается в оптимизации таможенных процедур, повышение их прозрачности, расширение практики информирования и консультирования участников ВЭД, а также развитие таможенной инфраструктуры и увеличение пропускной способности, технической оснащенности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации способствуют созданию благоприятных условий внешнеэкономической деятельности, повышению качества предоставления таможенных услуг юридическим и физическим лицам как участникам внешнеэкономической деятельности и оказывают влияние на темпы роста экономического развития, активность в сфере бизнеса, уровень благосостояния населения.

Трифонов Игорь Владимирович

140

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Сложно представить развитое экономическое общество без самостоятельной, экономически развитой системы, являющей собой хозяйственный механизм совокупности отраслей национальной экономики, специализирующихся на предоставлении разнообразных услуг. Имя этой системы – сфера услуг.

Рассматривая развитие российской экономики, специалисты также отмечают, что высокие темпы роста невозможны только за счет сырьевого сектора и перерабатывающей промышленности. Сфера услуг должна и может увеличивать вклад в рост экономики страны.

В последние годы рост российской экономики в основном обеспечивался за счет опережающего развития отрасли услуг. Сегодня сфера услуг в РФ по сравнению с 1990 годом увеличилась вдвое. В современных условиях рост в этом секторе идет в основном за счет развития новых отраслей: интернет-технологии, мобильная связь, банковские услуги, юридические и нотариальные, девелоперские, рекламные, консалтинговые, маркетинговые, брокерские и т. д.

В статье рассмотрены следующие вопросы: 1) дана оценка роли сферы услуг в современном обществе; 2) проанализирована структура экономики РФ по количеству занятых; 3) представлено территориальное распределение оборота в сфере услуг РФ по федеральным округам, также изучена видовая структура услуг в РФ; 4) представлены данные о заработной плате в отдельных сегментах сферы услуг; 5) изложены современные негативные тенденции социально-экономического развития страны, которые снижают эффективность функционирования отраслей услуг.

Предприятия

Алябьева Елена Михайловна**145**

ТИПОЛОГИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КУЛЬТУР ОРГАНИЗАЦИИ

Управление современной организацией невозможно эффективно осуществлять без учета особенностей ее корпоративной культуры. Несмотря на то, что за рубежом данное направление стало актуально еще в начале 1980-х годов, в России пик интереса к данной проблематике наблюдается в настоящее время. Большинство успешных организаций страны активно внедряют в систему менеджмента корпоративные правила и стандарты поведения, разрабатывают кодексы этики членов предприятий. В соответствии с этим изменились и требования, предъявляемые к менеджерам по персоналу, которые должны обладать необходимыми знаниями в области корпоративной культуры.

Формализация корпоративных стандартов поведения становится особенно актуальной с ростом организации, когда ее руководство уже не в состоянии лично знать всех сотрудников и оценивать их соответствие «духу» организации. На этапе создания корпоративная культура формируется стихийно, что отражается, в частности, на том, как ее создатели подбирают персонал. Но когда организация разрастается, харизмы владельцев или руководителей уже недостаточно для того, чтобы объединить коллектив. Они не успевают общаться лично с каждым сотрудником, и нужен фильтр для приема новых людей, лояльных компании. В этих условиях для сотрудников нет ясных ориентиров: что они должны делать, за что отвечать, с кем и как взаимодействовать, какова их роль в организации.

Васильчук Ольга Ивановна**149**

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ УСЛУГ В ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Для решения проблемы осуществления оптимальной оценки продаж и оценки стоимости услуг экономические субъекты должны разработать экономический механизм управления стоимостью услуг. Экономический механизм управления стоимостью услуг необходим экономическим субъектам для формирования внутренней рыночной среды, обеспечивающей быструю реакцию на постоянно изменяющуюся ценовую реакцию внешнего рынка. Наиболее актуальной для дилерских центров автопроизводителей в настоящее время является методика целевого калькулирования.

В условиях снижения объемов реализации продукции автопроизводителей требуется разработка комплекса мероприятий, направленных на оптимизацию и повышение эффективности деятельности дилерских центров, что непосредственно связано с развитием системы управленческого учета и принятия обоснованных управленческих решений на основе информационно-аналитического обеспечения управленческого учета в целях управления стоимостью услуг в дилерских центрах автопроизводителей.

Актуальность применения в системе управления дилерскими центрами производителей автомобилей различных концепций управления стоимостью услуг связана с тем, что для устойчивого развития экономических субъектов необходима модель управления, сочетающая в себе оптимальное соотношение расходов и доходов организации, а также рациональную систему налогообложения, учитывающую особенности деятельности данного экономического субъекта.

Учитывая, что в системе управления дилерскими центрами автопроизводителей наиболее часто применяется система формирования контрактной стоимости товарной группы и услуг в зависимости от нормы прибыли, которые предусматривают в контрактах на право реализации автомобилей автопроизводители, целесообразно разработать систему информационно-аналитического обеспечения.

Таким образом, с целью оптимизации стоимости услуг для дилерских центров автопроизводителей необходимо разработать и внедрить систему информационно-аналитического обеспечения управленческого учета.

Гордеева Ольга Викторовна**155**

КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ: ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ

Успех организации является сложным множеством факторов, он зависит в том числе от сложившегося или формируемого имиджа фирмы. В настоящее время реальной становится потребность выделиться в массе себе подобных, завоевать определенную известность, приобрести репутацию. Неслучайно слово «имидж» у всех на слуху. Имиджи входят в сознание людей, заполняют все сферы человеческой деятельности и во многом управляют поведением людей.

Так или иначе, имидж как социально психологический феномен затрагивает жизнь любой организации. Долгое время компании не заботились о своем имидже, ставя на первое место среди целей рекламных компаний сбыт продукции. Имидж всегда социально обусловлен, оказывает активное воз-

действие на общественное мнение, кардинально влияет на результаты деловой активности. Отдельных слов заслуживает понятие обратной связи в процессе построения имиджа.

Таким образом, актуальность статьи очевидна, поскольку в рыночных условиях развитие корпоративного имиджа компании является одним из основных путей формирования ее репутации и, следовательно, приобретения дополнительного конкурентного преимущества, позволяющего собственникам компании не только прибегать к возможности получения дополнительных инвестиционных источников, но и повышать рыночную стоимость компании и прибыль как основной показатель коммерческой деятельности.

Проблема сущности и формирования имиджа компании достаточно широко изучена на Западе. В отечественной науке до конца 80-х годов близкие по направленности исследования проводились в рамках психологии пропаганды, массовых коммуникаций, социального познания. В целом отечественная научная мысль имеет значительную базу для плодотворного исследования не новой для нас, но ставшей актуальной проблематики имиджа.

Целью и задачей данной статьи является анализ развития и формирования корпоративного имиджа в России.

Сильный корпоративный имидж становится необходимым условием достижения компанией устойчивого и продолжительного делового успеха. Сильный имидж организации дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы, в том смысле, что приводит к снижению чувствительности к цене. Сильный имидж уменьшает заменяемость товаров, а значит, защищает организацию от атак конкурентов и укрепляет позиции относительно товаров-заменителей. Сильный имидж облегчает доступ фирмы к ресурсам разного рода: финансовым, информационным, человеческим и т. д.

Муравицкая Наталья Константиновна

159

Адушева Анастасия Юрьевна

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В АУДИТЕ

Особое внимание при планировании аудита должно быть уделено процедурам внутреннего контроля аудируемой компании. Основные положения системы внутреннего контроля должны быть изложены в отдельном документе, а также сделаны ссылки в руководствах по бухгалтерскому учету. При предварительном планировании исследуется процесс периодических обновлений документации и ежегодного предоставления совету директоров отчетов, касающихся функции бухучета и контроля. В статье представлены основные проблемные аспекты, которые возникают при планировании аудиторских проверок. Изучение структуры формирования себестоимости продукции (работ, услуг) позволит аудиторам выявить дополнительные проблемы и сформулировать вопросы, которые целесообразно предусмотреть при расчете уровня трудоемкости в программе и плане аудиторской проверки, направленные на исследование и анализ обоснованности понесенных расходов, соответствия расходов технологической карте и калькуляции, а также законности осуществления расходов с точки зрения гражданского и налогового законодательства РФ. Аудиторские доказательства, собранные в течение этой фазы планирования аудита, фиксируются в рабочих документах. Документация должна четко указывать на понимание аудитором бизнеса клиента и отрасли, в которой работает экономический субъект, оценку областей аудиторского риска, рассмотрение вопросов существенности, предварительную оценку структуры внутреннего контроля и оценку потенциального мошенничества. На основе обсуждения внутреннего контроля и результатов сквозной проверки продаж и существенных операций по закупкам вы планируете аудит, который будет полагаться на средства контроля, обнаруженные на данной стадии аудита. На стадии обзора внутреннего контроля излагается понимание системы и проводятся тесты контроля для оценки уровня риска контроля, который будет использоваться в дальнейшем при проведении тестов по существу.

Растегаева Фания Саитовна

163

Сахирова Ирина Прокопьевна

Князева Ирина Николаевна

СОЗДАНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ:

АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ

На сегодняшний день понятие «внутренний контроль» приобретает для многих экономических субъектов новое значение. Потребность в построении и совершенствовании системы внутреннего контроля в компаниях связана с развитием национальной системы бухгалтерского учета и способов ведения бизнеса, с изменениями условий функционирования и экономических взаимоотношений с партнерами, в том числе в связи с введением санкций со стороны ряда государств, эмбарго России, закрытыми рынками иностранного капитала для ведущих национальных кредитных организаций, переориентацией на новые рынки сбыта. Количество и уровень рисков, которым подвержены рос-

сийские организации, растет. В нестабильной экономической ситуации экономическому субъекту необходимо в своей деятельности стремиться к снижению рисков, что возможно через организацию оптимальной системы внутреннего контроля.

В международной практике область управления рисками активно объединяется с системой внутреннего контроля. Принятие Минфином РФ международных стандартов финансовой отчетности и другие процессы международной интеграции стали отправной точкой для активного реформирования законодательства в области бухгалтерского учета и аудита (внутреннего и внешнего), в том числе и в части расширения правовой базы для определения рисков. В результате проведенного исследования делается вывод о необходимости дальнейшего совершенствования законодательной базы для обеспечения внедрения риск-ориентированной системы внутреннего контроля.

Сергеева Людмила Викторовна

170

ФАКТОРЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА

В статье рассматриваются вопросы, связанные с капитализацией человеческих ресурсов (ЧР). Актуальность темы капитализации ЧР и обострение полемики, связанной с проблемой определения факторов капитализации ЧР, обусловлена осознанием того, что знание, творчество является экономической категорией.

Целью работы является рассмотрение особенностей капитала, который получил название «человеческий капитал» (ЧК). Любые программы и проекты должны опираться на использование каких-то ресурсов. Основой всего сущего в нашем мире является знание, генератором которого является человек. Именно капитализация как обобщенный показатель экономического состояния объектов хозяйствования, характеризует состояние исследуемого объекта и в значительной мере определяет темпы развития экономики страны в целом, поэтому важно оценить потенциал развития объекта, потенциал ЧР.

При рассмотрении интеллектуального капитала как фактора производства главную роль большинство исследователей отводят той его составляющей, которая представляет собой человеческий капитал, который формируется в условиях преобразования трудового ресурса в разнообразность творческого.

Кроме традиционных методов оценки капитала в статье рассмотрены и другие методы оценки капитализации ЧР. Каждая модель представляет проблему оценки человеческих ресурсов с учетом ее особенностей и в том или ином аспекте подвергалась критике. В контексте разговора о капитализации ЧР встает вопрос о рыночной стоимости человеческого капитала, определении факторов капитализации и выявлении роли предприятия в процессе преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал.

В работе проведен анализ факторов, определяющих рыночную стоимость ЧК. Рассмотрены отличительные особенности капитализации ЧР, показана роль предприятия в процессе преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал.

Торхова Анна Николаевна

175

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СВЕТЕ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

Исследование ориентировано на разработку теоретических основ и технологии управления интеллектуальным капиталом. Цель исследования – разработка методологических подходов к учету и оценке интеллектуального капитала в структуре нематериальных активов предприятия. Обоснование зависимости инновационной составляющей предприятия от взаимодействия с интеллектуальным капиталом и роста инвестиционной привлекательности бизнеса.

Поставлена задача разработки системы показателей оценки интеллектуального капитала на предприятии. Сделана попытка стандартизации организационно-управленческих процедур по разработке форм учета и оценки интеллектуального капитала.

Особенностью исследования является рассмотрение проблемы измерения интеллектуального капитала не только с точки зрения финансового аспекта, но и с позиций корпоративного и стратегического менеджмента.

Научной новизной является разработка целостной методологии управления интеллектуальным человеческим капиталом, которая позволяет создавать эффективные механизмы и средства интеллектуальной поддержки бизнес-процессов промышленных предприятий с наибольшей эффективностью распределения ресурсов и затрат.

Корчагин Павел Валентинович**181****ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА**

Становление менеджмента обусловило превращение производства в социальные организмы, которые, реагируя на конкуренцию, вынуждены постоянно развиваться, причем сформировались искусственные и естественные органы, обеспечивающие подобное развитие (исследование внутренней и внешней среды предприятия, получение и анализ информации, проектирование и сценирование этих сред, внедрение построенных проектов и сценариев, общение сотрудников организации предприятия, самоопределение и самоорганизация их в качестве личностей). Что же собой представляет целое для управления? Деятельность над деятельностью, социальное «тело», принятие решений, целеполагание («Сущностным признаком управления, – пишет В. С. Кирпичев, – является целеполагание, сознательное воздействие субъекта управления на управляемую систему»)?

Так вот, целым для управления не являются все перечисленные выше реальности, целое для управления – это «развитие предприятия» (компании, корпорации, учреждения), понимаемое, с одной стороны, как деятельность (исследование, проектирование, сценирование, внедрение, перестройка производства, работа с людьми и прочее), с другой – как жизнь социального организма (общение сотрудников, самоопределение личностей, формирование общего видения ситуации и задач, естественные реакции на деятельность внутренней и внешней среды и др.).

Торгушина Екатерина Васильевна**184****ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ
В РОССИИ: СПЕЦИФИКА КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ (1923–1956 ГГ.)**

Рассмотрены особенности функционирования кооперативной торговли. В процессе развития экономики СССР сформировались следующие формы внутренней торговли: государственная, кооперативная, колхозно-базарная. Доминирующую роль играла государственная торговля, направленная на обслуживание главным образом городского населения, кооперативная торговля предназначалась для сельского. Государственная и кооперативная торговля совместно образовывали регулируемый рынок страны, на котором действовали государственные цены. На долю государственной торговли приходилось около 69% общего объема розничного товарооборота, на долю кооперативной – около 29%. Особенностью колхозно-базарной торговли было отсутствие государственного плана, посредников и наличие свободных цен. На долю колхозного рынка приходилось 2% общего объема товарооборота. В рассматриваемый период в соотношении между различными формами торговли можно проследить увеличение доли государственной торговли, снижение значимости колхозного рынка при существенной стабилизации доли кооперативной торговли в общем товарообороте.

Данная публикация продолжает цикл статей, посвященных истории развития советской торговли в общем и в г. о. Тольятти в частности. Современное общество столкнулось с проблемой полного отсутствия внимания к недалекому историческому прошлому отдельных отраслей экономики, однако зачастую именно в нем можно найти первопричины существующих проблем и особенностей их функционирования. Такая ситуация неприемлема в условиях, когда появляются подтвержденные примеры ложного изменения исторических фактов, с одной стороны, и постепенная, но, к сожалению, неотвратимая угроза потери возможности получения информации от непосредственных участников событий тех лет – с другой.

На наш взгляд, необходимо предоставить в первую очередь будущим поколениям коммерсантов и товароведов право получить достоверную информацию об интересующих аспектах становления торговли в нашей стране и городе, чтобы иметь возможность сформировать собственное мнение, учесть положительный и отрицательный опыт, сделать соответствующие выводы.

Особенностью исторического аспекта в развитии торговли нашего города является отсутствие систематизированной информации о советском периоде, несмотря на существующие возможности ее получения. Однако прежде чем перейти к рассмотрению вопросов зарождения и становления принципов советской торговли в рамках г. о. Тольятти, на наш взгляд, необходимо обозначить общегосударственные тенденции развития данной отрасли в рассматриваемый временной промежуток.

МАКРОУРОВЕНЬ

Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 339.5

Л. А. Абрамова*

**Абрамова Любовь Андреевна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
lyubov1109@yandex.ru*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: государственный бюджет, таможенные платежи, таможенная пошлина, таможенно-тарифная политика.

Экономические интересы государства обеспечиваются в значительной степени эффективностью его фискальной политики. В этом процессе участвуют, с одной стороны, органы исполнительной власти РФ (ФТС, ФНС и др.), с другой – субъекты налогообложения (юридические и физические лица). Поскольку именно ФТС администрирует значительную часть доходов бюджета РФ, следует уделить особое внимание всестороннему изучению объемов и структуры таможенных платежей. Фискальная функция таможенной службы выполняется за счет взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. Цель данной работы – статистическое исследование изменений поступлений таможенных платежей в федеральный государственный бюджет Российской Федерации с момента вступления во Всемирную Торговую Организацию. Изучение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- проанализировать понятие и назначение таможенных платежей;*
- рассмотреть виды таможенных платежей;*
- провести анализ динамики поступления таможенных платежей в федеральный бюджет.*

Методологической основой исследования явились логический метод анализа и синтеза, методы сравнения, группировки, а также статистический и метод прогнозирования.

Государственный бюджет любой страны, как правило, основывается на налоговых и таможенных платежах. Таможенные платежи представляют собой денежные средства, взимаемые таможенными органами с лиц, участвующих в процессе перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ. Уплата платежей является одним из основных условий операций, связанных с внешней торговлей [1].

Таможенные платежи – это таможенная пошлина, налоги, таможенные сборы, сборы за выдачу лицензий, плата и другие платежи, взимаемые в установленном порядке таможенными органами Российской Федерации. Это законодательно закрепленное понятие (содержится в п. 18 ст. 18 ТК РФ). Представляется, что определять его можно и несколько проще – как платежи, взимание которых в соответствии с действующим законодательством отнесено к компетенции таможенных органов [2].

Термин «таможенные платежи» используется не только в таможенном законодательстве. Он встречается, например, в Налоговом кодексе Российской Федерации (ст. 2, 38, 188, 346.16 и др.) [3, 4], Кодексе РФ об административных правонарушениях (ст. 16.2, 16.20, 16.21) [5], Уголовном кодексе РФ (ст. 194) [6].

Таможенные платежи взимаются с юридических, физических лиц, а также с индивидуальных предпринимателей. Лицом, ответственным за уплату таможенных пошлин, налогов, является декларант. Если декларирование производится таможенным брокером (представителем), он является ответственным за уплату таможенных пошлин, налогов [7]. В ряде случаев ответственными за уплату таможенных пошлин, налогов являются владелец склада временного хранения, владелец таможенного склада, перевозчик, лица, на которых возложена обязанность по соблюдению таможенного режима.

При неуплате таможенных пошлин, налогов, в т. ч. при неправильном их исчислении и (или) несвоевременной уплате, ответственность перед таможенными органами несет лицо, ответственное за уплату таможенных пошлин, налогов. Виды таможенных платежей, а также их элементы определены Таможенным кодексом РФ (рис. 1) [2].

Таможенная пошлина – это основной вид таможенных платежей, поскольку значительная часть таможенных процедур подразумевают ее взимание.

Таможенная пошлина – обязательный взнос (платеж), взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся

неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза [1]. Таможенная пошлина причислена к числу неналоговых доходов федерального бюджета. Определить ставку таможенной пошлины на основании

конкретного вида перемещаемого через таможенную границу товара можно посредством Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

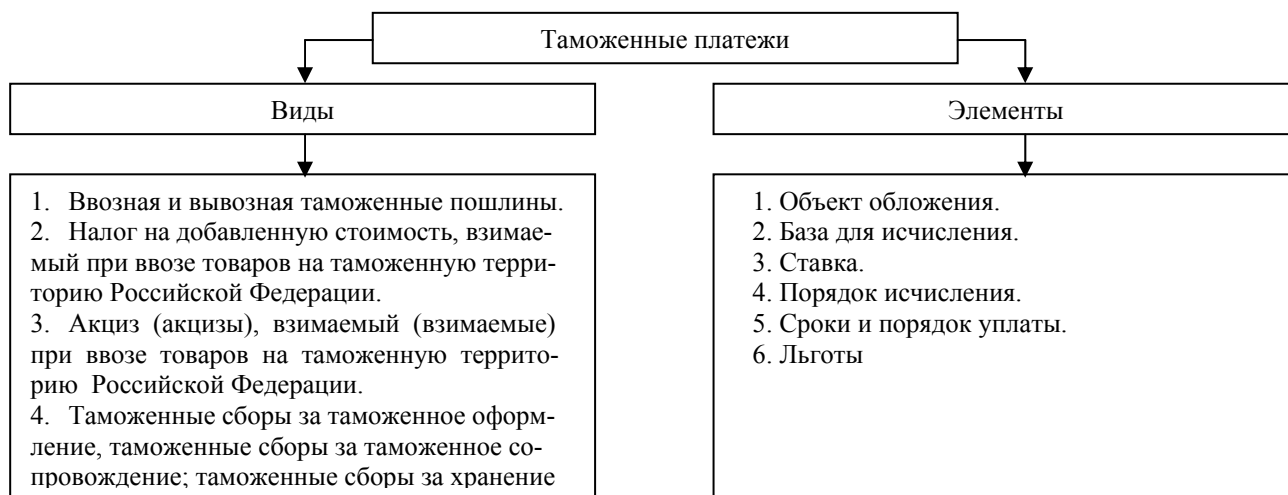


Рис. 1. Виды и элементы таможенных платежей

НДС и акцизы относятся к категории косвенных налогов и в области таможенного дела взимаются при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации. При обложении налогом на добавленную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу России, действует три вида ставок (ст. 164 НК РФ): нулевая, 10 и 18%. Обычно базой для исчисления НДС в таможенных правоотношениях является таможенная стоимость и ставка таможенной пошлины [3, 4].

В налоговую базу для обложения акцизами включаются (ст. 191 НК РФ): объем подакцизных товаров в натуральном выражении (для товаров, в отношении которых установлены твердые ставки); таможенная стоимость и таможенная пошлина (для товаров, в отношении которых установлены адвалорные, т. е. в процентах, ставки); объем ввозимых товаров в натуральном выражении и их расчетная стоимость (при исчислении комбинированной ставки) [3, 4].

В настоящее время ставки таможенных сборов за таможенное оформление устанавливаются Правительством Российской Федерации, а их предельный размер не должен превышать 100 тыс. руб. Объем таможенных сборов за таможенное сопровождение варьируется не только от длины пути, но и от вида транспортного средства (ч. 1, 2 ст. 357.10 ТК РФ) [2].

Таможенные сборы за хранение на складе временного хранения или на таможенном складе таможенного органа уплачиваются в размере 1 руб. с каждых 100 кг веса товаров в день, а в специально приспособленных (обустроенных и оборудованных) для хранения отдельных видов товаров помещениях – 2 руб. с каждых 100 кг веса товаров в день (ч. 3 ст. 357.10 ТК РФ) [2].

Так, представляется, что к таможенным платежам относятся следующие категории обязательных взносов: пошлина, налог, сбор, плата (рис. 2).

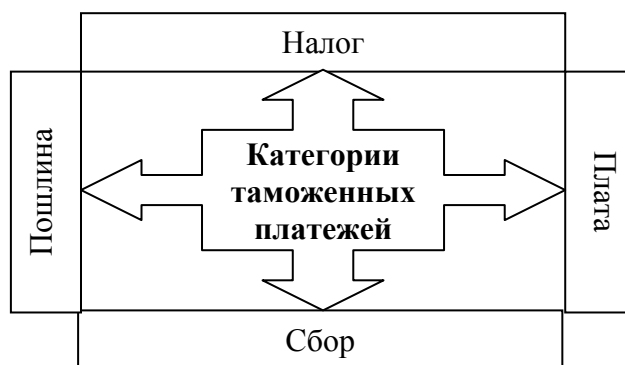


Рис. 2. Категории для обозначения таможенных платежей

Такое многообразие обязательных платежей идет вразрез с нормами налогового законодательства, которое использует две категории – «налог» и «сбор». Исключение таможенной пошлины из числа федеральных налогов и сборов не способствовало завершению научного спора о его финансово-правовой сущности. При этом А. В. Брызгалин полагает, что термины «налог», «сбор», «пошлина» являются синонимами, а их употребление объясняется лишь устоявшейся практикой [8].

Контроль за уплатой таможенных платежей при перемещении товаров через таможенную границу РФ осуществляют таможенные органы. Необходимость контроля за соблюдением таможенного законодательства в части уплаты и взимания таможенных платежей также обуславливает внедрение и развитие системы управления рисками в этой области. Целью системы управления рисками является создание современной системы таможенного администрирования, обеспечивающей осуществление эффективного таможенного контроля для предотвращения нарушений таможенного законодательства Российской Федерации:

- имеющих устойчивый характер;
- связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах;
- подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;
- затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы.

Деятельность таможенной службы в современных российских условиях оценивается преимущественно по динамике поступления доходов, которые она перечисляет в бюджет [9]. Значимость фискального направления таможенной политики имеет вполне определенную историческую предпосылку в силу того, что сама таможенная служба изначально формировалась как государственный фискальный аппарат. И формирование таможенной системы долгое время было подчинено одной задаче – максимизации поступлений таможенных платежей в государственную казну.

Динамика таможенных и иных платежей администрируемых ФТС России в доход федерального бюджета в 2010–2014 гг. отражена в табл. 1.

Таблица 1

**Динамика таможенных и иных платежей администрируемых ФТС России
в доход федерального бюджета в 2010–2014 гг. [10, 11, 12]**

	2010	2011	2012	2013	2014	Изменение, +/-, %	
						2014/ 2010	2014/ 2013
Сумма доходов федерального бюджета всего, млрд руб.	8305,40	11367,70	12855,50	13019,90	14496,90	174,55	111,34
Сумма перечислений таможенных и иных платежей администрируемых ФТС России, в доход федерального бюджета, млрд руб.	4330,10	6029,30	6486,70	6565,40	7100,60	163,98	108,15
Доля таможенных и иных платежей администрируемых ФТС России в доход федерального бюджета, %	52,14	53,04	50,46	50,43	48,98	93,94	97,12

Динамика перечислений таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС России, в доход федерального бюджета в 2010–2014 гг. представлена на рис. 3.

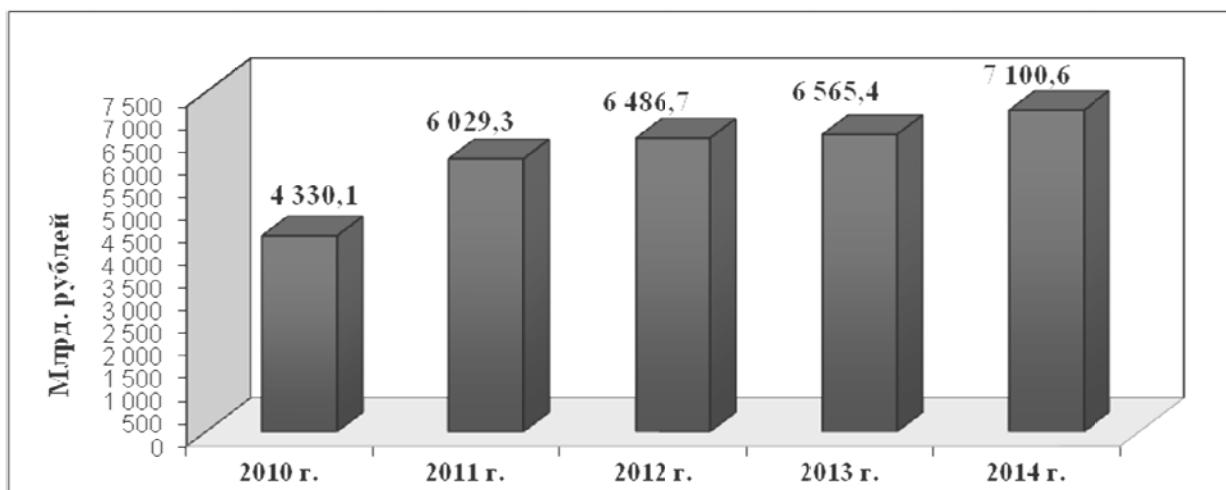


Рис. 3. Динамика перечислений таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС России в доход федерального бюджета в 2010–2014 гг.

По итогам 2014 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 7100,6 млрд рублей, что на 535,2 млрд рублей (или на 8,15%) больше, чем в 2013 году, и на 2770,5 млрд руб. больше 2010 года (или на 1,64%).

Структура перечисленных таможенных платежей в федеральный бюджет РФ в 2014 г. отражена на рис. 4.

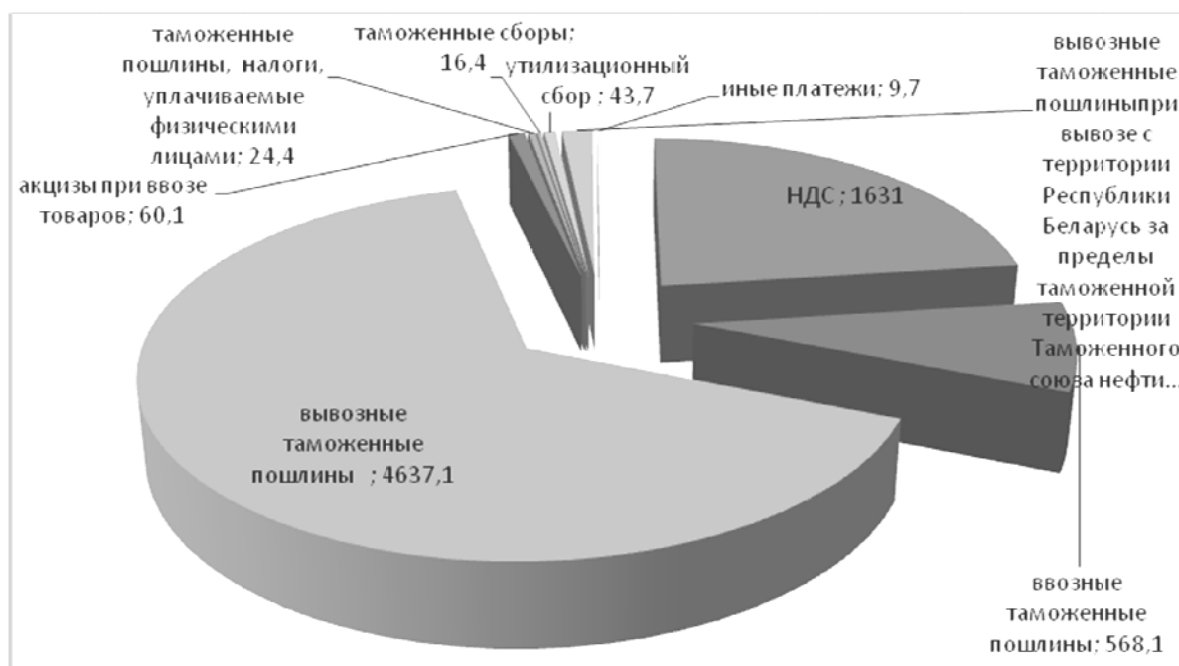


Рис. 4. Структура перечисленных таможенных платежей в федеральный бюджет РФ в 2014 г.

Наибольшую долю в структуре таможенных платежей занимают вывозные таможенные пошлины (65, 31%) и НДС (23%).

Сумма поступивших в 2014 году в федеральный бюджет нефтегазовых доходов, администрируемых таможенными органами, составила 4 597,0 млрд рублей, что на 14% выше, чем в 2013 году.

Несмотря на рост абсолютной суммы таможенных платежей, поступивших в доход федерального бюджета, их доля в общей сумме доходов федерального бюджета ежегодно снижается. Так, снижение за весь исследуемый период составило 3,16%, в т. ч. за последний год – 1,45% (рис. 5).

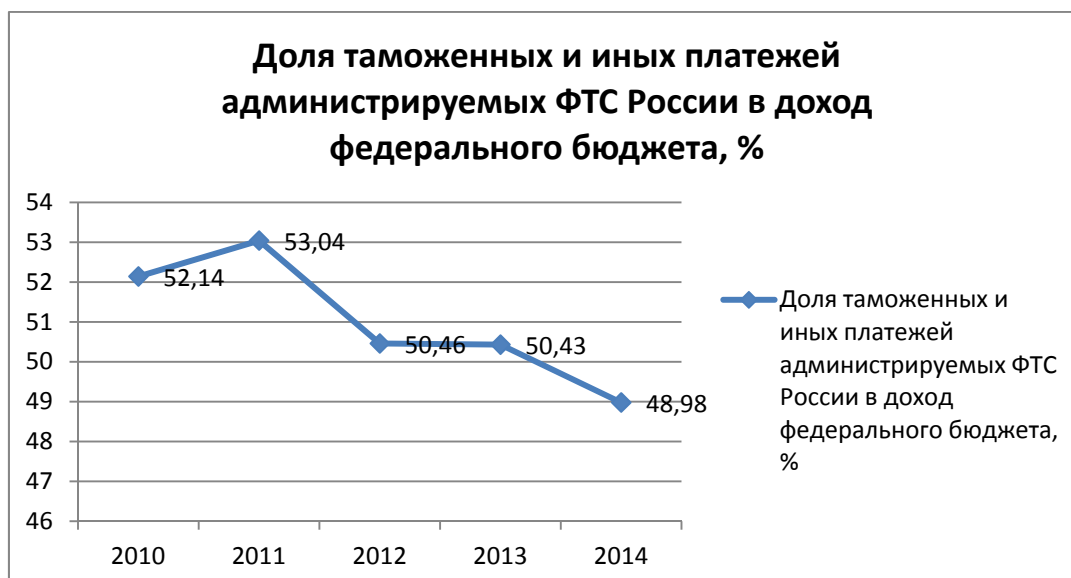


Рис. 5. Динамика доли таможенных и иных платежей, администрируемых ФТС России в доход федерального бюджета

Это происходило на фоне уменьшения объемов внешней торговли, начала работы ограничительных механизмов ВТО.

Таким образом, за 2014 год объем собранных таможенных платежей был выше показателя предыдущего года. При этом основными факторами, повлиявшими на результат, были изменения в стоимости нефти и ставках пошлин, как ввозных, так и вывозных, а также изменения структуры и стоимости экспорта и импорта. Наибольший объем платежей пришелся на таможенные органы Центрального таможенного управления. Таможенные органы, часто публикуя результаты своей деятельности, отмечали, что подобные результаты были достигнуты благодаря хорошему администрированию, использованию электронного декларирования и предварительного информирования, активной правоохранительной деятельности. Но в целом результаты каждого отдельно взятого таможенного органа и всей таможенной службы в основном зависели от структуры товаропотока.

В 2015 году прогнозируется уменьшение поступлений от взимания ввозных таможенных пошлин и вывозных таможенных пошлин на прочие экс-

портные товары (за исключением углеводородного сырья). Уменьшение прогноза указанных доходных источников федерального бюджета обусловлено снижением средневзвешенных ставок ввозных таможенных пошлин и средних ставок вывозных таможенных пошлин на прочие экспортные товары в связи со вступлением РФ в ВТО.

Таким образом, приоритеты таможенной политики на современном этапе определяются внутренней и внешней экономической ситуацией и возможностями перехода российской экономики в режим устойчивого инновационного развития и модернизации. В 2014–2016 годах меры таможенно-тарифной политики должны быть в максимальной степени нацелены на задачи модернизации и повышения конкурентоспособности отечественной экономики на мировом рынке. Таможенно-тарифными мерами будет стимулироваться прежде всего инвестиционный импорт, предназначенный для реализации модернизационных проектов [13]. Будет закончено формирование комплексной системы поддержки экспортной деятельности, прежде всего в инновационных сферах.

Список литературы

1. Пансков В. Г. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России : учеб.-метод. пособие / В. Г. Пансков, В. В. Федоткин. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 236 с.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : утв. ВС РФ 18.06.1993 № 5221-1 (ред. от 26.06.2008) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 05.10.2015) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

6. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
 7. Романова Е. В. Таможенные платежи. – СПб. : Питер, 2012. – 188 с.
 8. Налоги и налоговое право : учеб. пособие / под ред. А. В. Брызгалина. – М. : Аналитика-Пресс, 1998. – 608 с.
 9. Афонин П. Н. Таможенная статистика. – М. : Изд. центр «Интермедия», 2013. – 160 с.
 10. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. – <http://www.customs.ru>
 11. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – <http://www.minfin.ru/ru/>
 12. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (Дата обращения 15.10.2015).
 13. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов. – <http://www.customs.ru/> – ФТС России.
 14. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенарод. голосованием 12 дек. 1993 г. (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
 15. Закон РФ «О таможенном тарифе» [Электронный ресурс] : от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. от 24.11.2014) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
 16. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Порядка определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Российской Федерации» [Электронный ресурс] : от 05.11.1992 № 856 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
 17. Кочергина Т. Е. Место и роль всемирной торговой организации в современной многосторонней торговой системе // Таможня & бизнес. Ревю. – 2011. – № 8/12. – С. 9-14.
 18. Кудрин А., Сергиенко О. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития России // Вопр. экономики. – 2011. – № 3. – С. 4-16.
 19. Buckley Peter J. The Economic Theory of the Multinational Enterprise / Peter J. Buckley, Mark Casson. – London : Macmillan, 1993.
 20. Курникова Л. П. Информационно-налоговая проблематика таможенного администрирования ВЭД // Академический вестник. – 2011. – № 9. – С. 68.
-

L. A. Abramova*

**Abramova Lyubov, PhD in Economics, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
lyubov1109@yandex.ru*

SYSTEMATIZING OF PRACTICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES

Keywords: state budget, customs duties, import duties, customs tariff policy.

The economic interests of the state are mainly provided by the efficiency of its fiscal policy. This process involves executive authorities of the Russian Federation on the one hand (Federal Customs Service, Federal Tax Service and others) and the subjects of taxation (legal entities and individuals) on the other hand. Since Federal Customs Service administrates a significant part of budget revenues of the Russian Federation, we should pay special attention to the comprehensive study of the volume and structure of customs duties. Fiscal function of customs service is carried out through collection of customs duties during the transition of goods and vehicles through the customs border of the Russian Federation. The purpose of this work is the statistical study of changes of customs revenues in the federal state budget of the Russian Federation since joining the World Trade Organization. The study included the following tasks:

- To analyze the concept and purpose of customs duties;*
- To consider the types of customs duties;*
- To analyze the dynamics of customs payments to the federal budget.*

The methodological basis of the study is formed by the logical method of analysis and synthesis, as well as methods of grouping, statistics and forecasting.

© Абрамова Л. А., 2015

УДК 339.5

Е. В. Баимачникова***Баимачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eio@tolgas.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо, товарная и страновая структура внешней торговли.

В современном мире экономику трудно ограничить пределами одного государства. Сегодня каждый субъект государственного управления понимает, что международная торговля, международное разделение труда несут в себе взаимные выгоды. Внешнеэкономические связи государств вырастают из взаимозависимости национальных экономик, основанной на системе международного разделения труда, то есть специализации государств на производстве отдельных видов продукции для удовлетворения потребностей мирового рынка. Целесообразность международного разделения труда обусловлена сосредоточением производства определенного товара в экономике отдельных стран с целью последующей выгодной их продажи на мировом рынке и удовлетворения тем самым потребностей других стран, создающих спрос на этот продукт.

Экономическое сотрудничество, включающее в себя разделение труда, приносит государствам выгоды. Эффективная внешнеэкономическая деятельность способна обеспечить выход страны на передовые рубежи мировой экономики и науки, ее продвижение вперед по пути экономического прогресса. В связи с этим расширение экономических и научно-технических связей с зарубежными странами, использование возможностей взаимовыгодного международного разделения труда является важным направлением деятельности нашей страны в современный период. Конкретные результаты этой деятельности в значительной мере реализуются через каналы внешней торговли и находят свое отражение в данных статистики внешней торговли.

Внешнеэкономическая сфера представляет собой достаточно сложную систему отношений, которая строится на взаимном сочетании публичных и частных интересов и включает целый ряд правоотношений: гражданские, хозяйственные, административные, международные публичные и частные. Публичные интересы выражаются в заинтересованности государства в контроле движения валюты в стране, соблюдения порядка перемещения товаров, обеспечения экономической безопасности, выполнения международных обязательств и т. п. Частные интересы субъектов направлены на извлечение прибыли в результате осуществления внешне-торговых операций. Вместе с тем в ходе реализации таких операций они вступают в административно-правовые отношения с государственными органами, например, для получения разрешений, лицензий, прохождения процедур таможенного и банковского оформления [1].

В научной литературе понятие внешнеэкономической деятельности определяется неоднозначно.

Многообразное его содержание нашло отражение в структуре, функциях и практической деятельности соответствующих органов государственного управления, специализированных внешнеэкономических организаций, отраслевых производственных объединений и предприятий. В Федеральном законе «Об экспортном контроле» и Законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» внешнеэкономическая деятельность трактуется как предпринимательство в области внешнеторговой, инвестиционной и иной деятельности, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Подходы к определению внешнеэкономической деятельности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Подходы к определению внешнеэкономической деятельности

Автор	Сущность внешнеэкономической деятельности
Конституция РФ [2]	Совокупность производственно-хозяйственных, финансово-экономических, научно-технических, коммерческих отношений между хозяйствующими субъектами из разных стран
В. Ф. Володько [3]	Деловые взаимодействия фирм из разных стран, направленные на извлечение прибыли из преимуществ межнациональных экономических операций
И. Н. Иванов [1]	Коммерческая деятельность субъектов предпринимательской деятельности, связанная с их участием в международных экономических отношениях

Продолжение табл. 1

Автор	Сущность внешнеэкономической деятельности
Г. А. Маховикова, Е. Е. Павлова [4]	Совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий
Е. Ю. Трифонова [5]	Совокупность внешнеторговых, валютно-финансовых, производственных, научно-технических, инвестиционных, миграционных отношений, осуществляемых хозяйствующими субъектами в процессе реализации внешнеэкономических связей данного государства на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости и с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей
И. В. Ершова [6]	Внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, валютные и финансово-кредитные операции, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них
В. В. Гуцин, Ю. А. Дмитриев [7]	Вид межгосударственного сотрудничества, и в этом качестве она рассматривается как деятельность государств по развитию сотрудничества в области торговли, экономики, науки, культуры, туризма
Н. И. Диденко [8]	Совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий
А. А. Минаев [9]	Совокупность взаимоотношений между резидентами и нерезидентами в сфере межгосударственного перемещения товаров, работ, услуг (в том числе иностранного туризма), интеллектуальной собственности, а также инвестиционного сотрудничества денежно-кредитных операций и иных видов деятельности
Б. И. Шевченко [10]	Система, охватывающая совокупность контрагентов международных экономических отношений и интегрирующая их деятельность в единое целое

На уровне теоретических разработок единого подхода к определению внешнеэкономической деятельности нет. Как нам представляется, нельзя не согласиться с теми авторами, которые считают, что понятие внешнеэкономической деятельности будет различным в зависимости от того, кто является ее субъектом – государство, физические или юридические лица. Бесспорно, деятельность государства по оформлению экономического сотрудничества с другими государствами – это уровень публичных отношений, в то время как деятельность физических и юридических лиц во внешнеэкономической деятельности – это частноправовые отношения.

Так, обобщив существующие определения понятия «внешнеэкономическая деятельность», счи-

таем целесообразным предложить следующую его трактовку. Внешнеэкономическая деятельность – это основанная на критериях предпринимательской активности сложная, комплексная и высокорисковая деятельность хозяйствующих субъектов в области внешнеторговых, инвестиционных, научно-технических, кооперационных, валютно-финансовых отношений, осуществляемая за рамками страны базирования и сопровождаемая многочисленными выгодами и преимуществами, действующими в международной среде.

Как следует из определения, внешнеторговая деятельность является одним из видов внешнеэкономической деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к определению внешнеторговой деятельности

Автор	Сущность внешнеторговой деятельности
1	3
ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [11]	Деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью
О. П. Матвеева [12]	Одна из форм предпринимательской деятельности в области международного бизнеса, осуществляемая на условиях полной самостоятельности в выборе контрагента, предмета сделки, в определении цены и суммы контракта, сроков поставки, представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций, обеспечивающих обмен продукцией в материально-вещественной форме
В. В. Покровская [13]	Предпринимательство в области международного обмена товарами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности

Продолжение табл. 2

1	3
В. Н. Бурмистров [14]	Основное направление внешнеэкономической деятельности, заключающееся в международном обмене через экспортные и импортные операции товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности главным образом на коммерческих условиях

Так, внешнеторговая деятельность – сложный механизм взаимоотношений, возникающих в процессе купли-продажи товаров и услуг на мировом рынке.

Основные показатели внешней торговли:

- объёмы экспорта;
- объёмы импорта;
- величина торгового оборота (сумма экспорта

и импорта);

– внешнеторговое сальдо (разность между экспортом и импортом);

– структура внешней торговли [15].

Далее проведем статистический анализ внешней торговли РФ, используя обозначенную выше систему показателей. Важнейшие показатели внешней торговли Российской Федерации в 2011–2014 гг. отражены в табл. 3.

Таблица 3

**Динамика важнейших показателей внешней торговли
Российской Федерации в 2011–2014 гг. [16, 17]**

	2011	2012	2013	2014
	млн долл. США			
Внешнеторговый оборот	762977,50	842000,00	842233,00	782900,00
Экспорт	478204,70	524736,00	527266,00	496900,00
Импорт	284772,80	317264,00	314967,00	286000,00
Сальдо торгового баланса	193431,90	207472,00	212299,00	210900,00
в том числе:				
Со странами дальнего зарубежья				
экспорт	437776,00	447227,00	453344,00	433296,80
импорт	261017,00	272323,00	276380,00	253968,00
сальдо торгового баланса	176759,00	174904,00	176964,00	179328,80
Со странами СНГ				
экспорт	40428,70	78107,00	73922,00	63603,20
импорт	23755,80	44941,00	38587,00	32032,00
сальдо торгового баланса	16672,90	33166,00	35335,00	31571,2
В процентах к предыдущему году				
Внешнеторговый оборот	130,60	111,00	100,03	92,96
Экспорт	131,30	109,73	100,49	94,24
Импорт	129,70	111,41	99,28	90,80
в том числе:				
Со странами дальнего зарубежья				
экспорт	130,90	102,16	101,37	95,58
импорт	128,40	104,34	101,49	91,89
Со странами СНГ				
экспорт	133,30	193,20	95,00	86,04
импорт	137,80	190,00	85,87	83,03

По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2013 г. повысился по сравнению с 2012-м и 2011 гг. на 233 млн долл. и 79255,5 млн долл. соответственно и составил 842233 млн долларов США, в том числе экспорт – 527266, 00 млн долларов США, импорт – 314967, 00 млн долларов США.

Сальдо торгового баланса составило 212299,00 млн долларов США, что на 4827,00 млн долларов США больше, чем в 2012 г.

В общем объеме внешнеторгового оборота Российской Федерации на долю стран дальнего зарубежья в 2013 г. приходилось 86,64% (в 2012 году – 85,46%, в 2011 г. – 91,59%).

Товарооборот России со странами СНГ в 2013 г. составил 729724,00 млн долларов США и по сравнению с 2012 г. увеличился на 1,41%, в том числе экспорт – 453344,00 млн долларов США (рост на 1,37%), импорт – 276380,00 млн долларов США (рост на 1,49%).

Сальдо торгового баланса с этими странами сложилось положительное в размере 176964,00 млн долларов США (в 2012 г. – 174904,00 млн долларов США).

В общем объеме внешнеторгового оборота России на долю государств – участников СНГ в 2013 году приходилось 13,36% (в 2012 г. – 14,54%, в 2011 г. – 8,41).

Товарооборот России с государствами – участниками СНГ в 2013 г. составил 112509,00 млн долларов США, в том числе экспорт – 73922,00 млн долларов США, импорт – 38587,00 млн долларов США. По сравнению с 2012 г. товарооборот сократился на 8,56%, в том числе экспорт – на 5,36%, импорт – на 14,14%.

В 2014 г. внешнеторговый оборот России составил 782900 млн долларов США и по сравнению с 2013 г. снизился на 7,04%. Со странами дальнего зарубежья внешнеторговый оборот составил 687300 млн долларов США, со странами СНГ – 95600 млн долларов США.

Сальдо торгового баланса в 2014 г. составило 210900 млн долларов США. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 179328,80 млн долларов США (снижение на 2364,8 млн долларов США), со странами СНГ – 31571,2 млн долл. США (снижение на 3783,8 млн долларов США).

Экспорт России в 2014 г. составил 496900 млрд долларов США и по сравнению с 2013 г. снизился на 5,76%. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в 2014 г. приходилось 87,2%, на долю стран СНГ – 12,8%.

Основу российского экспорта в 2014 г. в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 73,3% (в 2013 г. – 74,4%). В 2014 г. стоимостный объем топливно-энергетических товаров по сравнению с 2013 г. снизился на 5,9% за счет снижения цен на 9,2%.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в 2014 г. доля топливно-энергетических товаров составила 43,9% (в 2013 г. – 46,7%). Стоимостный объем топливно-энергетических товаров по сравнению с 2013 г. сократился на 19,2%.

Импорт России в 2014 г. составил 286000 млн долларов США и по сравнению с 2013 г. снизился на 9,2%. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в 2014 г. приходилось 88,8%, на долю стран СНГ – 11,2%.

Основой российского импорта являются машины и оборудование. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в 2014 г. приходилось 50,5% (в 2013 г. – 50,8%). Стоимостный объем импорта этой продукции по сравнению с 2013 г. снизился на 8,7%.

В товарной структуре импорта из стран СНГ в 2014 г. доля машин и оборудования составила 25,3% (в 2013 г. – 32,0%). Стоимостный объем импорта данной товарной группы по сравнению с 2013 г. сократился на 34,4%.

Динамика важнейших показателей внешней торговли Российской Федерации в 2011–2014 гг. графически отражена на рис. 1.

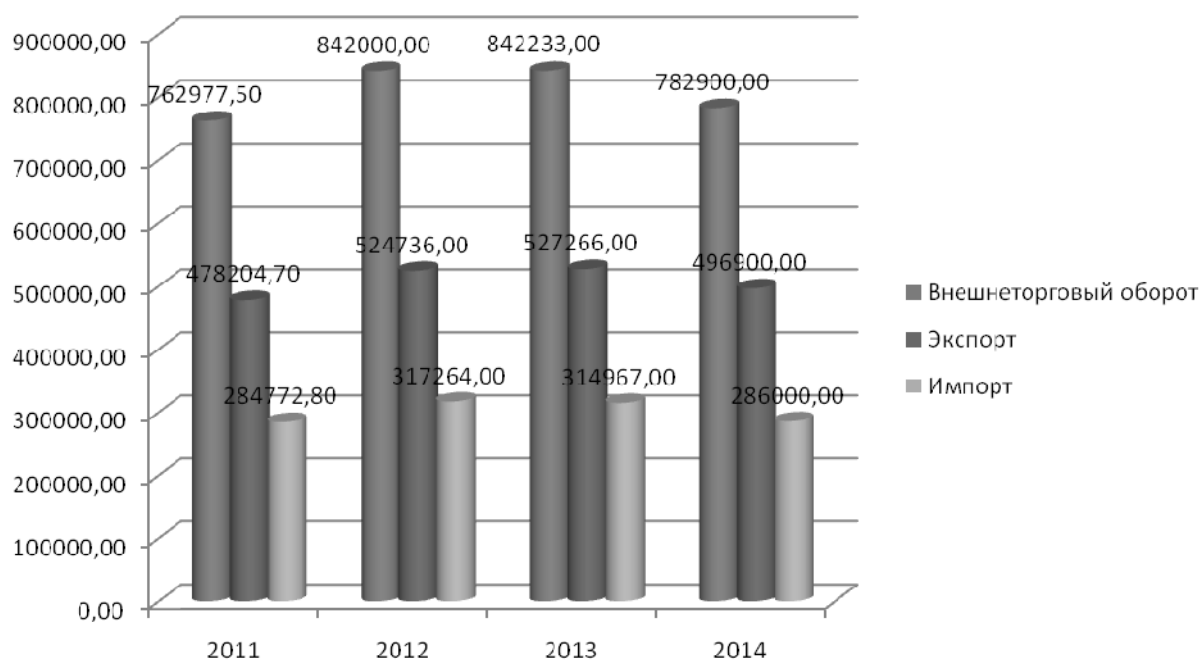


Рис. 1. Динамика важнейших показателей внешней торговли Российской Федерации в 2011–2013 гг.

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский союз как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского союза в 2014 г. приходилось 48,2% российского товарооборота (в 2013 года – 49,6%). На страны СНГ в 2014 г. приходилось 12,2% российского товарооборота (в 2013 г. –

13,4%), на страны Таможенного союза – 6,7% (6,9%), на страны ЕврАзЭС – 7,1% (7,2%), на страны АТЭС – 27,0% (24,8%).

Показатели внешней торговли Российской Федерации с основными партнерами среди стран дальнего зарубежья в 2014 гг. отражены на рис. 2.

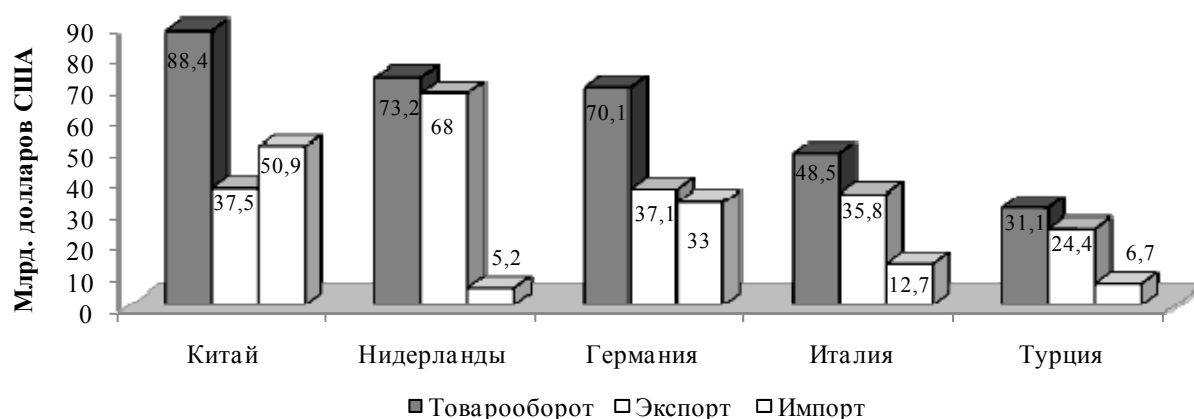


Рис. 2. Основные торговые партнеры Российской Федерации среди государств – участников СНГ в 2014 г.

Показатели внешней торговли Российской Федерации с основными партнерами среди государств – участников СНГ в 2014 гг. отражены на рис. 3.

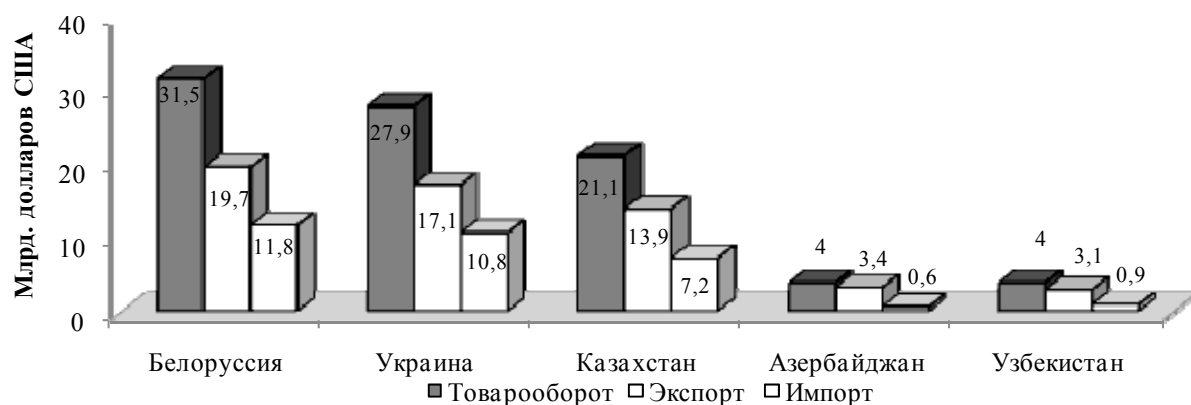


Рис. 3. Основные торговые партнеры Российской Федерации среди государств – участников СНГ в 2014 году

Наиболее крупными торговыми партнерами России в 2014 году были: Китай – 11,3% товарооборота Российской Федерации (в 2013 году – 10,5%), Нидерланды – 9,4% (9%), Германия – 9% (8,9%), Италия – 6,2% (6,4%), Белоруссия – 4% (4,1%), Турция – 4% (3,9%), Япония – 3,9% (3,9%), США – 3,7% (3,3%), Украина – 3,6% (4,7%), Республика Корея – 3,5% (3%).

Таким образом, сокращение внешнеторгового оборота России в течение 2014 года было незначительным. Приведенные в работе цифры не являются катастрофическими, но они свидетельствуют о

замедлении прежней тенденции и указывают на то, что в ближайшей перспективе ситуация ухудшится. Обвал цен на нефть, происходивший на протяжении нескольких последних месяцев 2014 года, а также сопутствовавшее этому обесценивание рубля показали, что, вне всякого сомнения, состояние внешней торговли в 2015 г. будет неудовлетворительным.

Другие экономические показатели (например, объемы промышленного производства, уровень безработицы) под воздействием кризиса пока существенно не изменились. В 2014 году российский

ВВП даже вырос, и хотя в начале 2015 года объемы промышленного производства сократились, это сокращение было относительно небольшим (в пересчете в годовом исчислении сокращение составит примерно 1-2%). Однако данные о состоянии внешней торговли, предоставленные Росстатом, указывают на то, что потери, которые несет вся российская экономика в связи с сегодняшним кризисом, могут быть гораздо серьезнее.

Несомненно, ситуация может быстро измениться: если будут отменены санкции или цены на нефть опять вырастут, то внешнеторговый оборот России, по всей вероятности, опять начнет расти – практически так же, как это было в 2009 году. Однако нет никаких гарантий, что это произойдет, а пока есть все основания полагать, что, прежде чем проблемы с санкциями и ценами на нефть будут решены, ситуация будет только ухудшаться.

Список литературы

1. Иванов И. И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник. – М : ИНФРА – М, 2010. – 297 с.
2. Конституция Российской Федерации. – М. : Юрайт-Издат, 2002. – 48 с.
3. Володько В. Ф. Международный менеджмент : учеб. пособие. – Мн. : Амалфея, 2009. – 448 с.
4. Маховикова Г. А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Г. А. Маховикова, Е. Е. Павлова. – М. : Эксмо, 2009. – 320 с.
5. Трифонова Е. Ю. Оценка современного состояния и перспектив развития внешней торговли Российской Федерации / Е. Ю. Трифонова, М. В. Кемаева, Ю. В. Приказчикова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 1 (208). – С. 2-10.
6. Ершова И. В. Предпринимательское право : учебник. – Изд. 4-е, пер. и доп. – М. : Юриспруденция, 2006. – 428 с.
7. Гущин В. В., Дмитриев Ю. А. Российское предпринимательское право. – М. : Эксмо, 2005. – 438 с.
8. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. – Изд. 2-е, пер. и доп. – М. : Изд. дом «Питер», 2004. – 560 с.
9. Минаев А. А. Правовое регулирование внешнеторговых сделок юридических лиц : автореф. ... к.ю.н. – М., 2006.
10. Шевченко Б. И. Международный менеджмент: Управление международной компанией : учеб. пособие. – М. : РГГУ, 2010. – 669 с.
11. Федеральный закон Российской Федерации от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 50.
12. Матвеева О. П. Организация и технология внешнеторговых операций : учеб. пособие. – М., 2006. – 160 с.
13. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник. – М. : Юрист, 2006. – 456 с.
14. Бурмистров В. Н. Внешняя торговля Российской Федерации : учеб. пособие / В. Н. Бурмистров, К. В. Холопов. – М., 2006. – 384 с.
15. Андропова И. В. Внешнеэкономические аспекты национальных интересов России на постсоветском пространстве. – М. : Квадрига, 2010. – 383 с.
16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. – <http://www.gks.ru>
17. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. – <http://www.customs.ru>
18. Ситарян С. А. Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России. – М. : Кн. дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 480 с.
19. Bartlett C. A. Transnational Management / C. A. Bartlett, S. Ghoshal. – Homewood, IL: Irwin, 1992.
20. Buckley, Peter J. The Economic Theory of the Multinational Enterprise / Peter J. Buckley, Mark Casson. – London : Macmillan, 1993.
21. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 № 183-ФЗ.

E. V. Bashmachnikova*

**Bashmachnikova Elena, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Keywords: foreign economic activity, foreign trade, exports, imports, foreign trade turnover, foreign trade balance, commodity and country structure of foreign trade.

Today's economy hardly can stay within the limits of one state. Now every state subject understands that international trade and international labor division bring mutual benefits. Foreign economic relations grow out of the interdependence of national economies, based on the system of international labor division. Thus, every country is specialized on the production of certain types of goods and services to meet the needs of the world market. Feasibility of the international labor division is due to the concentration of production of certain goods in the economy of the individual countries in order to further sell them in the world market and thus meet the needs of other countries, creating demand for this product.

Economic cooperation, including labor division, brings benefits to the states. Effective foreign economic activity of the country can provide the access to the forefront of the world economy and science, together with the economic progress. In this regard, the expansion of economic, scientific and technical links with foreign countries and the opportunities for mutually beneficial international labor division are important directions for our country nowadays. Concrete results of this activity are largely realized through the channels of foreign trade and are reflected in statistics of foreign trade.

© Баумачникова Е. В., 2015

УДК 330.5; 330.88; 504.03

Л. В. Нечипоренко*

**Нечипоренко Людмила Владимировна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОЛОГИИ И МАКРОЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: макроэкономика, экология, экологическая экономика, система национальных счетов.

Экономика и экология часто представлены в виде не связанных между собой дисциплин. Новая междисциплинарная область знаний – экологическая экономика – пытается объединить сильные стороны обеих дисциплин с видением устойчивого будущего. Экологическая экономика направлена на решение вопроса взаимозависимости и коэволюции человека, экономики и природных экосистем.

В статье изучается проблема природного капитала, которую выдвигают эко-экономисты. А именно институционализация системы эколого-экономического учета (СЭЭУ), предложенной Организацией Объединенных Наций. Система эколого-экономического учета – международное соглашение об учете природных ресурсов в качестве дополнения к традиционной системе национальных счетов (СНС). СЭЭУ нацелена на интеграцию экологических и экономических статистических данных.

В современных условиях глобализации мировой экономики необходимо рассматривать социально-экономические проблемы только в тесной связи с проблемами экологии с целью формирования экономико-экологического видения проблем общества. Конфликт между человеком и природой, существовавший на всем протяжении развития человечества, приобрел в наше время универсальный характер [13, 15]. На смену прежнему пониманию экологии как науки о природе приходит представление, что экология тесно связана с бизнесом, политикой, геополитикой, наукой и обороной, государственным строительством и с экономикой в целом [4, 12, 14].

Основным глобальным механизмом взаимосвязи экологии и экономики является проблема расширения спроса за счет выработки новых экологических мотиваций смены ассортимента товара потребителями и ресурсная проблема, так как для увеличения производства товаров, быстро выбрасываемых до физического износа, необходимо возобновлять запасы сырья и энергоносителей. Основу макроэкономики образуют два фундаментальных факта:

1) материальные потребности людей и всего человеческого общества безграничны и неутолимы;

2) материальные ресурсы – средства удовлетворения потребностей – ограничены или редки [8].

Эти факты охватывают всю проблему экономики, в которой находит свое отражение экономический критерий оптимальности – максимально возможное удовлетворение потребностей при ограниченности ресурсов. Но именно эта основа макроэкономики стала центральной проблемой макроэкологии. В сложившихся экономических условиях в стране проявляют себя тенденции, которые определяют природоемкий характер хозяйствования как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Можно

выделить ряд причин, действующих в различных сферах, на разных уровнях и с различным масштабом воздействия:

– макроэкономическая политика в целом, приводящая к экстенсивному использованию природных ресурсов;

– несбалансированная инвестиционная политика, ведущая к росту диспропорций между ресурсоэксплуатирующими и перерабатывающими, обрабатывающими и инфраструктурными отраслями экономики;

– неэффективная секторальная политика (топливно-энергетический комплекс, сельское и лесное хозяйство);

– недооценка экономической ценности природных ресурсов и услуг природопользования;

– недоучет на региональном и локальном уровнях косвенного экономического и социального эффекта от охраны окружающей среды;

– несовершенство экологического законодательства;

– неопределенность прав собственности на природные ресурсы;

– затянувшийся экологический кризис и нестабильность экономики, препятствующие реализации долгосрочных экологических проектов;

– природоресурсный характер экспорта;

– существование действенного стимула в виде получения значительной и быстрой прибыли от чрезмерной эксплуатации и продажи природных ресурсов.

Система традиционных макроэкономических показателей, центральное место в которой занимает ВВП, не способна отразить складывающиеся негативные тенденции. Товары и услуги, связанные с природным и человеческим капиталом, часто не имеют «цены», отсутствие или неадекватность стоимостного выражения не позволяет учесть их

движение в системе национальных счетов, что приводит к искажениям в оценке уровня экономического развития, получаемой через традиционные макроэкономические показатели [6, 11].

Для решения этой проблемы статистическим отделом Организации Объединенных Наций предложена система эколого-экономического учета. В этой системе отражается взаимодействие природы и производства страны. Приоритетным показателем системы является экологически отрегулированный (ВВП^э) [3, 9]. На практике очень трудно рассчитать ВВП^э, потому что нет точной характеристики потребления экологических товаров и услуг. Чтобы оценить целесообразное использование природных ресурсов и дать примерную оценку их состояния, рационально использовать затратный подход. Качественную оценку истощения природных ресурсов невозможно представить, но можно приблизительно рассчитать через величину ущерба, наносимого

экономике в результате загрязнения окружающей среды вредными выбросами.

Вторым показателем системы эколого-экономического учета является экологически отрегулированный чистый внутренний продукт (ЧВП^э). Из величины ВВП вычитается потребление основного капитала, затем вычитается потребление природного капитала. Обновленный ВВП отражает объем чистой добавленной стоимости, созданной в экономике и предназначенной для дальнейшего воспроизводства и развития. Сопоставление ВВП^э и ЧВП^э с традиционным ВВП помогает уточнить воздействие природного капитала на создание добавленной стоимости и способствует оценке устойчивости экономики. Удельная природоемкость ВВП показывает содержание природного капитала в валовой добавленной стоимости. Показатель указывает удельный вес экологических товаров и услуг, потребленных в процессе хозяйственной деятельности, в объеме ВВП:

$$\text{Удельная природоемкость ВВП} = \left(1 - \frac{\text{ВВП}^{\text{э}}}{\text{ВВП}}\right) \cdot 100\%$$

Интенсивность ресурсопотребления отражает потребление как природных ресурсов, так и основного капитала в процессе формирования дохода,

являясь индикатором устойчивости экономического развития:

$$\text{Интенсивность ресурсопотребления} = \left(1 - \frac{\text{ЧВП}^{\text{э}}}{\text{ВВП}}\right) \cdot 100\%$$

С помощью этих формул без труда можно вычислять показатели для региона. Для регионов важнейшими показателями, позволяющими рассчитать удельную природоемкость и интенсивность ресурсопотребления, являются экологически отрегулированный валовой региональный продукт (ВРП^э) и экологически отрегулированный чистый региональный продукт (ЧВРП^э). Значения этих показателей в расчете на душу населения позволяют сравнивать региональные экономические системы по уровню и качеству развития. Экологически отрегулированный ВРП представляет собой ВРП, скорректированный на величину потребления природного капитала. ЧРП^э дополняет ВРП^э, отражает выбытие и природного, и основного капитала в процессе хозяйственной деятельности региона:

Опыт большинства развитых и ряда развивающихся стран в последние годы доказывает жизне-

способность нового подхода к экономике, согласно которому охрана окружающей среды должна быть не помехой, а стимулом технологического и экономического развития [1, 7, 10]. Не случайно многие страны включили задачи повышения энергоэффективности, развития «чистых» технологий и альтернативной энергетики в государственные антикризисные программы. Однако для обеспечения совместимости экологии и экономики необходимо изменение подхода к экологическому регулированию с административного, предполагающего лишь ужесточение стандартов, на рыночный, предполагающий широкое использование мер экономического стимулирования. Кроме того, необходима открытость разработки экологической политики с активным вовлечением бизнеса для обеспечения согласованности интересов компаний с целями охраны окружающей среды.

Список литературы

1. Alcott B. Population matters in ecological economics // *Ecological Economics*. – 2012. – Т. 80. – С. 109-120.
2. Gowdy J., Erickson J. D. The approach of ecological economics // *Cambridge Journal of Economics*. – 2005. – Т. 29. – № 2. – С. 207.
3. Leefers L., Castillo G. Bridging the Gap Between Economics and Ecology // *Ecology and society*. – 1998. – Т. 2. – № 2.
4. Mikesell R. F. Economics and environment: essays on ecological economics and sustainable development // *The Economic Journal*. – 2001. – Т. 111. – № 472. – С. 497.

5. Ramos-Martin J. Empiricism in ecological economics: a perspective from complex systems theory // *Ecological Economics*. – 2003. – Т. 46. – № 3. – С. 387-398.
 6. Rennings K. Redefining innovation – eco-innovation research and the contribution from ecological economics // *Ecological Economics*. – 2000. – Т. 32. – № 2. – С. 319-332.
 7. Sneddon C. «Sustainability» in ecological economics, ecology and livelihoods: a review // *Progress in Human Geography*. – 2000. – Т. 24. – № 4. – С. 521-549.
 8. Башмачникова Е. В., Кузнецова Л. В. Диагностика эффективности расходования топливно-энергетических ресурсов Самарской области и перспективы развития предприятий сферы коммунальных услуг // *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы*. – 2012. – № 3. – С. 16-19.
 9. Валлерстайн И. Экология и экономика в глобальном контексте // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 11. – С. 95-103.
 10. Воробьева Т. В., Лаходынова Н. В. Модель экономического роста и кризисные состояния системы экономика – экология – социум // *Вестник Томского гос. ун-та. Экономика*. – 2014. – № 4. – С. 5-13.
 11. Дарбалаева Д. А. Природный капитал – связующее звено между экологией и экономикой // *Экономика природопользования и природоохраны : материалы IX международ. науч.-практ. конф. / под ред. В. В. Арбузова*. – Пенза, 2006. – С. 75-77.
 12. Ефремова С. В. Экология и экономика страны // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2009. – № 1-2 (7). – С. 91-96.
 13. Осипов Ю. М. Экономика и экология // *Философия хозяйства*. – 2014. – № 6 (96). – С. 102-106.
 14. Папенков К. В., Яковлев А. А. Экономика и экология: современные вызовы и перспективы // *Вестник экономики, права и социологии*. – 2012. – № 3. – С. 78-82.
 15. Рустамов Ф. В. Экономика и экология // *Вопросы экономических наук*. – 2010. – № 2. – С. 90-94.
-

L. V. Nechiporenko*

**Nechiporenko Lyudmila, PhD in Economics, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

RELATIONSHIP OF ECOLOGY AND MACROECONOMICS

Keywords: macroeconomics, ecology, environmental economics, system of national accounts.

Economy and ecology are often presented in the form of unrelated disciplines. The new interdisciplinary field of knowledge, environmental economics, tries to combine the strengths of both disciplines for a sustainable future. Ecological economics addresses the issue of interdependence and co-evolution of humans, economics and natural ecosystems.

The article reveals the problem of natural capital, considered by eco-economists. Namely, the research deals with the institutionalization of the System of Environmental-Economic Accounting (SEEA), proposed by the United Nations. The System of Environmental-Economic Accounting is the international agreement on natural resource accounting, in addition to the traditional system of national accounts (SNA). SEEA seeks to integrate environmental and economic statistics.

© Нечипоренко Л. В., 2015

Государственное управление

УДК 657.474.52 (470+571)

В. В. Акашева*

**Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
valakasheva@mail.ru*

Н. В. Манина*

**Манина Наталья Владимировна, студентка
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
Tanya091194@mail.ru*

М. О. Николаева*

**Николаева Мария Олеговна, студентка
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
maha0895@yandex.ru*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, трансформация финансовой отчетности, биотрансформация, биологические активы, сельскохозяйственная продукция, оценка биологических активов, справедливая стоимость.

Будущее сельского хозяйства России во многом зависит от достоверности информации, которая должна обеспечивать реальное отражение финансового положения и финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. Эта задача разрешима при условии подготовки бухгалтерской отчетности в соответствии с нормами международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) 41 «Сельское хозяйство». Пока его применение в России представляется весьма проблематичным, и, несмотря на актуальность данного вопроса, процесс перехода на МСФО затягивается.

Цель статьи – исследование проблем и перспектив применения МСФО на сельскохозяйственных предприятиях в России.

С помощью эконометрических методов и способов проанализирована действующая практика применения МСФО 41 «Сельское хозяйство» отечественными сельскохозяйственными предприятиями и обоснованы дальнейшие пути ее развития. Изучен современный этап адаптации российского бухгалтерского учета сельскохозяйственных организаций к МСФО 41 «Сельское хозяйство», отражены факторы, препятствующие этому процессу, и определены перспективы их устранения с учетом поэтапного перехода к международным стандартам. Даны рекомендации по адаптации к российским условиям классификации биологических активов по МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Сделан вывод о том, что в связи с многочисленными трудностями, которые возникли на пути сближения бухгалтерского учета и отчетности российских сельскохозяйственных предприятий с нормами МСФО 41 «Сельское хозяйство», процесс этот должен протекать постепенно, с учетом национальной специфики.

Развитие рыночных отношений в отраслях отечественной экономики, в том числе в аграрном секторе, на фоне вступления России в ВТО усилило процессы интеграции и расширило сотрудничество организаций внутри страны и за ее пределами. Все это потребовало обеспечения субъектов рынка достоверной информацией о финансовом состоянии контрагентов, что невозможно без перевода организаций, в частности сельскохозяйственных, на международные принципы ведения учета. В итоге Приказом Минфина России от 25.11.2011 г. № 160 н [1] наряду с 36 международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) на территории России был введен стандарт 41 «Сельское хозяйство» [9]. Уточним, что в соответствии с указанным стандартом мы под сельскохозяйственной деятельно-

стью будем понимать управление биотрансформацией биологических активов в целях продажи, производства сельхозпродукции или получения дополнительных биологических активов.

До настоящего времени стандарт 41 «Сельское хозяйство» не обязателен для применения отечественными аграриями, то есть носит добровольный характер. Тем не менее многие сельскохозяйственные организации видят в его использовании потенциал повышения доверия среди российских и зарубежных инвесторов, а также выход на международные финансовые рынки. Между тем есть целый ряд факторов, препятствующих переходу сельскохозяйственных предприятий на МСФО.

Во-первых, в МСФО 41 «Сельское хозяйство» раскрыты только некоторые аспекты учета сель-

скохозяйственной деятельности: биологических активов, сельхозпродукции в момент ее сбора с биологических активов (получения от них), государственных субсидий. Если весь объем информации, которая формируется в процессе исследуемой деятельности, взять за 100%, то МСФО 41 охватывает лишь 10-15% [19, с. 90]. Более того, эти сведения не регулируют напрямую порядок формирования информации в бухгалтерском учете большей части финансово-хозяйственной деятельности агропредприятий. В такой ситуации они вынуждены разрабатывать учетную политику как исходя из сложившейся в отрасли практики, так и с учетом правил, норм и принципов МСФО. Отсюда вытекает следующая проблема.

Во-вторых, составление бухгалтерности одновременно согласно национальным и международным стандартам слишком затратно в финансовом и временном выражении. Дело в том, что отраслевая система бухгалтерского учета очень громоздка: агропредприятия наряду с 5 формами годовой отчетности, применяемыми в других отраслях, составляют еще 9 форм специализированной бухгалтерской отчетности. Кроме того, на протяжении года в органы статистики они должны представлять 65 различных форм отчетности, при этом некоторые из них сдаются до 8 раз в сезон [19]. Если же сельскохозяйственное предприятие примет решение об использовании еще и МСФО, то оно должно будет составлять отчетность, предусмотренную стандартом 41 «Сельское хозяйство».

В этой связи у аграриев возрастут и затраты на найм и обучение квалифицированного персонала. Дело в том, что заработная плата специалистов, знающих МСФО и имеющих соответствующие сертификаты, существенно выше, чем у остальных финансовых специалистов. Если же предприятие не сможет обеспечить себя необходимыми бухгалтерскими кадрами, то вырастут расходы на консультационные и аудиторские услуги [14].

В-третьих, профессионалов, способных составлять отчетность по МСФО, на рынке труда не хватает. Конечно, в крупных городах проводится достаточное количество семинаров и конференций по МСФО, продаются книги и периодические издания. Поэтому финансовые специалисты там имеют возможность учиться. Однако в небольших населенных пунктах аграрных регионов отсутствует необходимая для подготовки специалистов инфраструктура. Например, в Республике Мордовия образованы агрохолдинги, занимающиеся производством продукции растениеводства и животноводства: ООО «Агрофирма «Мордовзерноресурс», ОАО «Агрофирма «Норов», ООО «Агросоюз», ОАО «Мордовское агропромышленное объединение», ЗАО «Талина» и др., и только некоторые из этих сельскохозяйственных предприятий готовят бухгалтерскую отчетность, опираясь на международ-

ные принципы ведения учета. Более того, даже обучаемые теоретическим основам МСФО специалисты не всегда могут применить знания на практике. Причина в том, что мало понимать МСФО, важно уметь выносить профессиональные суждения. Поэтому только немногие российские сельскохозяйственные предприятия готовят международную отчетность самостоятельно, большая часть обращается к консалтинговым и аудиторским компаниям.

Но даже если сельскохозяйственная организация «обладает» финансовым работником высокого профессионального уровня, его также ждут многочисленные трудности трансформации при составлении отчетности по МСФО.

Итак, в-четвертых, имеет место проблема оценки и отражения в балансе биологических активов и сельхозпродукции. А между тем их оценка занимает в процессе подготовки отчетности агропредприятий ведущую роль, так как они составляют порядка 40-50% валюты баланса и являются основным активом, приносящим выручку [16, с. 135].

В настоящее время в России разработан проект ПБУ «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции», основное содержание которого заимствовано из МСФО 41 «Сельское хозяйство». Однако данный проект еще не вступил в силу. А потому пока российские принципы учета и оценки животных и растений, составляющих биологические активы, имеют принципиальные различия по сравнению с практикой международного учета. Это выражается в отсутствии в отечественном учете: понятия «биологические активы», их научно обоснованной классификации (принятое в России разделение сельскохозяйственных активов на оборотные и внеоборотные неприменимо в контексте МСФО 41, согласно которому биологические активы отражаются в балансе отдельной строкой); оценки по рыночно ориентированной «справедливой» стоимости, которая широко применима в зарубежной практике учета. В итоге формируемая в бухгалтерском учете информация об объектах, относимых к биологическим активам, не отвечает всем требованиям, которые предъявляют к данной информации заинтересованные пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности.

МСФО 41 «Сельское хозяйство» классифицирует биологические активы по трем признакам (табл. 1). Однако такая классификация не позволяет российским аграриям в полной мере детализировать учет таких активов. Для устранения этого недостатка и обеспечения методологической базы признания и отражения биологических активов в бухгалтерской (финансовой) отчетности многие ученые предлагают дополнительные классификационные признаки. Их использование позволит: усовершенствовать систему управления биологическими активами, вести более точный бухгалтерский учет и формировать более полную и точную финансовую отчетность.

Таблица 1

**Рекомендации по адаптации к российским условиям классификации биологических активов
по МСФО 41 «Сельское хозяйство»**

Признаки классификации и виды биологических активов согласно МСФО 41	Рекомендуемые признаки классификации и виды биологических активов для сельхозорганизаций России
Продолжительность периода использования и получения сельхозпродукции и дополнительных биологических активов: краткосрочные и долгосрочные	Группы: продуктивный и рабочий скот, многолетние насаждения, незавершенное производство (растения), рыба в промышленном рыболовстве, живые объекты аквакультуры, птица, пчелы, кролики, сельскохозяйственная продукция, прочие
зрелость: зрелые и незрелые биологические активы	право собственности: принадлежащие организации на правах собственности, арендованные у других организаций, заложенные под ссуду (кредит) банка
возможность многократного получения сельхозпродукции и дополнительных биологических активов: плодоносящие и потребляемые	источник возникновения: произведенные самой организацией, приобретенные у сторонних организаций и населения, полученные безвозмездно в рамках программы развития сельского хозяйства назначение выращивания: выращенные для продажи, выращенные для внутреннего использования (потребления)

В российском бухучете стоимость биологических активов и сельхозпродукции определяется по себестоимости исходя из суммы фактически затрат, понесенных в их пользу. Преимущество этой методики состоит в документальной обоснованности, достоверности и объективности. МСФО 41 предполагает использовать два варианта оценки: по фактической и справедливой стоимости. В этой связи в рамках трансформации отечественного бухучета биологических активов и сельхозпродукции целесообразно введение категории «справедливая стоимость», обозначающей возможную цену продажи (рыночную цену) на активном рынке соответствующих активов или продукции. Тогда биологические активы и собранную с них сельхозпродукцию можно будет оценить по справедливой стоимости за вычетом расходов на реализацию, в первом случае исходя из местоположения биологических активов и их состояния на данный момент времени; во втором случае – на момент сбора урожая или получения продукции.

Если организации, осуществляющей сельскохозяйственную деятельность, доступны несколько активных рынков, то в основе расчетов должны лежать цены, наиболее подходящие для заключения сделок. При отсутствии активного рынка в месте нахождения биологического актива в качестве справедливой стоимости Н. Н. Балашова и Т. А. Чекрыгина рекомендуют принимать:

- рыночные цены последних сделок для данной группы биологических активов и сельхозпродукции, если с момента их заключения до отчетной даты факторы, формирующие рыночную цену, существенно не изменились;

- рыночные цены аналогичных или сходных биологических активов, скорректированные с учетом отличий;

- стоимость, рассчитанную с учетом показателей видов экономической деятельности, исполь-

зуемых для соответствующего вида биологического актива или группы биологических активов. Например, в основу расчета стоимости стада крупного рогатого скота мясного направления должны быть положены цены на говядину, категория упитанности и т. д.;

- цены информационно-аналитических агентств, Росстата, Минсельхоза РФ и их территориальных подразделений, торговых инспекций, средств массовой информации и специальных изданий, оценочных заключений экспертов по группам и отдельным видам биологических активов и сельхозпродукции [2, с. 107].

Ввиду того, что понятие «справедливая стоимость» значительно шире понятия «рыночная стоимость», считаем целесообразным в дальнейшем развивать методологию определения справедливой стоимости с целью формирования альтернативного, более объективного варианта.

При этом трансформация отчетности российских сельскохозяйственных производителей в отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО 41, должна проводиться в несколько этапов.

Первый этап – подготовительный, в процессе реализации которого должна быть разработана учетная политика для целей МСФО, где будут указаны основные положения по ведению учета, состав и сроки предоставления отчетности, а также внесены изменения в рабочий план счетов.

Второй этап – формирование показателей отчетности в соответствии с положениями МСФО, требующий проведения целого комплекса процедур: перегруппировки ряда статей из плана счетов по российской системе бухгалтерского учета в статьи по международной системе финансовой отчетности; определения и проведения корректировок статей отчетности для ликвидации расхождений в соответствующих правилах учета; определения корректировок по учету биологических активов,

группировки биологических активов на долгосрочные и краткосрочные согласно МСФО 41, пересчета биологических активов по справедливой стоимости.

Третий этап – посттрансформационный, включающий в себя пересчет показателей отчетности с учетом инфляционных процессов в соответствии с МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», дополнение отчетности отдельными показателями (краткосрочные и долгосрочные биологические активы, валовая прибыль от продажи биологических активов), пересчет индикаторов отчетности в иностранную валюту для предоставления отчетной информации иностранным инвесторам и акционерам.

Следует отметить, что российские аграрии не могут полностью перенести МСФО 41 «Сельское хозяйство» в практику бухучета. Данный стандарт разработан с учетом специфики сельскохозяйственной деятельности фермеров западных стран, где сельхозпродукция, например, растениеводства часто продается на корню. Дело в том, что фермеры заблаговременно заключают с покупателями продукции договоры (опционные, фьючерсные и другие контракты, согласно которым последние приобретают право или обязанность купить продукцию у фермера в оговоренном объеме и в определенное время. Российские сельхозпроизводители, например продукции растениеводства, заранее не знают о возможности ее реализации. Кроме того, большая часть такой продукции используется ими для собственных нужд (корма, семена, посадочный материал и др.). В связи с этим российские агропредприятия практически не имеют возможности достоверно определить финансовые результаты как результаты биотрансформации биологических акти-

вов. Поэтому приходится рассчитывать только потенциальные доходы, расходы, прибыли, убытки. И финансовые результаты, полученные при первоначальном признании биологических активов и сельхозпродукции по справедливой стоимости за вычетом расходов на реализацию, следует учитывать как потенциальные финансовые результаты за период, когда они имели место.

Таким образом, проблемных вопросов, связанных с применением МСФО по учету сельскохозяйственной деятельности в России, немало: ограниченность применения МСФО 41 «Сельское хозяйство»; высокая финансовая и временная затратность одновременного использования национального и международного стандартов; недостаток квалифицированных специалистов, способных работать с МСФО; трудности оценки и отражения в балансе биологических активов, сельскохозяйственной продукции. Заметим, что это далеко не весь перечень проблем. Но уже исходя из проанализированных перспективами распространения МСФО 41 в России можно определить: развитие в аграрных регионах инфраструктуры обучения финансовых специалистов основам МСФО; использование наряду с признаками классификации биологических активов МСФО 41 дополнительных – адаптированных к российским реалиям; внедрение и развитие методологии учета и оценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости. При этом переход к новому порядку учета должен быть осуществлен поэтапно, что позволит создать основу для безболезненного внедрения новых правил учета сельскохозяйственной деятельности и избежать негативных последствий.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н (ред. от 02.04.2013, с изм. от 21.01.2015) «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147016;fld=134;dst=1000000001,0;rnd=0.3846267012413591>
2. Балашова Н. Н. Особенности применения МСФО 41 «Сельское хозяйство» сельскохозяйственными предприятиями в современных условиях / Н. Н. Балашова, Т. А. Чекрыгина // Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – № 2 (23). – С. 105-108.
3. Береза А. Перспективы применения МСФО 41 «Сельское хозяйство» в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fermer.ru/sovet/biznes-plany-i-finansy/128691>
4. Борисенко В. В. МСФО 41 «Сельское хозяйство»: основные требования к раскрытию в отчетности // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2012. – № 8. – С. 41-48.
5. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве : учебник / под ред. Н. Г. Белова, Л. И. Хоружий. – М. : Эксмо, 2010. – 608 с.
6. Гончаренко Г. В. Практические аспекты применения положений МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» в управленческом учете молочного скотоводства // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 14. – С. 21-26.
7. Клычова Г. С. Развитие бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях в условиях вступления в ВТО / Г. С. Клычова, А. Р. Закирова // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 3. – С. 144-149.
8. Маслова И. А. Принципы признания и оценки биологических активов // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 32. – С. 18-24.

9. МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» [Электронный ресурс] // Гарант [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70108111/>
10. Мухина Е. Р. Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета в сельском хозяйстве // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 9 (28). – С. 86-87.
11. Попова Л. В. Разработка методологии формирования стоимости продукции сельского хозяйства в справедливой оценке по правилам МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/26_WP_2012/Economics/7_116453.doc.htm
12. Прокопович Д. А. Взгляд на концепцию финансового учета в сельском хозяйстве и сложности в применении МСФО (IAS) 41 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prokopovich.org/2012/06/02/concept_of_accounting_for_agriculture/
13. Сергеева С. А. Особенности учета долгосрочных материальных активов в сельском хозяйстве в соответствии с МСФО // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 319-324.
14. Старых Е. М. Проблемы формирования финансовой отчетности на основе МСФО в сфере АПК [Электронный ресурс] / Е. М. Старых, А. И. Павлычев // Студенческий научный форум : материалы V международ. студенческой электрон. науч. конф. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/91/4488>
15. Тихомиров Д. В. Особенности применения доходного подхода при оценке биологических активов в целях отражения в финансовой отчетности // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – № 1 (79). – С. 16-25.
16. Хамзина О. И. Сущность, состав и проблемы формирования финансовой отчетности на основе МСФО в сфере АПК / О. И. Хамзина, И. И. Хамзин // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения : материалы VI международ. науч.-практ. конф. Ч. II. – Ульяновск : ГСХА им. П. А. Столыпина, 2015. – С. 134-136.
17. Хоружий Л. И. Этапы перехода на составление отчетности по МСФО / Л. И. Хоружий, А. С. Хусаинова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 11 (97). – С. 89-91.
18. Цепляева М. В. Совершенствование системы учета биологических активов на сельскохозяйственных предприятиях [Электронный ресурс] / М. В. Цепляева, Н. Н. Балашова // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. – 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-ucheta-biologicheskikh-aktivov-na-selskohozyaystvennyh-predpriyatiyah>
19. Юхимчук Л. В. О проблемах внедрения международных стандартов в учетную практику сельскохозяйственных товаропроизводителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regec.ru/articles/2010/vol1/7.pdf>

V. V. Akasheva*

**Akasheva Valentina, PhD in Economics, Associate Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk*
valakasheva@mail.ru

N. V. Manina*

**Manina Natalya, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk*
Tanya091194@mail.ru

M. O. Nikolaeva*

**Nikolaeva Maria, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk*
maha0895@yandex.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS OF USING IFRS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES IN RUSSIA

Keywords: international financial reporting standards, transformation of financial statements, biotransformation, biological assets, agricultural products, evaluation of biological assets, fair value.

The future of agriculture in Russia largely depends on the reliability of information, which should provide a real reflection of the financial condition and performance of agricultural enterprises. This problem can be solved through preparation of financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) 41 «Agriculture». Nowadays the use of such system in Russia is rather problematic, and despite its urgency, the process of transition to IFRS is delayed.

The Purpose of the article is the study of problems and prospects of using IFRS at the agricultural enterprises in Russia.

Using econometric methods and techniques, the authors analyzed the current practice of applying IFRS 41 «Agriculture» by domestic agricultural enterprises and justified its further development. The research examines the current stage of adaptation of Russian accounting of agricultural enterprises to IFRS 41 «Agriculture», reflects the obstacles to this process, and perspectives of their elimination through step by step transition to international standards. Recommendations are provided for adaptation to Russian conditions of classification of biological assets according to IFRS 41 «Agriculture».

It was concluded that due to the numerous difficulties, arising on the path of convergence of accounting and reporting of Russian agricultural enterprises with the requirements of IFRS 41 «Agriculture», this process should go on gradually, taking into account national specifics.

© Акашева В. В., Манина Н. В., Николаева М. О., 2015

УДК 332.146.2

В. В. Боджаева*

**Боджаева Виктория Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Калмыцкий государственный университет, г. Элиста
victoriabodzhaeva@gmail.com*

И. В. Слободчикова*

**Слободчикова Инна Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент
Калмыцкий государственный университет, г. Элиста
slobodchikova-iv@yandex.ru*

Т. Г. Деликова*

**Деликова Татьяна Григорьевна, кандидат экономических наук
Институт комплексных исследований аридных территорий, г. Элиста
del_ta2001@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СТРУКТУР

(Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, Проект 15-12-08003)

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, государство, бизнес-структуры, партнерство, модернизация региональной экономики, управление.

В последние двадцать лет в России произошла кардинальная трансформация экономического уклада, политического устройства России, изменились культурно-ценностные предпочтения большей части населения. В этой ситуации перед Россией стоит задача поиска новых ориентиров социальной эволюции, новых экономических и политических моделей и институтов, адекватных вызовам современности.

Недостаточная проработанность институциональных правовых, экономических, организационных основ определила актуальность исследования, цель которого состоит в исследовании особенностей государственно-частного партнерства как системы взаимодействия власти и бизнес-структур.

В работе рассматривается механизм воздействия государственно-частного партнерства на развитие территории, заключающийся в обеспечении необходимыми ресурсами развития в рамках партнерских отношений. Предпринята попытка разработки подхода к развитию территории с использованием инструментария государственно-частного партнерства. Объектом партнерства для государства является в основном нематериальный интерес: рост объемов и улучшение качества предоставляемых услуг в инфраструктурных и социально ориентированных отраслях; повышение эффективности государственного управления; решение финансовых проблем; развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

Отмечено, что для частного сектора объектом партнерства служат стабильность и увеличение прибыли; устойчивость в получении доходов; выход на мировые рынки капиталов; активизация привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики; предоставление налоговых льгот. Во многом поведение власти в отношении бизнеса зависит от конкретных политических интересов, а не от потребностей экономического развития.

Выводы авторов: целесообразность сотрудничества власти и бизнеса в процессе реализации проектов и программ развития является необходимым условием решения различных вопросов социального характера для комплексного развития территории. Координация усилий власти и бизнес-структур выступает эффективным инструментом экономического и социального развития территории, средством привлечения ресурсов в инфраструктурные проекты.

Взаимодействие власти и бизнес-структур формируется в партнерство при условии наличия взаимодополняющих интересов и обеспечения самостоятельного и независимого права принятия решений (рис. 1). Анализ данных рис. 1 позволяет заключить, что объектом партнерства для государства является в основном нематериальный интерес:

рост объемов и улучшение качества предоставляемых услуг в инфраструктурных и социально ориентированных отраслях; повышение эффективности государственного управления; решение финансовых проблем; развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

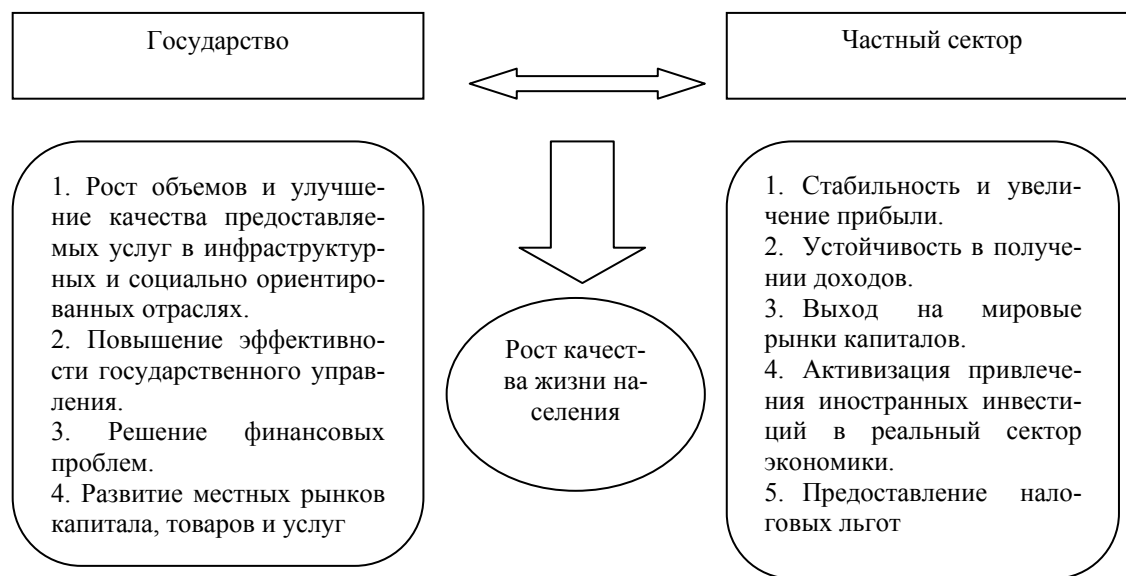


Рис. 1. Интересы власти и бизнеса при их взаимодействии

Для частного сектора объектом партнерства служат стабильность и увеличение прибыли; устойчивость в получении доходов; выход на мировые рынки капиталов; активизация привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики; предоставление налоговых льгот. По мнению профессора И. Ю. Беляевой и профессора О. В. Даниловой, в современной России сформировалась особая модель взаимоотношений органов власти и бизнеса. Такая специфическая модель объясняется особенностями государственной политики в этой сфере и характером функционирования основных административно-политических институтов страны.

Во многом поведение власти в отношении бизнеса зависит от конкретных политических интересов, а не от потребностей экономического развития. Большую роль играет также обеспечение интересов отдельных групп политической и экономической элиты, для которых используются неформальные механизмы влияния и давления, включая и коррупционные связи бизнеса с административным аппаратом. Очевидно сохранение приоритетных позиций в системе отношений власти и капитала за крупным бизнесом, тесно интегрированным с политической элитой страны.

Такая ситуация говорит о том, что наше государство стоит перед неизбежностью дальнейшей олигархизации, все более тесного слияния крупного бизнеса и власти при отсутствии реальных успехов в модернизации отечественной экономики. В настоящее время малый и средний бизнес является основой рыночной экономики, генератором инновационных идей и технологий, что и обуславливает потребность общества в поддержании их стабильного развития, включая и создание необходимых условий со стороны власти.

Проекты органов власти и бизнес-сообществ позволяют обеспечить на длительную перспективу стабильный экономический рост территорий через увеличение показателей занятости, развития торговли, увеличения спроса на бытовые услуги и т. п.

Механизмы взаимодействия бизнеса и органов власти в РФ включают:

1. Социальные проекты частных компаний, в которых представители органов власти и общественности могут выступать экспертами.
2. Участие бизнес-структур в работе коллегиальных органов, которые образуются властями.
3. Выделение застройщиками площадей в новостройках в собственность муниципальных образований, предоставивших им земельные участки для застройки, для передачи этих площадей в пользование негосударственным некоммерческим организациям.
4. Выделение товаров, работ и услуг компаниями на льготных условиях для проведения совместных мероприятий власти и некоммерческих организаций, реализации социально значимых программ и проектов (рис. 2).¹

Современной России присущ низкий уровень развития малого и среднего предпринимательства, что связано, во-первых, с тем, что государственная политика в данной сфере недостаточно проработана, во-вторых, существует большое количество барьеров при регистрации и функционировании малых и средних фирм, в-третьих, коррумпированные представители преследуют собственные выгоды и интересы.

¹ Бутова Т. В., Дунаева А. И., Удачин Н. О. Взаимодействие власти и бизнеса в решении социальных проблем на местном уровне // Муниципальная академия. 2012. № 2. С. 40-46.

Стоит отметить, что сейчас к партнерству привлекается в основном крупный бизнес, поскольку сплочение усилий и совместных программ бизнес-сообществ и органов власти позволяет реализовы-

вать актуальные проекты во многих областях, которые отвечают интересам государства, регионов и населения, открывают широкие перспективы на будущее.



Рис. 2. Механизмы взаимодействия бизнеса и органов власти в РФ

Однако 22 марта 2013 года был принят Закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», согласно которому около 15% госзаказов будут распределяться среди малого бизнеса.

Действие данного закона даст возможность малому и среднему бизнесу участвовать в реализации совместных с властью проектов, которые способствуют развитию местной территории, удовлетворяют потребности населения и самого хозяйствующего субъекта. Более того, поддержка данного сегмента предпринимательства крайне важна, т. к. именно малые и средние предприятия лежат в основе устойчивого развития муниципалитета. Предпринимательская деятельность малых и средних предприятий (МСП) выступает ключевым условием социально-экономического развития страны только в условиях эффективного функционирования в местах своего размещения.

Республика Калмыкия – это регион, с точки зрения инвестиционной привлекательности относящийся к регионам с незначительным инвестиционным потенциалом. Республика Калмыкия среди субъектов Российской Федерации по инвестиционному риску за 2013 г. занимала 82-е место, а в 2014 г. – 79-е место; по инвестиционному потенциалу в 2013 г. – 81-е место, а в 2014 г. уже – 82-е место.

На территории Республики Калмыкия реализуется согласованная политика органов власти, част-

ного сектора и общественности в отношении приоритетов поддержки и реализации инвестиционной деятельности. В частности, власти Калмыкии согласно пятилетней госпрограмме экономического развития на улучшение инвестиционного климата в текущем году планируют направить 34,9 млн рублей. Также для повышения инвестиционной привлекательности региона сформирована нормативно-правовая база, которая постоянно совершенствуется.

Актуальность составления рейтинга территорий на основе проведенных расчетов индекса определяется необходимостью повышения информационной прозрачности о муниципальных образованиях, а также необходимостью предоставления информации о реальном положении дел на территории со стороны федеральных, местных органов власти, бизнеса и т. д.

Принципиально важным является то, что рейтинг должен быть построен на основе объективных показателей официальной статистики, доступных широкому кругу заинтересованных пользователей. Индекс обобщает экономическую ситуацию в муниципальном образовании.

Если публикуемые значения выше нуля и стремятся к единице, то это сигнализирует о росте экономической активности и, соответственно, о спаде, если его значение отрицательное или равно нулю. Положительные количественные значения данных характеристик публичного партнера рассматриваются частным инвестором как условие привлека-

тельности субъекта РФ для инвестиций в МЧП – проекты, локализованные на территории субъекта РФ.

Основными проблемами и препятствиями на пути реализации проектов государственно-частного партнерства в регионе являются следующие:

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие разработанных проектов;
- ограничения по срокам в долгосрочных кредитах;
- отсутствие возможности предоставления бюджетных гарантий;
- дефицит квалифицированных кадров для реализации данных проектов;
- неопределенность политики по развитию практики реализации государственно-частного партнерства.

Учитывая вышесказанное, для реализации государственно-частного партнерства можно указать следующие направления:

1. Совершенствование законодательной базы.
2. Развитие региональной и муниципальной законодательной базы.
3. Создание единого государственного органа по вопросам реализации государственно-частного партнерства.
4. Создание организационных структур в регионах по консультированию и управлению проектами государственно-частного партнерства.

5. Решение кадровой проблемы для дальнейшего продвижения и реализации проектов государственно-частного партнерства.

На уровне муниципалитета решение вышеуказанных проблем облегчит прохождение административных процедур при реализации механизмов МЧП, увеличит приток частных инвестиций, решит проблемы городского бюджета в первую очередь по строительству объектов городской инфраструктуры и как результат увеличит социальный эффект от реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на территориях муниципальных образований РФ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что координация усилий власти и бизнес-структур выступает эффективным инструментом экономического и социального развития территории, средством привлечения ресурсов в инфраструктурные проекты.

Целесообразность сотрудничества власти и бизнеса в процессе реализации проектов и программ развития является необходимым условием решения различных вопросов социального характера для комплексного развития территории. Следовательно, партнерство – это отправная точка и обязательное условие для устойчивого социально-экономического развития страны в целом.

Список литературы

1. Постановление Правительства Республики Калмыкия от 26 апреля 2013 года № 198 «О Государственной программе «Экономическое развитие и улучшение инвестиционного климата в Республике Калмыкия» в 2013–2017 гг.
2. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»: (не вступил в силу). – URL: <http://base.garant.ru>
3. Анчишкин А. И. Наука – техника – экономика. – 2-е изд. – М. : Экономика, 2014.
4. Барышникова Е. Ю., Барышников Ю. Н. Жизнеобеспечение населения как социально-экономическая система // Новое в экономике и управлении : сб. ст. – М. : МАКС Пресс, 2013. – Вып. 44. – С. 13-15.
5. Ткаченко М. В., Конгулов А. С., Долгов А. А. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М. : Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. – 19 с.
6. Беляева И. Ю., Данилова О. В. Социальное инвестирование в современной России // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 11. – С. 30.
7. Марынюк А. Н., Бутова Т. В. Управление социальной сферой и социальная ответственность бизнеса // Трубопроводный транспорт: теория и практика. – 2010. – № 1. – С. 44-47.
8. Рагулина Ю. В., Бутова Т. В. Пространственная интеграция Москвы: понятие, сущность, значение // Проблема теории и практики управления. – 2013. – № 10. – С. 67-74.
9. Рагулина Ю. В., Лебедев Н. А., Попов А. С. Направления деятельности органов местного самоуправления в г. Москве // Актуальные проблемы экономики. – 2013. – Т. 148. – № 10. – С. 438-445.
10. Интернет-портал – Деловое Поволжье. – Режим доступа: <http://www.dp-volgograd.ru>
11. Наука и инновации в регионах России. – Режим доступа: <http://regions.extech.ru>
12. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ: итоги 2014 г. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2014
13. Рейтинговое агентство SGM [Электронный ресурс]. – <http://agencysgm.com/projects/>
14. Сайт Международного института Питирима Сорокина – Николая Кондратьева. Циклы, кризисы, инновации. – Режим доступа: <http://www.cycles.newparadigm.ru>
15. Спектр.инфо – открытый портал юга России. – Режим доступа: <http://www.spektr.info/prom/news>
16. Сайт Национального центра по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем (МИИРИС). – Режим доступа: <http://www.miiiris.ru>

17. Электронный журнал Инновации. – Режим доступа: <http://www.projects.innovbusiness.ru>
18. Encouraging public-private partnerships in the utilities sector: the role of development assistance. NEPAD/OECD, 2005.
19. Gerrard M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? // Finance & Development. Washington. – 2001. – № 3. – Vol. 38.
20. Issues and development in public management surveys 1996–1997 // OECD.
21. Public-Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash, 1985.
22. The Impact of the Financial and Economic Crisis on Global Energy Investment. OECD/IEA, 25 May 2009.
23. User Guidebook on Implementing Public-Private Partnerships for Transportation Infrastructure Projects in the United States. Federal Highway Administration (FHWA). Washington, 2007.
24. World population. Data Sheet. Washington, DC. 2008; World economic outlook. IMF. Washington. April. 2008.
25. Public Private Partnership (3P) Office: Why P3/P2. – URL: <http://strategies.ic.gc.ca/internet/itput.usf>
26. The National Council for Public Private Partnership. – URL: <http://ncppp.org/presskit/topiten.htm>

V. V. Bodzhaeva*

**Bodzhaeva Victoria, PhD in Economics, Associate Professor
of Kalmyk State University, Elista
victoriabodzhaeva@gmail.com*

I. V. Slobodchikova*

**Slobodchikova Inna, PhD in Economics, Associate Professor
of Kalmyk State University, Elista
slobodchikova-iv@yandex.ru*

T. G. Delikova*

**Delikova Tatyana, PhD in Economics
Institute of Integrated Research of arid areas, Elista
del_ta2001@mail.ru*

FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE SYSTEM OF INTERACTION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS STRUCTURES

(This work was supported by the Russian Humanitarian Foundation, project 15-12-08003)

Keywords: public-private partnership, the state, business structures, partnership, modernization of the regional economy, management.

In the last twenty years in Russia there was radical transformation of economic and political systems, cultural and value preferences of the population largely changed. In this situation, Russia faces the task of finding new targets of social evolution, new economic and political models and institutions to meet the challenges of our time.

Poor drafting of institutional legal, economic and organizational basis defined the relevance of this research, the purpose of which is to study the characteristics of public-private partnership as the system of interaction between government and business structures.

The article studies the influence mechanism of public-private partnership on the development of territories, which means providing the necessary development resources through partnerships. Attempt is made to work out the approach to the development of territories, using the tools of public-private partnership. Partnership objects for the state are basically immaterial: the growth and improvement of the quality of services for infrastructure and social-oriented industries; improving the efficiency of public administration; solving financial problems; development of local capital markets and markets of goods and services.

It was noted that for the private sector partnership objects are stability and increased profits; stable revenues; access to global capital markets; attracting foreign investment in the real sector of economy; tax benefits. In many respects, the authorities' attitude to business depends on the specific political interests rather than on the needs of economic development.

Authors' conclusions: the feasibility of cooperation between business and government in the implementation of development projects and programs is a prerequisite for solving various social issues for the integrated development of territories. Coordinating the efforts of government and business structures is the effective tool for economic and social development of territories, means of attracting resources in infrastructure projects.

УДК 336.1.07

В. И. Осипов*

**Осипов Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
vios.ds@mail.ru*

А. В. Михайлов*

**Михайлов Андрей Владимирович, специалист 1 разряда
Управление внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности,
Федеральное казначейство, г. Москва
mikhayloveandrew@gmail*

ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО КАК СУБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Ключевые слова: бюджет, казначейство, стандарт, деятельность, внутренний контроль, внутренний аудит, проверка, нарушения, отчет, результаты, мероприятия, автоматизация, прозрачность.

Статья посвящена исследованию построения системы контроля Федерального казначейства как важнейшего элемента государственного финансового контроля и определению путей ее дальнейшего развития на основе современных информационных технологий.

Цель работы – формирование развитой системы казначейского контроля, призванной обеспечить наиболее полную мобилизацию финансовых ресурсов в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации и их рациональное использование, для чего предполагается улучшить нормативное регулирование системы казначейского контроля и усилить прозрачность деятельности Федерального казначейства.

Методологической основой данной публикации послужили разнообразные общенаучные подходы и экономические методы научных исследований, к которым, в частности, относятся: формально-логический, комплексный и системный подходы; методы дифференциации информации и обобщения исходных данных, экспертных и аналитических оценок, моделирования процессов и др.

Раскрыта роль Федерального казначейства в обеспечении исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Рассмотрено значение контроля для улучшения использования средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и определены направления его совершенствования. Изложен порядок ведения внутреннего контроля в Федеральном казначействе и рассмотрения его результатов. Дано описание методики проведения проверок контрольно-аудиторским подразделением центрального аппарата Федерального казначейства и порядка устранения выявленных аудиторами недостатков. Обоснована необходимость дальнейшего развития предварительного и текущего контроля, осуществляемого Федеральным казначейством. Выработаны рекомендации по автоматизации казначейского контроля.

Сделан вывод о том, что для обеспечения надлежащего формирования бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и их эффективного использования необходимо создание единой системы казначейского контроля, объединяющей в себе предварительный, текущий и последующий контроль. С целью повышения качества данной системы следует как можно более широко применять в процессе казначейского контроля современные информационные технологии.

Федеральное казначейство выступает одним из важнейших элементов финансовой системы России. Оно призвано обеспечить исполнение государственного бюджета, кассовое обслуживание бюджетов субъектов Российской Федерации, поступление оперативной информации в Министерство финансов об исполнении федерального бюджета, прогнозирование и планирование финансовых ресурсов страны, предварительный и текущий контроль ведения операций со средствами федерального бюджета и т. д. Выполнение этих функций определено Постановлением Правительства РФ от 01.12.2004 г. № 703 «О Федеральном казначействе».

Для максимально полного выполнения названных функций Федеральное казначейство в соответствии с указанным нормативным документом име-

ет право: запрашивать информацию, необходимую для принятия решений; проводить экспертизы, анализ и научные исследования в сфере его деятельности; контролировать работу территориальных органов Федерального казначейства и осуществлять их преобразование; принимать меры по недопущению и устранению нарушений юридическими и физическими лицами требований действующего законодательства.

Таким образом, перечисленные выше обязанности и права Федерального казначейства говорят о том, что его главной целью является проведение государственной политики в области исполнения федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, а также бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Преобразования, происходящие в нашей стране в области финансово-экономического управления, предполагающие укрепление исполнительской дисциплины при формировании и распределении средств государственного бюджета, предотвращение различного рода злоупотреблений в процессе их использования, могут быть успешно реализованы лишь при наличии развитой системы государственного финансового контроля. Усиление работы по ее созданию и постоянному совершенствованию является одним из основных условий повышения эффективности использования финансовых ресурсов государства, урегулирования экономических проблем общества и роста его благосостояния.

Исследованию данной проблемы в специальной литературе уделяется достаточно пристальное внимание [1, 2, 3, 4, 5 и др.]. Однако, несмотря на это, для ее решения как в науке, так и в действующей практике предстоит еще многое сделать. В первую очередь это касается внутреннего контроля, проводимого Федеральным казначейством, поскольку оно является основным федеральным органом государственного финансового контроля в Российской Федерации.

Внутренний контроль в Федеральном казначействе находится в настоящее время на стадии становления. Об этом говорит тот факт, что деятельность казначейства насчитывает всего лишь десять лет. Поэтому перед ним стоит важная задача комплектования его подразделений, специализирующихся на внутреннем контроле, квалифицированным персоналом и организации их обучения. Создание развитой системы казначейского контроля обеспечит прозрачность информации, характеризующей формирование государственных доходов и их распределение, позволит руководителям государства и субъектов Российской Федерации, законодательным и правоохранительным органам иметь возможность объективно и своевременно оценивать законность и эффективность использования бюджетных средств и на этой основе принимать обоснованные решения по оптимизации расходов бюджета. Все это, в свою очередь, обеспечит улучшение всей системы государственного финансового контроля, будет способствовать надлежащей реализации финансовой стратегии страны, правильному установлению целесообразности отдельных направлений расходования бюджетных средств.

Развитие казначейского контроля в конечном итоге положительно скажется на усилении правопорядка в финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, повысит их уверенность в справедливости государственной власти и ее заинтересованности в повышении экономического потенциала отдельных сфер деятельности. Достижению этой цели во многом будут способствовать научные публикации [12, 13, 14, 15, 16], в которых данный вопрос рассмотрен наиболее четко, полно и логически последовательно.

Для решения проблемы развития внутреннего контроля в Федеральном казначействе необходимо прежде всего добиться неукоснительного, правильного и полного выполнения требований нормативно-законодательных документов, определяющих назначение, цель, задачи и порядок его ведения.

Основным документом, определяющим обязанности и назначение казначейского контроля, является Бюджетный кодекс Российской Федерации. В соответствии со статьей 269.1 данного законодательного акта Федеральному казначейству предоставлены следующие полномочия:

- контроль соблюдения суммы лимита бюджетных обязательств и бюджетных ассигнований;
- контроль соответствия содержания проводимой получателем бюджетных средств операции коду бюджетной классификации Российской Федерации, указанному им в представленном Федеральному казначейству платежном документе;
- контроль наличия и правильности оформления документов о возникновении денежного обязательства, подлежащего оплате из государственного бюджета;
- контроль соответствия данных о поставленном на учет бюджетном обязательстве сведениям о связанном с ним государственном (муниципальном) контракте, содержащимся в реестре контрактов, предусмотренном «законодательством» Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Конкретный порядок проведения внутреннего контроля на уровне Федерального казначейства определяется Стандартами внутреннего контроля и внутреннего аудита, утвержденными Приказом Федерального казначейства от 29 июня 2011 г. № 253. Их главной целью является укрепление и дальнейшее развитие внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе посредством их стандартизации. Они используются контрольно-аудиторскими подразделениями центрального аппарата Федерального казначейства (ЦАФК), территориальных органов Федерального казначейства (ТОФК), федерального казенного учреждения «Центр по обеспечению деятельности Казначейства России» (ФКУ «ЦОКР») в процессе их деятельности. Стандарты должны также строго соблюдаться иными сотрудниками ЦАФК, ТОФК, ФКУ «ЦОКР», привлекаемыми к контрольной и аудиторской работе. Неправильное исполнение стандартов или отсутствие к ним должного внимания свидетельствует о низком уровне профессиональной подготовки специалистов, занимающихся внутренним контролем, или их халатном отношении к своим обязанностям. Эти явления должны жестко пресекаться руководителями казначейства и специализированных контролирующих служб. Такой подход к ведению казначейского контроля служит важнейшим условием решения проблемы укрепления исполнительской

дисциплины в Федеральном казначействе как субъекте государственного финансового контроля.

В то же время указанные Стандарты требуют некоторой доработки. Это касается, в частности, определения понятий «Внутренний контроль», «Внутренний аудит», «Контрольная деятельность», «Аудиторская деятельность». Формулировка понятий «Внутренний контроль» и «Внутренний аудит» приводится в пунктах 2.2.3 и 2.2.4 Стандартов. По мнению их разработчиков, они призваны разграничить права и обязанности лиц, участвующих в процессе внутреннего контроля в Федеральном казначействе. Внутренний контроль здесь определяется как непрерывный процесс, осуществляемый руководящим персоналом органов Федерального казначейства, а также контрольно-аудиторскими подразделениями Федерального казначейства, контрольно-аудиторскими подразделениями ТОФК, ФКУ «ЦОКР» в рамках управления казначейскими рисками, который направлен на обеспечение соблюдения нормативных правовых документов и повышение эффективности функционирования органов Федерального казначейства, ФКУ «ЦОКР».

Однако контрольная деятельность в ее определении, приведенном в пункте 2.2.5 Стандартов, ограничивается лишь деятельностью контрольно-аудиторского подразделения Федерального казначейства. Аудиторская деятельность также сводится к деятельности данного подразделения, но на более низком уровне. Вполне очевидно, что руководящий персонал Федерального казначейства, его территориальных органов и ФКУ «ЦОКР», в данном случае, оказывается вне сферы контрольно-аудиторской деятельности. Все это, соответственно, нивелирует роль руководителей указанных структур в осуществлении внутреннего казначейского контроля, снижает их ответственность за обеспечение его качества. Между тем контроль наряду с регулированием являются основными функциональными обязанностями руководителей любой организации, обеспечивающими выполнение поставленных перед ними задач. В связи с этим контрольно-аудиторская деятельность должна находиться прежде всего в компетенции руководящего персонала Федерального казначейства. Главными помощниками в ее осуществлении выступают контрольно-аудиторские подразделения ЦАФК, ТОФК, ФКУ «ЦОКР».

Понятия «внутренний контроль» и «внутренний аудит» тесно взаимосвязаны. В литературе, посвященной вопросам внутреннего аудита [17, 18, 19, 20, 21], и в Правиле (Стандарте) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» отмечается, что внутренний аудит представляет собой контрольную деятельность, осуществляемую службой внутреннего аудита внутри экономического субъекта. Внутренний аудит предполагает также проверку состояния системы внутреннего контроля, направленную на выявление ее недостатков с целью их последующего устранения и решения имеющихся в ней проблем.

Указанная выше взаимосвязь прослеживается и в Стандартах внутреннего контроля и внутреннего аудита Федерального казначейства. В связи с этим внутренний контроль и внутренний аудит следует рассматривать как элементы единой системы казначейского контроля, призванной обеспечить успешное исполнение бюджета как на федеральном, так и на территориальном уровне.

В настоящее время контрольно-аудиторская деятельность в Федеральном казначействе регулируется следующими Стандартами:

- Стандарт № 1 «Организация внутреннего контроля в Федеральном казначействе по уровню подведомственности»;

- Стандарт № 2 «Организация внутреннего аудита, осуществляемого контрольно-аудиторским подразделением Федерального казначейства»;

- Стандарт № 3 «Организация деятельности Контрольного совета Федерального казначейства»;

- Стандарт № 4 «Формирование и организация деятельности пула контролеров и аудиторов, привлекаемых к контрольной и аудиторской деятельности Федерального казначейства»;

- Стандарт № 5 «Организация внутреннего контроля и внутреннего аудита, осуществляемого контрольно-аудиторскими подразделениями ТОФК, ФКУ «ЦОКР»;

- Стандарт № 6 «Организация деятельности контрольных советов ТОФК, ФКУ «ЦОКР».

При должном соблюдении указанных Стандартов, предполагающих проведение контрольно-аудиторских мероприятий по поводу исполнения годовых бюджетов, Федеральное казначейство может в полной степени обеспечить реализацию своей контрольной функции и на этой основе создать максимально благоприятные условия для исполнения государственного бюджета в предстоящих периодах. Конкретный порядок достижения данной цели определяет руководитель Федерального казначейства. В связи с этим ему предоставляется вся необходимая информация о результатах проведенных проверок, с помощью которой он принимает решение о содержании и порядке проведения мероприятий, направленных на улучшение деятельности подразделений ЦАФК, ФКУ «ЦОКР» и ТОФК. Из этого следует, что внутренний контроль, осуществляемый в соответствии со Стандартами, направлен на решение проблем надлежащего формирования и исполнения средств бюджета Российской Федерации в будущем. Поэтому чем качественнее информация, получаемая по результатам проверки исполнения бюджета, тем эффективнее будет использование финансовых ресурсов государства и, соответственно, интенсивнее будет развиваться его экономика.

В наглядной форме порядок ведения внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе, осуществляемый в соответствии с действующими стандартами, представлен на рис. 1.

В соответствии с пунктом 2.2.24 Стандартов внутреннего контроля и внутреннего аудита Федерального казначейства, утвержденных Приказом Федерального казначейства № 253 от 29.06.2001 года, контроль, осуществляемый после исполнения бюджета, является последующим. Он исследует факты, связанные с исполнением бюджета, в прошедшем периоде. Однако для формирования обоснованного бюджета на предстоящий период этого недостаточно. Наряду с последующим контролем, который был рассмотрен выше, важную роль в деятельности Федерального казначейства играют предварительный и текущий контроль. В совокупности они образуют единую систему внутреннего контроля в Федеральном казначействе (рис. 2).

Следует отметить, что в отличие от последующего контроля предварительный и текущий кон-

троль в Федеральном казначействе не стандартизирован. На федеральном уровне отсутствуют также какие-либо официальные методические указания по их ведению. Мало внимания им уделяется и в специальной литературе. Причем в первую очередь это касается предварительного контроля. Между тем он является основой принимаемых управленческих решений, в том числе по вопросам формирования и использования государственного бюджета. Посредством предварительного контроля в Федеральном казначействе определяется объем финансовых ресурсов на планируемый период, устанавливаются направления их использования, осуществляется распределение бюджетных средств между получателями и конкретными целевыми программами.



Рис. 1. Общий порядок ведения внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе в соответствии со Стандартами

С помощью предварительного контроля устанавливается реальность запланированных финансовых поступлений, обоснованность расходов, нормы, нормативы и порядок исполнения бюджета. В процессе предварительного контроля выясняются потребности получателей бюджетных средств и определяются возможности их покрытия за счет налоговых и неналоговых поступлений. Далее посредством предварительного контроля намечают направления использования бюджетных средств и

осуществляют их распределение по конкретным целевым программам, для реализации которых они необходимы. Следовательно, предварительный контроль позволяет обосновать источники формирования доходной части бюджета, эффективное и законное расходование бюджетных средств. Кроме того, предварительный контроль призван способствовать тому, чтобы получателям государственных финансовых ресурсов было невыгодно их использование не по назначению.



Рис. 2. Построение единой системы внутреннего контроля Федерального казначейства

Исходя из вышеизложенного предварительный контроль в Федеральном казначействе направлен на создание условий для устойчивой и бесперебойной работы бюджетной сферы и надлежащее выполнение государством своих функций (рис. 3).

Текущий контроль осуществляется в процессе реализации управленческого решения. Авторы литературных источников, рассматривающие данный вопрос, отмечают, что сущность текущего контроля

заключается в выявлении отклонений от заранее заданных параметров с целью последующего выполнения корректирующих действий, направленных на приведение контролируемого объекта в должное состояние [22, с. 464]. Следовательно, посредством текущего контроля, который должен базироваться на качественной системе учета, в оперативном порядке осуществляется обратная связь между объектом и субъектом контроля.



Рис. 3. Порядок построения предварительного контроля Федерального казначейства

Объем, состав, структура и порядок использования средств государственного бюджета также является управленческим решением, утвержденным Государственной Думой Российской Федерации, требующим тщательного контроля в процессе его реализации. С этой целью Федеральное казначейство проводит оперативный анализ данных текущей отчетности о ходе исполнения бюджета и об использовании бюджетных средств их получателями. Из этого следует, что текущий контроль в Федеральном казначействе заключается в постоянной проверке соблюдения распорядителями и получателями бюджетных средств финансовой дисциплины при исполнении бюджета, получающего после его утверждения силу федерального закона.

Ведение текущего контроля входит в обязанности не только центрального аппарата Федерального казначейства, но и его территориальных органов. Для установления степени целевого использования бюджетных средств они ежегодно проводят проверки всех бюджетных учреждений и организаций, финансируемых из государственного бюджета. Это позволяет на территориальном уровне принимать превентивные меры воздействия на нарушителей

установленного порядка формирования и исполнения федерального бюджета. Наглядно построение текущего контроля Федерального казначейства показано на рис. 4.

Важную роль в улучшении внутреннего контроля и аудита в Федеральном казначействе играет его автоматизация, предполагающая как можно более широкое использование средств автоматизированной обработки данных. Она позволяет существенно повысить объем обрабатываемой документации, квалификацию auditors, качество проводимых проверок, снизить их трудоемкость и увеличить количество пользователей информации. Для решения этой проблемы в Федеральном казначействе создана защищенная корпоративная вычислительная сеть (ЗКВС). С ее помощью обеспечивается непрерывное и круглосуточное взаимодействие Прикладных Программных Систем органов казначейства на федеральном, региональном и территориальном уровне. На основе ЗКВС в Федеральном казначействе образовано единое защищенное информационно-телекоммуникационное пространство, с помощью которого осуществляется взаимосвязь его структурных подразделений и организуется взаимодействие с другими ведомствами.

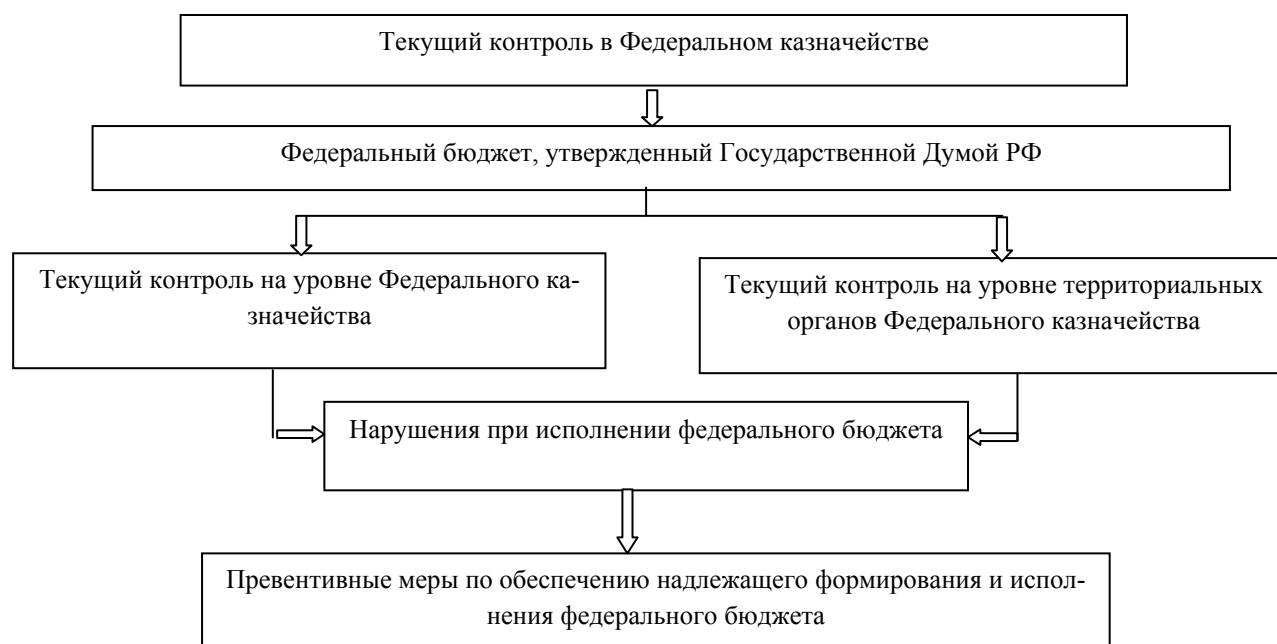


Рис. 4. Порядок построения текущего контроля Федерального казначейства

Кроме того, в Федеральном казначействе функционирует автоматизированная система документооборота в виде прикладного программного обеспечения (ППО) «ЛанДокс». Данная система позволила сформировать в Федеральном казначействе эффективную среду всего делопроизводства. Она предоставляет пользователям все необходимые

средства для использования в работе казначейства электронных документов.

Благодаря надлежащей автоматизации деятельности ЦАФК, ФКУ «ЦОКР» и ТОФК на основе указанных выше систем аудиторы имеют возможность беспрепятственного доступа к базам данных объектов внутреннего контроля и аудита, а также

электронного документирования результатов аудиторских проверок. В то же время Федеральному казначейству не следует останавливаться на достигнутых результатах в области использования информационных технологий. К ним относится, например, государственная автоматизированная система «Электронный бюджет».

Пристальное внимание в процессе деятельности казначейства необходимо уделять работе с Интернет и другими информационными ресурсами. Позитивную роль в связи этим играет создание с января 2012 года официального сайта казначейства, в котором размещается подробная информация о деятельности государственных и муниципальных учреждений. Создание сайта было обусловлено необходимостью обеспечения для потребителей государственных и муниципальных услуг открытости и доступности информации об их деятельности. Это позволило создать условия для усиления контроля использования средств государственного бюджета со стороны экономических субъектов и населения.

Таким образом, посредством создания в Федеральном казначействе единой, отлаженной, четко

структурированной и взаимодополняющей системы внутреннего контроля представляется возможным обеспечить максимально полную мобилизацию доходов в государственный бюджет и в последующем их эффективное расходование. Все это, в свою очередь, послужит важной предпосылкой улучшения порядка и усиления законности в сфере государственных финансов, укрепления доверия к России на международной арене, решения многих социальных проблем и в конечном итоге более интенсивного развития российской экономики. Пристальное внимание в процессе совершенствования внутреннего контроля следует уделить повышению квалификации работников контрольно-аудиторских подразделений казначейства, поскольку именно от них зависит достоверность, разнообразие и своевременность информации, используемой руководством Федерального казначейства для принятия решений. Позитивную роль в совершенствовании внутреннего контроля играет также его автоматизация и как можно более широкое использование работниками контрольно-аудиторских подразделений Интернета и других информационных ресурсов.

Список литературы

1. Барыкин Е. А. Аудит эффективности в механизме государственного финансового контроля // Реформы и право. – 2008. – № 3. – С. 34-39.
2. Васильева М. В. Сущность и проблемы оценки эффективности государственного финансового контроля // Финансы и кредит. – 2009. – № 16. – С. 25-35.
3. Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. – М. : Финансовый контроль, 2005. – 432 с.
4. Каратонов М. Е. «Насущные» проблемы развития и повышения эффективности государственного финансового контроля // Финансовое право. – 2006. – № 11. – С. 16-19.
5. Клейменов Я. С. Проблемы организации государственного финансового контроля в Российской Федерации // Административное и муниципальное право. – 2010. – № 6. – С. 24-26.
6. Кожанова А. О. Система государственного финансового контроля в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 223-225.
7. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации / под ред. А. Н. Козырина. – М. : ЭКАР, 2002. – 672 с.
8. Минеева Е. И. Особенности государственного финансового контроля как элемента программно-целевого управления расходами бюджета // Финансы и кредит. – 2014. – № 3. – С. 56-64.
9. Миронова С. М. Правовые основы финансового контроля: проблемы и перспективы развития // Финансовое право. – 2009. – № 4. – С. 17-21.
10. Пансков В. Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране // Финансы. – 2002. – № 5. – С. 56-60.
11. Родионова В. М., Шлейников В. И. Финансовый контроль : учебник. – М., 2002. – 197 с.
12. Акперов И. Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 352 с.
13. Глазунова О. В., Нелюбова Н. Н. Ведомственный контроль в управлении Федерального казначейства // Финансы. – 2007. – № 1. – С. 24-25.
14. Лебедев Д. О. Федеральное казначейство и осуществление государственного финансового контроля // Финансы. – 2002. – № 8. – С. 31-33.
15. Прокофьев С. Е. Новации в сфере государственного финансового контроля, осуществляемого Казначейством России // Финансы и кредит. – 2015. – № 10. – С. 2-11.
16. Сидоренко В. В. Государственное казначейство России – одно на всех! // Финансы. – 2003. – № 5. – С. 21-23.
17. Бубнова Э. А. Внутренний контроль и внутренний аудит: практика и развитие // Финансы. – 2011. – № 12. – С. 23-26.

18. Васильева М. В. Финансовый контроль и аудит в государственном секторе // Финансы и кредит. – 2009. – № 18. – С. 5-15.
19. Дьякова О. С. Внутренний аудит : учебник / О. С. Дьякова, Т. М. Рогуленко, В. Ф. Гузь и др. ; под общ. ред. Т. М. Рогуленко. – М. : КноРус, 2014. – 184 с.
20. Жминько С. И. Внутренний аудит / С. И. Жминько, О. И. Швырева, М. Ф. Сафонова. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 316 с.
21. Сотникова Л. В. Методология оценки системы внутреннего контроля в аудите // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 7. – С. 48-52.
22. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов. – М. : Экономистъ, 2004. – 618 с.

V. I. Osipov*

**Osipov Vladimir, Doctor of Economics, Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
vios.ds@mail.ru*

A. V. Mikhailov*

**Mikhailov Andrey, Specialist of the 1st category
Internal Control (audit) and performance assessment, the Federal Treasury, Moscow
mikhayloveandrew@gmail*

FEDERAL TREASURY AS THE SUBJECT OF STATE AUDIT

Keywords: budget, treasury, standard, operation, internal control, internal audit, inspection, violations, report, results, events, automation, transparency.

The article investigates the construction of the control system of the Federal Treasury as an essential element of state financial control and identifies ways of its further development on the basis of modern information technologies.

The purpose of the work is to form a complex system of Treasury control, designed to maximize the mobilization of financial resources in the budgets of the budgetary system of the Russian Federation and to guarantee their rational use. Therefore, it is supposed to improve the normative regulation of treasury control and increase the transparency of the Federal Treasury.

The methodological basis of this publication is composed by a variety of general scientific approaches and economic research methods, including, in particular the formal-logical, comprehensive and systematic approaches; methods of differentiation and synthesis of information, expert and analytical assessments, process modeling, and others.

The work considers the role of the Federal Treasury in functioning of the budget system of the Russian Federation, as well as the importance of monitoring the use of funds of RF budget system, and the ways to improve this process. The procedure for conducting internal control in the Federal Treasury and assessing its results is suggested in the article. The authors describe the methods of inspection, carried out by audit and control department of the central office of the Federal Treasury, and the order to eliminate the shortcomings identified by auditors. The research justifies the necessity of further development of the prior and current control, exercised by the Federal Treasury; recommendations are given on the automation of treasury control.

It is concluded that for the proper formation of the budget system of the Russian Federation and its effective use it is necessary to create the unified system of Treasury control, which combines the preliminary, current and subsequent control. In order to improve the quality of this system, modern information technologies should be widely used in the control of treasury.

© Осипов В. И., Михайлов А. В., 2015

УДК 338.246.027-027.236

М. Р. Шмаков*

**Шмаков Марат Радинович, соискатель*

Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа

shmakov@ugues.ru

О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка малого и среднего предпринимательства, экономическая эффективность.

Рассматриваются вопросы оценки эффективности существующих подходов к организации системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Автор обосновывает мнение, согласно которому применяемые в настоящее время формы и меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса характеризуются своей низкой экономической эффективностью. С целью практического подтверждения данной точки зрения предложена методика оценки результативности мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, применяемых органами региональной (муниципальной) власти в современных условиях российской деловой практики. Разработанная методика опирается на использование индексного подхода и предполагает сопоставление индексов интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства с индексом деловой активности малого и среднего предпринимательства. На примере регионов Приволжского федерального округа показано практическое использование разработанной методики и проведены соответствующие расчеты, в определенной мере подтверждающие авторскую позицию.

По мнению автора, применение разработанной методики в работе профильных властных структур дает возможность оценить экономическую эффективность предпринимаемых государственной (муниципальной) властью мер по развитию предпринимательства на своих территориях и на основе этого осуществлять корректировку деятельности соответствующих административных органов, позволяющую повысить результативность работы по поддержке малого и среднего бизнеса.

По результатам проведенного исследования делается вывод о необходимости смены всей парадигмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, основная идея которой должна заключаться в максимизации отдачи от ресурсов, направляемых на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства.

Современный уровень развития российского малого и среднего предпринимательства в сравнении с ведущими мировыми экономиками продолжает оставаться довольно низким. Одну из ключевых причин такого положения дел мы видим в низком качестве государственной поддержки частных предпринимательских инициатив. Вместе с тем, в условиях когда «предпринимательство на территориях достигло определенного критического предела свободного рыночного развития», в значительной мере усиливается роль государства в формировании условий для роста деловой активности бизнеса. Следовательно, выход российского малого и среднего бизнеса на новый уровень своего функционирования, сопоставимый с уровнем мировых экономических лидеров, возможен только в случае применения новых подходов и технологий к развитию предпринимательства, прежде всего путем усовершенствования инструментария государственной поддержки бизнеса. Недостаточная эффективность мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в настоящее время является серьезной проблемой. Предпринимаемые государством меры, направленные на развитие и стимулирование малого и среднего бизнеса, пока не дают ожидаемых результатов и не способствуют

превращению малого и среднего бизнеса в один из локомотивов российской экономики. Как показывает практика, современная система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в настоящее время не позволяет создавать условия, которые бы способствовали тому, что в предпринимательское движение вливалось бы большое количество людей, особенно молодежи [12]. То есть, несмотря на все усилия государственных и общественных институтов, направленные на стимулирование деловой активности среди населения, предпринимательская деятельность остается скорее вынужденной мерой и рассматривается большинством людей не как возможность инновационного саморазвития личности, а как инструмент физического выживания.¹ Все это свидетельствует

¹На эту проблему обратил внимание Президент РФ В. В. Путин в своем выступлении на заседании Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса 7 апреля 2015 года, заявив буквально следующее: «Конечно, для ведения бизнеса нужны решительность, специфические знания, упорство, умение продвигать свои идеи и проекты. И таких людей, конечно, в России немало. Однако если они не стремятся реализовывать свои способности, открыть собственное дело

о недостаточной эффективности проводимой государством политики в сфере развития и поддержки малого и среднего предпринимательства.

По нашему мнению, в настоящее время важно изменить всю идеологию государственной политики в сфере развития предпринимательства, начав с корректировки основных принципов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

1) заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2) доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих условиям, установленным нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами, принимаемыми в целях реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), к участию в указанных программах (подпрограммах);

4) оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

5) открытость процедур оказания поддержки [1].

Однако, по нашему мнению, основу поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, представленную в Федеральном законе, необходимо расширить путем добавления еще одного принципа — принципа эффективности поддержки. Это обусловлено тем, что в настоящее время экономическая эффективность поддержки малого и средне-

го бизнеса является не основным фактором, что зачастую приводит к тому, что ресурсы, выделяемые на развитие малого и среднего предпринимательства, расходуются с низким уровнем практической отдачи. Следовательно, достижение целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации должно обеспечиваться не любыми средствами, а наиболее рациональными с точки зрения экономической эффективности способами.

С целью мониторинга экономической результативности административного содействия бизнесу нами предложена методика оценки эффективности мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на основе сопоставления индекса интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства с индексом развития малого и среднего предпринимательства в регионе. Учитывая недостаточный уровень официальной информации по поддержке малого и среднего предпринимательства, нами для расчета индекса интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства было использовано только две группы показателей:

- показатели, характеризующие использование государственного (муниципального) заказа для целей поддержки малого и среднего предпринимательства (Индекс интенсивности использования государственного заказа для целей поддержки малого и среднего предпринимательства);

- показатели мероприятий, реализуемых Министерством экономического развития РФ в рамках реализации программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации (Индекс интенсивности мероприятий, реализуемых Министерством экономического развития РФ в рамках реализации программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации). При этом необходимо отметить, что финансирование из федерального бюджета составляет значительную часть ресурсов, направляемых на реализацию региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства. Следовательно, в целом данные показатели играют ключевую роль в оценке интенсивности государственной поддержки малого и среднего бизнеса и могут рассматриваться как одни из основных индикаторов, характеризующих количественные параметры содействия властных структур развитию предпринимательства. Так, например, общий объем финансового обеспечения государственной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» в 2013–2018 годах» должен составить 3763561,3 тыс. рублей, в том числе за счет средств:

- бюджета Республики Башкортостан — 992759,6 тыс. рублей;

и тем самым повысить своё благосостояние, что это значит? Это значит, риски и преграды перевешивают стимулы и возможности. Значит, отсутствуют понятные, предсказуемые правила игры, а система поддержки недостаточно эффективна и недостаточно доступна. Очевидно, что нужны комплексные меры, затрагивающие весь средний и малый бизнес, способные обеспечить реальную поддержку и безусловное поощрение частной деловой инициативы» // Стенограмма выступления В. В. Путина на заседании Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса 7 апреля 2015 года. — Режим доступа <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/deliberations/49214>

– федерального бюджета – 2755121,7 тыс. рублей;
– внебюджетных источников – 15680,0 тыс. рублей [2].

Как видно из данного примера, объем финансовых ресурсов, привлекаемых из федерального бюджета, составляет более 72% от общего объема средств, направляемых на реализацию программы поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе.

Таким образом, при расчете индекса интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах нами предлагается использовать следующие показатели, которые рассчитываются следующим образом:

1. Индекс интенсивности использования государственного заказа для целей поддержки малого и среднего предпринимательства

1.1. Показатель количества контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для государственных нужд в исследуемой выборке субъектов РФ:

$$I_{kg} = Q_j / Q_{MAX}, \quad (1)$$

где Q_j – показатель количества контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для государственных нужд в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ед.);

Q_{MAX} – максимальное значение показателя количества контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для государственных нужд среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ед.).

1.2. Показатель стоимости контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для государственных нужд в исследуемой выборке субъектов РФ:

$$I_{sg} = R_j / R_{MAX}, \quad (2)$$

где R_j – показатель стоимости контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для государственных нужд в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

R_{MAX} – максимальное значение показателя стоимости контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого пред-

принимательства для государственных нужд среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

1.3. Показатель количества контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для муниципальных нужд субъектов исследуемой выборки субъектов РФ:

$$I_{km} = W_j / W_{MAX}, \quad (3)$$

где W_j – показатель количества контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для муниципальных нужд в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ед.);

W_{MAX} – максимальное значение показателя количества контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для муниципальных нужд среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ед.).

1.4. Показатель стоимости контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для муниципальных нужд субъектов исследуемой выборки субъектов РФ:

$$I_{sm} = E_j / E_{MAX}, \quad (4)$$

где E_j – показатель стоимости контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для муниципальных нужд в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

E_{MAX} – максимальное значение показателя стоимости контрактов, заключенных на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства для муниципальных нужд среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

Расчет интегрального индекса интенсивности государственного заказа для целей поддержки малого и среднего предпринимательства (I_{GZ}) осуществляется по формуле:

$$I_{GZ} = \sqrt[4]{I_{kg} \cdot I_{sg} \cdot I_{km} \cdot I_{sm}}. \quad (5)$$

2. Показатели мероприятий, реализуемых Министерством экономического развития РФ в рамках реализации программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации (Индекс интенсивности меро-

приятий, реализуемых Министерством экономического развития РФ).

2.1. Показатель объема субсидий, выделенного из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации:

$$I_{os} = T_j / T_{MAX}, \quad (6)$$

где T_j – показатель объема субсидий, выделенного из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

T_{MAX} – максимальное значение показателя объема субсидий, выделенного из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

2.2. Показатель количества действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов:

$$I_{dk} = U_j / U_{MAX}, \quad (7)$$

где U_j – показатель количества действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ед.);

U_{MAX} – максимальное значение показателя количества действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ед.).

2.3. Показатель суммы действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов:

$$I_{sk} = O_j / O_{MAX}, \quad (8)$$

где O_j – показатель суммы действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

O_{MAX} – максимальное значение показателя суммы действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

2.4. Показатель количества бизнес-инкубаторов:

$$I_{bi} = P_j / P_{MAX}, \quad (9)$$

где P_j – показатель количества бизнес-инкубаторов в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ед.);

P_{MAX} – максимальное значение показателя количества бизнес-инкубаторов среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ед.).

2.5. Показатель количества субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора:

$$I_{rbi} = S_j / S_{MAX}, \quad (10)$$

где S_j – показатель количества субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ед.);

S_{MAX} – максимальное значение показателя количества субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ед.).

Расчет интегрального индекса интенсивности мероприятий, реализуемых Министерством экономического развития РФ (I_{MER}), осуществляется по формуле:

$$I_{MER} = \sqrt[5]{I_{os} \cdot I_{dk} \cdot I_{sk} \cdot I_{bi} \cdot I_{rbi}}. \quad (11)$$

Интегральный (сводный) индекс интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{IGP} = \sqrt[2]{I_{GZ} \cdot I_{MER}}. \quad (12)$$

В свою очередь, индекс деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства мы предлагаем также рассчитывать с использованием двух показателей: оборот малых и средних предприятий и инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий. В этом случае мы применяем тот же подход, который был использован при расчете индекса интенсивности государственной поддержки. При этом расчет проводится отдельно для средних предприятий и малых предприятий с дальнейшим расчетом интегрального индекса деловой активности всей совокупности субъектов предпринимательства.

Таким образом, расчет интегрального индекса деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства проводится в следующей последовательности:

1. Показатель оборота, приходящегося на одно малое предприятие:

$$I_{omp} = D_j / D_{MAX}, \quad (13)$$

где D_j – показатель оборота, приходящегося на одно малое предприятие в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

D_{MAX} – максимальное значение показателя оборота, приходящегося на одно малое предприятие среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

2. Показатель объема инвестиций в основной капитал, приходящегося на одно малое предприятие:

$$I_{imp} = F_j / F_{MAX}, \quad (14)$$

где F_j – показатель оборота, приходящегося на одно малое предприятие в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

F_{MAX} – максимальное значение показателя оборота, приходящегося на одно малое предприятие среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

2. Показатель оборота, приходящегося на одно среднее предприятие:

$$I_{osp} = D_j / D_{MAX}, \quad (15)$$

где D_j – показатель оборота, приходящегося на одно среднее предприятие в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

D_{MAX} – максимальное значение показателя оборота, приходящегося на одно среднее предприятие среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

3. Показатель объема инвестиций в основной капитал, приходящегося на одно среднее предприятие:

$$I_{isp} = F_j / F_{MAX}, \quad (16)$$

где F_j – показатель оборота, приходящегося на одно среднее предприятие в j -ом регионе исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.);

F_{MAX} – максимальное значение показателя оборота, приходящегося на одно среднее предприятие среди регионов исследуемой выборки субъектов РФ (ден. ед.).

Интегральный индекс деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства рассчитывается по формуле:

$$I_{DA} = \sqrt[4]{I_{omp} \cdot I_{imp} \cdot I_{osp} \cdot I_{isp}}. \quad (17)$$

С использованием предложенной методики нами проведен анализ эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа, результаты которого представлены в табл. 1-4.

Таблица 1

Расчетная таблица индекса интенсивности использования государственного заказа для целей поддержки малого и среднего предпринимательства (I_{GZ}) в регионах Приволжского федерального округа

	I_{kg}	I_{sg}	I_{km}	I_{sm}	I_{GZ}
Республика Башкортостан	0,533	0,754	0,255	0,62	0,502
Республика Марий Эл	1	0,849	0,127	0,46	0,884
Республика Мордовия	0,582	1	0,231	0,48	0,504
Республика Татарстан	0,098	0,415	0,114	0,3	0,193
Удмуртская Республика	0,429	0,735	0,291	0,54	0,471
Чувашская Республика	0,239	0,660	0,187	0,38	0,325
Пермский край	0,269	0,528	0,342	1	0,469
Кировская область	0,411	0,528	0,208	0,36	0,357
Нижегородская область	0,625	0,584	0,177	0,58	0,439
Оренбургская область	0,558	0,962	0,211	0,64	0,518
Пензенская область	0,153	0,283	0,097	0,28	0,185
Самарская область	0,233	0,754	0,110	0,4	0,296
Саратовская область	0,662	0,433	1	0,72	0,674
Ульяновская область	0,374	0,641	0,348	0,3	0,397

Таблица 2

Расчетная таблица индекса интенсивности мероприятий, реализуемых Министерством экономического развития РФ в целях поддержки малого и среднего предпринимательства (I_{MER}) в регионах Приволжского федерального округа

	I_{os}	I_{dk}	I_{sk}	I_{hi}	I_{rhi}	I_{MER}
Республика Башкортостан	0,211	0,618	0,683	0,3	0,489	0,419
Республика Марий Эл	0,153	0,239	0,662	0,2	0,240	0,258
Республика Мордовия	1	0,214	0,915	0,1	0,138	0,306
Республика Татарстан	0,319	0,295	0,179	0,5	0,795	0,367
Удмуртская Республика	0,115	1	0,868	0,2	0,270	0,351
Чувашская Республика	0,145	0,397	0,531	0,5	0,525	0,380
Пермский край	0,094	0,916	0,661	0,2	0,240	0,307
Кировская область	0,160	0,211	0,201	0,1	0,043	0,123
Нижегородская область	0,135	0,524	0,424	0,6	0,459	0,301
Оренбургская область	0,064	0,282	0,413	0,2	0,153	0,186
Пензенская область	0,250	0,369	0,794	1	1	0,592
Самарская область	0,112	0,627	0,394	0,5	0,328	0,339
Саратовская область	0,130	0,422	0,380	0,2	0,445	0,284
Ульяновская область	0,113	0,664	1	0,1	0,145	0,255

Таблица 3

Расчетная таблица интегрального (сводного) индекса интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (I_{IGP}) в регионах Приволжского федерального округа

	I_{GZ}	I_{MER}	I_{IGP}	Место в рейтинге
Республика Башкортостан	0,502	0,419	0,458	2
Республика Марий Эл	0,884	0,258	0,477	1
Республика Мордовия	0,504	0,306	0,392	5
Республика Татарстан	0,193	0,367	0,266	13
Удмуртская Республика	0,471	0,351	0,406	4
Чувашская Республика	0,325	0,380	0,351	8
Пермский край	0,469	0,307	0,379	6
Кировская область	0,357	0,123	0,209	14
Нижегородская область	0,439	0,301	0,363	7
Оренбургская область	0,518	0,186	0,310	12
Пензенская область	0,185	0,592	0,330	9
Самарская область	0,296	0,339	0,316	11
Саратовская область	0,674	0,284	0,437	3
Ульяновская область	0,397	0,255	0,318	10

Таблица 4

Расчетная таблица интегрального индекса деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа

	I_{omp}	I_{imp}	I_{osp}	I_{isp}	I_{DA}	Место в рейтинге
Республика Башкортостан	0,714	0,177	0,572	0,342	0,396	8
Республика Марий Эл	0,857	0,688	0,826	0,685	0,759	1
Республика Мордовия	0,428	0,711	0,398	0,457	0,485	6
Республика Татарстан	0,857	0,288	1	0,942	0,694	2
Удмуртская Республика	0,285	0,355	0,510	0,228	0,329	11
Чувашская Республика	0,428	0,311	0,736	0,628	0,498	5
Пермский край	0,857	0,2	0,654	0,485	0,482	7
Кировская область	0,571	0,311	0,535	0,257	0,395	9
Нижегородская область	1	0,667	0,725	0,371	0,650	4
Оренбургская область	0,428	0,067	0,693	1	0,375	10
Пензенская область	0,285	0,022	0,215	0,228	0,132	14
Самарская область	0,571	0,044	0,940	0,342	0,299	12
Саратовская область	0,142	0,111	0,638	0,571	0,275	13
Ульяновская область	0,571	1	0,592	0,6	0,671	3

Итоговый результат проведенных расчетов, а также рейтинг исследованных регионов по параметрам интенсивности государственной поддержки СМСП и деловой активности СМСП представлены в табл. 5.

Таблица 5

Сопоставительная таблица интегральных индексов интенсивности государственной поддержки и деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа

	I_{IGP}	Место региона в рейтинге интенсивности государственной поддержки СМСП	I_{DA}	Место региона в рейтинге деловой активности СМСП
Республика Башкортостан	0,458	2	0,396	8
Республика Марий Эл	0,477	1	0,759	1
Республика Мордовия	0,392	5	0,485	6
Республика Татарстан	0,266	13	0,694	2
Удмуртская Республика	0,406	4	0,329	11
Чувашская Республика	0,351	8	0,498	5

Продолжение табл. 5

	I_{IGP}	Место региона в рейтинге интенсив- ности государствен- ной поддержки СМСП	I_{DA}	Место региона в рей- тинге деловой актив- ности СМСП
Пермский край	0,379	6	0,482	7
Кировская область	0,209	14	0,395	9
Нижегородская область	0,363	7	0,650	4
Оренбургская область	0,310	12	0,375	10
Пензенская область	0,330	9	0,132	14
Самарская область	0,316	11	0,299	12
Саратовская область	0,437	3	0,275	13
Ульяновская область	0,318	10	0,671	3

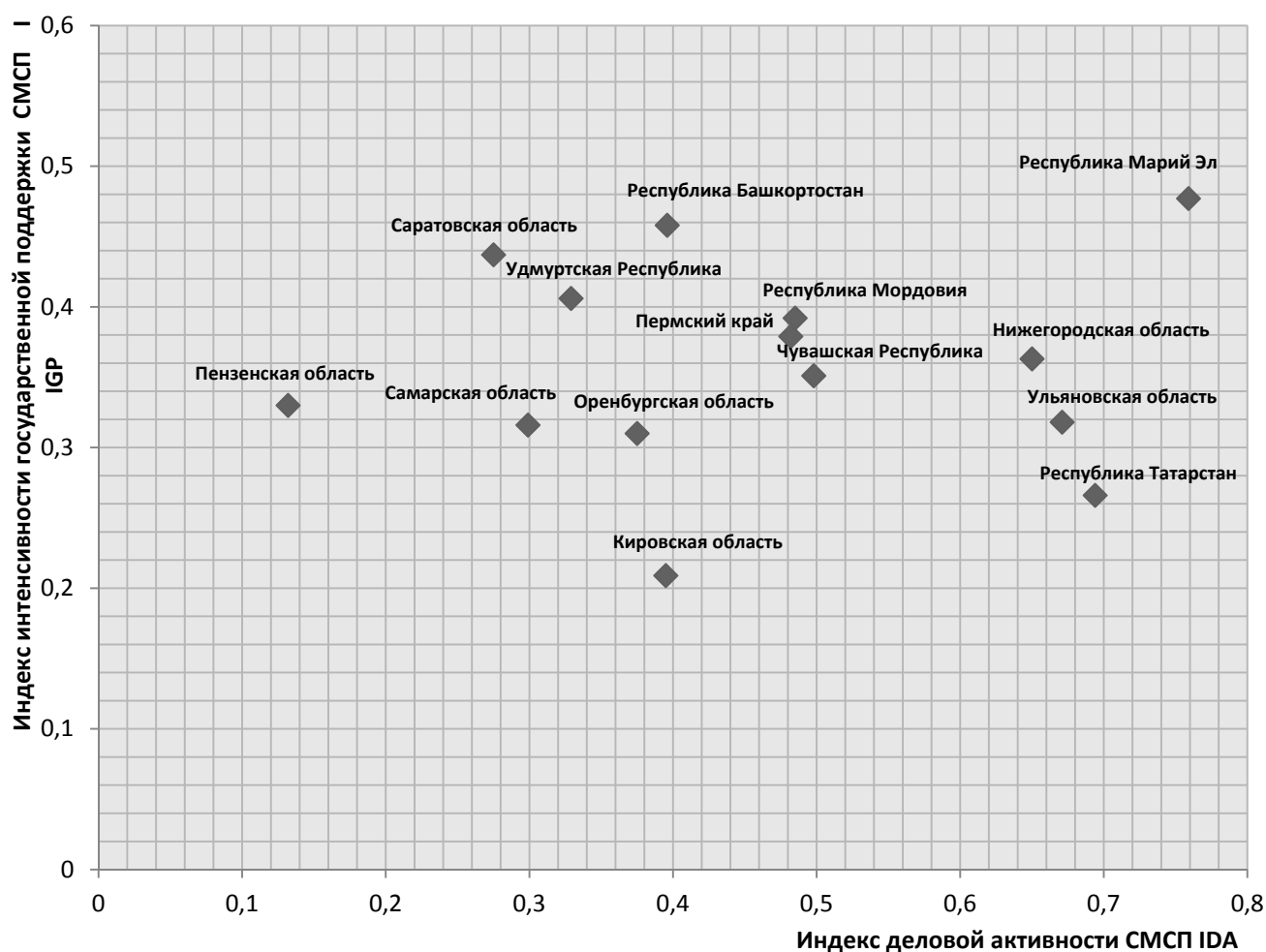


Рис. 1. Индикативная карта оценки эффективности отдельных мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа

Для более четкого сопоставления полученных результатов нами разработана и предложена индикативная карта (рис. 1), позволяющая получить визуальное представление о соотношении интенсивности государственной поддержки СМСП с деловой активностью СМСП.

Как видно на индикативной карте, интенсивность государственной поддержки малого и сред-

него предпринимательства в регионе не всегда способствует росту деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, например, в целом ряде регионов (Республика Башкортостан, Саратовская область, Удмуртская Республика) показатели интенсивности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства достаточно высокие (2-е, 3-е, 4-е место в рейтин-

ге интенсивности государственной поддержки СМСП), но при этом уровень деловой активности малого и среднего бизнеса остается неудовлетворительным (8-е, 13-е и 11-е место в рейтинге деловой активности СМСП соответственно).

В целом проведенный анализ подтверждает наше предположение о низком уровне эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Зачастую такая поддержка оказывается органами власти формально и не оказывает серьезного влияния на уровень развития предпринимательства в регионе.

В такой ситуации должна меняться вся парадигма государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, основная идея которой должна заключаться в максимизации отдачи от ресурсов, направляемых на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства. Другими словами, государственные (муниципальные) ресурсы, направляемые на цели поддержки малого и

среднего предпринимательства, должны обеспечивать реальный прирост показателей, являющихся целевыми индикаторами эффективности государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, к которым согласно 209-ФЗ отнесены:

- 1) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 2) увеличение занятости населения и развитие самозанятости;
- 3) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 4) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Список литературы

1. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07. 2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181792/
2. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 20 июля 2012 г. № 249 «О государственной программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» (в ред. Постановления Правительства Республики Башкортостан от 22.05.2015 № 185) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/legbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW140;n=99302>
3. Агурбаш Н. Г. Формы государственной поддержки российских малых предприятий // Закон и право. – 2005. – № 7. – С. 64-68.
4. Александрова Е. А., Кунин В. А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1. – С. 36-43.
5. Асаул А. Н., Малкин Я. М. Оценка влияния государственного регулирования на предпринимательскую деятельность // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 2. – С. 8-12.
6. Виленский А. В. Этапы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. – 1996. – С. 84-92.
7. Гусева Т. А., Клеванова Н. Л. Государственная поддержка: реальность и перспективы развития малого и среднего предпринимательства // Право и экономика. – 2010. – № 1. – С. 4-9.
8. Дегтярев А. Н., Маликов Р. И., Гришин К. Е. Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса // Общество и экономика. – 2011. – № 2. – С. 141-155.
9. Дегтярев А. Н., Маликов Р. И., Гришин К. Е. Сопрозраженность интересов бизнеса и власти как условие развития предпринимательского сообщества // Общество и экономика. – 2014. – № 2-2. – С. 156-173.
10. Маликов Р. И., Гришин К. Е. Оценка эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальном образовании на основе критериев взаимной лояльности // Экономика и управление. – 2009. – № 5. – С. 27-33.
11. Павлов К. В. Направления и формы государственной поддержки развития малого бизнеса в регионе (на примере Белгородской области) // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 25. – С. 2-10.
12. Солодилова Н. З., Маликов Р. И., Гришин К. Е., Исаев Ф. Э. Разработка системы мониторинга влияния административного регулирования на эффективность предпринимательской деятельности в муниципальном образовании // Экономика и управление. – 2013. – № 5. – С. 33-40.
13. Солодилова Н. З., Маликов Р. И., Гришин К. Е., Исаев Ф. Э. О новых подходах к методологическому обеспечению эффективной предпринимательской политики в муниципальных образованиях // Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 14-20.
14. Чепуренко А. Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2012. – № 2 (14). – С. 102-124.
15. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. – 2002. – № 11. – С. 4-30.

16. Acemoglu D. Robinson J. Persistence of Power, Elites and Institutions *American Economic Review*, 2008. Vol. 98. № 1. P. 267-93.
 17. Braunerhjelm P., Parker S. C. Josh Lerner: Recipient of the 2010 Global Award for Entrepreneurship Research // *Small Business Econ.* 2010. Vol. 35 (3). P. 245-257.
 18. Brooksbank R. Defining the small business: a new classification of company size/ *Entrepreneurship & Regional Development*, Taylor& Francis Ltd. 1991. № 3. P. 17-31.
 19. Frye T., Shleifer A. The invisible hand and the grabbing hand // *American Economic Review. Papers and Proceedings*. 1997. Vol. 87. No. 2. P. 354-358.
 20. Frye T. Capture or Exchange? Business Lobbying In Russia // *Europe-Asia Studies*, 2002. Vol. 54. № 7. P. 1017-1037.
 21. Frye T. Original Sin, Good Works, and Property Rights in Russia // *World Politics*, 2006. Vol. 58. № 4. P. 479-504.
-

M. R. Shmakov*

**Shmakov Marat, applicant of
Ufa State University of Economics and Service, Ufa
SHMAKOV@UGUES.RU*

SOME APPROACHES TO ASSESSING THE EFFICIENCY OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Keywords: small and medium enterprises, state support of small and medium enterprises, economic efficiency.

The article considers the effectiveness assessment of existing approaches to the organization of the system of state support for small and medium enterprises. The author justifies the opinion that the currently used forms and measures of state support of small and medium enterprises are characterized by their low economic efficiency. In order to obtain practical confirmation of this point of view, we suggest the assessment methodology for the effectiveness of the state support of small and medium enterprises, provided by regional (municipal) authorities in modern conditions of Russian business practices. The developed method is based on the use of index approach and involves a comparison of intensity indices of state support for small and medium businesses with the index of business activity of small and medium enterprises. On the example of the Volga Federal District the author demonstrated the practical use of the developed methodology and presented the appropriate calculations, confirming his position to some extent.

According to the author, the application of the developed technique in the relevant authorities will give an opportunity to assess the cost-effectiveness of measures undertaken by the state (municipal) authorities for the business development in their territory. Based on that, it will become possible to adjust the activities of the relevant administrative authorities, and thus to increase the productivity of support of small and medium business.

According to the results of the study, conclusion is made on the need to change the entire paradigm of state support for small and medium businesses. The basic idea should be to maximize the return from the resources, provided to support and develop small and medium businesses.

© Шмаков М. Р., 2015

МЕЗОУРОВЕНЬ**Региональное развитие**

УДК 339.37

А. А. Бажанов***Бажанов Алексей Анатольевич, соискатель**Самарская государственная сельскохозяйственная академия, г. Самара**gdm.ru@mail.ru***ТРАНСФОРМАЦИЯ МАГАЗИННЫХ И ВНЕМАГАЗИННЫХ ФОРМАТОВ
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
И РЫНОЧНЫХ РЕГУЛЯТОРОВ**

Ключевые слова: розничная торговля, розничные рынки, розничные продовольственные сети, торговые центры, оборот розничной торговли, форматы розничной торговли, государственные и рыночные регуляторы.

Розничная торговля является самой важной отраслью хозяйственной деятельности России. Именно в этой сфере заканчивается процесс перехода товаров в сферу личного потребления граждан нашей страны. С помощью разных форматов розничной торговли происходит доведение товаров народного потребления до конечного потребителя.

Торговля вместе с финансовой и банковской системами образует в рыночной экономике такую часть инфраструктуры, без которой она не может функционировать. В основном рынок создают независимые конкурирующие между собой товаропроизводители, которые не смогли бы ни конкурировать, ни получать прибыль, не будь торговых посредников и торговли. Торговлю в этом случае можно назвать главным элементом товарно-денежного оборота.

Современный рынок представляет большую систему связей между производителями и потребителями, а также сложнейший механизм выявления и согласования их экономических интересов. Предпосылки для конкуренции, банкротства и саморазвития торговых предприятий и организаций были созданы при переходе России к рыночным отношениям. Материальная база коммерческой деятельности, предпринимательства и бизнеса начала интенсивно формироваться в послереформенный период. Об этом процессе свидетельствуют доли предприятий и организаций негосударственного сектора, которые были образованы заново или посредством приватизации государственного сектора и созданной инфраструктуры, обеспечивающей развитие негосударственных торговых предприятий.

В настоящее время на федеральном и региональном уровне объем потребительского рынка и его структура в большей степени зависят и от организационной деятельности предприятий розничной торговли, и от платежеспособности населения.

Выручка от продажи населению товаров, которые могут быть использованы как для личного потребления, так и для использования в домашнем хозяйстве, составляет оборот розничной торговли. Оборот розничной торговли приводится в фактических продажных ценах, которые включают и торговую наценку, и налог на добавленную стоимость, а также аналогичные обязательные платежи. Формирование данного оборота розничной торговли происходит путем продажи товаров населению. При этом используются различные форматы розничной торговли, роль и перспективы развития которых в России огромны.

В статье предлагается рассмотрение розничной торговли с позиции составляющих ее форматов. Также на основе данных сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью организаций и предприятий розничной торговли предполагается выявление закономерности формирования и развития форматов розничной торговли на примере Самарского региона.

Полученные выводы позволяют выявить наиболее перспективные в будущем форматы розничной торговли.

Торговля в дореформенный период являлась одной из крупнейших отраслей единого народнохозяйственного комплекса и самой большой по численности работников среди отраслей сферы товарного обращения: торговли, материально-технического снабжения и сбыта [1].

После смены монопольной системы государственной торговли системой свободной торговли и

предпринимательства, основанной на самостоятельности и независимости хозяйствующих субъектов, розничная торговля стала основой экономики нашей страны [2]. В настоящее время она выступает гарантом финансовой стабильности государства. Розничная торговля является источником поступления денежных средств в бюджеты различных уровней посредством извлечения акцизов и налога на

добавленную стоимость при каждой операции купли-продажи.

Среди основных отраслей экономики торговля занимает лидирующие позиции по размеру налоговых поступлений в консолидированный бюджет. Также торговая отрасль лидирует и по числу торговых предприятий, и по численности занятых в ней работников. В качестве предприятий розничной торговли выступают предприятия торговли, которые осуществляют продажу товаров и выполнение услуг торговли покупателям для их личного, семейного и домашнего использования [3].

В соответствии с формами продаж розничная торговля может быть магазинной и внемагазинной. В зависимости от месторасположения торговых объектов различают стационарную и нестационарную магазинную розничную торговлю [4].

Основными форматами нестационарной розничной торговли являются развозная и разносная торговля. В зависимости от объемов деятельности выделяют розничную и мелкорозничную торговлю. Стационарной торговлей является торговая деятельность, осуществляемая в торговых объектах, установленных на заглубленных фундаментах и присоединенных к городским инженерным коммуникациям. К стационарным объектам розничной торговли относятся магазины, павильоны, киоски и торговые автоматы.

Под нестационарной розничной торговлей понимают торговлю, осуществляемую индивидуальными предпринимателями и организациями в легко разбираемых палатках, автолавках, автоцистернах. В качестве нестационарных торговых объектов также выступают объекты без заглубленных фундаментов и не присоединенные к городским инженерным коммуникациям.

Развозная нестационарная торговля осуществляется при использовании специально оборудованных транспортных средств и применяемого совместно с ними мобильного оборудования. В качестве транспортных средств используются автомагазины, магазины-вагоны и магазины-суда.

Разносная нестационарная торговля осуществляется путем непосредственного контакта продавца с покупателем на улице, на транспорте (на борту самолетов, в поездах), на дому, а также в учреждениях, организациях и предприятиях. Разносная нестационарная торговля ведется с лотков, прилавков, корзин.

Торговлю в павильонах, палатках, киосках, торговых автоматах по объемам бизнеса относят к мелкорозничной торговле. Данный вид торговли занимается реализацией товаров массового и повседневного спроса, а именно: кондитерских изделий, сигарет и пива.

Важнейшей особенностью последних 20 лет является растущая глобализация торговли. Она дала покупателям возможность приобретать большое

число свежих и переработанных продуктов в течение всего года [5].

Данное обстоятельство, жесткая конкуренция и постоянная потребность в цивилизованных формах торговой деятельности приводят к объединению торговых объектов в торговые розничные сети, торговые центры и комплексы мелкорозничной торговли.

Под розничной торговой сетью понимают ряд магазинов, действующих под одной вывеской, единым брендом [6].

Торговая розничная сеть не имеет ограничений ни по месторасположению торговых предприятий, ни по их количеству. Основными целями розничной торговой сети являются получение максимальной прибыли при условиях жесточайшей экономии операционных затрат и оптимальном размещении магазинов [7].

Достижение этих целей приводит к росту и укрупнению розничных сетей, а также изменению баланса сил между производителями традиционных брендов и розничными сетями. Розничные магазины становятся крупнее компаний-производителей и, как следствие этого, могут диктовать им свои условия [8].

Под торговым комплексом понимают совокупность торговых предприятий для реализации наиболее универсального ассортимента товаров и оказания широкого набора услуг, а также централизации функции хозяйственного обслуживания их торговой деятельности [9].

Комплексы мелкорозничной торговли представляют собой временно используемую территорию с размещенными на ней объектами мелкорозничной торговли. В качестве таких комплексов выступают мини-рынки, а также вещевые, специализированные, универсальные розничные и сельскохозяйственные рынки. Сельскохозяйственные рынки – это современная форма колхозных рынков советского периода. Сельскохозяйственные рынки, так же как и колхозные, оказывают существенную помощь торгующим на рынках сельским жителям в реализации своих продуктов [10].

Рынки и мелкорозничные предприятия не играют столь заметной роли в жизни городов и областей, однако всегда служили дополнением традиционным магазинным форматам [11]. Другим форматом розничной торговли является внемагазинная розничная торговля. Данный формат торговли подразделяется на прямые и дистанционные продажи.

В качестве прямых продаж понимают личные продажи товаров широкого потребления посредством индивидуальных контактов с потребителем и информирования покупателей о товарах с использованием почтовой и электронной рассылки, телемаркетинга или телефону. В основном такие продажи товаров осуществляются при личном контакте покупателя и продавца, на групповых презентациях и при доставке товаров на дом.

Рассылочная торговля ведется при использовании бумаги и почтовых служб.

Торговля по телефону представляет собой персональное обращение к каждому клиенту по телефонной коммуникации. Такой формат торговли приводит прямо к потребителям товаров.

Дистанционная продажа товаров осуществляется путем обращения ко всем потенциальным потребителям для их последующего ознакомления с описанием товаров, содержащихся в каталогах, проспектах, буклетах, посредством электронных средств массовой информации, средств связи или иными способами, которые исключают возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром либо образцом товара [12].

Учитывая избирательность восприятия потенциальных покупателей, то есть восприятия не всей предоставляемой информации, а только той ее части, которая необходима им в данный момент времени, производители и крупные игроки на розничном рынке товаров и услуг осуществляют доведение до потребителей тематической информации, рассчитанной исключительно на конкретного потребителя [13].

Дистанционная торговля подразделяется на посылочную и электронную.

Посылочная торговля осуществляется по заказам, выполняемым в виде почтовых отправлений. При почтовой торговле покупатель с товаром чаще знакомится из каталогов. Он использует различные средства связи для оформления заказа. Оплата заказа производится при получении посылки или предварительно.

Другим форматом дистанционной торговли является электронная торговля. При этом для общения с продавцом используется электронная система в виде компьютера или другого технического средства.

Технология обслуживания покупателя при электронной торговле включает в себя следующие операции: выбор товара, заказ товара, оплата товара, доставка товара покупателю. Электронная торговля осуществляется через Интернет, виртуальные магазины и электронную почту. Телевизионная торговля также представляет формат дистанционных продаж стремительно растущего сектора розничной торговли.

Рынок как экономическая категория, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений, представляет собой совокупность экономических отношений и связей между покупателями (потребителями) и продавцами (производителями) в процессе движения товаров [14].

Выручка от продажи товаров народного потребления по всем форматам розничной торговли формирует оборот розничной торговли [15]. По обороту розничной торговли за несколько лет можно сделать выводы о росте или снижении выручки по

каждому формату розничной торговли и трансформации форматов розничной торговли.

В 2013 году оборот розничной торговли в Российской Федерации составил 23668,4 млн рублей, в Самарской области – 558547,3 млн рублей. При этом оборот торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка был 516921,6 млн рублей, и продажа товаров на розничных рынках и ярмарках была 41625,7 млн рублей [16].

В 2014 году оборот розничной торговли в Российской Федерации составил 26118,9 млн рублей, в Самарской области – 622918,1 млн рублей. При этом оборот торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка был 581765,6 млн рублей, и продажа товаров на розничных рынках и ярмарках была 41152,5 млн рублей [17].

Таким образом, при росте показателя совокупного оборота розничной торговли происходит ежегодное снижение показателя оборота продажи товаров на розничных рынках и ярмарках. Причиной этого процесса являются действия регуляторов, принимаемых на государственном уровне. Деятельность розничных рынков с 2007 года регулируется специальным Федеральным законом Российской Федерации № 271-ФЗ от 30.12.2006 «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации».

Согласно действующему законодательству с 1 января 2010 года для торговли на рынках, кроме сельскохозяйственных рынков, управляющие компании должны использовать исключительно капитальные здания, строения, сооружения. Выполнение предъявляемых Федеральным законом жестких требований привело к сокращению количества розничных рынков и их доли в обороте розничной торговли. Также произошло снижение роли розничных рынков и ярмарок в обеспечении населения как продовольственными, так и непродовольственными товарами. Розничные рынки стали сдавать свои позиции в пользу других форматов розничной торговли [18].

Торговля, считает Е. Р. Храмцова, яркий представитель потоково-процессных видов деятельности. Ее четкая ориентация на коммерческий результат определяет в условиях рынка и конкуренции необходимость постоянного совершенствования [19].

Современная розничная торговля (ритейл) играет огромную роль в нашем постоянно меняющемся мире. Данная сфера является одним из основных источников занятости населения. Результативность торговой деятельности зависит от настроений потребителей и новых способов ведения торговли [20].

В последнее время наблюдается интенсивная трансформация оборотов розничной торговли между ее форматами. Эта трансформация вызвана действиями рыночных регуляторов. Рыночные регуляторы формируются из модных тенденций в рознич-

ной торговле, новых требований потребителя к процессу выбора товара, формированию цены и форме обслуживания. Под действием рыночных регуляторов происходит увеличение объемов продаж внемагазинного формата розничной торговли: прямые продажи стали динамичным и быстро развивающимся способом сбыта товаров и услуг. Большое будущее прогнозируют почтовой и электронной торговле в России.

Действующий в настоящее время экономический кризис в совокупности с применяемыми в отношении России санкциями приводят к необходимости ведения четко выверенной антикризисной политики совместно с адресным действием государственных и рыночных регуляторов в отношении участников розничной торговли.

Антикризисная политика России должна основываться прежде всего на недопущении макроэко-

номической разбалансированности системы и умелом задействовании внутренних источников покрытия бюджетного дефицита страны [21].

В качестве адресных действий государственных и рыночных регуляторов могут выступить, например, поддержка государством отечественных сельхозпроизводителей, с одной стороны, и переориентация предприятий розничной торговли на продукцию отечественного производства – с другой. Эти комплексные меры могут привести к интенсивному развитию как магазинных, так и внемагазинных форматов розничной торговли, например: повышению привлекательности для покупателей торговых розничных сетей, реализующих отечественные продукты питания, а также увеличению доли интернет-торговли отечественными продуктами питания с последующей их доставкой на дом.

Список литературы

1. Сребник Б. В. Экономика торговли : учебник для вузов по спец. «Финансы и кредит». – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Высш. шк., 1989. – 231 с.
2. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. Коммерция и технология торговли. – 2-е изд. – М. : Информац.-внедренч. центр «Маркетинг», 2000. – 448 с.
3. ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. – Вед. 2011-01-01. – М. : Стандартинформ, 2010. – 20 с.
4. Чкалова О. В. Торговое дело : учеб. пособие для вузов. – М. : ФОРУМ, 2015. – 384 с.
5. Мейес Т., Мортимор С. Эффективное внедрение НАССР: Учимся говорить на опыте других : пер. с англ. В. Широкова. – СПб. : Профессия, 2005. – 288 с.
6. Просвиркин Н. Ю. Моделирование поставок для розничных сетей. – Пенза : МАКУ. ПГУ, 2010. – 116 с.
7. Чеглов В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : практикум. – М. : Вузовский учебник: ИНФРА – М, 2013. – 224 с.
8. Кумар Н. Марки торговых сетей: Новые конкуренты традиционных брендов : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 256 с.
9. Егоров В. Ф. Организация торговли : учебник. – СПб. : Питер, 2006. – 352 с.
10. Иваницкий В. И. Экономика советской торговли : учеб. пособие для вузов. – М. : Экономика, 1990. – 334 с.
11. Храмцова Е. Р. Логистические основы организации розничной торговли // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2011. – № 3 (18). – С. 114-121.
12. ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования. – Вед. 2011-01-01. – М. : Стандартинформ, 2010. – 12 с.
13. Гузелевич Н. Ю. Фокусы мерчандайзинга. Эффективные «трюки» для торговцев и поставщиков. – СПб. : Питер, 2010. – 160 с.
14. Мелентьева В. В. Экономика торгового предприятия : практикум. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 272 с.
15. Состояние розничной торговли Самарской области в 2012 году : аналитическая записка / Самара стат. – Самара, 2013. – 31 с.
16. Основные показатели торговли Самарской области за 2013 год : бюллетень / Самара стат. – Самара, 2014. – 31 с.
17. Основные показатели торговли Самарской области за 2014 год : бюллетень / Самара стат. – Самара, 2015. – 32 с.
18. Баженов Ю. К. Розничная торговля в России : монография. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 239 с.
19. Храмцова Е. Р. Внемагазинная торговля как элемент логистической торгово-розничной системы региона // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2008. – № 1 (22). – С. 136-140.
20. Ньюман Э., Каллен П. Розничная торговля: организация и управление : пер. с англ. / под ред. Ю. Куптуревского. – СПб. : Питер, 2005. – 416 с.
21. Архипов С. и др. Финансовый кризис в России и в мире. – М. : Проспект, 2010. – 256 с.

A. A. Bazhanov*

**Bazhanov Alexey, applicant
of Samara State Agricultural Academy, Samara
gdm.ru@mail.ru*

TRANSFORMATION OF STORE AND NON-STORE RETAIL FORMATS UNDER THE INFLUENCE OF STATE AND MARKET REGULATORS

Keywords: retail, retail markets, retail food chains, shopping centers, retail turnover, retail formats, state and market regulators.

Retail trade is the most important sector of economic activity in Russia. This is the final stage of goods transition to the personal consumption of our citizens. With the help of various retail formats different goods are delivered to the end consumer.

Trade, together with financial and banking systems, constitutes a part of the infrastructure in the market economy, without which it can not function. Basically, the market is composed by independent competing producers who wouldn't be able to either compete or make profits without resellers and trade. Thus, trading can be considered the key element of the commodity-money circulation.

The modern market is a large system of relations between producers and consumers, as well as sophisticated mechanisms of identification and coordination of their economic interests. Prerequisites for competition, bankruptcy and self-development of commercial enterprises and organizations were established with Russia's transition to the market economy. The material basis for commercial activities, entrepreneurship and business started to form intensively in the post-reform period. This process is characterized by the share of enterprises and private sector organizations, which were newly formed or privatized from the public sector and infrastructure, used for the development of non-state trading enterprises.

Currently, at federal and regional levels, the volume of consumer market and its structure largely depend on the organizational activities of retailers and paying capacity of the population.

Income from the sale of goods to the population, which can be used both for personal use and for the household, makes the retail trade turnover. Retail trade turnover is expressed in actual sales prices, including markup, value added tax and similar mandatory payments. Retail turnover is formed through the sale of goods to the population. Variety of retail formats are being used, having the important role and development prospects in Russia.

The paper considers the retail trade from the perspective of its formats. Also, based on continuous federal statistical supervision over the activities of retail organizations and companies, the author suggests identifying patterns of formation and development of retail formats by the example of Samara region.

Obtained information will help to identify the most promising retail formats.

© Бажанов А. А., 2015

УДК 379.85

А. В. Волков*

**Волков Александр Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Сочинский научно-исследовательский центр Российской академии наук, г. Сочи
alex-v-volkov@mail.ru*

Т. А. Волкова-Гончарова*

**Волкова-Гончарова Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Сочинский государственный университет, г. Сочи
benking@mail.ru*

П. П. Чуваткин*

**Чуваткин Петр Петрович, доктор экономических наук, профессор
Сочинский государственный университет, г. Сочи
Lores@sochi.ru*

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Ключевые слова: региональная экономика, рекреация, туризм, институциональные условия, развитие территории.

Обоснован подход к определению термина «институциональные условия развития рекреационно-туристской территории», а также определена совокупность наиболее значимых условий такого рода. Отличительной особенностью данной совокупности является увязка ее элементов с различными этапами обеспечения устойчивого развития рекреационно-туристской территории, включая этапы комплексного экономического развития, выделения рекреационно-туристской индустрии в качестве отрасли специализации, достижения состояний социальной и экологической конкурентоспособности, а также формирования трендов долгосрочного расширенного воспроизводства ресурсного потенциала территориальной экономики. Обоснована возможность использования в качестве дополнительных критериев классификации институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий признаков характера закрепления, субъекта и объекта институционального воздействия, уровня формирования, сферы проявления и характера воздействия на процесс формирования институциональной среды.

Наиболее полным и поэтому широко распространенным подходом к пониманию термина «институт» считается сегодня подход, предложенный Д. Нормом: «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [9]. Институты как правила общественного взаимодействия не могут быть какой-то теоретической абстракцией, они должны реализовываться на практике. Исходя из этого Д. Норт развивает понимание института: «Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [10]. То есть обязательными признаками института являются санкции за его нарушение, действенный механизм реализации данных санкций, а также повторяемость регулируемых им отношений.

С другой стороны, толковый словарь С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой определяет «условие» как: «1) Обстоятельство, от которого что-н. зависит... 2) Требование, предъявляемое одной из договаривающихся сторон... 3) Устное или письменное соглашение о чём-н., договорённость (устар.)... 4) мн. ч., чего. Правила, установленные в какой-н. области жизни, деятельности... 5) мн. ч. Обстановка, в к-

рой происходит, осуществляется что-н. ... 6) обычно мн. ч. Данные, требования, из которых следует исходить...» [11]. В контексте настоящего исследования актуальным представляется пятое из перечисленных выше значений, основываясь на котором можно предложить следующее определение: институциональные условия – это обстановка для осуществления какого-либо процесса либо существования некоего объекта, которая определяется взаимодействием и взаимным влиянием правил поведения, действующих для членов общества.

Институциональные условия как некая обстановка представляют собой сумму взаимодействия многих институтов – факторов ее формирования. Для обозначения каждого из них в отдельности может использоваться термин «институциональное условие», в котором слово «условие» использовано в первом из значений, предложенных приведенной выше цитатой. Данные институты могут поддерживать или ослаблять влияние друг друга, одни из них в силу специфики действующих санкций и мотиваций могут проявляться сильнее, другие – слабее.

Институты могут существовать в неформальной форме (обычай, табу, практики и пр.) или быть формальными (законодательные и др. нормы, определяющие права и обязанности членов общества). Первые в большей степени характерны для не-

больших сообществ, где меньше издержки контроля соблюдения «правил игры», а также для менее развитых и богатых общественных систем, предоставляющих индивиду меньше жизненных альтернатив и тем самым увеличивающих значимость санкций за нарушение установленных правил поведения. Кроме того, неформальные институты более характерны для статичных сообществ, в которых такие нормы, становясь традиционными, могут сохраняться и восприниматься в качестве императива поведения в течение длительного времени.

Наоборот, с развитием общества превалирующая роль переходит от неформальных к формальным институтам, среди которых Д. Норт предлагает выделять политические и экономические правила, а также контракты. Данная совокупность институциональных правил может быть представлена в виде иерархии, на вершине которой стоит конституция, ниже располагаются парламентские законы и их своды (кодексы), еще ниже расположены постановления уполномоченных органов исполнительной власти, затем – решения и постановления органов местного самоуправления и, наконец, на самом нижнем уровне находятся индивидуальные контракты. В основе данного деления лежит ресурсная емкость изменения формального правила: чем выше уровень, на котором оно располагается, тем больше ресурсов необходимо для его изменения.

Примечательно, что, несмотря на постепенное смещение по мере развития общества акцента на формальные институты, обязательным условием их функциональности остается соответствие принятым неформальным институтам. Как только формальный институт входит им в противоречие, он становится недействительным, а правилом общественного взаимодействия в данной области становится неформальный институт. Именно поэтому последнее, собирательно обозначаемые термином «культура», ставятся Д. Нортоном на самый высокий (надконституционный) уровень институциональной иерархии [9].

О. Уильямсон в рамках предложенной им схемы институционального анализа предлагает объединять надконституционные, политические и экономические институты единым термином «институциональная среда», по смыслу созвучным предложенному нами определению институциональных условий как обстановки. Контракты же, называемые институциональными соглашениями, он ассоциирует с частными проявлениями взаимоотноше-

ний в условиях имеющейся институциональной среды. Институциональная среда по Уильямсону формируется под влиянием индивидуального поведения членов общества (например, посредством выборов представительных органов власти) и заключаемых ими институциональных соглашений. После своего формирования она, в свою очередь, начинает разрешать или, наоборот, запрещать те или иные институциональные соглашения и определять индивидуальное поведение субъектов своего формирования [14].

Наложение предложенного определения термина «институциональные условия» на территорию как объект исследования формирует понимание институциональных условий развития территории как результата взаимодействия и взаимного влияния принятых в обществе правил поведения, оказывающего влияние на процесс территориального развития. Причем в предыдущих исследованиях авторами была обоснована следующая приведенная ниже последовательность развития территории [15].

На первоначальном этапе территория должна достичь состояния комплексного экономического развития, которое предполагает выполнение двух основных условий. Во-первых, на данной территории имеются и достаточно развиты все необходимые для жизнедеятельности ее населения и функционирования экономики отрасли народного хозяйства (как, например, транспорт, энергетика, связь и пр.). И, во-вторых, продукты отраслей, отсутствующих на данной территории, но необходимых ее населению и субъектам ее экономической системы, получают ими в рамках межрегионального и международного обмена, осуществляемого на основе рыночных принципов.

На следующем этапе в составе отраслей народного хозяйства, участвующих во внешнем рыночном обмене данной территории, выделяются одна или несколько немногочисленных отраслей специализации, на долю которых приходится основная часть такого рода обмена. В рассматриваемом нами случае рекреационно-туристской специализации территории можно утверждать, что в качестве одной из отраслей ее межрегиональной и международной специализации выступает условная рекреационно-туристская отрасль (на самом деле представляющая собой межотраслевой комплекс), прямо или косвенно участвующая в обслуживании туристов, прибывающих на данную территорию.

Неформальные институциональные (культурные) условия: – выражение интересов предпринимателей и населения представительными органами власти; – верховенство права; – равенство прав и возможностей; – конкуренция во всех сферах жизни; – эффективность как источник конкурентного преимущества; – стратегия долгосрочности в личном и корпоративном поведении; – социальная ответственность бизнеса				
Формальные институциональные условия:				
Экономического развития территории: – неприкосновенность личности и собственности; – защищенность инвесторов и контрактов; – свобода контрактов, экономическая конкуренция и анти-монопольные механизмы; – минимальность административных барьеров; – благоприятность налогообложения и тарифного регулирования; – благоприятность визового и валютного режимов; ¹ – доступность квалифицированных кадров, инфраструктуры и финансирования	Рекреационно-туристского развития территории: – создание «эпизодических» событийных и защищенность природных, культурных и пр. «постоянно действующих» аттракций; – государственное стимулирование развития туристской индустрии в качестве приоритетной отрасли специализации; – государственная поддержка разработки и продвижения на отечественном и международном рынках новых туристских продуктов; – наличие системы подготовки и привлечения специализированных кадров	Повышения уровня социальной защиты населения территории: – защищенность культуры и собственности коренных народов, межнациональная и межконфессиональная стабильность; – высокое развитие и доступность услуг здравоохранения и образования; – высокое развитие систем обеспечения занятости населения и предоставления социальных услуг; – достойный уровень заработной платы низкооплачиваемых категорий работников и пенсий по старости; – достойный уровень социальных пенсий, пособий и стипендий	Повышения уровня экологического благополучия территории: – жесткие экологические стандарты жизнедеятельности населения и хозяйственной деятельности предприятий; – ограничения хозяйственной деятельности на особо охраняемых природных территориях; – стимулирование инвестиций во внедрение безотходных и зеленых технологий, периферийные районы, обновление основных фондов и повышение экономической активности сельских общин; – стимулирование инвестиций в разработку безотходных и зеленых технологий, создание систем информационного и консультационного сопровождения их внедрения; – бюджетное финансирование охраны природной среды и культуры местных общин за счет поступлений от туризма; – экологическая экспертиза инвестиционных проектов	Обеспечения условий долгосрочного развития: – законодательное закрепление обязанности соблюдения ключевых институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий и санкций за их нарушение; – долгосрочные гарантии невозможности ухудшения действующего законодательства в области обеспечения ключевых институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий; – надзорная и судебная защита обеспечения ключевых институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий

Рис. 1. Ключевые институциональные условия развития рекреационно-туристских территорий

¹ Институциональные условия развития рекреационно-туристской территории сформулированы авторами на основе анализа специальной литературы по данной тематике, среди которой необходимо отдельно отметить [19].

Вслед за превращением рекреационно-туристской отрасли в отрасль специализации, вовлечением ее в процессы конкуренции на соответствующих рынках (о наличии определенного уровня конкурентоспособности на них будет свидетельствовать сам факт, что рекреационно-туристский продукт территории приобретает достаточно большим числом «внешних» потребителей) актуальной становится задача обеспечения социальной и экологической конкурентоспособности территории. Первая, в конечном счете, сводится к лучшей социальной защищенности населения, которая привлекает сюда лучших специалистов, чем развивает кадровый потенциал экономики территории и создает предпосылки для роста ее стратегической конкурентоспособности. Вторая означает лучшую экологическую ситуацию, также привлекающую сюда население, что по своему эффекту сходно с ростом социальной конкурентоспособности. И, кроме того, рост экологической конкурентоспособности означает рост туристской привлекательности территории, стимулирующий дальнейшее углубление ее рекреационно-туристской специализации.

Наконец, на последнем этапе в цепочке обеспечения развития территории стоит задача формирования долгосрочных трендов наращивания природных, материально-технических, технологических и кадровых ресурсов рекреационно-туристской деятельности, осуществляемой на территории, то есть обеспечения устойчивости ее рекреационно-туристского развития.

Таким образом, институциональные условия развития рекреационно-туристской территории прежде всего могут быть классифицированы с точки зрения того, как принятые правила общественного взаимодействия способствуют достижению целей экономического развития при опережающем развитии рекреационно-туристской отрасли, повышения уровней социальной защиты населения и экологического благополучия территории, создания для данных процессов долгосрочных трендов (рис. 1). Другими возможными критериями их классификации являются:

1. Характер закрепления (формальные и неформальные).
2. Субъект и объект институционального воздействия (население, предприниматели, государство и бюрократия).
3. Уровень формирования (федеральный, региональный и местный).
4. Сфера проявления (политическая, правовая, экономическая, административная и культурная).
5. Характер воздействия на процесс формирования институциональной среды (стимулирующий и гарантирующий (препятствующий)).

Деление институциональных условий с точки зрения признака характера закрепления было описано выше. С точки зрения признака субъектности институционального воздействия принципиальным моментом является то, что любое институциональное условие как модель типового взаимодействия внутри общества формируется под влиянием дей-

ствий какой-то определенной группы его членов, осуществляемых для реализации ее интересов. Причем при осуществлении этих действий данная группа активно взаимодействует и ищет консенсус с другими заинтересованными группами. То есть в основе формирования и функционирования любого институционального условия развития рекреационно-туристской территории лежит интерес определенной группы, в роли которой, как мы полагаем, выступают население, предприниматели и государство, включая органы местного самоуправления. Последнее в условиях представительства, верховенства права и конкурентности формулирует свой интерес как максимально эффективное исполнение своих классических хозяйственной, социальной, культурно-воспитательной и пр. функций. По мере же того, как соблюдение перечисленных условий ослабевает, интерес государства трансформируется в интерес бюрократии, включая ее заинтересованность во власти, обогащении, несменяемости, наследуемости привилегий и т. д. В большинстве же случаев интерес государства как источник формирования института представляет собой некую характерную для конкретных условий комбинацию его классических интересов и интересов бюрократии. Поэтому для целей классификации субъектов формирования институциональных условий развития рекреационно-туристской территории данные интересы должны разделяться.

И наоборот, каждый институт предполагает определенную модель поведения конкретной общественной группы и санкции для нее при несоблюдении данной модели поведения. То есть население, бизнес-сообщество и государство могут выступать не только как субъект, инициирующий формирование институционального условия развития рекреационно-туристской территории, но и как объект его воздействия.

Анализ ключевых институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий позволяет сделать заключение, что в части неформальных условий в подавляющем большинстве случаев субъектами их формирования выступают население и (или) бизнес, а объектом исполнения – государство. (Исключением в данном случае выступают лишь институциональное условие долгосрочности стратегий поведения, где они меняются местами, а также институт социальной ответственности бизнеса, где он выступает объектом исполнения институционального условия, субъектом формирования которого выступает население.) В части же формальных условий, наоборот, государство, как правило, выступает в качестве субъекта их формирования, а население и бизнес являются исполнителями, учитывающими в процессе своей деятельности созданные для них стимулы и рамки поведения. (Например, не осуществляя посягательств под угрозой уголовного преследования на чужую собственность, инвестируя под влиянием налоговых и иных льгот в предприятия по оказанию рекреационно-туристских услуг и т. д.)

При этом принципиально важным представляется следующий момент. Если в силу плохого качества созданных неформальных условий акцент в балансе интересов «государство-бюрократия» будет смещен в сторону последней, качественные формальные условия не могут быть созданными, т. к. они либо не входят в сферу интересов бюрократии на всех уровнях государственного управления и в особенности на местах, либо прямо им противоречат. Как, например, входят в прямое противоречие желанию местных бюрократических элит перераспределять активы и извлекать бюрократическую ренту необходимые для развития экономики неприкосновенность собственности, конкуренция, отсутствие административных барьеров, свобода контрактов и пр.

И неформальные, и формальные институциональные условия развития рекреационно-туристских территорий формируются на всех уровнях государственной системы – от федерального до местного. На федеральном уровне задаются общие черты и тренды развития институциональной среды, которые затем приобретают индивидуальные особенности на уровне субъектов федерации и конкретные формы на местном уровне. Что, в конечном счете, выражается в определенных конкурентных преимуществах и недостатках с точки зрения возможностей развития рекреационно-туристской деятельности, имеющихся у тех или иных субъектов федерации и муниципальных образований.

Таким образом, институциональные условия развития рекреационно-туристских территорий должны быть классифицированы с точки зрения того, на каком уровне происходит основной объем их формирования. Классическим примером данной ситуации является то, что, например, налоговый, тарифный, визовый и валютный режимы практически полностью задаются на федеральном уровне, формирование и продвижение туристских продуктов, подготовка специализированных кадров и некоторые другие функции осуществляются в основном регионами, а организация работы системы здравоохранения, экологическая экспертиза конкретных инвестпроектов и т. п. – муниципалитетами.

Различные институциональные условия оказывают свое влияние на процесс развития рекреационно-туристских территорий в разных сферах жизни общества. Например, представительство интересов населения и бизнеса во власти, верховенство права и некоторые другие условия означают воздействие на процесс в политической сфере, неприкосновенность личности и собственности, защиту инвесторов, контрактов и пр. – в сфере правовой, свобода контрактов, благоприятствующие режимы налогообложения и тарифного регулирования – в сфере экономики, отсутствие административных и визовых барьеров – в сфере администрирования и т. д. В силу данного факта сфера проявления институциональных условий развития территорий рекреационно-туристской специализации представляет собой еще один критерий классификации данных условий.

Наконец, еще одним критерием классификации институциональных условий развития рекреационно-туристских территорий является характер их воздействия на рассматриваемый процесс. С данной точки зрения могут быть, как мы полагаем, выделены стимулирующие и гарантирующие или препятствующие институциональные условия. Первые (например, благоприятные налоговые, валютные, визовые, административные и прочие режимы, обеспечивающие развитие туристской индустрии) выступают дополнительным побуждающим мотивом, привлекающим на территорию туристов и инвесторов, акселератором экономического развития данной территории. Наоборот, вторые (личная и имущественная защищенность, минимальность возможных административных вмешательств, запрет на неблагоприятное изменение действующего законодательства и пр.) являются не стимулами, а препятствиями для посягательств на личность, имущество и экономические интересы туриста и инвестора. Таким образом, они выступают гарантиями неприкосновенности как самих инвесторов и туристов, так и инвестиций, осуществляемых первыми для создания индустрии по обслуживанию вторых.

Список литературы

1. Азоев А. Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2007. – С. 208.
2. Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности объектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2 (52). – С. 83-89.
3. Гайдукевич Л. Туристская политика в расширенном Европейском союзе // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 4.
4. Галасюк С. С. Модели государственного регулирования в сфере туризма // Научные исследования в сфере туризма : труды Международной туристской академии. – 2010. – Вып. 6. – С. 189-204.
5. Гончарова Н. А. Развитие туристской дестинации. – Ольборг : Ольборгский ун-т, 2010. – 152 с.
6. Дмитриев М. Н. Новые организационно-экономические отношения в туристском секторе экономики региона. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2010. – 128 с.
7. Иншаков О. В., Лебедева Н. Н. Хозяйственный и институциональный механизмы: соотношение и взаимодействие в условиях социально-рыночной трансформации российской экономики // Вестник Волгоградского гос. ун-та. – 2000. – Вып. 5.
8. Квартальнов В. А. Стратегический менеджмент в туризме. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 80 с.

9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Начала, 1997.
10. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – Вып. 2. – Т. 1.
11. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка (он-лайн версия) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ozhegov-term-36798.htm> (Дата обращения 14.05.2015).
12. Организация Объединенных Наций. Международные рекомендации по статистике туризма, 2008 год. – Мадрид, Нью-Йорк, 2010.
13. Портер Майкл Э. Конкуренция : пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с. : ил.
14. Williamson O. E. The New Institutional Economics. Taking Stock. Looking Ahead // Journal of Economic Literature. – 2000. – № 38 (3). – P. 595-0613.
15. Волков А. В., Чуваткин П. П. Конкурентоспособность и устойчивость развития территории // Научный и производственно-практический журнал «Экономика и управление» Минского института управления. – 2013. – № 3.
16. Свободные экономические зоны и развитие туризма : монография / М. М. Амирханов и др. – Сочи : СГУТиКД, 2006. – 154 с.
17. Инновационная деятельность : толковый словарь. – 2-е изд., доп. / отв. ред. В. И. Суслов. – Новосибирск, 2008. – 224 с.
18. Шпелев И. Г., Маркова Ю. А. Туристско-рекреационные кластеры – механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развитием регионов [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 3 (11). – URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/3/markova.pdf>
19. Birgit Steck. Sustainable Tourism as a Development Option. Practical Guide for Local Planners, Developers and Decision Makers. Eschborn, 1999.
20. Opinion of the European Economic and Social Committee on Tourism Policy in the Enlarged EU (2005/C 255/02) // Official Journal of the European Union. 2005. V. 4.
21. World Economic Forum. Insight report. The Travel and Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation. Geneva, 2013.

A. V. Volkov*

**Volkov Alexander, PhD in Economics, Associate Professor
of Sochi Research Center of the Russian Academy of Sciences, Sochi
alex-v-volkov@mail.ru*

T. A. Volkova-Goncharova*

**Volkova-Goncharova Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor
of Sochi State University, Sochi
benking@mail.ru*

P. P. Chuvatkin*

**Chuvatkin Pyotr, Doctor of Economics, Professor
of Sochi State University, Sochi
Lores@sochi.ru*

CLASSIFICATION OF INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF RECREATIONAL AND TOURIST AREAS

Keywords: regional economy, recreation, tourism, institutional conditions, development of the territory.

The article justifies the approach to the definition of «institutional conditions for the development of recreational and tourist areas», and defines the set of most important conditions. Distinctive feature of this combination is the connection between its members with a variety of steps to ensure the sustainable development of recreational and tourist areas, including the integrated economic development, specialization on recreation and tourism industry, achievement of social and environmental competitiveness, as well as the formation of long-term expanded reproduction of the resource capacity of the territorial economy. The authors prove the possibility to use the fixing character, subject and object of institutional impact, formation level, manifestation and the nature of impact on the formation of the institutional environment as additional criteria for the classification of institutional conditions for the development of recreational and tourist areas.

УДК 338.486.2

А. Р. Давыдович*

**Давыдович Анна Рудольфовна, кандидат экономических наук, доцент*

Сочинский государственный университет, г. Сочи

davyanna@yandex.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ

Ключевые слова: комплексный экономический анализ, оценка эффективности, предприятие социального питания, матричный метод, обобщающий показатель, матричная модель, прибыль, товарооборот.

Рассмотрена методика оценки эффективности деятельности предприятия социального питания и предложены результаты апробации данной методики на конкретном предприятии г. Сочи. Целью написания данной статьи является разработка методики оценки эффективности деятельности предприятия социального питания с использованием матричного метода и определением обобщающего показателя оценки эффективности.

Современный комплексный подход к проведению экономического анализа деятельности предприятий предполагает широкое использование матричного метода с определением обобщающего показателя оценки эффективности.

За основу модели оценки эффективности деятельности предприятия социального питания автор предложил модель под условным названием «таблица-матрица». Элементами матрицы стали относительные показатели, полученные путем деления данных каждого столбца на данные каждой строки.

В исследовании были определены: основные блоки модели (ресурсы предприятия, его затраты и финансовый результат); система базовых показателей, таких как: прибыль, товарооборот, среднесписочная численность работников, количество посадочных мест, размер издержек производства и обращения, а также построена таблица-матрица индексных показателей эффективности деятельности конкретных предприятий.

В заключение исследования были сделаны следующие выводы: применение матричного метода при проведении экономического анализа позволяет, во-первых, провести общую диагностику состояния предприятий социального питания, выявить сильные и слабые стороны в финансово-экономической деятельности предприятия, во-вторых, дать обобщающую оценку эффективности деятельности. Кроме того, использование предложенного подхода способствует совершенствованию аналитической работы на предприятиях, принятию более обоснованных текущих и стратегических управленческих решений по развитию предприятия социального питания.

Проведение финансово-экономического анализа деятельности предприятий в существующих рыночных условиях предполагает комплексное использование матричного метода с определением показателя оценки эффективности.

Выбор системы базовых показателей и упорядочение их совокупности является особенностью применения данного метода на предприятиях социального питания и находится в прямой зависимости от поставленной цели и сформулированных задач экономического анализа. Если целью экономического анализа является получение объективной оценки эффективности деятельности предприятия, то для ее достижения необходимо сформировать совокупность базовых показателей, характеризующих ресурсы, затраты и полученный финансовый результат предприятия. При этом базовые показатели необходимо объединить в блоки и расположить в следующей зависимости: ресурсы – затраты – результат.

Данная зависимость воспроизводит существующие между показателями причинно-следственные отношения и учитывает современные требования к развитию предприятия социального питания.

Рассмотрим более подробно каждый блок в отдельности. По мнению автора, блок «ресурсы» мо-

жет включать в себя следующие составляющие: стоимость основных производственных фондов, оборотных средств, численность работников, размер товарных запасов и т. п.

Вместе с тем не все из вышеперечисленных показателей могут быть введены в блоки таблицы-матрицы. Например, товарные запасы в данный блок входить не могут, потому что, во-первых, может нарушиться приоритетная последовательность экономического анализа (ресурсы – затраты – результат), т. е. темп роста блока «результат» должен быть выше, чем у блоков «ресурсы» и «затраты». Во-вторых, увеличение товарных запасов в отчетном периоде является лишь предпосылкой увеличения товарооборота предприятия социального питания в плановом периоде, что не способствует росту финансового результата в данный момент времени.

Блок «Затраты» может включать в себя стоимость сырья и товаров, расходы на оплату труда, износ санитарной одежды, столового белья и т. п.

И наконец, блок «результат» финансово-хозяйственной деятельности предприятия социального питания может состоять из следующих показателей: товарооборот (объем реализованной собственной продукции, покупных товаров и т. д.); валово-

вой доход (сумма надбавок и наценок на реализуемую продукцию) и наконец, прибыль (от реализации собственной продукции и покупных товаров, балансовая, чистая).

Матричную модель оценки эффективности деятельности предприятия социального питания предлагается оформить в виде таблицы-матрицы и исходя из функциональных особенностей деятельности предприятия социального питания, и на основании вышеизложенных положений в ее структуру предлагается ввести такие показатели, как:

- ✓ прибыль, тыс. руб. (1);
- ✓ товарооборот, тыс. руб. (2);
- ✓ издержки производства и обращения, тыс. руб. (3);
- ✓ количество посадочных мест, шт. (4);
- ✓ среднесписочная численность работников, чел. (5).

Для того чтобы графически изобразить матрицу, необходимо построить таблицу и в дифференциальной последовательности в строках (слева направо) и столбцах (сверху вниз) расположить выбранные количественные показатели. При установлении порядка расположения показателей в строках и столбцах необходимо исходить из общеэкономических законов и принципов.

Показатель «прибыль» должен располагаться первым, поскольку он является конечным финансовым показателем деятельности предприятия социального питания, и темпы роста прибыли должны быть выше, чем темпы роста товарооборота предприятия питания. Следуя экономической логике построения показателей в системе далее должны следовать товарооборот, издержки производства и обращения, количество посадочных мест и, наконец, среднесписочная численность работников.

Если базовые показатели будут возрастать в предложенной последовательности (1), то эффективность деятельности предприятия питания будет иметь устойчивый темп роста:

$$t_p > t_{оп} > t_i > t_3 > t_4, (1)$$

где t_p – темп роста прибыли, %; $t_{оп}$ – товарооборот предприятия социального питания, %; t_i – издержки производства и обращения, %; t_3 – количество посадочных мест, %; t_4 – численность работников предприятия, %.

Заполнить предложенную таблицу необходимо относительными показателями, полученные при делении числовых данных столбца на числовые данные каждой строки. При этом относительные показатели базисного периода необходимо внести в первую строку каждой графы; показатели отчетного периода – во вторую; и наконец, значение индекса (темпа роста) соответствующего относительного показателя – в третью строку каждой графы.

Сформированную таблицу-матрицу нужно условно разделить на части по вертикали и по горизонтали, выделяя предложенные показатели (прибыль, товарооборот, издержки производства и обращения, количество посадочных мест, среднесписочная численность работников).

Кроме того, по диагонали таблицу-матрицу можно еще разбить на 5 частей, каждая из которых будет иметь свое экономическое содержание, и характеризовать определенную сторону эффективности деятельности предприятия социального питания, которая будет являться составной частью обобщающего показателя эффективности. Данный показатель эффективности предлагается рассчитать как корень n -ой степени из произведения индексов соответствующей зоны.

k_1 характеризует улучшения в изменении структуры «результатов» деятельности предприятия социального питания;

k_2 показывает эффективность использования «затрат»:

$$k_2 = \sqrt{\text{Zona 3.1} \times \text{Zona 3.2}};$$

k_3 – эффективность использования «ресурсов» предприятия социального питания:

$$k_3 = \sqrt[4]{\text{Zona 4.1} \times \text{Zona 4.2} \times \text{Zona 5.1} \times \text{Zona 5.2}};$$

tk_4 – изменение затратоемкости ресурсов:

$$k_4 = \sqrt{\text{Zona 4.3} \times \text{Zona 5.3}};$$

k_5 – улучшения в изменении структуры «ресурсов» предприятия социального питания.

В качестве примера построим таблицу-матрицу и внесем в нее рассчитанные экономические показатели деятельности МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи за 2013–2014 гг. Далее по предложенной методике рассчитаем обобщающий показатель оценки эффективности деятельности данного предприятия социального питания (табл. 1).

Таблица 1

**Расчет оценки эффективности деятельности
МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи (2013–2014 гг.)***

Показатели	1	2	3	4	5
1	1	0,477	0,481	0,400	0,398
2	Zona 2.1 2,097	1	1,007	0,839	0,834
3	Zona 3.1 2,081	Zona 3.2 0,992	1	0,833	0,827
4	Zona 4.1 2,499	Zona 4.2 1,191	Zona 4.3 1,201	1	0,993
5	Zona 5.1 2,515	Zona 5.2 1,199	Zona 5.3 1,209	Zona 5.4 1,001	1

*Таблица составлена автором по данным бухгалтерской отчетности МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи за 2013–2014 гг.

Результаты расчетов будут следующие:

Значение $k_1 = 2,097$ соответствует значению «Зопз 2.1»;

$$k_2 = 1,437;$$

$$k_3 = 1,731;$$

$$k_4 = 1,204;$$

$$k_5 = 1,001.$$

Исходя из основной принципа предлагаемой методики («ресурсы – затраты – результат») значения коэффициентов должны быть между собой условно пропорциональны:

$$k_1 < k_2 < 2,097 > 1,437 < 1,731$$

$$k_3;$$

$$k_4 < k_3; \quad 1,204 < 1,731$$

$$k_5 < k_4 \quad 1,001 < 1,204$$

Сравнение значений коэффициентов k_1 , k_2 , k_3 частично не соответствует необходимой пропорции, так как k_2 меньше k_1 . Следовательно, установленные условия пропорций не соблюдаются. Это позволяет сделать вывод о том, что блок «результаты» финансово-экономической деятельности недостаточно устойчив к изменениям внешней и внутренней среды предприятия. Потому что темп роста товарооборота МАУ «Стандарты социально-

го питания» г. Сочи значительно ниже, чем темп роста прибыли. Такое соотношение значений коэффициентов приведет к снижению эффективности деятельности предприятия в целом.

Вместе с тем, сравнивая значения k_2 и k_3 , можно сделать вывод о значительных темпах роста эффективности использования «ресурсов» по сравнению со скоростью изменения «затрат» МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи. Сравнение значений k_4 и k_3 свидетельствует о том, что эффективность использования «ресурсов» выше, чем их затратоемкость. Вместе с тем анализ значений k_5 и k_4 позволяет сделать вывод, что соотношение темпов изменения «ресурсов» является оптимальным для данного предприятия.

Для воспроизведения полученных взаимосвязей составим таблицу-матрицу оценки взаимосвязи экономических показателей. В нее внесем изменения показателей за период и по каждой строке проверим соблюдение установленных пропорций. Соблюдение установленного соотношения между коэффициентами будет означать улучшение деятельности МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи по данному направлению и наоборот (табл. 2).

Таблица 2

**Сравнительная оценка коэффициентов эффективности деятельности
МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи**

	k_1	k_2	k_3	k_4	k_5
k_1	=	>	>	>	>
k_2	<	=	>	>	>
k_3	<	<	=	>	>
k_4	<	<	<	=	>
k_5	<	<	<	<	=

Расположив значения коэффициентов табл. 1 в поле значений табл. 2, можно сделать следующий вывод. В МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи наблюдается соответствие k_1 , k_2 и k_3 установленным пропорциям. Однако на исследуемом предприятии выявлен замедленный рост показателей блока «результат», что само по себе является отрицательным моментом. Однако в перспективе такое изменение величин может повлиять на снижение общей эффективности деятельности предприятия.

Негативным моментом оценки эффективности деятельности МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи является рост затратоемкости и снижение результативности использования «ресурсов» предприятия (сопоставление k_5 и k_4). Анализ зна-

чений k_5 и k_4 показал, что темпы изменения блока «ресурсы» являются оптимальными для МАУ «Стандарты социального питания» г. Сочи.

Таким образом, предложенная методика оценки эффективности деятельности с заполнением таблицы-матрицы позволит провести объективную диагностику состояния предприятия социального питания, дать обобщающую оценку эффективности деятельности предприятия в целом и по отдельным блокам. Кроме того, использование предложенной методики будет способствовать совершенствованию аналитической работы на предприятиях социального питания, принятию более обоснованных управленческих решений по перспективному развитию предприятия.

Список литературы

1. О формировании системы социального питания : Письмо Министерства сельского хозяйства РФ от 18.02.2010 № ЕС-4-27/1276 // <http://www.mcx.ru/fts/search>
2. Гордиец Л. Н., Игонина В. И. Анализ и планирование показателей в общественном питании : учеб. пособие. – Мытищи : ЦУМК Центросоюза РФ, 2001.
3. Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика и основы эконометрики : учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ, 2008.

4. Организация производства на предприятиях общественного питания / под ред. С. Н. Белоусовой. – Ростов н/Д : Феникс, 2001.
5. Панова Л. А. Организация производства на предприятиях общественного питания. – М. : Дашков и К°, 2005.
6. Васюкова А. Т. Организация производства и управление качеством продукции в общественном питании : учеб. пособие / А. Т. Васюкова, В. И. Пивоваров, К. В. Пивоваров. – М. : Дашков и К°, 2006.
7. Радченко Л. А. Организация производства на предприятиях общественного питания. – Ростов н/Д : Феникс, 2000.
8. Школьное питание: ключевые аспекты и направления / АНО «Институт отраслевого питания». – М., 2009.
9. Арзуманова Т. И., Мачабели М. Ш. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания : учебник. – М. : Дашков и К°, 2011.
10. Давыдович А. Р. Экономика и организация на предприятиях общественного питания : учеб. пособие / под науч. ред. П. П. Чуваткина. – Сочи : РИЦ СГУТиКД, 2010.
11. Ефимова О. П. Экономика общественного питания / под ред. Н. И. Кабушкина. – Минск : Новое знание, 2008. – 348 с.
12. Емельянова Т. В., Кравченко В. П. Экономика общественного питания. – Минск : Выш. шк., 2006. – 286 с.
13. Экономика отрасли: торговля и общественное питание : учеб. пособие / Е. А. Карпенко и др. – М. : Альфа-М, ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
14. Зайцева А. Я. Экономика предприятий общественного питания. – М. : Экономика, 1985. – 264 с.
15. Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. – М. : Дашков и К°, 2009. – 628 с.
16. Avkiran N. K. Developing an instrument to measure customer service quality in branch banking // International Journal of Bank Marketing. 1994. Vol. 12, 6. P. 10-18.
17. Bahia K., Nantel J. A reliable and valid measurement scale for the perceived service quality of banks // International Journal of Bank Marketing. 2000. Vol. 18, 2. P. 84-91.
18. Asubonteng P., McCleary K. J., Swan J. E. SERVQUAL revisited: a critical review of service quality // Journal of Services Marketing. 1996. Vol. 10, 6. P. 62-81.
19. Clark C. The Conditions of Economic Progress. 3rd ed. Macmillan Press, 1957.

A. R. Davydovich*

**Davydovich Anna, PhD in Economics, Associate Professor
of Sochi State University, Sochi
davyanna@yandex.ru*

ASSESSMENT METHOD OF EFFECTIVENESS OF SOCIAL CATERING COMPANIES

Keywords: complex economic analysis, performance evaluation, social catering company, matrix method, general indicator, matrix model, profit, turnover.

The article describes the assessment method of the effectiveness of social catering companies and the results of testing the proposed methodology at an enterprise in Sochi. The purpose of writing this article is to develop the assessment methodology for the efficiency of social catering companies, using the matrix method, and to determine the general indicator of effectiveness evaluation.

Modern integrated approach to economic analysis of enterprises involves the extensive use of matrix method with the definition of general indicator of effectiveness evaluation.

For a basis assessment model of the effectiveness of social catering companies the author proposed the so-called «matrix table». The matrix elements became the relative indices obtained by dividing data of each column by data of each row.

The study identified: the basic blocks of the model (the company's resources, its costs and financial result); the system of basic indicators, such as profit, turnover, average number of employees, number of seats, production and distribution costs. Besides, there was build the matrix table of performance indicators for specific enterprises.

The study let us make the following conclusions: the application of the matrix method in the economic analysis allows, firstly, the overall diagnosis of social catering enterprises and identification of strengths and weaknesses in their financial and economic activities, and secondly, the generalized performance evaluation. In addition, the use of the proposed approach contributes to the improvement of analytical work in enterprises, as well as taking better current and strategic decisions, concerning the management of social catering enterprises.

© Давыдович А. Р., 2015

УДК 06.61.33

Е. А. Жалсараева*

**Жалсараева Екатерина Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ
katyale@yandex.ru*

М. А. Дугаржапова*

**Дугаржапова Марина Абрамовна, кандидат экономических наук, доцент
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ
uma79@mail.ru*

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

(Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), проект № 15-32-01247).

Ключевые слова: особо охраняемые природные территории, экологический аудит, устойчивое развитие, рациональное природопользование, региональная экономика.

В современной научной литературе актуальными становятся вопросы устойчивого эколого-экономического развития территорий. Для того чтобы регион, чья территория подпадает под экологические ограничения, стал конкурентоспособным, необходимо исследовать его возможные конкурентные преимущества. Основная идея статьи состоит в попытке рассмотрения экологических ограничений как ключевого фактора для стимулирования развития инновационных производств.

В связи с этим особый интерес представляют методологические основы проведения оценки состояния территорий и выявления потенциала их роста через экологический аудит. Рассматриваются подходы к разработке методологии проведения экологического аудита особо охраняемых природных территорий, уточняется содержание понятия «экологический аудит особо охраняемых природных территорий» и дается обоснование необходимости его применения в планировании развития территории. В качестве объекта исследования рассматривается регион с особо охраняемыми природными территориями. Авторы предлагают применить экологический аудит как инструмент эколого-экономического управления территорией. Уточняется понятие экологического аудита, обосновываются принципы и этапы его проведения в соответствии с главной целью.

Результаты исследования носят как теоретический, и так и практический характер, могут быть применены в деятельности не только органов государственной власти и местного самоуправления, а также при обосновании инвестиционных проектов, при организации инновационных производств.

В условиях мирового глобального эколого-экономического кризиса актуальными становятся вопросы регулирования отношений человека и природы, охраны окружающей среды и отдельных природных объектов и рациональное природопользование. Интеграция России в систему мировых экологических требований связана с совершенствованием законодательства в области охраны окружающей среды, более полным учетом экологических факторов в конкурентной борьбе, переосмыслением стратегии и тактики поведения хозяйствующих субъектов на рынке, а также разработкой нового эколого-экономического инструментария. Особое значение при этом приобретает экологическое управление, а именно управление территорией как объектом с экологическим потенциалом.

В экономической литературе понятие экологического управления описывается как урегулированная нормами права деятельность специально уполномоченных органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц, а также деятельность юридических лиц и граждан, направленная на создание конкретных пра-

воотношений в сфере охраны окружающей среды, рационального природопользования, соблюдения экологических прав и исполнения экологических обязанностей [1].

Применительно к конкретной территории экологическое управление можно определить как совокупность отношений между управляющим субъектом и управляемым объектом по поводу соблюдения экологического законодательства и обязательных экологических требований для развития территории. Исследование возможностей развития территории как объекта экологического управления в рыночных условиях необходимо рассматривать на основе комплексной оценки ее специфических особенностей с использованием инструментов экологического планирования, экологического учета и анализа, экологического маркетинга и экологического аудита.

Например, в качестве объекта экологического управления можно рассматривать регионы, в составе которых есть особо охраняемые природные территории (ООПТ). Специфика ООПТ заключается в том, что по своему назначению они не могут пол-

ноценно участвовать в производственно-хозяйственной системе [2]. Экологические ограничения их использования приводят к существенным экономическим потерям и для самих регионов, и для ООПТ, актуальным является вопрос поиска альтернативных вариантов взаимодействия и развития. Существующий подход к функционированию системы ООПТ представляет их изолирование от хозяйственного использования. Но мировой опыт свидетельствует, что такие территории могут стать экономически привлекательными и покрывать затраты на их содержание. Чтобы выявить неизученные возможности развития ООПТ, нами предлагается использовать экологический аудит.

В настоящее время экологический аудит трактуют как независимую, комплексную, документированную оценку соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и выработку рекомендаций, направленных на улучшение такой деятельности [3].

В методическом плане важно не только определить сущность и значение экологического аудита, но и выявить его существенные отличия от других инструментов экологической политики, таких как экологический контроль, экологическая экспертиза и оценка воздействия на окружающую среду, экологический мониторинг и др.

Во-первых, экологический аудит отличается комплексным подходом к выполнению исследований экологических, экономических, социальных и др. аспектов. Например, в отличие от экологического мониторинга аудит дает более полное представление об объекте исследования и предполагает дальнейший анализ полученных данных.

Во-вторых, экологический аудит проводится с позиций самого объекта (особо охраняемой природной территории), как его специфика отражается на деятельности экономических субъектов. Например, если экологическая экспертиза предполагает оценку влияния деятельности экономического субъекта на территорию, ее экологическое состояние, то аудит должен давать ответ на вопрос: каким будет влияние особенностей ООПТ на организацию деятельности хозяйствующих субъектов.

В-третьих, экологический аудит позволяет оценить уровень рисков не только для окружающей среды и здоровья людей и содействие в регулировании мероприятий в сфере охраны окружающей среды, но и уровень экономических рисков для хозяйствующих субъектов в связи с их деятельностью на территории ООПТ.

Экологический аудит, как правило, проводится на добровольной основе (инициативный аудит) и не имеет графика периодичности проведения, регламентируется существующими нормами и стандартами. Для особо охраняемых природных террито-

рий данное мероприятие должно быть обязательным, что должно иметь законодательное закрепление. При этом необходимо уточнить понятие экологического аудита применительно к особо охраняемым природным территориям.

В целом существующая практика свидетельствует об отсутствии комплексного подхода к исследованию потенциала ООПТ через инструменты экологического аудита, поэтому предлагается рассмотреть общие положения методологии его проведения для интеграции изолированных в силу статуса территорий в экономику регионов.

Экологический аудит особо охраняемых природных территорий – это независимая, комплексная, документированная оценка текущего и перспективного экологического состояния ООПТ, которая осуществляется для планирования и развития деятельности всех субъектов экономической системы. Отсюда следует, что главной целью проведения экологического аудита ООПТ является комплексное исследование потенциала территории, имеющей особый природоохранный статус, для планирования и развития деятельности всех субъектов экономической системы, в т. ч. государства, предприятий и организаций, домашних хозяйств.

В соответствии с поставленной целью можно определить основные задачи экологического аудита ООПТ:

- анализ общего экономического состояния региона;
- комплексная оценка ресурсов ООПТ на основе данных экологического мониторинга, кадастрового учета природных ресурсов;
- экономическая оценка доходов и расходов функционирования ООПТ;
- определение зон, требующих строгой охраны, и зон, где хозяйственная деятельность возможна без ущерба для ООПТ;
- SWOT-анализ потенциала развития ООПТ.

Объектом экологического аудита будет являться особо охраняемая природная территория – участок земли, водной поверхности и воздушного пространства над ним, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение, которые изъяты решениями органов государственной власти полностью или частично из хозяйственного использования и для которых установлен режим особой охраны (государственные природные заповедники (в том числе биосферные), национальные парки, природные парки, государственные природные заказники, памятники природы, дендрологические парки и ботанические сады).

Субъектами экологического аудита ООПТ могут выступать государственные структуры, транснациональные корпорации, отрасли, территории (регионы), предприятия.

Экологический аудит базируется на следующих принципах:

- определенности целей, сроков, ресурсов и периодичности экологического аудита;
- объективности сбора, анализа, интерпретации и документирования результатов целям аудита;

– комплексности процедур, обеспечивающих всестороннее исследование объекта экологического аудита

- качества экологического аудита;
- компетентности аудиторов и их ответственности.

Последовательность проведения процедур экологического аудита ООПТ приведена в табл. 1.

Таблица 1

Этапы экологического аудита ООПТ

Этапы	Содержание
Подготовительный	На данном этапе определяется объект исследования, создается исследовательская группа из специалистов разного направления для более полного охвата всех эколого-экономических особенностей объекта. Разрабатывается подробный календарный план выполнения экологического аудита, изучается нормативно-правовая база
Информационный	Сбор, изучение и обобщение разнообразных данных об исследуемом ООПТ. Они должны отражать сведения об экономическом состоянии региона, где располагается ООПТ, – уровень жизни населения, инвестиционная привлекательность, объем и структура валового регионального продукта и т. д. Также дается общее описание ООПТ – географическое положение, статус, наличие и уровень развития инфраструктуры и т. д.
Инвентаризационный	Сведений о количественном и качественном состоянии природных ресурсов ООПТ, о составе и категориях пользователей
Оценочный	На данном этапе проводится выбор и разработка критериев оценки ООПТ с экологической и экономической сторон. Оценивается состояние компонентов окружающей среды, в т. ч. оценка экологических условий и ограничений детализация изучаемого объекта. Также на данном этапе выявляются риски и возможности для развития ООПТ. В результате проведенных исследований определяются благоприятные и неблагоприятные зоны для планирования и развития деятельности всех субъектов экономической системы
Исследовательский	Определение направлений экономической деятельности для выявленных благоприятных и неблагоприятных зон, экономическое обоснование их использования на перспективу
Рекомендательный	Составление итогового аудиторского заключения: обобщение результатов работы, определение ее социально-экономического эффекта и возможности внедрения результатов

Методы проведения экологического аудита получили достаточно полное отражение в специальной литературе [3].

Основные методы экологического аудита включают: системный анализ, метод группировок, метод эколого-экономической оценки и сравнительного анализа, метод натурных обследований, метод анкетирования, метод материальных балансов, нормативный метод. Также могут применяться: картографический метод, метод скринингового анализа, методы с использованием фотосъемки и видеосъемки, расчетно-аналитический метод и другие методы. Получение, обработка и интерпретация специализированной информации для целей экоаудирования требует использования различных методов (табл. 2).

Экономическое развитие территории нуждается в объективной и достоверной информации, без которой невозможно ведение деятельности в условиях экологических ограничений. Для этого необходимо выяснить, какие ограничения действуют на конкретной территории; установить размеры эко-

логического ущерба; определить законные интересы властей по отношению к развитию этой территории и др. [4, 5]. Для муниципального уровня результаты экологического аудита ООПТ могут применяться при оценке и дальнейшей реализации инвестиционных проектов по:

- развитию туризма на особо охраняемых природных территориях;
- созданию продукции с брендом «экологически чистая» и выведению ее на национальные и международные рынки;
- экологической модернизации и усовершенствованию технологических линий производств, осуществляющих деятельность в непосредственной территориальной близости к ООПТ в соответствии с требованиями международных экологических стандартов;
- сохранению и развитию видового биоразнообразия;
- снижению воздействия отходов производства и потребления.

Таблица 2

Методы экологического аудита особо охраняемых природных территорий [3]

Вид	Описание
Метод анкетирования	Один из основных методов обзора, анализа, оценки и ранжирования экологических проблем, позволяющий обосновывать и разрабатывать конкретные и адресные рекомендации. Его суть заключается в опросе и составлении перечня направлений экологической деятельности персонала хозяйствующего субъекта при проведении мониторинга, контроля и регулирования, в сборе данных для оценки ее эффективности, разработки рекомендаций и предложений по развитию и повышению эффективности эколого-экономической деятельности
Балансовые методы	Методы, которые охватывают различные аспекты при составлении балансов предприятия, территории и т. д. Они могут проявляться, например, при составлении эколого-энергетического бюджета территории, использовании поточного метода и т. д.
Картографический метод	Метод анализа и оценки экологической информации, ориентированный на обеспечение прогнозирования в развитии экологических процессов и выработке рекомендаций по их оптимизации
Экономико-математические методы	Применяются для изучения экономических процессов и явлений, оценки влияния показателей хозяйственной деятельности субъектов на эколого-экономического состояния территории, оценки рисков ведения хозяйственной деятельности в условиях экологических ограничений и инвестиционной привлекательности

Поэтому включение в процесс регионального стратегического планирования такого многофункционального инструмента, как экологический аудит, позволит выявить эколого-экономическую целесообразность и рациональность использования потенциала особо охраняемой природной территории, так как процедура экологического аудита территории охватывает все её особенности (инфраструктура, географические и климатические характеристики, особенности экономики, социальной сферы, экологическая обстановка и т. п.). При этом

важно обеспечить вовлечение местных природопользователей в принятие управленческих решений на территориях, где такое пользование возможно.

Таким образом, вопросы разработки методологии экологического аудита особо охраняемых природных территорий как частного случая экологического аудита служат инструментом решения проблем оценки состояния окружающей среды территории и имеют важное теоретическое и практическое значение.

Список литературы

1. Боголюбов С. А., Кичигин Н. В., Сиваков Д. О. Экологическое право : конспект лекций. – М. : Проспект, 2010. – 224 с.
2. Федеральный закон «Об особо охраняемых природных территориях» от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ.
3. Экологический аудит. Теория и практика : учебник для студентов вузов / И. М. Потравный и др. ; под ред. И. М. Потравного. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 583 с.
4. Сидорчук В. Л. Экологический аудит территории. – М. : Российская экономическая академия, 2000. – 129 с.
5. Евланов И. А., Зибарев С. С., Розенберг Г. С. Размышления над методами исчисления ущерба водным биологическим ресурсам от хозяйственной деятельности // Экология и промышленность России. – 2011. – № 4. – С. 40-43.
6. Портер М. Э. Конкуренция : пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

E. A. Zhalsaraeva*

**Zhalsaraeva Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of East-Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude
katyale@yandex.ru*

M. A. Dugarzhapova*

**Dugarzhapova Marina, PhD in Economics, Associate Professor of East-Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude
uma79@mail.ru*

METHODOLOGY OF ENVIRONMENTAL AUDIT FOR PROTECTED AREAS

(This article was prepared with the financial support of the grant of Russian Humanitarian Science Foundation (RHSF), the project № 15-32-01247).

Keywords: protected areas, environmental audit, sustainable development, environmental management, regional economy.

Modern scientific literature pays attention to the issues of sustainable ecological and economic development of territories. In order to promote competitiveness of the region, characterized by environmental limits, it is necessary to investigate its possible competitive advantages. The main idea of this research is to try to regard the environmental restrictions as a key factor to promote the development of innovative industries.

Thus, of particular interest is methodological basis for assessment of the state of territories and identifying their growth potential through environmental audit. The article considers the approaches to develop a methodology for environmental audit of protected areas, clarifies the concept of «environmental audit of protected natural territories» and provides the rationale for its use in planning the development of the territory. As the object of study we consider the region with protected areas. The authors propose to apply the environmental audit as a tool for ecological and economic management of the territory. The work clarifies the notion of environmental auditing, justifies its principles and stages in accordance with the main goal.

Results of the study are both theoretical and practical, and can be applied not only in the activities of state and local governments, but also in the justification of investment projects and organization of innovative industries.

© Жалсараева Е. А., Дугаржапова М. А., 2015

УДК 336.711.6

А. Н. Кара*

**Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kara@tolgas.ru*

Л. А. Айрапетян*

**Айрапетян Лилит Арменовна, аспирантка
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
lilit-sk8@rambler.ru*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, ЦБ, нормативы обязательных резервов, ставка рефинансирования, инфляция.

Стабильность и эффективность экономики любой страны напрямую зависит от проводимой денежно-кредитной политики. Исполнителем основных ее направлений является Центральный Банк страны.

В статье рассматривается место денежно-кредитной политики в общей экономической политике государства, отмечается, что она влияет не только на сферу обращения, но также и на сферу производства. Достижение целей, поставленных перед денежно-кредитной политикой государства, становится возможным благодаря использованию определенного инструментария. Несмотря на то, что реализация денежно-кредитной политики не ограничивается применением лишь одного инструмента, наиболее используемыми являются такие, как изменение нормативов обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования, операции, проводимые ЦБ на открытом рынке.

Отмечается, что важнейшими факторами, влияющими на выбор тех или иных инструментов реализации денежно-кредитной политики, являются стадии развития экономики и макроэкономические условия. Что касается стадии развития, то Россия в данный момент относится к странам с развивающимся рынком, для которых характерны слабость финансовой системы, зависимость от потоков капитала и т. д. Не слишком благоприятные макроэкономические условия, такие как падение цен на нефть, повышение геополитических рисков и выдвигание ряда санкций против РФ, также влияют на выбор оптимального инструментария.

Использование научной литературы в области денежно-кредитной политики, а именно работ Кучукова Н. К., Садвокасовой К. Ж., Павлова М. В., Бужина В. В., Тренева Н. Н., Каирова Ф. А., Гоконевой Д. А., Сухарева О. С. позволило определить три приоритетных направления денежно-кредитной политики России на данный момент: обеспечение низких и предсказуемых темпов инфляции, содействие развитию финансового сектора, поддержание устойчивости финансового сектора в условиях высокой волатильности потоков капитала.

На современном этапе развития мировой экономики большинство стран осуществляют торгово-денежные операции в рамках формирования рыночной экономики. Несмотря на множество преимуществ рынка, таких как свобода продавца, покупателя, ценообразования, высокая гибкость к изменяющимся условиям и широкое использование продуктов научно-технического труда, он также имеет и ряд серьезных недостатков. Рынок нестабилен, подвержен влиянию многочисленных факторов среды, таких как инфляция, кризисы, безработица, и не обеспечивает перераспределение дохода. В целях минимизации рыночных недостатков государство использует ряд инструментов регулирования, из которых самым эффективным является проводимая денежно-кредитная политика.

Денежно-кредитная политика является составной частью экономической политики государства и направлена главным образом на обеспечение устойчивого функционирования экономики, что достигается путем стабилизации цен, контролем за инфляционными процессами и увеличением реаль-

ного объема производства. Авторы научных материалов, исследующих природу и специфику денежно-кредитной политики государства, при определении данной категории делают упор на возможность ДКП влиять как на сферу обращения, так и на сферу производства [15, с. 95].

Цели, поставленные перед денежно-кредитной политикой государства, достигаются путем применения большого количества инструментов, основными из которых являются следующие.

1. Изменение нормативов обязательных резервов. Обязательные резервы – это обязательно хранимые в ЦБ обязательства любого коммерческого банка. Использование данного инструмента истонно объяснялось необходимостью обеспечения ликвидности банковской сферы во избежание возникновения коллапса в случае изъятия депозитов населения, что повлекло бы за собой неплатежеспособность банков. Резервные требования касаются чаще всего трех категорий: неснижаемый остаток наличных средств в кассе коммерческого банка; размещение резервных средств в ЦБ на специально от-

крытых счетах; неснижаемый уровень средних хронологических остатков на корреспондентском счете коммерческого банка. Однако в некоторых странах наряду с вышеназванными формами хранения резервных средств используются также и такие формы, как, к примеру, вложения в ценные бумаги государства.

Первоначально данный инструмент ДКП зародился в США и использовался в качестве гарантий

по банковским обязательствам. На данный момент он применяется практически во всех странах и воспринимается как важнейший регулятор предложения денежной массы в стране. Стоит отметить, что величины обязательных резервов отличаются в разных странах. На рис. 1 можно увидеть наиболее высокие и низкие значения данного параметра.

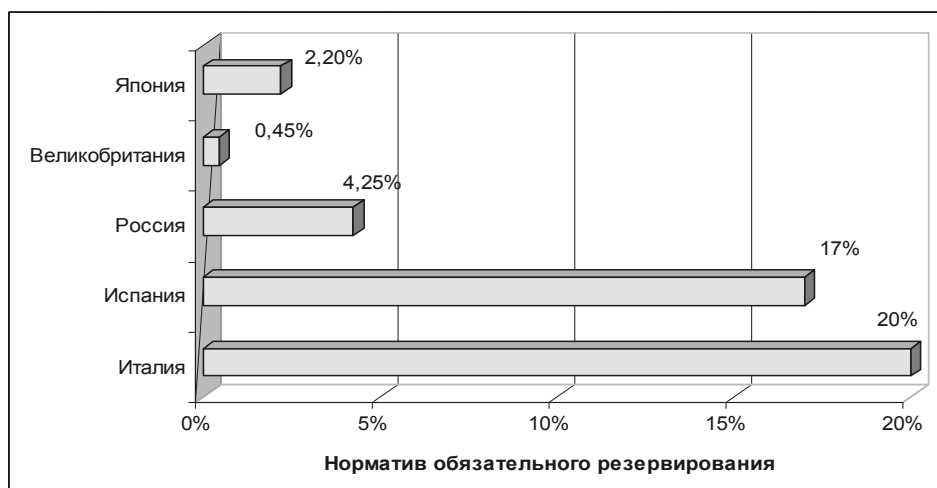


Рис. 1. Уровни нормативов обязательного резервирования в различных странах

2. Изменение ставки рефинансирования. Ставка рефинансирования – ставка, под которую коммерческие банки берут займы у ЦБ, и ее изменение оказывает существенное влияние на денежно-кредитную политику. Снижение ставки рефинансирования приводит к удешевлению займов для банков, увеличению предоставления им кредитов и, следовательно, к умножению резервов и денежного обращения. Увеличение же ставки рефинансирования приводит к об-

ратному эффекту: снижению количества денег в обращении. Таким образом, изменение данного параметра оказывает серьезное влияние на характер проводимой денежно-кредитной политики и определяет, будет она умеренной или ужесточенной. Ставка рефинансирования в России не менялась с 14.09.2012 г. и составляет 8,25%. Значение данного показателя по странам можно увидеть на рис. 2.



Рис. 2. Ставка рефинансирования в разных странах

3. Операции, проводимые ЦБ на открытом рынке, прямым образом влияют на количество свободных средств банков и приводят либо к увеличению, либо к уменьшению кредитных вложений. Данный

инструмент в основном применяется ЦБ совместно с крупными банками страны и предусматривает два варианта развития событий (рис. 3, 4).

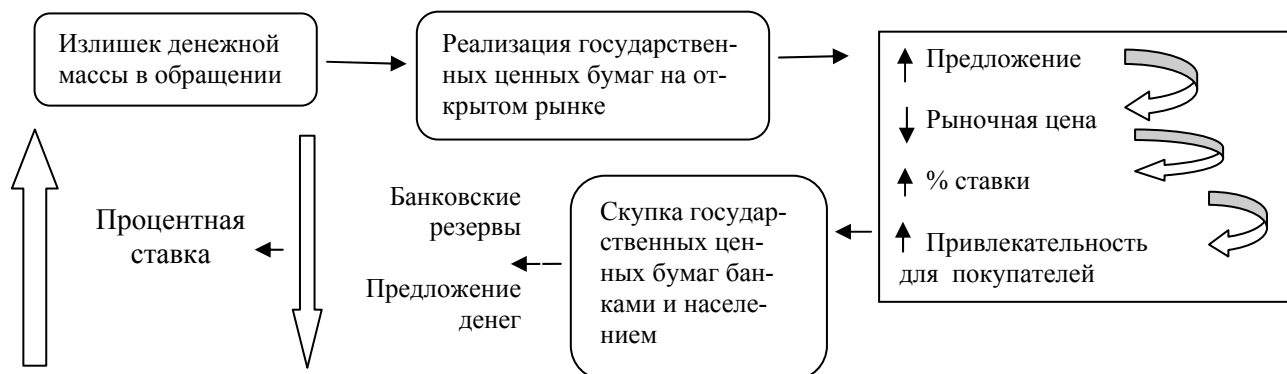


Рис. 3. Операции на открытом рынке при излишке денежной массы в обращении



Рис. 4. Операции на открытом рынке при недостатке денежной массы в обращении

4. Валютное регулирование. Данный инструмент впервые использовался в условиях Великой депрессии в 30-х гг. 20 века. Основной рычаг регулирования при применении инструмента – валютная интервенция – операции на валютном рынке контролируются ЦБ в целях влияния на курс национальной валюты [12, с. 2404-2406].

Проводимая денежно-кредитная политика зависит от многих особенностей, основными из которых являются стадия развития экономики и макроэкономические условия. Приведенные на рис. 5 условия позволяют определить и основные направления денежно-кредитной политики в долгосрочной перспективе:

1. Обеспечение низких и предсказуемых темпов инфляции. Данная задача является достаточно сложной, т. к. помимо подавления расширения денежной массы необходимо фиксировать инфляционные ожидания, что влечет за собой обязательное условие – независимость денежных властей от исполнительной власти. И хотя законодательство большинства стран фиксирует независимость денежных властей, она является чисто формальной и зачастую достаточно подчиненной, что в итоге приводит к низкому уровню доверия к проводимой политике и увеличенным инфляционным ожиданиям.



Рис. 5. Предпосылки и направления ДКП РФ

Таким образом, удержание инфляционных ожиданий в оптимальных пределах требует усилий по достижению автономности монетарной политики. Большое значение имеет сложившаяся репутация ЦБ и обеспечение прозрачности ее действий.

2. Содействие развитию финансового сектора. Развитие финансового сектора оказывает влияние на показатели экономического роста страны в целом, поэтому данное направление является одним из самых приоритетных для ЦБ. Основные шаги, которые может предпринять в данном направлении ЦБ, это обновление и оптимизация законодательной базы в области финансовых инвестиций в целях снижения инвестиционного риска, стимуляция конкуренции в банковской сфере и снижение темпов инфляции.

3. Поддержание устойчивости финансового сектора в условиях высокой волатильности потоков капитала. Как уже было сказано, финансовый сектор играет большую роль в росте экономики, однако в странах с формирующимся рынком, к которым относится и Россия, существует множество факторов, которые могут оказаться губительными для данного сектора и привести к кризисам платежеспособности и ликвидности. Во избежание подобной ситуации ЦБ должен проводить жесткий кон-

троль обеспеченности рискованных активов капиталом, должен осуществлять мониторинг состояния финансового сектора в целом с учетом взаимосвязей различных групп финансовых институтов [11, с. 54-58].

Таким образом, проводимая денежно-кредитная политика является основой стабильной и эффективной экономики в стране, имеет своей целью достижение оптимальных макроэкономических показателей, минимизацию влияния кризисных явлений на экономические показатели роста, создание устойчивого аппарата государственного реагирования на любые изменения. В условиях глобализации мировой экономики политика каждого государства, в том числе и денежно-кредитная, должна учитывать множество факторов не только внутригосударственного, но и мирового масштаба, иначе используемые инструменты и предпринятые действия не помогут в достаточной мере отреагировать на изменения геополитической ситуации и международной экономики. Перед ЦБ РФ стоит задача функционировать в не самой простой ситуации, но важно сконцентрироваться не на кратковременных действиях, а ориентироваться на долгосрочную перспективу и исходя из этого формировать оптимальные направления действий.

Список литературы

1. Economic Analysis – Inflation Risks To Limit Reserve Building – August 2015 // BMI Research URL: <http://www.emergingeuropemonitor.com/economic-analysis-inflation-risks-limit-reserve-building-aug-2015>
2. Economic Analysis – Monetary Easing Delayed Until Early 2014 – January 2014 // BMI Research URL: <http://www.emergingeuropemonitor.com/economic-analysis-monetary-easing-delayed-until-early-2014-jan-2014>
3. Kelly L. Russia's central bank says monetary policy remains tight-First Deputy Governor // Mail Online URL: <http://www.dailymail.co.uk/wires/reuters/article-2980855/Russias-central-bank-says-monetary-policy-remains-tight-First-Deputy-Governor.html>
4. Harrison E. Russian Roulette and the Monetary Policy Bullet // FP URL: <http://foreignpolicy.com/2015/01/06/russian-roulette-and-the-monetary-policy-bullet/>
5. CBR key rate – Russian central bank's interest rate URL: <http://www.global-rates.com/interest-rates/central-banks/central-bank-russia/cbr-interest-rate.aspx>
6. Fractures Form Inside Russia's Central Bank as Recession Deepens URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-13/fractures-form-inside-russia-s-central-bank-as-recession-deepens>
7. Bishop K. Russian central bank cuts key interest rate to 11.5% // CNBS URL: <http://www.cnbc.com/2015/06/15/russia-central-bank-to-cut-but-by-how-much.html>
8. No interest by Russia's Central Bank in lowering interest rates // Question More URL: <http://www.rt.com/business/315066-russia-key-interest-rate/>
9. Авагян А. С. Совершенствование денежно-кредитной политики российской экономики // Траектории реформирования российской экономики. – 2014. – № 7. – С. 18-24.
10. Бужинков В. В. Проблемы регулирования денежно-кредитной политики // Экономическая политика: на пути к новой парадигме : материалы междунаро. науч.-практ. конф. – М., 2013. – С. 164-171.
11. Горюнов Е. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика // Вопросы экономики. – 2015. – № 4. – С. 53-85.
12. Каирова Ф. А. Особенности денежно-кредитной политики России на современном этапе // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12. – С. 2403-2407.
13. Кучукова Н. К. Влияние мировых финансовых кризисов на изменения в денежно-кредитной политике Центральными банками государств // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 4. – С. 121-127.
14. Молдэнхаур Н. А. Решение проблем денежно-кредитной политики на базе новой системы по управлению монетарной политикой // Общество: политика, экономика, право. – 2015. – № 2. – С. 14-21.
15. Павлова М. В. Целевые ориентиры денежно-кредитной политики Банка России на современном этапе развития экономики // Вестник КамчатГТУ. – 2015. – № 31. – С. 94-100.
16. Сухарев О. С. Денежно-кредитная политика в России: пересмотр базисных положений // Труды вольного экономического общества России. – 2015. – № 2. – С. 144-156.
17. Сухарев О. С. Структурные проблемы экономики России. – М. : Финансы и статистика, 2010.
18. Сухарев О. С. Экономический рост, институты и технологии. – М. : Финансы и статистика, 2014.
19. Юдаева К. В. О денежно-кредитной политике Банка России на современном этапе // Деньги и кредит. – 2014. – № 6. – С. 13-14.

A. N. Kara*

**Kara Anna, Doctor of Economics, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kara@tolgas.ru*

L. A. Ayrapetyan*

**Ayrapetyan Lilit, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
lilit-sk8@rambler.ru*

MAIN DIRECTIONS OF MONETARY POLICY IN MODERN RUSSIA

Keywords: monetary policy, the Central Bank, reserve requirements, refinancing rate, inflation.

Stability and effectiveness of any country's economy depend on the ongoing monetary policy. Its main directions are provided by the country's Central Bank.

The article considers the place of monetary policy in the overall economic policy of the state, noting that it affects not only the sphere of trade, but also the production sphere. Achieving the goals of monetary policy becomes possible with the use of certain tools. The implementation of monetary policy is not limited by the use of only one tool, while the

most widely used of them are changes in reserve requirements, changes in the refinancing rate, and operations conducted by the Central Bank in the open market.

It is noted that the most important factors, influencing the choice of monetary policy instruments, are macroeconomic conditions and the stage of economic development. With regard to the stage of development, Russia currently belongs to the emerging markets, characterized by weak financial system, dependence on capital flows, and so on. Unfavorable macroeconomic conditions, such as drop in oil prices, increased geopolitical risks and the implementation of sanctions against Russia, also influence the choice of the optimal tools.

The study of scientific literature in the field of monetary policy, namely the works of N. K. Kuchukov, K. Zh. Sadvokasova, M. V. Pavlov, V. V. Buzhinov, N. N. Trenev, F. A. Kairov, D. A. Gokonaeva and O. S. Sukharev, let us determine the three priorities of monetary policy in modern Russia: providing low and predictable inflation, financial sector development, providing stability of the financial sector under conditions of high volatility of capital flows.

© Кара А. Н., Айрапетян Л. А., 2015

УДК 629.33

А. А. Курилова*

**Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
metodist903@yandex.ru*

М. О. Искосков*

**Искосков Максим Олегович, доктор экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
maksim250881@mail.ru*

А. А. Руденко*

**Руденко Александр Алексеевич, доктор экономических наук, профессор
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
mo@tltsu.ru*

К. Ю. Курилов*

**Курилов Кирилл Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
k.kurilov@vaz.ru*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ АВТОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: автомобильная промышленность, динамика развития мировой автопромышленности.

Прогнозирование поведения рынка продаж транспортных средств, а также оценка вероятности возникновения на рынке продаж отрицательной динамики имеют немаловажное значение для производителей транспортных средств. Формирование подобных объективных прогнозов позволит выбрать наиболее удачное время для начала новых инвестиционных проектов в зависимости от сформированных прогнозов. При этом является актуальным формирование прогнозов как в краткосрочной и среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе. Автомобилестроение является также одним из основных источников государственных доходов для большинства стран. Долгосрочное прогнозирование (свыше трех лет) необходимо для эффективного управления компанией, в том числе за счет таких инструментов, как инвестиционная политика, политика разработки новых моделей транспортных средств и политика выбора оптимального времени выхода на рынок с новыми разработками. В статье рассмотрена динамика развития рынка мировой и российской автомобильной промышленности за различные временные промежутки, а также на основе данных анализа определены возможные методы прогнозирования развития мировой автомобильной промышленности. Статья подготовлена в рамках выполнения госзадания № 1120.

Среди отраслей мировой экономики одно из важнейших мест занимает отрасль по производству транспортных средств. По данным Международной организации производителей автомобилей, автомобилестроительная отрасль по данным совокупных показателей занимает шестое по величине место среди отраслей мировой экономики. Около 5% населения, занятого в сфере материально производства – более 8 миллионов человек, – работает в сфере автомобилестроения. Также более 50 миллионов человек по всему миру косвенно связаны с производством транспортных средств. Сумма расходов, направленных на НИОКР и модернизацию производства, составляет по приблизительным оценкам 85 млрд евро в год.

С 2013 года производство автомобилей выросло на 3% и достигло 89,5 миллиона. По сравнению с 2014 годом уровень производства вырос на 34%. Продажи автомобилей по всему миру (без учета служебного транспорта) составили 88,2 миллиона, что также показывает увеличение продаж по сравнению с 2013 годом на 3%.

Для большинства стран автомобилестроительная отрасль является одним из основных источников государственных доходов. Сумма сборов и налогов от предприятий автомобильной отрасли в 26 промышленно развитых странах составила более 430 миллиардов евро в год [1].

Также необходимо отметить, что автомобилестроительная отрасль в большей мере подвержена колебаниям со стороны рынка сбыта продукции, который, в свою очередь, зависит от состояния мировой экономики. В условиях негативных тенденций в мировой экономике снижается объем продаж автомобилей, падает рентабельность производства. Продолжительная негативная динамика может привести к банкротству отдельных предприятий отрасли и стагнации всей отрасли в целом.

Прогнозирование динамики продаж автомобилей и ее отрицательного значения является необходимым условием функционирования для производителей транспортных средств. Объективные прогнозы позволяют определять подходящее время для вложения средств в инвестиционные проекты и предупредить возможные негативные результаты

деятельности. При этом важно сформировать прогнозы в трех перспективах: краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной.

Помимо основных методов экономического прогнозирования в автомобильной отрасли, существуют наиболее распространенные инструменты прогнозирования, которые в наиболее общем виде могут быть разделены на классические и специфические экономические инструменты прогнозирования.

Рассматривая спрос и предложение в автомобильном сегменте, объектом прогнозирования в первую очередь должно стать количество автомобилей, которые поступят в продажу за период, относительно которого составляется прогноз. Функционирование предприятий самым непосредственным образом ориентировано на удовлетворение спроса физических и юридических лиц на выпускаемые товары и оказываемые услуги, подтверждая известный тезис о том, что спрос рождает предложение.

Основная цель прогнозирования спроса на предприятии – определить тенденции факторов, воздействующих на него.

При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Для обеспечения эффективного планирования и управления деятельностью компании в краткосрочном и среднесрочном периодах (1-3 года) необходимо формирование краткосрочного и среднесрочного прогнозов.

В область применения таких прогнозов попадают оптимизация величины складских запасов, разработки мероприятий по сокращению затрат (в т. ч. по привлеченным заемным средствам), управление ликвидностью активов предприятий автомобилестроения. Также данные прогнозы можно использовать для формирования оптимальной политики управления персоналом компании.

Долгосрочное (свыше трех лет) прогнозирование необходимо для эффективного управления компанией при использовании следующих инструментов: инвестиционной политики, политики разработки новых моделей транспортных средств и политики выбора оптимального времени выхода на рынок с новыми разработками. Время применения определенных инструментов зависит от конкретной фазы долгосрочного экономического цикла.

При краткосрочном прогнозировании важную роль играет количественная и качественная оценка изменений объемов спроса и предложения, индексов цен, конкурентоспособности товара, кредитных условий и валютных курсов. Также следует учитывать случайные и временные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование спроса основывается на системе прогнозов – соотношении спроса и предложения.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании спроса, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения спроса. В связи с этим появляется возможность выдвинуть гипотезу о том, что рынок автомобилей и развитие всей автомобилестроительной отрасли подчиняются определенным законам цикличности развития. В условиях существования таких циклов возможно определить их виды, сроки существования и причины их возникновения.

Для оценки, прогнозирования и формирования выводов используем доступные данные о продажах транспортных средств во всем мире, а также доступные данные о производстве и регистрации транспортных средств.

По итогам 2007 г. во всем мире было продано около 65,8 млн автотранспортных средств (легковые автомобили, малотоннажные грузовые автомобили, грузовые автомобили и автобусы). Данный показатель увеличился по сравнению с 2006 г. на 2,87 млн автомобилей (на 4,56%). При этом в структуре продаж преобладают продажи легковых автомобилей, доля которых составила 68% в общемировых продажах. Продажи прочих транспортных средств в совокупном объеме составили 32% от общего числа продаж.

В 2008 г. было произведено порядка 69,4 млн единиц автотранспортных средств (легковые автомобили, малотоннажные грузовые автомобили, грузовые автомобили и автобусы). Этот показатель снизился на 2,6 млн автомобилей (3,7%) по сравнению с 2007 годом.

За период 1950–2008 гг. объемы производства автотранспортных средств увеличились в 6,5 раза с исходным и конечным показателями 10,5 млн и 69,4 млн соответственно. По сравнению с аналогичным показателем 1988 г. объем производства за двадцать лет увеличился на 43,51%, что в абсолютном выражении составило 21 миллион единиц.

По данным ОИКА, объем совокупного производства автомобилей всех типов в мире достиг в 2014 году 89,5 млн ед. с ростом на 3% по отношению к 2013 году. Рост годового производства с 2005 года составил +34%. Продажи автомобилей, посчитанные на базе данных регистрации, достигли в 2014 году 88,2 млн ед., показав тот же темп роста, что и производство (+3%). Географическое распределение производства отражает различие ситуаций в регионах мира (все приводимые данные даются в сравнении с 2013 годом) (рис. 1).

Результаты деятельности мировой автомобильной промышленности за 2005–2014 гг.

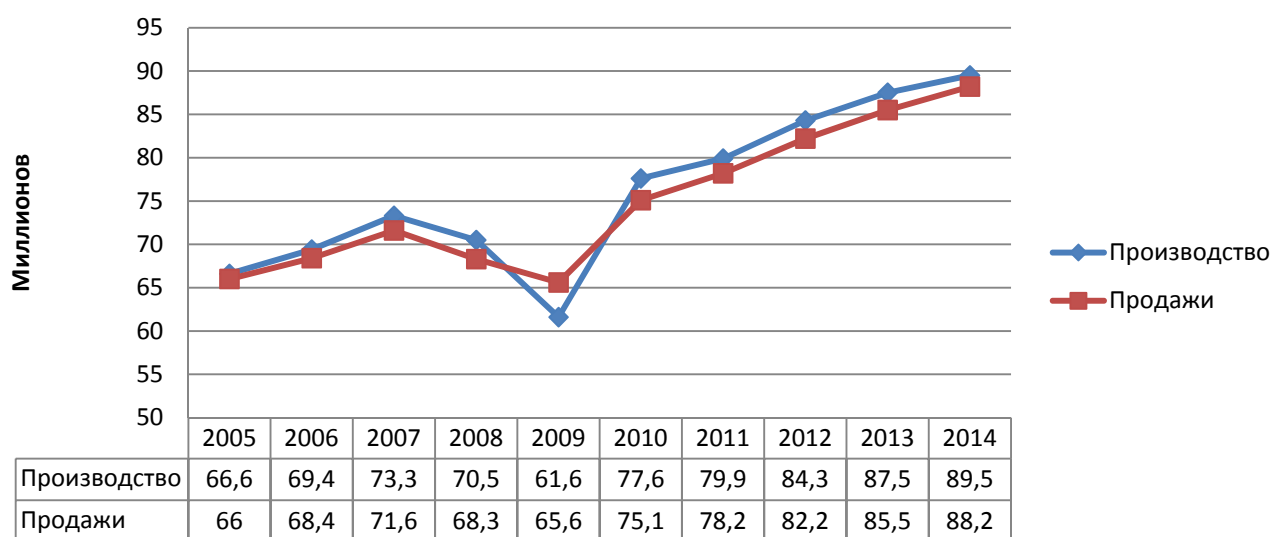


Рис. 1. Результаты деятельности мировой автомобильной промышленности за 2005–2014 гг.

Европейские показатели (ЕС 28 + ЕАСТ) всё ещё остаются намного ниже докризисного уровня, несмотря на явные признаки оздоровления рынка. Производство в этом регионе достигло 17,0 млн автомобилей (+5%), а продажи 14,9 млн ед. (+6%). Показатели производства приближаются к восстановлению более привычного уровня около 18 млн машин. Если говорить о продажах, в прошлом году наблюдался некоторый прогресс, однако до достижения докризисного уровня пока далеко.

Что касается остальной части Европы, включая Россию и Турцию, то здесь отмечается спад как в производстве (3,4 млн ед., -7%), так и в продажах автомобилей (3,5 млн ед., -6%). После кризиса 2008–2009 годов в этом регионе наблюдался существенный рост, однако в последние два года тенденция вновь стала отчетливо негативной. По объему продаж российский рынок отступил с 7-го на 8-е место в мире после Китая, США, Японии, Бразилии, Германии, Индии и Великобритании.

Регион Азии и Ближнего Востока отметил рост и в производстве автомобилей (47,4 млн, +3%), и в их продажах (42,6 млн, +6%). На этот регион сегодня приходится около половины мирового рынка. Сильнейшим игроком в этом регионе остается Китай, показавший за прошлый год рост на 7% как в производстве, так и в продажах автомобилей. В то же время некоторые азиатские рынки испытали спад (Таиланд на 30%, Индонезия – на 2%).

Северная Америка (зона NAFTA) продолжала показывать в 2014 году высокие результаты. Производство автомобилей в этом регионе даже превысило докризисный уровень, достигнув 17,4 млн ед.; продажи также показали весьма позитивный итог

(19,9 млн), почти вернувшись к рекордному уровню. На всех трех рынках региона – в США, Канаде и Мексике – тренды развития являются позитивными. В Центральной и Южной Америке после нескольких лет уверенного роста в 2014 году был отмечен спад рынка с сокращением продаж на 11% и производства на 17%. В частности, полностью обвалился аргентинский рынок с падением продаж на 36% и производства на 22%.

Производство и продажи автомобилей в Африке продолжили стабильный рост. Цифры остаются скромными – производство 0,71 млн (+11%), продажи 1,56 млн (+3%), однако при этом наблюдается весьма интересная тенденция сохранения стабильности в течение долгого времени, что позволяет получить более четкое представление долгосрочной перспективы.

На основании прогнозных оценок, полученных от национальных ассоциаций – членов OICA, охватывающих 74% мирового производства, OICA прогнозирует общий рост продаж автомобилей в мире в 2015 году на 3% – до 91 млн единиц. Прогноз предусматривает, в частности, рост продаж в Европейском союзе на 2%, в США – на 2%, в Китае – на 7%. В Бразилии прогнозируется стагнация рынка на нулевом уровне, в России – падение на 11%, в Индонезии – снижение продаж на 2%.

Мировой парк автомобилей увеличился в 2013 году на 3% по отношению к предыдущему году и составил 1,2 млрд единиц. Темп роста парка по регионам варьировался от 1% на развитых рынках (Европа, Северная Америка, Япония, Южная Корея) до 16% в Китае. Соответственно изменяются и

доли регионов в общей численности мирового парка.

По расчетам ОИСА, средний уровень автомобилизации в мире (количество машин на 1 тыс. жителей) составляет сейчас 174, с ростом на 21% по отношению к 2005 году.

В России в связи с ухудшением общей экономической ситуации в стране производство автомобильной техники в 2014 году сократилось на 13,6% по сравнению с 2013 годом и составило 1887,3 тыс. единиц.

Со II квартала 2013 г. автомобильный рынок демонстрировал отрицательную динамику. Среди факторов, сдерживавших рынок, можно выделить экономическую нестабильность в Европе, снижение темпов роста российской экономики, утилизационный сбор и высокую стоимость владения автомобилем. Также ужесточались условия кредитования, что в первую очередь отражалось на продажах бюджетных автомобилей.

Производство легковых автомобилей в январе-декабре 2014 года составило 1 692 505 ед., со снижением на 12,2% в годовом исчислении. При этом объем выпуска отечественных моделей составил 416181 ед. (24,6% от общего объема), сократившись за год на 21,6%, а выпуск моделей иностранных брендов снизился на 8,6% – до 1 276 324 ед. (75,4% от общего объема производства).

Рынок легковых автомобилей в России в январе-декабре 2014 года сократился на 13,7% по отношению к январю-декабрю 2013 года и составил 2 286 877 единиц. Сравнение структуры рынка легковых автомобилей по их происхождению в 2014-м и 2013 годах выявляет сокращение абсолютных объемов продаж во всех сегментах рынка, кроме сегмента продаж поддержанных иномарок, объем которых в натуральном выражении вырос на 25% до 13309 ед., что составило, однако, всего лишь 0,6% рынка.

Продажи отечественных автомобилей в 2014 году снизились на 13,8% – до 431 670 ед., а их рыночная доля осталась на уровне 18,9%. Продажи иномарок российской сборки составили 1 248 582 ед., а их доля расширилась с 51,2 до 54,6%. Общий объем продаж автомобилей, собранных в России (отечественных и иномарок), сократился на 9,5% – до 1 680 252 ед., однако их совокупная доля увеличилась до 73,5% рынка против 70,1% в январе-декабре 2013 года. Продажи импортных новых иномарок сократились на 24,1% – до 593 316 ед., а их доля на рынке снизилась с 29,5% в 2013 году до 25,9% по итогам 2014 года.

Оптовые продажи грузовых автомобилей, включая легкие грузовые автомобили, в январе-декабре 2014 года упали на 26,8% в годовом исчислении – до 211 433 ед. Спад продаж зафиксирован во всех сегментах рынка. Отгрузки отечественных автомобилей сократились на 21,8% – до 110 131 ед., а их рыночная доля выросла с 48,7 до 52,1%.

Продажи «российских иномарок» сократились на 38,2% – до 19 032 ед. при уменьшении их рыночной доли с 10,6 до 9,0%. Совокупная доля произведенных в России грузовых автомобилей (отечественных и иномарок) изменилась незначительно и составила в 2014 году 61,1% рынка. Продажи импортных новых грузовых автомобилей иностранных марок уменьшились на 25,7% – до 80 297 ед., а их доля выросла с 37,4 до 38,0%. Продажи импортных поддержанных машин сократились в 4,8 раза – до 1973 ед., а их доля на рынке упала от 3,3 до 0,9%.

Российский рынок легковых автомобилей по итогам 2014 года снизился на 10,2% по сравнению с 2013 годом. Это прежде всего связано со снижением потребительского спроса в бюджетном сегменте автомобилей. В IV квартале 2014 года темпы спада продаж на автомобильном рынке замедлились на фоне действия программы утилизации автомобилей и ажиотажа спроса, вызванного ожиданиями роста цен на автомобили в результате падения курса рубля.

Так, объемы продаж автомобилей LADA по итогам IV квартала 2014 года выросли на 13,7% по сравнению с III кварталом 2014 года. Среди факторов, оказывающих негативное влияние на рынок, можно назвать снижение темпов роста российской экономики, нестабильную финансовую ситуацию и падение курса рубля, а также высокую стоимость владения автомобилем. Плюс ко всему ужесточаются условия автокредитования, что в первую очередь отражается на продажах бюджетных автомобилей. В 2014 году объем продаж легковых автомобилей на российском рынке составил 2 357 572 шт., что на 10,2% ниже показателя продаж 2013 года.

В денежном выражении российский рынок легковых автомобилей в 2014 году снизился на 2,0% по сравнению с 2013 годом и составил порядка 2 152,397 млрд руб. против 2 195,951 млрд руб. годом ранее. Совокупный объем российского производства автомобильной техники всех типов (легковые автомобили, грузовые автомобили и автобусы) в январе-марте 2015 года составил 370 567 ед., сократившись на 23,2% по отношению к результату первого квартала 2014 года.

Производство легковых автомобилей в январе-марте 2015 года составило 341 905 ед., со снижением на 23,1% в годовом исчислении. При этом объем выпуска отечественных моделей составил 107 877 ед., показав рост за год на 3,3%, а выпуск моделей иностранных брендов упал на 31,3% – до 234 028 ед.

Производство грузовых автомобилей (включая шасси и легкие грузовики) за первые три месяца 2015 года сократилось на 25,1% к показателю января-марта 2014 года до 21969 машин. Из общего объема производства грузовиков выпуск отечественных моделей составил 20 068 ед., снизившись на

18,0% в годовом исчислении, а выпуск грузовиков иностранных брендов упал на 61,0% – до 1901 ед.

Производство автобусов (включая вахтовые автобусы на шасси грузовых автомобилей и микроавтобусы) в январе-марте 2015 года составило 6751 машину, сократившись на 18,4% по отношению к результату первого квартала 2014 года. При этом объем выпуска автобусов отечественных моделей составил 4955 ед., снизившись на 2,4%, а выпуск автобусов иностранных брендов сократился на 43,7% – до 1796 машин.

Производство легких коммерческих автомобилей, включающих грузовые автомобили полной массой до 3,5 т (входят в категорию «грузовые автомобили») и микроавтобусы (входят в категорию «автобусы»), в январе-марте 2015 года составило 19182 ед., сократившись на 20,5% к показателю первых трех месяцев 2014 года. При этом объем выпуска легких грузовиков сократился на 20,8% – до 14 110 ед., а производство микроавтобусов снизилось на 19,7% – до 5 072 ед.

Оценка динамики объемов производства позволяет выявить наличие в динамике изменения объемов производства уровней «сопротивления», «поддержки» и случаи колебания объемов производства около достигнутых значений, когда изменение объемов производства не имеет четко выраженной тенденции к росту или снижению. Данные об изменении объемов производства и продаж автомобильных транспортных средств показали существование долгосрочной тенденции повышения объемов производства длительностью более 57 лет, а также кратко- и среднесрочных коррекций объемов производства длительностью от года до трех лет. Предположение о возможности коррекции объемов производства в соответствии с закономерностями расширяет существующие рамки прогнозирования, в том числе при формировании прогнозов объемов продаж на национальных рынках и на рынке отдельных производителей автомобильных транспортных средств.

Список литературы

1. Мировая автомобильная промышленность. Основные показатели // Международная организация производителей автомобилей [сайт]. – URL: <http://oica.net/category/economic-contributions/facts-and-figures/> (Дата обращения: 23.08.2010).
2. Производство транспортных средств во всем мире по типам, 1951–2009 гг. // Автомобильная группа Вардз [сайт]. – URL: WardsAuto.com/Reference Center (Дата обращения: 23.08.2010).
3. Китчин Д. Циклы и тренды в экономике // Обзор экономической статистики. – Вып. 5. – № 1 (январь, 1923). – С. 10-16.
4. Жугляр К. Кризис и бизнес-циклы во Франции, Англии и США, 1862.
5. Мировая книга фактов // ЦРУ США (CIA USA) [сайт]. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> (Дата обращения: 23.08.2010).
6. Регистрация транспортных средств в странах мира, 2003–2007 гг. // Автомобильная группа Вардз [сайт]. – URL: WardsAuto.com/Reference Center (Дата обращения: 23.08.2010).
7. Продажи транспортных средств в США, 1931–2009 гг. // Автомобильная группа Вардз [сайт]. – URL: WardsAuto.com/Reference Center (Дата обращения: 23.08.2010).
8. Производство транспортных средств во всем мире по регионам, 1951–2009 гг. // Автомобильная группа Вардз [сайт]. – URL: WardsAuto.com/Reference Center (Дата обращения: 23.08.2010).
9. Доля производителей автомобилей на рынке США, 1961–2009 гг. // Автомобильная группа Вардз [сайт]. – URL: WardsAuto.com/Reference Center (Дата обращения: 23.08.2010).
10. Кондратьев Н. Д., Яковец Ю. В., Абалкин Л. И. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Изб. тр. – М. : Экономика, 2002. – С. 341-393.
11. Производственная статистика за 1998–2008 гг. // Международная организация производителей автомобилей [сайт]. – URL: <http://oica.net/category/production-statistics> (Дата обращения: 23.08.2010).
12. Linstone H. A. Three eras of technology foresight // Technovation, 31 (2-3), 2011, pp. 69-76.
13. Ryoo S. Long waves and short cycles in a model of endogenous financial fragility // Journal of Economic Behavior and Organization, 74 (3), 2010, pp. 163-186.
14. Reijnders J.P.G. Trend movements and inverted Kondratieff waves in the Dutch economy, 1800–1913 // Structural Change and Economic Dynamics, 20 (2), 2009, pp. 90-113.
15. Coccia M. The Asymmetric path of Economic Long Waves // Technological Forecasting and Social Change, 77 (5), 2010, pp. 730-738.
16. Coccia M. Foresight of technological determinants and primary energy resources of future economic long waves // International Journal of Foresight and Innovation Policy, 6 (4), 2010, pp. 225-232.
17. Metz R. Do Kondratieff waves exist? How time series techniques can help to solve the problem // Cliometrica, 5 (3), 2011, pp. 205-238.

A. A. Kurilova*

**Kurilova Anastasia, Doctor of Economics, Associate Professor
of Togliatti State University, Togliatti
metodist903@yandex.ru*

M. O. Iskoskov*

**Iskoskov Maxim, PhD in Economics, Associate Professor
of Togliatti State University, Togliatti
maksim250881@mail.ru*

A. A. Rudenko*

**Rudenko Alexander, Doctor of Economics, Professor
of Togliatti State University, Togliatti
mo@tltsu.ru*

K. Yu. Kurilov*

**Kurilov Kirill, PhD in Economics, Associate Professor
of Togliatti State University, Togliatti
k.kurilov@vaz.ru*

ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD AUTOMOTIVE INDUSTRY

Keywords: automotive industry, dynamics of the global automotive industry.

Predicting the automotive market behavior, as well as the assessment of possibility of negative dynamics of the market sales, is very important for automobile manufacturers. Formation of such objective forecasts will help to choose the most appropriate time to start new investment projects, based on the generated forecasts. It should be noted, that formation of short- and medium-term forecasts is as necessary as the long-term ones. Automotive industry is also a major source of state revenue for the majority of countries. Long-term forecasting (over three years) is necessary for effective management of the company, including such instruments as the investment policy, the policy of development of new vehicle models and the policy of choosing the optimal time to enter the market with new developments. The article considers the dynamics of the global automotive market and the Russian automotive industry for different time periods. Besides, on the basis of analysis data, the authors identified possible methods for predicting the development of the global automotive industry. This article was prepared as part of state program task No. 1120.

© Курилова А. А., Искосков М. О., Руденко А. А., Курилов К. Ю., 2015

УДК 378

А. А. Нечитайло*

**Нечитайло Александр Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара ip.ssau@mail.ru*

А. А. Гнутова*

**Гнутова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара ip.ssau@mail.ru*

С. А. Нечитайло*

**Нечитайло Сергей Александрович, кандидат экономических наук, ассистент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара ip.ssau@mail.ru*

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ПОЛУЧЕНИЮ ВЫСОКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПУТЕМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИХ УЧЕБНО-НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: учебно-научный коворкинг-центр, мотивация, контент, научная деятельность, консалтинг, креативность, внедрение, студент, вуз, инновации, коммерциализация.

Рассматривается вопрос целесообразности создания учебно-научного коворкинг-центра для повышения мотивации студентов к научно-исследовательской работе во время обучения в вузе. Авторами предлагается создавать условия для внедрения результатов исследований с возможностью их коммерциализации. Учебно-научный коворкинг-центр должен обладать дополнительными гибкими организационно-консалтинговыми возможностями, создающими условия для внедрения результатов научно-исследовательской работы студентов вплоть до их коммерциализации.

Предложена примерная схема предлагаемого учебно-научного коворкинг-центра, в которую помимо стандартных составляющих авторами введены дополнительные структурные элементы. Эти инновационные элементы позволяют преобразовывать статическую организационную структуры в свободную, приобретающую тот или иной вид в зависимости от внешних условий и стоящих перед ней задач. Главное преимущество свободных систем перед статическими в том, что они способны быстро отвечать на меняющиеся внешние условия. В предлагаемой структуре функциональное разделение заменяется смешанным, ориентированным на конкретного носителя новшества, основной акцент в ней делается на профессионализм, инициативу и самоуправление ее членов.

Главной задачей такой свободной структуры является обеспечение оптимального взаимодействия в цепочке «студент – руководитель научной работой – вузовский консалтинг – изготовление опытного образца – внедрение инновации» с целью создания условий для последующей коммерциализации конкретного новшества по стандартной общепринятой схеме.

В развитие опыта СГАУ в части использования своих Отраслевых научно-исследовательских лабораторий и Учебно-экспериментального завода, в рамках приведенной выше структурной схемы инновационного учебно-научного коворкинг-центра авторами предлагается схема организационно-экономического механизма его реализации. Основой такого механизма должна стать созданная в вузе система студенческих вузовских научно-исследовательских грантов и вузовских консалтинговых услуг.

Любая вузовская научно-исследовательская деятельность изначально предполагает в той или иной степени внедрение полученных результатов и как итог моральное и материальное вознаграждение участников. Особенный интерес в этом ключе представляет учебная научно-исследовательская работа студентов (НИРС), которой в современном учебном процессе высшей школы уделяется все больше внимания. Как правило, результатом НИРС является оценка в зачетке и благодарность руководства в виде почетной грамоты. Несомненно, это высокая оценка работы студента, но не всегда достаточная для высокоэффективной мотивации его к

глубокому освоению и закреплению знаний в свете современных требований общества. Повысить мотивацию студентов к научно-исследовательской работе во время обучения в вузе, по мнению авторов, можно путем создания условий для внедрения результатов НИРС с конечной целью – возможностью их коммерциализации. Причем это может происходить как в виде издания, например, книги собственных стихов, создания компьютерной программы, так и в виде изготовленного устройства. Базой для такой работы могут стать успешно развивающиеся при вузах коворкинг-центры.

Традиционно коворкинг-центр – это офис совместной работы (coworking), способ самоорганизации труда для представителей малого бизнеса, стартаперов, юристов, частных предпринимателей, бухгалтеров, фрилансеров, консалтеров, небольших компаний, команд для работы над временным проектом и т. д. с целью существенного сокращения расходов на аренду офиса.

Для студентов коворкинг-центр – это место с творческой атмосферой, где молодежь в свободное от учебы время может собираться, общаться, генерировать и реализовывать новые идеи в области науки, предпринимательства, общественной, творческой и спортивной жизни. Тем более что для студентов в рамках учебного процесса всегда существует бесплатная возможность получения консультаций (консалтинговых услуг) по всем возникающим вопросам от выбора темы и вплоть до коммерциализации внедрения результатов НИРС у самых высококвалифицированных специалистов, а именно научно-педагогических работников (НПР) вуза.

Конечно, без взвешенной и творческой поддержки со стороны администрации вуза, в том числе и как инвестора, не обойтись, особенно когда речь идет о финансовых вложениях, причем для творчества в области технических направлений этот вопрос становится основополагающим. Рассматривая возможную структуру учебно-научного коворкинг-центра, можно отметить, что она имеет

общую часть для всех направлений учебно-научной работы студентов. Это так называемая офисная часть: стол, стул, компьютер, принтер, проектор, кондиционер, кулер и прочие офисные принадлежности. Сложнее дело обстоит с реализацией творческих идей студентов, требующих хотя бы элементарного производства для внедрения результатов НИРС. При этом как для гуманитарных, так и для технических направлений, требующих изготовления материальных образцов, существует своя специфика. Известно, что создание любого, даже виртуального устройства требует разработки определенной документации, как минимум для книги это может быть оригинал-макет, а для устройства – чертеж. Изготовление реального образца – дело более сложное как в части разработки документации, так и в части производства. Следовательно, в отличие от обычного коворкинг-центра учебно-научный коворкинг-центр (УНКЦ) должен обладать дополнительными организационно-консалтинговыми возможностями, создающими условия для внедрения результатов НИРС вплоть до их коммерциализации, назовем это «производственной частью». Как правило, коммерциализация начинается там, где научные исследования уже в основном закончены и имеется четко определённый продукт или услуга, обладающие новыми свойствами и преимуществами, представляющими ценность для коммерческих или иных потребителей. Примерная структурная схема предлагаемого инновационного УНКЦ представлена на рис. 1.

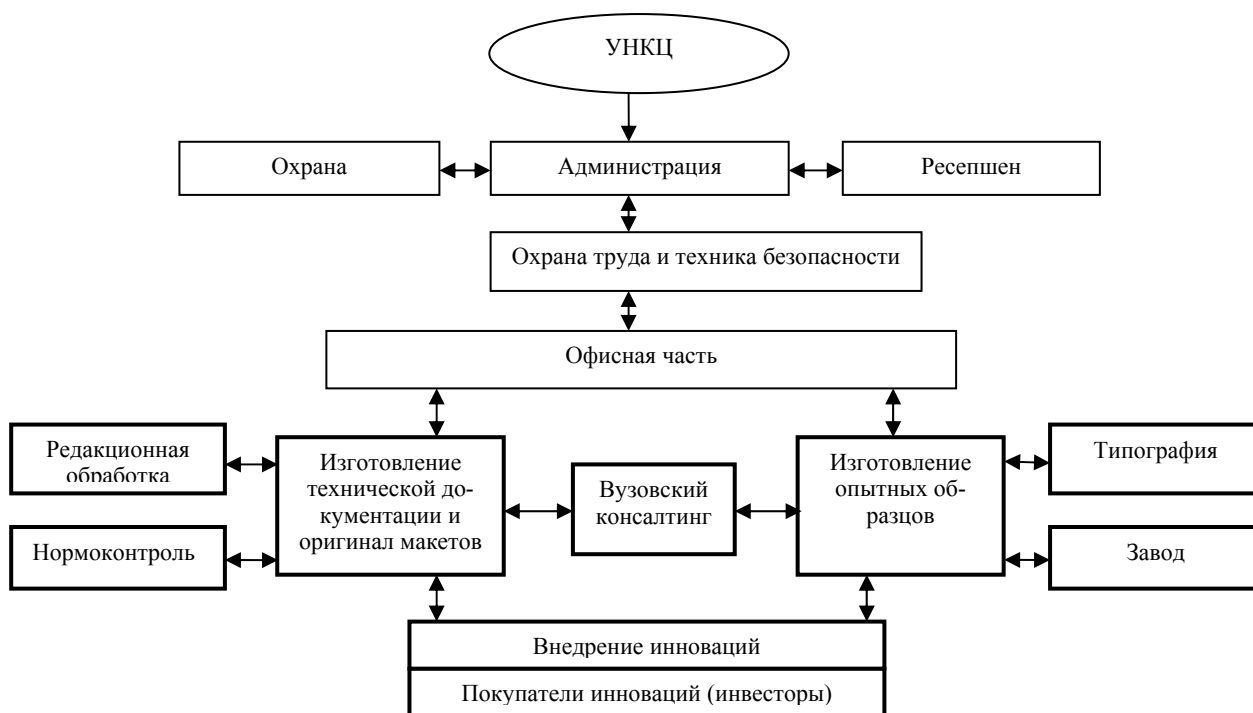


Рис. 1. Структурная схема инновационного УНКЦ

На рис. 1 выделены дополнительно вводимые авторами структурные элементы («производственная часть»), нетипичные для обыкновенного коворкинг-центра. Эти инновационные элементы позво-

ляют статическую организационную структуру преобразовывать в свободную, приобретающую тот или иной вид в зависимости от внешних условий и стоящих перед ней задач. Функциональное разделение в

ней заменяется смешанным, ориентированным на конкретного носителя новшества. Основной акцент в свободной структуре делается на профессионализм, инициативу и самоуправление ее членов. Главное достоинство свободных структур – их способность быстро отвечать на высококонкурентные, сложные и быстро меняющиеся внешние условия. Стратегическая задача подобной свободной структуры – обеспечить возможность оптимального взаимодействия в

цепочке «студент – руководитель НИРС – вузовский консалтинг – изготовление опытного образца – внедрение инновации» с целью создания условий для конечной коммерциализации конкретного новшества по общепринятой схеме, например, представленной на рис. 2. При этом сам УНКЦ должен обладать свойствами адаптации к каждому конкретному носителю новшества (студенту) и виду новшества из области научной деятельности вуза.

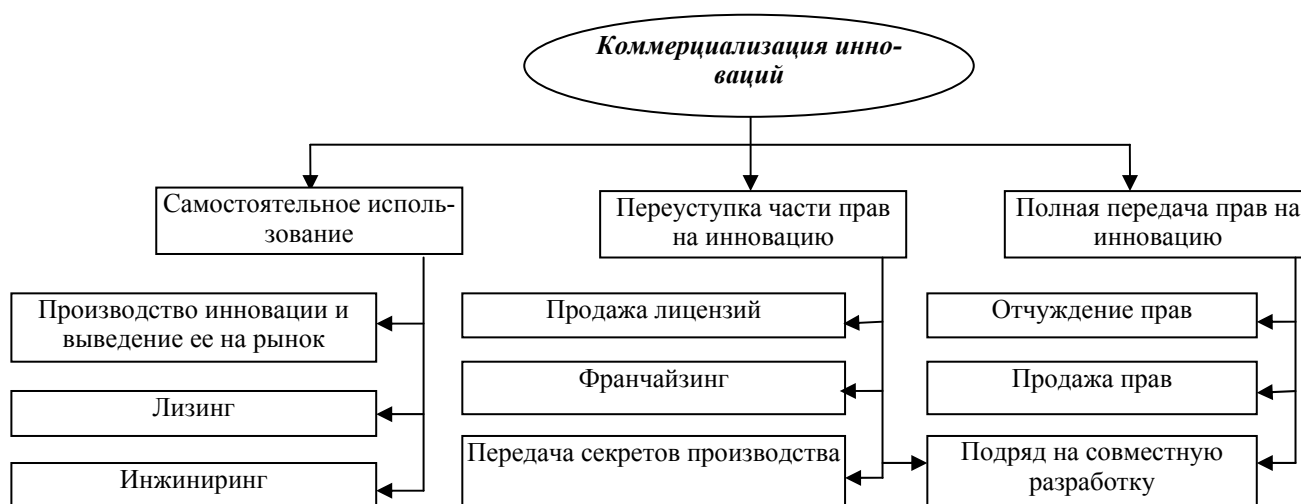


Рис. 2. Коммерциализация инноваций

Обеспечение и организация работы офисной части коворкинг-центра на настоящее время проработана достаточно хорошо, и существует много положительных примеров их успешной работы. Организация и обеспечение работы «производственной части» коворкинг-центра, на наш взгляд, предполагает решение многих новаторских задач, предполагающих креативные решения. Решение этих весьма сложных, в том числе организационно-финансовых, вопросов возможно путем включения этой деятельности в учебный процесс и научно-исследовательскую работу студентов вуза.

В связи с этим весьма интересным является опыт работы Куйбышевского авиационного института имени академика С. П. Королева (КуАИ), ныне Самарский государственный аэрокосмический университет (СГАУ), в части использования своих Отраслевых научно-исследовательских лабораторий (ОНИЛ) и Учебно-экспериментального завода (УЭЗ) в учебной и научно-исследовательской работе студентов.

Обычно в те времена, каждый уважающий себя студент стремился устроиться на полставки лаборанта в ОНИЛ при интересующей его кафедре для участия в НИРС. Помимо творческих мучений за это полагалась определенная (невысокая) оплата. Студент переводился на индивидуальный график обучения, получал задание на выполнение НИРС под руководством (не ниже) кандидата наук. Например: «Рассчитать, спроектировать и разработать

чертежи магнитно-индукционного расходомера». Составлялся взаимосогласованный план выполнения работ, после чего студент (лаборант) приступал к работе. Требования: отчетность – ежемесячная, успеваемость – без троек. Информация для расчетов предоставлялась ОНИЛ, библиотекой КуАИ и областной библиотекой г. Куйбышева. Консультации студента научным руководителем, любым другим НПР или персоналом ОНИЛ осуществлялись по мере необходимости. Произведенные расчеты и эскиз устройства проверялись и утверждались научным руководителем. Далее выполненные студентом (лаборантом) чертежи проверялись на правильность оформления нормоконтролером и утверждались заведующим ОНИЛ. После чего студент (лаборант) оформлял в установленном порядке заказ на изготовление своего устройства на УЭЗ КуАИ. После выполнения заказа заводом студент (лаборант) участвовал в монтаже своего устройства на испытательном стенде и в его испытаниях. При необходимости чертежи дорабатывались, и цикл изготовления заказа на УЭЗ и испытаний на стенде ОНИЛ повторялся. В учебном процессе при выполнении курсовых работ, например, по режимам резания и технологии производства для учебных заданий детали выбирались из чертежей устройства, разработанного студентом в ОНИЛ. Этот же подход по возможности использовался и при изучении других дисциплин.

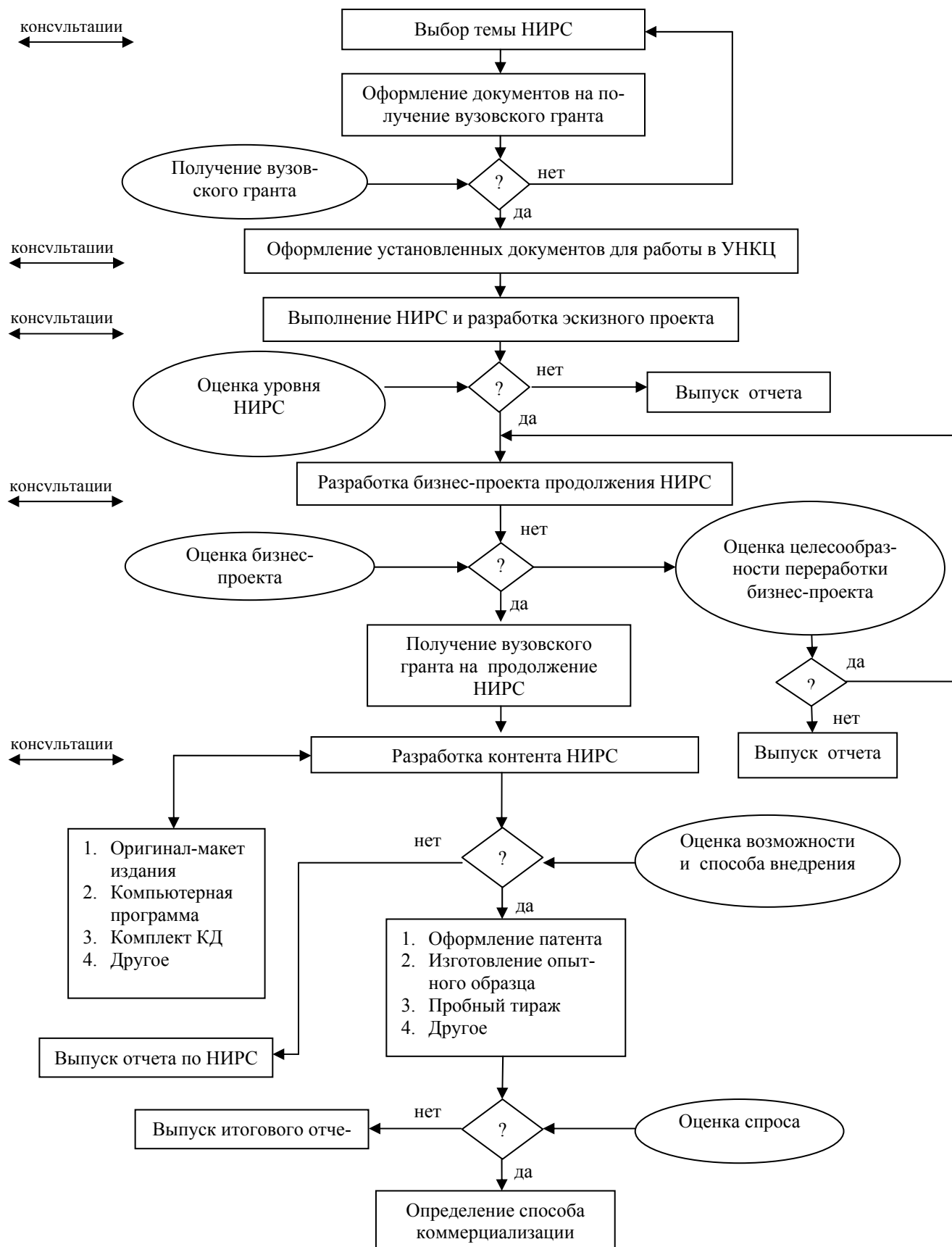


Рис. 3. Схема организационно-экономического механизма УНКЦ

Что касается современного учебного процесса, то в развитие вышеизложенного опыта СГАУ в рамках приведенной выше структурной схемы инновационного УНКЦ авторами предлагается схема организационно-экономического механизма его реализации (рис. 3). Основой этого механизма должна стать созданная в вузе система студенческих вузовских научно-исследовательских грантов и вузовских консалтинговых услуг. Назовем так консультирование НПП студентов по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной и иной деятельности, оказываемых в рамках учебно-научной работы.

Развивая у студентов навыки создания интеллектуальной собственности, технологию ее внедре-

ния и коммерциализации вуз реально поднимает рейтинг своих выпускников, обладающих всеми необходимыми компетенциями для успешной работы в современных отраслях экономики. В свою очередь, талантливая молодежь получает дополнительные стимулы для углубленного и заинтересованного изучения процессов создания и реального внедрения новых разработок. Все это вместе создает своеобразный симулятор квазиреальных процессов создания, внедрения и коммерциализации инновационных разработок. Тем самым реализуется синергетический эффект процессов обучения, разработки, внедрения и коммерциализации новшеств, позволяющий наиболее эффективно реализовывать требования Федеральных образовательных стандартов (ФГОС).

Список литературы

1. Global R&D Report 2008. P. 11. Global R&D Funding Forecast. 2009. P. 27.
2. Porter M. The Impact of Location on Global Innovation. The Global Competitiveness Report. 2002-2003. P. 227.
3. Аганбегян А. Г., Ивантер В. В. Текущая экономическая ситуация в России: траектория развития и экономическая политика // Деньги и кредит. – 2014. – № 11. – С. 3-10.
4. Анжаурова И. Г. Мотивация студентов к научно-исследовательской деятельности / И. Г. Анжаурова, Л. А. Кузнецова, О. А. Соловьева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2006. – № 4. – С. 8-10.
5. Башмачникова Е. В. Формирование инновационно-инвестиционного климата РФ // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 1 (33). – С. 17-20.
6. Березнев С. В. Мировой экономический кризис и воспроизводственные процессы в экономике России // Материалы междунаро. науч.-практ. конф. / Кузбас. гос. техн. ун-т. (г. Кемерово, 26-27 окт. 2010 г.). – Кемерово, 2010.
7. Власов В. А. Сохранение академической базы университета, развитие фундаментальных исследований и инновационной деятельности / В. А. Власов, К. В. Юшицин, В. А. Клименков и др. // Томский политехник. – 2003. – № 9. – С. 7-12.
8. Гурова Н. А. Мотивация студентов к учебной и научной деятельности [Электронный ресурс] // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии : сб. ст. по материалам XLVII междунаро. науч.-практ. конф. (15 декабря 2014 г.). – Режим доступа: <http://sibac.info/17033> – Загл. с экрана.
9. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. – СПб. : Питер, 2013. – 65 с.
10. Коворкинг в России: настоящее и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://selims.ru/articles/kovorking-v-rossii-nastoyashchee-i-perspektivy_84 – Загл. с экрана.
11. Козлова Н. В. Комплексная программа повышения мотивации к научной деятельности / Н. В. Козлова, Д. В. Луков // Известия Томского политехнического университета. – 2007. – № 3. – Т. 310. – С. 211-217.
12. Комков Н. И., Бондарева Н. Н. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1.
13. Кравченко Ю. О. К проблеме формирования учебной мотивации студентов // Психология в России и за рубежом : материалы междунаро. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, октябрь 2011 г.). – СПб. : Реноме, 2011. – С. 104-106.
14. Крутик А. Б. Коммерциализация как путь реализации инновационных разработок / А. Б. Крутик, Л. В. Ильина // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – № 1. – Т. 7. – С. 51-55.
15. Кутузов В. М., Рыжов Н. Г., Федорова И. П., Шестопалов М. Ю. Рекомендации по созданию хозяйственных обществ вузами и научными учреждениями Рособразования. – СПб. : Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2009.
16. Леонтьев Р. Г., Лесков С. П., Радченко М. В. Основы создания бизнес-инкубаторов для поддержки малого предпринимательства в регионе : монография. – М., 2009.
17. Лобурец Ю. В., Шехтман Е. Л. Охрана и использование результатов интеллектуальной деятельности в научно-образовательной сфере : метод. пособие. – Новосибирск : Департамент науки, инноваций, информатизации и связи Новосибирской области; Гос. публичн. науч.-техн. библ-ка Сиб. отд. РАН; Изд-во НГТУ, 2010.
18. Ляшин А. Стратегии коммерциализации инноваций – мост между инноватором и бизнесом [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. – 2011. – № 36 (9402). – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/> – Загл. с экрана.

19. Маева А. С. Проблемы коммерциализации инноваций на пути построения инновационной модели экономики / А. С. Маева, О. В. Зонова // Экономический журнал. – 2011. – № 1. – С. 33-43.
20. Марков М. А. Теоретический анализ особенностей инновационного развития России в условиях финансовой нестабильности // Материалы научной сессии ГУАП «Актуальные проблемы экономики современной России: возможности преодоления последствий экономического кризиса» (январь 2010 г.). – <http://www.finansy.ru/publ/rus/016markov.htm>
21. Мартюшев Н. В. Система мотивации студентов высших учебных заведений к выполнению научной работы / Н. В. Мартюшев, Е. С. Синогина, У. М. Шереметьева // Вестник Томского государственного педагогического университета. – Томск : Изд-во ТГПУ, 2013. – С. 48-52.
22. Момот А. И. и др. Организационно-методические основы активизации функционирования системы НИРС // Научно-исследовательская деятельность в высшей школе: аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования. НИИВО. – 2003. – Вып. 5.
23. Монастырный Е. А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е. А. Монастырный, Я. Н. Грик // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85-87.
24. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности. – М. : Магистр, 2010. – 511 с.
25. Мухопад В. И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике // Материалы секционного заседания Третьего всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» (20-23 апреля 2010 г.) / под ред. Е. В. Королевой. – М. : Российский государственный институт интеллектуальной собственности (РГИИС), 2010. – 96 с.
26. Павлов А. Ю. Основные подходы к решению проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности / А. Ю. Павлов, С. А. Сенченко, А. В. Тычинский // Известия Южного федерального университета. Сер. Технические науки. – 2013. – № 6 (143). – С. 81-86.
27. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике / под ред. А. Д. Некипелова, В. В. Ивантера, С. Ю. Глазьева. – М., 2013. – 93 с.
28. Давила Т., Эпштейн Марк Дж., Шелтон Р. Работающая инновация. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2007.
29. Тычинский А. В., Павлов А. Ю. Проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 8 (133). – С. 148-158.
30. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evartist.narod.ru/text14/98.htm> – Загл. с экрана.

A. A. Nechitailo*

**Nechitailo Alexander, Doctor of Economics, Professor of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

A. A. Gnutova*

**Gnutova Anna, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

S. A. Nechitailo*

**Nechitaylo Sergey, PhD in Economics, assistant Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

RAISING MOTIVATION OF STUDENTS TO OBTAIN HIGH COMPETENCE THROUGH COMMERCIALIZATION OF THE RESULTS OF THEIR EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC ACTIVITY

Keywords: educational and scientific co-working center, motivation, content, scientific activity, consulting, creativity, implementation, student, university, innovation, commercialization.

The article considers the practicability of establishing educational and scientific co-working center in order to raise students' motivation for research work during university studies. The authors propose to create conditions for implementation of research results with the possibility of their commercialization. Scientific co-working center should have

additional flexible organizational and consulting capabilities, creating conditions for implementing the results of students' research work up to their commercialization.

The work features the draft scheme of suggested educational and scientific co-working center, where the authors introduced additional structural elements in addition to the standard components. These innovative elements help to transform the static organizational structure into the free one, acquiring one or another form, depending on the external environment and the appearing challenges. The main advantage of free systems, compared to the static ones, is that they are able to quickly respond to changing external conditions. In the proposed structure the functional division is substituted by mixed, innovation-oriented approach. The emphasis is made on professionalism, initiative and self-government of structure members.

The main objective of such free structure is to ensure optimal interaction in the chain «student – head of scientific research – university consulting – prototyping – introduction of innovation» in order to create conditions for the subsequent commercialization of specific innovations, according to standard procedure.

Considering the experience of the Samara State Aerospace University in the use of their industrial research laboratories and educational-experimental factory, in the framework of the above structural scheme of innovative educational and scientific co-working center, the authors propose the organizational-economic mechanism of its implementation. The basis for such mechanism should be the established system of university research grants and consulting services for students.

© Нечитайло А. А., Гнutowa А. А., Нечитайло С. А., 2015

УДК 330.1:001

И. В. Слободчикова*

**Слободчикова Инна Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент
Калмыцкий государственный университет, г. Элиста
slobodchikova-iv@yandex.ru*

В. В. Боджаева*

**Боджаева Виктория Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Калмыцкий государственный университет, г. Элиста
elistinka@mail.ru*

А. Г. Нимгиров*

**Нимгиров Алексей Геннадьевич, кандидат экономических наук, доцент
Калмыцкий государственный университет, г. Элиста
alnimgirov@yandex.ru*

А. В. Манджиев*

**Манджиев Арслан Викторович, аспирант
Калмыцкий государственный университет, г. Элиста
elistinka@mail.ru*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА УНИВЕРСИТЕТА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

(Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, Проект 14-32-01260)

Ключевые слова: регион, инновационное развитие, интеллектуальный капитал университета, нематериальные активы, модернизация региональной экономики, управление.

В статье отмечается, что региональный университет выступает локомотивом научно-технического и социально-экономического развития региона, центром формирования и развития научного, образовательного, производственного, инновационного потенциала региона. Региональные университеты в первую очередь ориентированы на потребности региональных предприятий и организаций различных отраслей экономики, органов власти, на реализацию программ высшего и дополнительного образования, востребованных в конкретном регионе, на проведение фундаментальных и прикладных исследований, актуальных для данного региона. Рассмотрены вопросы развития и эффективного использования интеллектуального капитала университета в региональной экономике. Охарактеризованы современное состояние и уровень развития интеллектуального капитала регионального вуза. Сформулирована необходимость организации процесса управления интеллектуальным капиталом с целью его совершенствования и эффективного использования. Описаны направления реализации накопленных вузом нематериальных активов. В работе описывается роль знаний, информации, вклада науки и образования в становление инновационной экономики. При этом вузы играют важную роль в социально-экономическом развитии региона, в формировании инновационной экономики, в обеспечении подготовки кадров высокого профессионального уровня. Определяется роль интеллектуального потенциала молодежи в развитии региона. Показано, что эффективное использование интеллектуальных ресурсов дает возможность получить дополнительные конкурентные преимущества, а переход на инновационный путь предполагает поддержку талантливой молодежи, создание условий для творчества и самореализации. Предложена система оценки интеллектуального капитала вуза, применение которой обеспечит его измерение и последующее управление внутри вуза. Количественная и качественная оценка интеллектуального капитала позволит сформировать долгосрочную стратегию учебного заведения и может использоваться как инструмент оценки темпов научно-инновационного развития вуза.

Современное хозяйственное развитие характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса и возрастающей интеллектуализацией основных факторов производства, которые определяют конкурентоспособность национальных экономик. Неоспоримым является тот факт, что достижения науки, проявляющиеся в открытиях и изобретениях, оказывают существенное влияние на рост производительности труда, улучшение качества производимой продукции и оказываемых услуг, во многом определяя конкуренто-

способность предприятия, отрасли, региона и страны в целом.

В современных условиях основой развития социально-экономической сферы становятся отрасли нематериального производства, в том числе образование и наука. При этом конкурентным преимуществом региона выступает вклад интеллектуального капитала вуза в рост общественного благосостояния. Стало очевидным, что ускоренное развитие экономики невозможно без использования интеллектуальных ресурсов. Невозможно без широкого

использования передовых достижений науки, техники и технологии осуществить переход к устойчивому развитию региональной экономики. Процессы создания, заимствование этих достижений для их применения на практике требуют от региона, отраслей и предприятий, расположенных на его территории, определенного уровня научно-технического развития, подготовленности к использованию научно-технических достижений. При этом научные исследования составляют базу для нововведений и способствуют накоплению человеческого капитала как основы генерации новых идей.

Вуз выступает, с одной стороны, как хозяйствующий субъект, располагающий материальными ресурсами, осуществляющий инвестирование в собственное развитие и определяющий вектор развития, с другой – это институт, способный развивать нематериальные активы в процессе своего функционирования. От уровня использования, а также создания условий для развития интеллектуального потенциала в значительной степени зависит эффективное функционирование и развитие региона и страны в целом. Это обуславливает необходимость привлечения потенциала вуза к решению общественно значимых региональных задач, участие вузов в разработке и реализации конкретных проектов, направленных на социально-экономическое развитие регионов.

Специфика рынка интеллектуальной продукции заключается в том, что в качестве продавца здесь выступают научно-техническая и образовательная сферы, а потребителями являются государство и бизнес. Университеты, поставившие перед собой задачу развития в новых условиях, активно ищут инновационные формы образовательной и научной деятельности, а также взаимовыгодные формы взаимодействия с региональным сообществом. Наиболее развитым в теоретическом и практическом плане подходом к решению этой проблемы представляется так называемая предпринимательская организация университета.

В вузе предпринимательство является процессом использования образовательных ресурсов, оказания образовательных и сопутствующих им услуг в целях удовлетворения требований, предъявляемых различными группами потребителей к результатам образовательного процесса вуза, а также для получения дохода, необходимого для его дальнейшего развития. В условиях становления инновационной экономики существенно возрастает роль университетов как производителей, распространителей, хранителей и пользователей новых знаний и информации. Университеты превращаются в центры, обеспечивающие единство обучения, науки и производства, получение новых знаний в результате научной и инновационной деятельности, их передачу в ходе обучения и реализацию инновационного продукта.

При этом роль университета в регионе не ограничивается подготовкой специалистов. Региональный университет выступает локомотивом научно-технического и социально-экономического развития региона, центром формирования и развития научного, образовательного, производственного, инновационного потенциала региона. Региональные университеты в первую очередь ориентированы на потребности региональных предприятий и организаций различных отраслей экономики, органов власти, на реализацию программ высшего и дополнительного образования, востребованных в конкретном регионе, на проведение фундаментальных и прикладных исследований, актуальных для данного региона. Приумножение научных знаний становится неотъемлемым условием обеспечения жизнедеятельности общества, его духовного и физического здоровья, а реализация на практике научно-технических достижений выступает важным источником устойчивого поступательного развития страны. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, квалификации кадров, организации производства, в развитых странах приходится до 30% роста ВВП.

Эффективное использование научного потенциала – один из реальных путей выхода из кризиса. Формирование и реализация инновационного потенциала с точки зрения значимости для населения региона представляет собой деятельность, направленную на решение задач социально-экономического развития, объединяющую в себе проведение поисковых научных исследований, выполнение прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, практическое использование полученных результатов в производстве и социальной сфере.

В связи с этим с целью дальнейшего развития и эффективного использования интеллектуального капитала университета в экономике необходимо смоделировать процесс управления этим капиталом. Что позволит получить представление об использовании нематериальных ресурсов как в целях внутреннего развития университета, так и в процессе управления экономикой и социальной сферой региона. Результативное управление таким уникальным конкурентным преимуществом, как интеллектуальный капитал вуза, требует разработки системы его оценки. Количественная и качественная оценка интеллектуального капитала позволит сформировать стратегию развития вуза, а также даст представление о возможных путях внедрения в практику хозяйственной деятельности региона научных достижений, повлиять на формирование конкурентных преимуществ региональной экономики.

Система оценки интеллектуального капитала должна основываться на измерении его элементов, что позволит руководству получить более ясное представление о способности вуза достичь своих

целей. Создание определенной системы оценки интеллектуального капитала обеспечит его измерение и последующее управление внутри вуза. Количественная и качественная оценка интеллектуального капитала позволит сформировать долгосрочную стратегию организации в постоянно меняющихся потребностях рынка образовательных услуг и может использоваться как инструмент оценки темпов развития инновационного и исследовательского вуза.

Для оценки интеллектуального капитала вуза может быть предложена методика, включающая систему показателей, которые условно можно разделить на внутренние (характеризующие использование нематериальных активов в процессе развития вуза) и внешние (отражающие взаимодействие с внешней средой). Критериями при выборе показателей являются значимость, информативность, отражение результата интеллектуальной деятельности, получение экономической отдачи. Для получения количественного выражения показателей целесообразно использовать методы наблюдения, анализа статистических данных о деятельности вуза, сравнительной оценки, группировки.

Внутренние показатели оценки интеллектуального капитала вуза:

- лица, имеющие ученую степень, ученое звание;
- подготовка научно-педагогических кадров в аспирантуре и докторантуре;
- деятельность научных школ;
- объем НИОКР;
- количество заявок, поданных на конкурсы грантов различного уровня;
- издание научной литературы;
- количество объектов интеллектуальной собственности (патенты, свидетельства).

Внешние показатели оценки использования интеллектуального капитала вуза:

- участие в международных образовательных программах;
- сетевое взаимодействие;
- востребованность выпускников на рынке труда (количество трудоустроенных выпускников);

- участие работодателей в учебном процессе (выполнение выпускных квалификационных работ по заказу организаций, практики, стажировки студентов).

Обеспечение социально-экономического развития региона предъявляет особые требования к молодежи, ее мировоззрению, образованию и профессиональной квалификации, отношению к труду, умению работать в коллективе и, одновременно, к лидерским качествам молодых людей, к их предпринимательским способностям. Переход на инновационный путь предполагает поддержку талантливой молодежи, создание условий для творчества и самореализации. Поэтому в качестве отдельной категории целесообразно анализировать результативность использования интеллектуального потенциала молодежи по следующим критериям:

- научно-исследовательская деятельность студентов (научные публикации, грантовая деятельность, академическая мобильность, участие в конкурсах, конференциях);
- научно-инновационная деятельность студентов (участие в конкурсах инновационных разработок).

Таким образом, целями управления интеллектуальным капиталом являются: повышение конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг, объединение усилий науки, государства и бизнеса в процессе управления за счет наиболее эффективного использования всех видов нематериальных ресурсов. Научный потенциал, высшая школа, сфера высоких технологий в случае успешного развития дает возможность переходить от одних ресурсов роста к другим, от производства машин к производству идей. Практика показывает, что это позволяет в наибольшей степени повышать качество жизни, ее продолжительность, сохранять окружающую среду. В свою очередь, реализация региональной политики должна быть направлена на повышение вклада научно-инновационной сферы в научно-технический прогресс страны и региона, в улучшение социально-экономических показателей за счет эффективного использования интеллектуального потенциала вуза на основе взаимодополняемости государства, науки и бизнеса в реализации общественно значимых проектов и программ.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Танина М. А. Управление интеллектуальным потенциалом работающей молодежи на региональном рынке труда // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4. – С. 85-91.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
3. Ицкович Г. Тройная спираль университеты – предприятия – государство. Инновации в действии : пер. с англ. / под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Томск. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.
4. Киселев К. Университеты и экономика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d_no=47994#.U1LEEJLFN
5. Ксенофонтова Т. Ю. Региональные особенности управления развитием человеческого и интеллектуального капитала в условиях изменений внешней среды : автореф. дис. ... докт. экон. наук. – СПб., 2014. – 41 с.

6. Кузнецова Н. В. Интеллектуальный потенциал вуза и проблемы активизации творчества студенческой молодежи // Мир современной науки. – 2013. – № 2 (17).
7. Малянова Н. Е. Управление потенциалом высшей школы как ресурсом развития региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Пермь, 2010. – 24 с.
8. Мельник А. Ю. Профессиональная и социальная адаптация молодежи в условиях современного рынка труда : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012. – 29 с.
9. Сердюкова Л. О. Формирование, развитие и использование интеллектуального капитала в инновационной системе : автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Саратов, 2013. – 43 с.
10. Станишевская С. П., Имайкин Е. А. Управление интеллектуальным капиталом в регионе на основе взаимодействия региональной системы образования и рынка труда // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 6-13.
11. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации : пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
12. Сундукова Г. М. Управление интеллектуальным капиталом вуза : автореф. дис. ... канд. экон. наук – М., 2012. – 24 с.
13. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.statrk.ru/>
14. Отчет о самообследовании ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет» за 2014 год.
15. Clark B. The Entrepreneurial University: Demand and Response // Tertiary Education and Management. – 1998. – V. 4, No. 1. – P. 5-16.
16. Etzkowitz H., Webster A., Gebhardt C., The Future of the University and the University of the Future : Evolution from Ivory Tower to Entrepreneurial Paradigm // Research Policy. – 2000. – Vol. 29. – P. 313-330.
17. Etzkowitz H. The evolution of the entrepreneurial universities // International Journal of Technology and Globalization. – 2004. – № 1. – P. 64-77.
18. Kerr C. The speed of change: towards 2000 A. D. // Policy and planning in higher education. St. Lucia, 1973. P. 167-177.
19. Lundvall B. A. The Social Dimension of the Learning Economy. Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working Paper. – 1999. – № 96-1.
20. Stewart T. A. Intellectual capital. The new wealth of organizations. – London : Nicholas Brealey, 2000.

I. V. Slobodchikova*

**Slobodchikova Inna, PhD in Economics, Associate Professor
of Kalmyk State University, Elista
slobodchikova-iv@yandex.ru*

V. V. Bodzhaeva*

**Bodzhaeva Victoria, PhD in Economics, Associate Professor
of Kalmyk State University, Elista
elistinka@mail.ru*

A. G. Nimgirov*

**Nimgirov Alexey, PhD in Economics, Associate Professor
of Kalmyk State University, Elista
alnimgirov@yandex.ru*

A. V. Mandzhiev*

**Mandzhiev Arslan, post-graduate student
of Kalmyk State University, Elista
elistinka@mail.ru*

DEVELOPMENT AND EFFECTIVE USE OF INTELLECTUAL CAPITAL OF UNIVERSITY IN THE REGIONAL ECONOMY

(This work was supported by the Russian Humanitarian Foundation, project 14-32-01260)

Keywords: region, innovative development, intellectual capital of the university, intangible assets, modernization of regional economy, management.

The article notes that the regional university serves as the locomotive for scientific, technical and socio-economic development of the region, and the center of formation and development of scientific, educational, industrial and innovative potential of the region. Regional universities are primarily oriented to the needs of regional enterprises and organizations of various industries and authorities. They are aimed at implementation of higher education programs, de-

manded in a particular region; at conducting basic and applied researches, relevant to the region. The work considers the problems of development and effective use of the university intellectual capital in the regional economy; characterizes the current state and development level of the intellectual capital of a regional university. The authors formulated the need to organize the management of intellectual capital to guarantee its improvement and effective use; described directions to apply the intangible assets accumulated by universities. The paper describes the role of knowledge, information, contribution of science and education into the formation of innovative economy. At the same time higher education institutions play an important role in socio-economic development of the region, in the formation of innovative economy, in providing professional human resources. The research defines the role of intellectual potential of young people in the regional development; it is shown that the effective use of intellectual resources makes it possible to obtain competitive advantages, and that the transition to innovations implies support for talented young people, providing conditions for creativity and self-realization. The article features the evaluation system for the intellectual capital of university, which will provide its measurement and subsequent management within the institution. Quantitative and qualitative assessment of intellectual capital will form long-term strategy of the institution and can be used as a tool to assess the pace of scientific and innovative development of the university.

© Слободчикова И. В., Боджаева В. В., Нимгиров А. Г., Манджиев А. В., 2015

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

УДК 331.1

Ю. Э. Аппанова*

*Аппанова Юлия Эдуардовна, ассистент

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Julia.appanova@yandex.ru

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: человеческие ресурсы, предприятие сферы деловых услуг, устойчивое развитие, способности, компетенции.

Современная экономическая ситуация в регионе отличается непредсказуемостью и влиянием большого количества дестабилизирующих экономику факторов. У предприятий сферы деловых услуг возникает огромное количество проблем, связанных не только с удержанием высоких показателей деятельности, но и самой возможностью оставаться на рынке. Поэтому на современном этапе развития экономики региона становится актуальным вопрос обеспечения устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе. Важность достижения данного состояния объясняется тем, что чем устойчивее развивается предприятие, тем меньше риск возникновения незапланированных результатов его деятельности.

Эффективные средства достижения устойчивого развития позволяют предприятиям не только адаптироваться к негативному воздействию факторов внешней и внутренней среды, но и постоянно развиваться, улучшая результаты деятельности. Возможность устойчивого развития предприятия сферы деловых услуг зависит главным образом от остроты, стоящих перед ним проблем.

В статье выявлены и систематизированы проблемы, сдерживающие устойчивое развитие предприятий сферы деловых услуг. Выделены ключевые виды ресурсов в ресурсном портфеле предприятий сферы деловых услуг. Установлена доминирующая роль человеческого ресурса как источника формирования и развития ресурсного портфеля предприятия сферы деловых услуг.

В современных условиях важнейшим направлением успешного функционирования предприятий сферы услуг является развитие человеческих ресурсов, это особенно значимо в контексте быстрого устаревания профессиональных навыков и знаний, теряющих свою актуальность с существенной скоростью. Это создает условия для ускорения темпа развития компетентностно-адаптивного подхода к управлению человеческими ресурсами.

Анализ существующих проблем, влияющих на устойчивое развитие предприятий сферы деловых услуг, рассматриваемых на внешнем и внутреннем уровне, позволил выделить основные проблемы и раскрыть их сущность (табл. 1).

Таблица 1

Основные проблемы, сдерживающие устойчивое развитие предприятий сферы деловых услуг

№ п/п	Проблема	Сущность проблемы
1	Недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами	Дефицит финансовых ресурсов предприятий сферы услуг является барьером создания конкурентного преимущества и повышения качества предоставляемых услуг
2	Недоверие со стороны клиентов к деловым услугам	Большинство потенциальных клиентов в сфере деловых услуг: - не имеют представления о том, что такое консалтинговая и аудиторская услуга; - существуют опасения за сохранность информации; - нежелание и отсутствие привычки платить за интеллектуальные услуги; - нежелание изменений; - самонадеянность; - настрой персонала против нововведений
3	Низкий уровень профессиональных и квалификационных качеств производителя деловой услуги	Недостаток компетенций производителя деловой услуги способствует формированию негативного стереотипного отношения к предприятиям сферы деловых услуг, что является главным фактором снижения их деловой репутации.

№ п/п	Проблема	Сущность проблемы
		Сущность данной проблемы заключается в следующем: - недостаток знаний, умений и навыков у производителей деловой услуги в профессиональной области; - недопонимание методологии консалтинга и аудита; - низкий уровень экспертности; - наличие психологических проблем взаимодействия с клиентами; - низкий уровень владения способами получения информации; - низкое качество переработки большого количества информации
4	Ограниченность творческого потенциала производителя деловой услуги	Оказание деловых услуг требует не только профессиональных знаний и умений, но и основывается на творческой составляющей, позволяющей удовлетворить различные потребности клиентов, применяя индивидуальный подход
5	Недостаточная обеспеченность информационными ресурсами и низкое качество информации, необходимой для принятия управленческих решений в области производства деловых услуг	Недостоверность и несвоевременность информации в момент принятия решения может привести к невозможности быстрой адаптации к изменениям во внешней среде, в которой функционирует предприятие сферы деловых услуг

Таким образом, развитие предприятий сферы деловых услуг в настоящее время сдерживается главным образом низкой результативностью управления человеческими ресурсами.

Анализ эволюции существующих теорий управления показал, что взгляды на роль отдельных видов ресурсов менялись по мере перехода от одного типа экономики к другому. В современных условиях для предприятий сферы деловых услуг материальные и финансовые ресурсы отходят на второй план и более значимыми становятся человеческие ресурсы. В данных видах ресурсов заключается интеллектуальный и инновационный потенциал предприятия, что в данный момент развития современной экономики имеет первоочередное значение для обеспечения устойчивого развития предприятий сферы деловых услуг, которое может за счет внутренних ресурсов компенсировать негативное воздействие различного характера из внешней среды.

В условиях современного этапа научно-технической революции коренным образом изменилась роль человека в производстве. В настоящее время человек – это главный стратегический ресурс

предприятия в конкурентной борьбе. Особенно ярко данные тенденции проявляются в сфере деловых услуг.

Роль человеческого ресурса подтверждается также тем, что качество услуг складывается из двух составляющих: качества самой услуги и качества непосредственного обслуживания потребителей. Следовательно, сотрудники сферы деловых услуг должны обладать как «производственными», так и «контактными» компетенциями. Возрастание роли человеческих ресурсов также обусловлено и тем, что при современном развитии сферы деловых услуг, когда привлечение новых видов ресурсов ограничено, выведение на рынок инновационной услуги обеспечивает предприятиям конкурентное преимущество на несколько месяцев, конкурентным преимуществом становятся сотрудники как носители уникальных знаний.

Роль человеческих ресурсов как источника формирования и развития ресурсного портфеля предприятия сферы деловых услуг отображена на рис. 1.

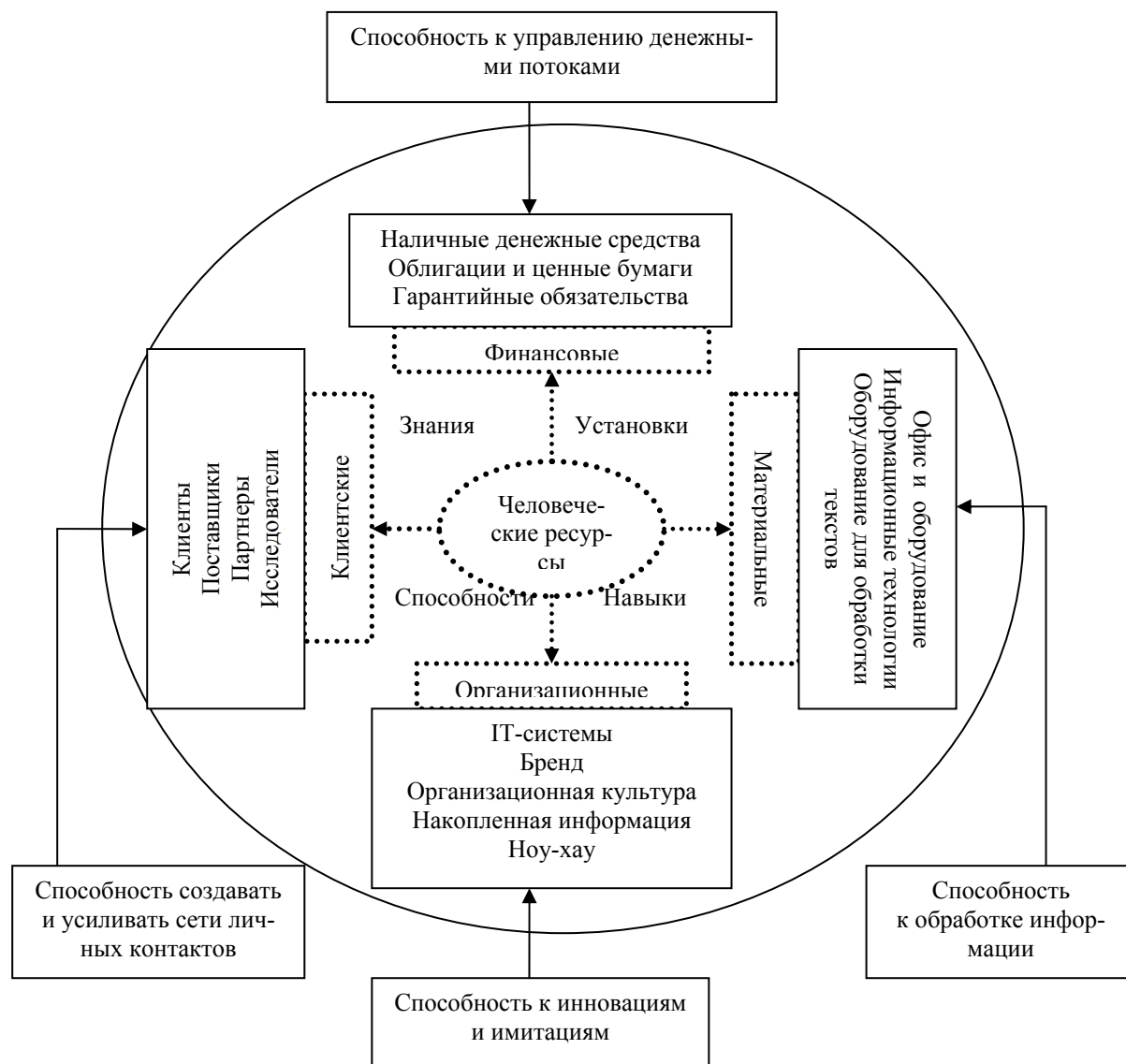


Рис. 1. Человеческие ресурсы как источник формирования и развития ресурсного портфеля предприятия сферы деловых услуг

Человеческие ресурсы, а именно компетенции, воплощенные в особых знаниях и умственных способностях, различные установки, связанные с поведенческими особенностями работников, способности к инновациям и имитациям, становятся главными конкурентными преимуществами предприятий сферы деловых услуг. Именно данный вид ресурсов является источником формирования и развития всех остальных ресурсов предприятия, входящих в портфель.

Так, обладание работниками способностью создавать сети личных контактов приведет к формированию отношенческого ресурса, а именно посредством появления новых бизнес-партнеров и расширения клиентской базы. А наличие способности к

использованию (усилению) сети личных контактов у работника сферы деловых услуг приведет к построению и поддержанию долгосрочных связей с бизнес-партнерами.

Человеческие ресурсы в современное время становятся главным фактором обеспечения устойчивого развития предприятия сферы услуг в долгосрочной перспективе. Важным является управлять не только их формированием и использованием на предприятии сферы деловых услуг, но и постоянным развитием.

Ступени обеспечения устойчивого развития предприятия сферы услуг через призму управления человеческими ресурсами как главной его ценности представлены на рис. 2.



Рис. 2. Ступени обеспечения устойчивого развития предприятия сферы деловых услуг через призму управления человеческими ресурсами

Оказывая управленческие воздействия посредством обучения, аттестации, мотивации и поддержания клиентоориентированности, персонал становится носителем ключевых трудно копируемых компетенций. Персонал, приверженный корпоративной культуре, ориентированный на качественное выполнение поставленных руководителем целей и задач, становится главным конкурентным преимуществом предприятия.

Таким образом, ключевая идея совершенствования управления человеческими ресурсами предприятий сферы деловых услуг состоит в признании значимости человеческого ресурса как источника выгод для предприятия. В свою очередь, совершенствование управления данным ресурсом должно быть направлено на поддержание клиентоориентированности работников.

Список литературы

1. Адова И. Б., Кузнецова Ю. С. Совершенствование механизма оценки качества персонала // Качество и полезность в экономической теории и практике : материалы IV международ. науч.-практ. конф. / под ред. В. А. Сибирцева. – Новосибирск : НГУЭУ, 2008. – 144 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управления человеческими ресурсами : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
3. Белова О. Л. Квалификационная характеристика и модель компетенций: Можно ли ставить знак равенства? // Кадровик. Кадровое делопроизводство. – 2010. – № 1. – С. 10-15.
4. Доронина О. С. Компетенции как инструмент менеджмента, ориентированный на практическую деятельность в организации // Консультант. – 2010. – № 23. – С. 59-63.
5. Катунина И. В. Управленческие компетенции в контексте 316 организационного развития: содержание и структура // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 5-13.
6. Ксенофонтова Х. З. Компетенции управленческого персонала и формирование конкурентных преимуществ предприятия // Человек и труд. – 2010. – № 7. – С. 63-65.

7. Маннапов Р. Г., Берешева Л. А. Управление человеческими ресурсами в организациях сферы услуг: научные основы формирования и развития : монография / под ред. Р. Г. Маннапова. – М. : МАКС-Пресс, 2011. – 176 с.
8. Петрова Т. П. Теоретические основы управления ресурсами в интегрированных структурах сферы услуг : препринт. – Чебоксары : Радуга, 2011. – 68 с.
9. Построение модели компетенций в компании : метод. пособие / авт.-сост. Е. Рудавина. – М. : Международный центр финанс.-эконом. развития, 2008. – 51 с.
10. Русс Й. Интеллектуальный капитал: практика управления : пер. с англ. / Й. Русс, С. Пайк, Л. Фернстерем / под ред. В. К. Дерманова ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 3-е изд. – СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 436 с.
11. Солдатов В. В. Стратегическое управление ресурсами // Современные аспекты экономики. – 2010. – № 5. – С. 25-28.
12. Чуланова О. Л. Компетентностный подход в управлении персоналом как инструмент формирования конкурентных преимуществ организации // Современные проблемы социального и экономического управления : сб. науч. тр. – Вып. 4 / Сургут. гос. ун-т ХМАО – Югры. – Сургут : ИЦ СурГУ, 2011. – С. 136-145.
13. Chulanova O. Corporate Development and Training of Management Personnel on the Basis of Competence-Based Approach // Scientific enquiry in the contemporary world : theoretical basics and innovative approach. – 2012. – V. 6. – P. 126-132.
14. Klein A. L. Validity and reliability for competency-based systems: Reducing litigation risks // Compensation and Benefits Review. – 1996. – № 28. – P. 31-37.
15. Mansfield R. S. Building competency models: Approaches for HR professionals // Human Resource Management. – 1996. – № 35. – P. 7-18.
16. Meyer B. B., Fletcher T. B. Emotional intelligence: A theoretical overview and implications for research and professional practice in sport psychology // Journal of Applied Sport Psychology. – 2007. – № 19. – P. 1-13.
17. Prahalad C. K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79-91.
18. Romanelli F., Cain J., Smith K. M. Emotional intelligence as a predictor of academic and/or professional success // American Journal of Pharmaceutical Education. – 2006. – Vol. 70 (3). – P. 1-10.
19. Saklofske D. H., Austin E. J., Galloway J., Davidson K. Individual difference correlates of health-related behaviours: Preliminary evidence for links between emotional intelligence and coping // Personality and Individual Differences. – 2007. – Vol. 42. – P. 491-502.
20. Salovey P., Stroud L. R., Woolery A., Epel E. S. Perceived emotional intelligence, stress reactivity, and symptom reports: Further explorations using the Trait Meta-Mood Scale // Psychology and Health. – 2002. – Vol. 17 (5). – P. 611-627.

Yu. E. Appanova*

*Appanova Yulia, assistant

Volga Region State University of Service, Togliatti

Julia.appanova@yandex.ru

HUMAN RESOURCES AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF COMPANIES PROVIDING BUSINESS SERVICES

Keywords: human resources, company providing business services, sustainable development, capacity, competence.

Current economic situation in the region is unpredictable and influenced by a large number of destabilizing economic factors. Companies providing business services are facing a large number of problems, concerning not only maintaining of high performance, but also the opportunity to stay on the market. Therefore, at the present development stage of regional economy, the issues of sustainable development of the company in the long term become very important. The relevance of achieving this state is due to the fact that company's sustainable development lowers the risks of unplanned results of its activities.

Effective means of achieving sustainable development not only allow enterprises to adapt to the adverse factors of external and internal environment, but also to constantly evolve and improve performance. The possibility of sustainable development of companies, providing business services, mainly depends on the severity of problems they face.

The article identified and systematized problems hindering the sustainable development of companies providing business services. The author highlighted key types of resources in the resource portfolio of business service companies. The research proved the dominant role of human resources as the source of formation and development of resource portfolio of business service companies.

In modern conditions the most important direction for the successful operation of business service companies is the development of human resources; it is especially important in the context of rapid obsolescence of skills and knowledge, losing their relevance in a short time. This creates conditions for accelerating the development of competence-adaptive approach to human resource management.

© Анпанова Ю. Э., 2015

УДК 332.8

Ш. З. Валиев*

*Валиев Шамиль Зуфарович, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа
shzvaliev@mail.ru

Д. А. Сedaков*

*Сedaков Дмитрий Александрович, аспирант
Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа
sedakovdima@gmail.com

М. Ш. Валиев*

*Валиев Максим Шамилевич, кандидат экономических наук, доцент
Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа
shzvaliev@mail.ru

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ И МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕПЛАТЕЖЕЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Ключевые слова: проблемы, решения, качество, ЖКХ, многоквартирные дома (МКД).

Каждой российской семье ежемесячно приходится платить за жилищно-коммунальные услуги. За последние 17 лет тарифы на коммунальные услуги для населения выросли более чем в 20 раз. При этом среднедушевые доходы людей выросли в пятнадцать раз – с 1660 рублей в месяц в 1999 году до 25187 рублей в 1 квартале 2015 года, а цены за это же время выросли в России более чем в пять раз. Коммунальные услуги стремительно обогнали средний рост цен в стране. В результате доля затрат на коммуналку выросла за эти годы почти в два раза и стала существенной статьёй расходов в семейном бюджете. Наиболее существенно это затронуло малообеспеченных людей. Для них – в первую очередь многодетных, одиноких пенсионеров, инвалидов и безработных – коммунальные расходы являются основной статьёй расхода бюджета (т. е. 1/5 часть месячного бюджета).

В статье выделяется проблема высоких задолженностей по оплате жилищно-коммунальных услуг, связанная с ростом тарифов и сокращением доходов населения. Данная проблема настолько важная, что в правительстве снова и снова разрабатываются законы для борьбы с растущими задолженностями в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В связи с чем авторы представляют свое видение решения данной проблемы. При реализации предложенных авторами статьи проектов по сокращению платы за услуги ЖКХ можно частично либо полностью компенсировать их за счет накопленных средств самими собственниками жилья многоквартирных домов от коммерческой деятельности. Данное решение приведет к повышению качества жилищно-коммунальных услуг, уменьшению задолженностей в данной сфере и освободит государство от решения наиболее острой проблемы жилищно-коммунального хозяйства.

Сфера ЖКХ была и в последнее время становится все более актуальной и злободневной для большинства населения, в первую очередь по причине практически «неудержимого» роста стоимости услуг ЖКХ, которая приводит к повышению задолженностей по квартирной плате [12, 13, 14].

Жилищно-коммунальное хозяйство – отрасль, а вернее, совокупность отраслей, обеспечивающих жизнь и работу населения страны в нормальных условиях, а также снабжение предприятий отраслей народного хозяйства необходимыми ресурсами воды, газа, тепла и электроэнергии [7, 9, 10].

Многие услуги, которые входят в квартирную плату, просто оторваны от реальности. Такая си-

туация складывается из-за сохранения в нашей стране монополизированной системы эксплуатации жилья и предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Жилищно-коммунальные тарифы за два первых месяца 2015 года выросли на 1%, при этом в 2014 году за тот же период они увеличились только на 0,3%, а в целом за 2014 год – на 9,4%. Это следует из данных Росстата [2]. 1 июля 2015 года произошло очередное увеличение тарифов на жилищно-коммунальные услуги на 8,3%. Как видно на рис. 1, цена на жилищно-коммунальные услуги с 2007-го по 2014 год выросла больше чем в два раза.

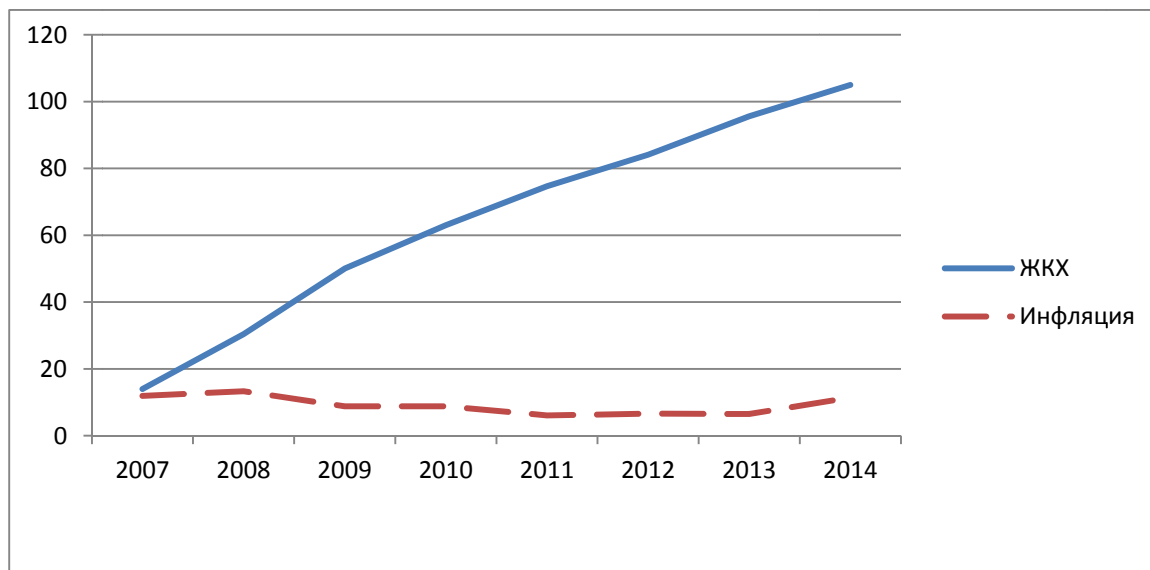


Рис. 1. Рост цен на коммунальные ресурсы 2007–2014 гг., %

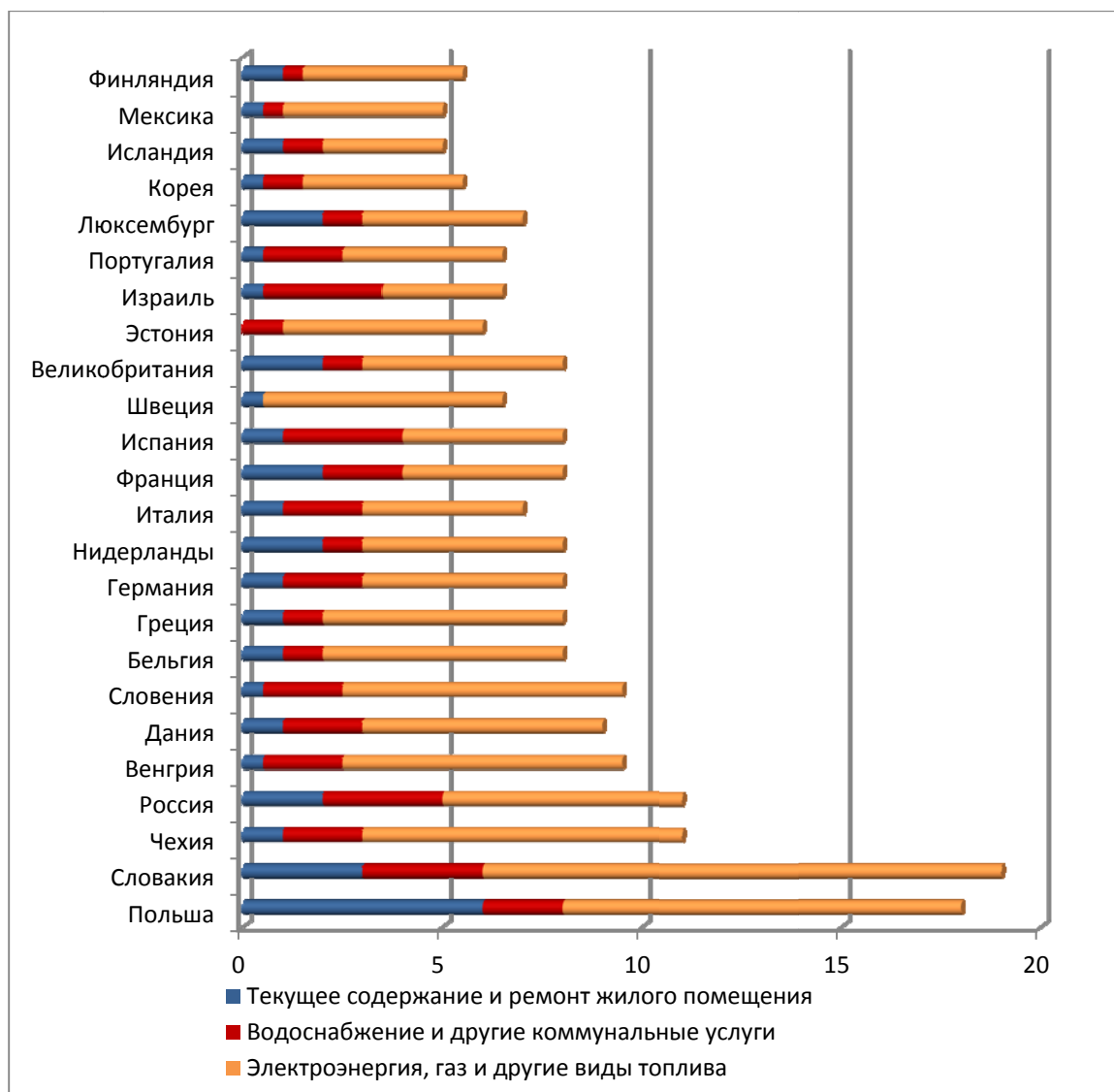


Рис. 2. Расходы на ЖКУ в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) [6, 8]

По данным Минстроя РФ, за 2014 год выплаты населения за ЖКУ составляют 93,6% (1,8 трлн рублей), задолженность – 6,4% (123,07 млрд рублей), из них безнадежная задолженность – 2% (38,46 млрд рублей). Заметим, что доля платежей за ЖКУ в РФ является одной из самых высоких в мире и составляет более 10% от общих расходов населения (рис. 2).

По состоянию на 1 июня 2015 года долги населения, предприятий, управляющих компаний за потребленные энергоресурсы в Республике Башкортостан составили порядка 6 млрд рублей. Из них 4 млрд 160 млн рублей – за тепло. За год общая задолженность по этой позиции выросла более чем на треть – почти на 1,5 млрд рублей. За поставленный природный газ задолженность составит 1 млрд 272 млн рублей. За электричество – 933 миллиона рублей [4].

На эти деньги можно было бы провести значительный ремонт муниципальных домов и благоустроить прилегающие территории.

Социологические опросы показывают, что для 44% граждан цены на услуги ЖКХ являются самой болезненной темой [15, 16].

В отчете американской компании Nielsen, опубликованном в середине мая 2015 года, приведена статистика, которая свидетельствует о том, что каждый пятый гражданин России, в связи со стремительным ростом цен и неблагоприятной ситуацией на рынке труда, столкнулся с нехваткой свободных денег. Дохода им хватает лишь для оплаты коммунальных услуг и еды. Этим в некоторой степени объясняется рост задолженности в данном секторе [5].

Неплатежи за жилищно-коммунальные услуги – одна из самых острых проблем жилищно-коммунального хозяйства РФ. Несвоевременная оплата услуг ЖКХ наносит ущерб жилищно-коммунальному хозяйству в целом, а также конкретному дому и подъезду в частности. Средства, которые недополучает управляющая организация от неплательщиков услуг ЖКХ, могли бы быть направлены на более качественное содержание и обслуживание дома. Кроме того, из-за должников за ЖКУ управляющая организация не может оказывать дополнительные услуги по обустройству дома или придомовой территории. Несправедливо и то, что из-за должников в конечном итоге страдают жители, которые исправно вносят все платежи. Особенно это ярко выражено в многоквартирных домах (МКД).

Согласно Жилищному кодексу РФ своевременная и полная оплата за жилые помещения и коммунальные услуги является обязанностью собственников и нанимателей. Оплатить услуги ЖКХ необходимо до 10 числа месяца, следующего за расчетным.

В случае образования задолженности свыше 3-х месяцев, к должнику по плате ЖКУ могут быть применены следующие меры [1]:

- приостановление или ограничение предоставления ЖКУ без судебного решения (согласно п.

117-119 ПП РФ от 06.05.2011 №354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений»);

- взыскание задолженности через суд, включая пеню (согласно ч. 14 ст. 155 ЖК РФ);

- наложение ареста на имущество должника, ограничение выезда за границу (при образовании суммы задолженности от 10000,00 руб.) и т. д. – во исполнение судебного решения (согласно гл. 7 ФЗ от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»).

Должников, которые и после вынесения решения суда не торопятся оплатить долги, ждет визит судебных приставов.

Рост коммунальных тарифов привели к резкому росту неплатежей в коммунальном хозяйстве. Главным инструментом борьбы с неплатежами должны стать повышенные штрафы, считают в Правительстве РФ [17, 18, 19].

Согласно Федеральному закону от 29.06.2015 г. № 176-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в отношении недобросовестных потребителей за несвоевременную оплату жилого помещения и коммунальных услуг размеры пени повышены почти в два раза – с 1/300 до 1/170 ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действующей на момент оплаты.

Как мы понимаем, такие решения со стороны государства не решат вопрос выплат квартплат, если еще учесть, что в целом за первое полугодие 2015 г. доходы населения в реальном выражении сократились на 3,1% [2, 20].

Есть ли способы, как уменьшить задолженности и плату за «коммуналку»? Это актуальный вопрос, волнующий сегодня каждого жителя. Решение этого вопроса заметно изменило бы ситуацию в отрасли. Авторы статьи предлагают решить этот вопрос следующим образом.

Недвижимость на первых этажах жилых домов давно уже считается неперспективным и неудобным жильем: слишком шумная обстановка, риск проникновения посторонних лиц через окна, отсутствие балконов в большинстве случаев. Поэтому многие переводят свою недвижимость на первых этажах в нежилой фонд и продают лицам, желающим использовать квартиру для коммерческих целей. Наиболее распространенным применением такой площади является открытие офиса фирмы (агентство недвижимости, парикмахерская, аптека, салон сотовой связи, продуктовый магазин и т. д.). С такой точки зрения квартиры на первых этажах очень выгодны: существует возможность строительства отдельного входа, часто офисы располагаются возле проходящих дорог, нет проблем с подъездными путями, а стоит такая недвижимость на порядок дешевле офиса в торговом центре.

В Госдуме уже имеются предложения использовать площади первых этажей под коммерческие цели. Цель таких предложений связано со снижением нагрузки на транспортную инфраструктуру в определенных районах крупных городов. А что если первые этажи использовать для коммерческой деятельности самими собственниками жилья в МКД? Запретить коммерсантам выкупать эти площади. Ведь они не спросят, что нужно жильцам, а сдадут тем, кто предложит больше. Жильцы же, в свою очередь, сами решат, что им действительно необходимо.

Этот запрет позволит использовать первые этажи в новостройках с большей пользой для владельцев жилья в МКД. Это даст возможность создать рациональную инфраструктуру. Тогда не нужно будет отправляться из одного района в другой, чтобы посетить супермаркет или парикмахерскую и будет возможность создать условия для шаговой доступности услуг. Кроме того, это будет существенным образом снижать транспортные нагрузки. А самое главное то, что люди будут не только платить за свое имущество, но еще и зарабатывать на нем, автоматически примыкая к классу предпринимателей, что очень важно для современного общества.

При строительстве дома собственником этих площадей является обычно застройщик либо муниципалитет (социальное жилье). Если жильцы захотят использовать первый этаж с выгодой для себя, им придется выкупать его. Если ТСЖ удастся выкупить эти помещения, то средства, вырученные от сдачи в аренду этих площадей, можно использовать для капитального ремонта дома либо напрямую распределять дивиденды между владельцами квартир, компенсируя (частично или полностью) платежи ЖКУ.

Как передать площади первого этажа в собственность жильцов МКД? Можно рассмотреть несколько проектов:

1. Стоимость первого этажа уже будет заложена в равных долях в цену квартир данного дома (рис. 3).

Пример. Застройщик построил 15-этажный жилой дом, в котором первый этаж – коммерческая недвижимость. На каждом этаже расположены семь однокомнатных квартир по 42 квадратных метра и три двухкомнатных по 65 квадратных метров (140 квартир). Общая площадь одного этажа получается 489 м². Застройщик установил стоимость 1 м² в размере 50000 рублей. Рассчитаем, сколько же нужно будет доплатить каждому владельцу за площади 1-го этажа, приобретая квартиру в таком доме:

$489 \text{ м}^2 \times 50\,000 \text{ рублей} / 10 \text{ квартир} / 14 \text{ этажей} = 174\,642 \text{ рубля.}$

Получаем, что, приобретая однокомнатную квартиру стоимостью 2 100 000 рублей, нужно доплатить 174 642 рубля, а окончательная цена будет составлять 2 274 642 рубля. К стоимости двухкомнатной квартиры также будет добавлено 174 642 рубля, и цена составит 3 424 642 рубля.

Казалось бы, немалая сумма, но давайте рассчитаем, через какое время это окупится. Средняя стоимость коммерческой недвижимости в городе Уфе составляет 600 рублей за 1 квадратный метр. Имея на первом этаже площадь в 489 м², получаем:

$(600 \text{ руб.} \times 489 \text{ м}^2) / 140 \text{ квартир} = 2\,095 \text{ рублей.}$

Ежемесячно каждая из квартир сможет получать по 2 095 рублей. Или говоря иначе, уже через 7 лет жильцы вернут вложенные ими средства за 1-й этаж и начнут компенсировать платежи за ЖКУ.

А много ли это – 2 095 рублей? Какую часть коммунальных платежей покроет данная сумма? С ответами на эти вопросы нам поможет калькулятор коммунальных платежей для граждан Российской Федерации, который находится на сайте федеральной службы по тарифам [3].

Таблица 1

Расчет платы за услуги ЖКУ

Вид услуги	Тариф		Объем потребления		Расчёт		Итого
	Инд. потребление	ОДН	Инд. потребление	ОДН	Инд. потребление	ОДН	
Водоотведение	14,50 руб / м ³	Нет данных	8,092 м ³ / чел	Нет данных	14,5 руб / м ³ × 8,092 м ³ / чел × 1 чел	Нет данных	117,33 руб
Холодное водоснабжение	18,50 руб / м ³	18,50 руб / м ³	8,092 м ³ / чел	0,029 м ³ / м ²	18,5 руб / м ³ × 8,092 м ³ / чел × 1 чел	18,5 руб / м ³ × 0,029 м ³ / м ² × 42	172,24 руб
Газоснабжение Подогрев воды	5,53 руб / м ³	Нет данных	25,5 м ³ / чел	Нет данных	5,53 руб / м ³ × 25,5 м ³ / чел × 1 чел	Нет данных	141,02 руб
Газоснабжение Приготовление пищи	5,93 руб / м ³	Нет данных	12 м ³ / чел	Нет данных	5,93 руб / м ³ × 12 м ³ / чел × 1 чел	Нет данных	71,16 руб
Отопление	1552,32 руб / Гкал	Нет данных	0,015 Гкал / м ²	Нет данных	1552,32 руб / Гкал × 0,015 Гкал / м ² × 42	Нет данных	977,96 руб
Электроснабжение	2,35 руб / кВтч	Нет данных	89 кВтч / чел	Нет данных	2,35 руб / кВтч × 89 кВтч / чел × 1 чел	Нет данных	209,15 руб

Итого: 1688,86 руб

Расчёт (табл. 1) был произведен по следующим данным:

- общая площадь квартиры – 42 м²;
- количество проживающих (зарегистрированных) граждан – 1;
- в квартире установлен водонагревательный прибор;
- метод расчета – нормативный.

Плата по коммунальным платежам в месяц выходит 1 688,86 рубля. Сумма рассчитана по тарифам, действовавшим в мае 2015 года. С 1 июля произошло удорожание ЖКУ. Теперь данная сумма увеличится на 8,3% и будет составлять 1 829,03 рубля.

Таблица 2

Размер платы за ЖКУ в зависимости от количества прописанных жильцов и площади квартиры

Кол-во комнат, м ²	1 прописанный жилец	2 прописанных жильца	3 прописанных жильца
1 (42)	1 829,03	2 574,52	3 320,02
2 (65)	2 422,40	3 168,20	4 213,38

Как мы видим из табл. 2, полученная нами сумма в размере 2 095 рублей покрывает большую часть стоимости ЖКУ. Стоит еще раз отметить, что данные расчеты проводились исходя из нормативов, а не по приборам учета. Следовательно, плата за ЖКУ в реальности будет значительно ниже, чем в табл. 2.

После приобретения первого этажа имущество переводится в общедомовую собственность, и ТСЖ или управляющая компания начинают сдавать его в аренду. Хотя ТСЖ и некоммерческая организация, но Жилищный кодекс дает ТСЖ право заниматься хозяйственной коммерческой деятельностью, предусмотренной в его уставе. Это дея-

тельность, которая приносит дополнительный доход. Согласно статье 152 ЖК к ней относятся:

- обслуживание, эксплуатация и ремонт недвижимого имущества в многоквартирном доме;
- строительство дополнительных помещений и объектов общего имущества;
- сдача в аренду, в наем части общего имущества в многоквартирном доме.

Полученные средства за вычетом расходов могут стать монетарным доходом собственника или пополнять фонд содержания общедомового имущества.

Схематично данный вариант показан на рис. 3.

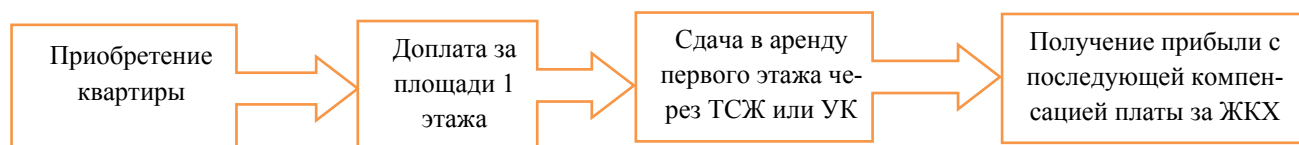


Рис. 3. Схематичное представление всех этапов первого варианта

В данном случае собственники квартир вкладывают собственные средства и уже сразу могут начать получать прибыль. Но что если жильцы МКД не могут себе позволить доплатить определенную сумму за 1-й этаж? Тогда нужно рассмотреть следующий вариант.

2. При втором варианте все сложнее (рис. 4). Сразу же после сдачи дома в эксплуатацию создается ТСЖ или выбирается управляющая компания, которые берут кредит в банке на приобретение первого этажа под залог этих площадей на определенный срок (предположительно на 9 лет под 16%

годовых). Затем данный кредит страхуется. Стоимость страхования – от 0,2 до 0,6% за каждый месяц пользования кредитом. Комиссия зависит от суммы кредита: чем больше сумма, тем меньше комиссия. После приобретения площадей 1-го этажа все происходит, как и в первом варианте. ТСЖ и управляющая компания будут иметь право сдавать в аренду данное имущество и на полученные средства погашать кредит, а уже после полного его погашения будут начислять вырученные средства жильцам квартир на компенсацию платежей ЖКУ.



Рис. 4. Схематичное представление всех этапов второго варианта

В данном случае жильцы ничего не вкладывают. Первые средства от сдачи в аренду 1-го этажа они начнут получать уже приблизительно через 7-8 лет. В этом случае есть риски, связанные с невозвратом денег банку. Тогда собственники жилья МКД потеряют всю или часть площадей. Это зависит от активности жильцов и сотрудников ТСЖ или управляющей компании.

Но и с этим вариантом может быть не все так гладко, как хотелось бы. Сразу после сдачи дома в эксплуатацию довольно сложно организовать ТСЖ или выбрать управляющую компанию, ведь дом будет еще малонаселен, и получение кредита может затянуться. В таком случае остается 3-й вариант.

3. На этапе строительства создается инициативная группа и организуется ЖСК (жилищно-

строительный кооператив). Все будущие собственники автоматически будут входить в ЖСК. После сдачи дома в эксплуатацию жильцы либо оставляют ЖСК в качестве управляющей организации, либо создают ТСЖ или выбирают управляющую компанию. Далее принимают решение о способе приобретения площади первого этажа (1-й или 2-й вариант) (рис. 5).

Этот вариант удобен тем, что еще до сдачи дома в эксплуатацию у него будет управляющая организация, которая заранее сможет позаботиться о поиске арендаторов первого этажа. До момента выкупа собственниками МКД 1-го этажа данные площади остаются в собственности у застройщика с правом сдавать их в аренду.

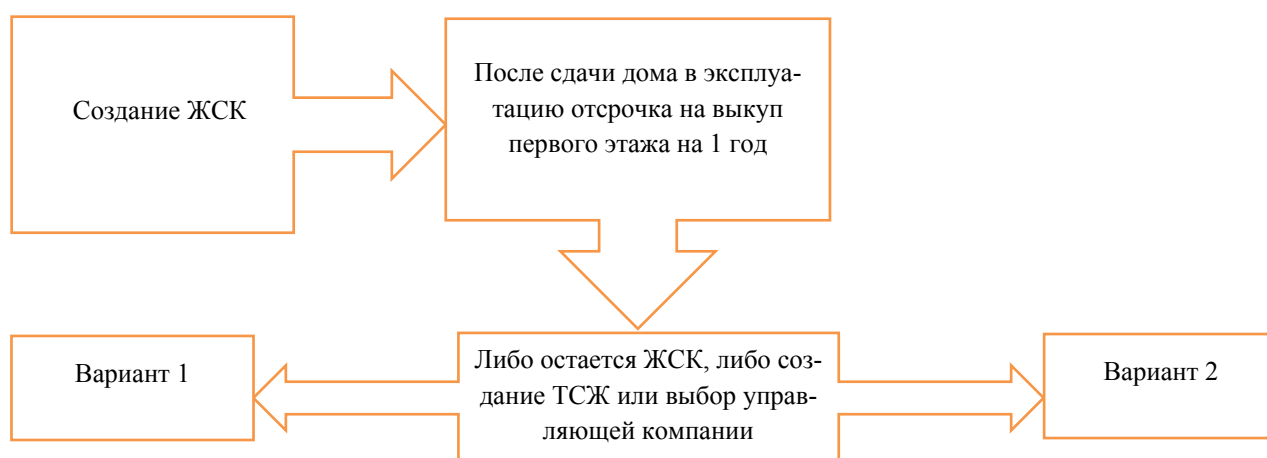


Рис. 5. Схематичное представление всех этапов третьего варианта

Коммерческая недвижимость – модная тема в последнее время. Впрочем, как может быть немодным то, что приносит деньги?! Населению давно пора начать зарабатывать на собственном имуществе, а не только платить за него [11]. Недвижимость и дальше будет расти в цене, особенно недвижимость коммерческая.

Практическая реализация такой модели вполне реальна, но еще остается ряд вопросов, таких как:

- требуется изменение законодательства в части запрета продажи 1-го этажа иным лицам (не собственникам МКД);
- в зависимости от выбранной модели встает вопрос: как такую квартиру продать? Мы можем сказать, что любой из вариантов только повысит стоимость квартиры в данном МКД;
- сколько должен будет заплатить новый собственник, который приобретает квартиру в данном МКД?
- как определить цену квартиры, если использовать 1-й вариант?

Существующие меры по борьбе с задолженностями в сфере ЖКХ нуждается в активном совершенствовании и инновационных подходах. Оттого насколько успешно будут решены эти задачи, зависит повышение качества предоставляемых жилищных и коммунальных услуг в каждом нашем доме.

Подводя итог, хотелось бы выделить следующие плюсы от реализации данного проекта:

1. Владельцы жилья в МКД будут быстрее приобщаться к рыночным условиям эксплуатации своего дома, что повысит их экономический менталитет.
2. Будут покрываться те задолженности, которые создаются из-за жильцов-неплательщиков, что приведет к общественному воздействию на них и контролю за финансовой деятельностью ТСЖ и управляющих компаний самими жильцами МКД.
3. И наконец, такое решение приведет к саморегулированию деятельности ЖКХ и освободит государство от решения наиболее острой проблемы жилищно-коммунального хозяйства.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 (ред. от 14.02.2015) «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» (вместе с «Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»).
2. Центральная база статистических данных Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/> (дата обращения 14.08.2015).
3. Федеральная служба по тарифам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fstrf.ru/calc-jkh> (дата обращения 14.08.2015).
4. Региональное интернет-агентство «Башкирия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ria-bashkiria.com/news/13514.html> (дата обращения 14.08.2015).
5. Информационное агентство «Росбалт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/main/2015/05/14/1398157.html> (дата обращения 14.08.2015).
6. Ямпольская И. Организация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства в европейских странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurenergo.kiev.ua/statti/yamapgkh.doc>
7. Особливості реформування житлово-комунального господарства в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78297.d oc.htm
8. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : монографія / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харьков : ХНАМГ, 2009. – 356 с.
9. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 4-21.
10. Волынский Г. О некоторых направлениях реформирования жилищно-коммунального хозяйства Украины // Экономика Украины. – 2009. – № 8. – С. 78-84.
11. Михайлиди П. Без саморегулирования бизнеса и самоуправления жильцов нам не обойтись // Время ЖКГ. – 2010. – № 1.
12. Управління системою модернізації та розвитком житлово-комунальних підприємств: монографія / П. Т. Бубенко, О. В. Димченко, А. Д. Кашпур ; НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харьков : ХНУМГ, 2014. – 233 с.
13. Шинкаренко П. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: поиск эффективных решений // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 3. – С. 32-38.
14. Фурман Р. С. Житлово-комунальне господарство: закордонний і вітчизняний досвід його реформування та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://intkonf.org/furman-rs-zhitlovokomunalne-gospodarstvo-zakordonniy-i-vitchiznyaniy-dosvid-yogo-reformuvannya-ta-rozvitku/>
15. Чернышев Л. Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. – М. : Книжный мир, 1998. – 248 с.
16. Благоустройство жилищного фонда. Жилищный фонд. Жилищные условия. Население. Официальная статистическая информация // Федеральная служба государственной статистики [офиц. сайт]. – Электрон. текстовые данные – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh43.htm. – Загл. с экрана.
17. Доклад министра регионального развития Российской Федерации В. Басаргина на 10 всероссийском форуме жилищно-коммунального хозяйства // Журнал ЖКХ-Инфо. – 2009. – Апрель-май. – № 3-4 (14-15).
18. Доклад министра регионального развития Российской Федерации В. Басаргина, 17 марта 2011 г. // Министрство регионального развития [офиц. сайт]. – Электрон. текстовые данные. – Режим доступа: http://www.minregion.ru/press_office/terms/1227.html. – Загл. с экрана.
19. Доклад федеральным органам государственной власти «О состоянии жилищно-коммунального сектора малых и средних городов Российской Федерации». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.smgf.ru/materials/art_detail.php?aid=144&binn_rubrik_pl_articles=560. – Загл. с экрана.
20. Жилищный фонд. Жилищные условия. Население. Официальная статистическая информация // Федеральная служба государственной статистики: [офиц. сайт]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh42.htm. – Загл. с экрана.

Sh. Z. Valiev*

**Valiev Shamil, Doctor of Economics, Professor
of Ufa State University of Economics and Service, Ufa
shzvaliev@mail.ru*

D. A. Sedakov*

**Sedakov Dmitry, graduate student of
Ufa State University of Economics and Service, Ufa
sedakovdima@gmail.com*

M. Sh. Valiev*

**Valiev Maksim, PhD in Economics, Associate Professor
of Ufa State University of Economics and Service, Ufa
shzvaliev@mail.ru*

SOME APPROACHES AND MECHANISMS FOR ADDRESSING THE PROBLEM OF NON-PAYMENTS IN THE HOUSING SECTOR

Keywords: problems, solutions, quality, housing, apartment buildings.

Every Russian family has to pay for housing and communal services on a monthly basis. Over the past 17 years, rates for communal services for the population increased by more than 20 times. At the same time, the incomes per capita increased by fifteen times – from 1660 rubles per month in 1999 to 25,187 rubles in the first quarter of 2015, while prices in Russia grew more than five times for the same time period. Prices for communal services grow considerably faster than the average price increase in the country. As a result, the share of expenses for communal services almost doubled over these years and became a significant cost to the family budget. Mostly it has affected low-income people. For them, especially for large families, single pensioners, the disabled and the unemployed, utility costs are now the major budget expense (i.e. 1/5 of the monthly budget).

The article considers the problem of high debts for housing and communal services, associated with increased rates and the reduction of incomes. This issue is so important that the government again and again designs the laws to overcome the growing indebtedness in the field of housing and communal services. Thus, the authors present their vision of solving this problem. With implementation of the projects to reduce the fees for utility services, proposed by the authors, they can be partially or fully compensated from the funds accumulated by the property owners of apartment buildings through commercial activities. This decision will lead to improving the quality of housing and communal services, debt reduction in this area and will relieve the state of solving the most acute problems of housing and communal services.

© Валиев Ш. З., Седаков Д. А., Валиев М. Ш., 2015

УДК 338.486

Р. Ю. Горобец***Горобец Роман Юрьевич, аспирант**Сочинский государственный университет, г. Сочи**romanych9999@mail.ru*

ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА В ОРГАНИЗАЦИЯХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ

Ключевые слова: санаторно-курортная сфера, предпосылки аутсорсинга, делегирование, специализация.

Текущая ситуация, которая сформировалась на рынке санаторно-курортных услуг, обусловлена теми изменениями, которые проходили и продолжают проходить в результате адаптации предприятий данного типа к изменяющимся условиям экономической и политической систем. Кризис административно-командной системы управления и регулирования, а также преобразования, проходившие в социально-экономической сфере в период с 90-х годов XX века, обусловили создание условий для коренных изменений в санаторно-курортной сфере. В результате этого в течение последних двух десятилетий происходит медленная адаптация к условиям функционирования рыночной экономики предприятий санаторно-курортной сферы всех форм собственности.

Целью настоящей работы преследовалось изучение предпосылок внедрения и использования технологии аутсорсинга в санаторно-курортных организациях.

В процессе исследования обозначенной проблематики применялись совокупность методов из области экономики и управления предприятием, сравнительный анализ и системный подход. Информационную и теоретическую основу при написании данной статьи составили научные работы отечественных и зарубежных авторов, посвященные исследованию и изучению организационных вопросов применения аутсорсинга.

На основе выявленных предпосылок аутсорсинга в санаторно-курортной сфере сформулированы благоприятные условия и преимущества его применения с целью повышения эффективности функционирования санаторно-курортных организаций. Установлены причины и факторы, обуславливающие использование аутсорсинга предприятиями санаторно-курортной сферы в соответствии с обстоятельствами и тенденциями рынка их функционирования и хозяйствования, а также условия эффективной реализации аутсорсингового проекта.

Применение аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных учреждений является перспективным направлением повышения эффективности их функционирования и обеспечения устойчивого развития отечественной санаторно-курортной отрасли.

Продолжающиеся изменения, происходящие с экономической сфере, существенно обостряют проблемы эффективного управления и функционирования санаторно-курортных организаций.

В результате снижения государственного участия и поддержки в области финансирования санаторно-курортных организаций закономерным итогом стало уменьшение нагрузки на государственный бюджет. Данная мера в условиях кризиса способствовала снижению расходной части бюджетных потоков и их перераспределению по более приоритетным направлениям. Для СКО появилась возможность осуществления поиска и подбора материального обеспечения самостоятельно. Запустился механизм становления рыночного регулирования величины спроса и предложения на услуги санаторно-курортных организаций. Однако имелись и негативные последствия, которые отразились в нехватке и отсутствии квалифицированных кадров, уменьшении потенциала и материальной базы.

Уход от централизованной системы обеспечения загрузки санаторно-курортных учреждений посредством деятельности профсоюзов и ведомств

привел к увеличению конкуренции между санаторно-курортными организациями, формированию многообразия альтернативных вариантов выбора потребителей, созданию новых организаций, специализирующихся на оказании санаторно-курортных услуг [9].

Процесс либерализации, охвативший и повлиявший на государственную систему регулирования и контроля качества услуг СКО, ознаменовал стихийный характер развития рынка санаторно-курортных услуг, при этом отразившийся на невозможности обеспечения целенаправленной и последовательной загрузки предприятий данной сферы. При этом существенно пострадал уровень качества предоставляемых услуг.

Как мы видим, те тенденции, которые имели и имеют место в области происходящих изменений системы управления санаторно-курортными предприятиями, отразились как в благоприятных последствиях (предоставив предприятиям возможности развития и улучшения процесса своего хозяйствования), так и в негативных, все более усугубляющих ситуацию в санаторно-курортной сфере.

Основные тенденции, которые продолжают происходить в сфере хозяйствования санаторно-курортных организаций, а также их закономерные последствия все больше подтверждают актуальность и необходимость применения и реализации современных и эффективных методов управления и организации деятельности в условиях рыночных отношений.

В этой связи применение технологии аутсорсинга может стать эффективным инструментом и механизмом выхода из кризисного состояния и обеспечения последующего устойчивого развития санаторно-курортных организаций [3, 6].

Проанализировав экономическое содержание аутсорсинга применительно к санаторно-курортной сфере, можно рассматривать его как эффективную систему взаимоотношений и хозяйствования, основанную на эффектах специализации и кооперации, строящуюся на долгосрочных и взаимовыгодных

условиях договора аутсорсинга, предметом которого является делегирование санаторно-курортной организацией некоторых непрофильных, вспомогательных или обслуживающих процессов и функций на выполнение сторонней организации (аутсорсеру), специализирующейся в этой области и располагающей всеми необходимыми для этого активами, ресурсами и технологиями.

На основе использования аутсорсинга руководство СКО может не только обеспечить решение тех проблем, которые были обусловлены негативными последствиями изменений, но и существенно повысить эффективность использования тех возможностей, которые также открылись в результате пересмотра экономической системы. В табл. 1 представлены предпосылки внедрения технологии аутсорсинга в деятельность санаторно-курортных организаций, а также открывающиеся при его применении возможности.

Таблица 1

Предпосылки внедрения технологии аутсорсинга в СКО

Тенденция	Последствия	Результаты применения и внедрения технологии аутсорсинга
Снижение государственного участия и поддержки в области финансирования СКО	Уменьшение нагрузки на государственный бюджет	Возможность привлечения средств посредством сотрудничества с компаниями-аутсорсерами
	Появление возможности осуществления поиска и подбора материального обеспечения самостоятельно	Последующая дифференциация и возможность доступа к широчайшему ассортименту товаров и номенклатуре услуг
	Организация механизма становления рыночного регулирования величины спроса и предложения на услуги СКО	Более гибкая и ориентированная на потребителя политика ценообразования
	Нехватка и отсутствие квалифицированных кадров	Возможность привлечения квалифицированных специалистов
	Уменьшение потенциала и материальной базы	Усиление ресурсного потенциала и материальной базы
	Превалирование экономического результата хозяйствования над социальным	Возможность обеспечения высокого экономического результата совместно с социальным
Уход от централизованной системы обеспечения загрузки СКО посредством деятельности профсоюзов и ведомств	Усиление конкуренции между СКО	Обеспечение конкурентных преимуществ
	Формирование многообразия альтернативных вариантов потребительского выбора	Обеспечение предложения в соответствии с запросами потребителей
	Создание новых организаций, специализирующихся на оказании санаторно-курортных услуг	Возможность покрытия определенного сегмента рынка и глубокого рыночного позиционирования
Процесс либерализации, охвативший и повлиявший на государственную систему регулирования и контроля качества услуг СКО	Стихийный характер развития рынка санаторно-курортных услуг	Формирование механизма организации устойчивого развития СКО
	Невозможность обеспечения целенаправленной и последовательной загрузки СКО	Создание условий, стимулирующих выбор потребителей именно данной СКО (маркетинг, уровень качества и т. п.)
	Ухудшение уровня качества предоставляемых услуг	Обеспечение требуемого уровня качества

Важным моментом здесь также являются процессы специализации и кооперации, характерные для функционирования санаторно-курортных организаций.

Эффект специализации, выражающийся в процессах развития средств размещения, всевозможных форм обслуживания, предоставления питания и организации развлечений, появления новых услуг и разнообразии санаторно-курортных программ, способствует объединению в санаторно-курортной услуге результатов работ предприятий и фирм различных отраслей и направлений деятельности. В то же время процессы специализации способствуют усложнению структуры хозяйственных связей между различными предприятиями. Данное обстоятельство способствует развитию кооперации, результаты которой направлены на максимально полное удовлетворение потребностей клиентов и повышение качественного уровня обслуживания.

Кооперация производства как форма организации экономических связей между специализированными, но самостоятельными предприятиями по производству и организации предоставления санаторно-курортных услуг проявляется в форме организации долгосрочного договорного сотрудничества на предметной, функциональной, межотраслевой основе [13].

Беря во внимание вышеизложенное, можно сделать однозначный вывод, что санаторно-курортная сфера является одним из перспективных направлений экономической деятельности для внедрения и использования технологии аутсорсинга.

Комплексный характер санаторно-курортного продукта, в основе которого лежит объединение услуг различного профиля в рамках функционирования одного предприятия в современных рыночных условиях хозяйствования, препятствует эффективному управлению данными организациями ввиду ограниченности ресурсов и средств. Ввиду чего снижается оперативность реагирования на изменяющиеся требования, что ведет к потере СКО конкурентного статуса на рынке санаторно-курортных услуг.

Можно подытожить, что возможность внедрения и использования технологии аутсорсинга в деятельности СКО с целью повышения эффективности его функционирования заложено непосредственно в самом санаторно-курортном продукте [9, 13].

Причины и факторы, обуславливающие использование аутсорсинга предприятиями санаторно-курортной сферы, диктуются обстоятельствами и тенденциями рынка их функционирования и хозяйствования. В частности, применение технологии аутсорсинга обусловлено стремлением руководства санаторно-курортных организаций к наиболее эффективному и рациональному расходованию и использованию имеющихся средств и активов для предоставления имеющейся номенклатуры услуг. Также появляется возможность привлечения необ-

ходимых специалистов, технологий и оборудования с целью приобретения опыта и компенсации несоответствия существующим требованиям.

Практика применения аутсорсинга в санаторно-курортной и туристской сфере дает представление и формулирует основные побуждающие факторы и причины внедрения аутсорсинга [11, 14, 16, 17]:

- необходимость уменьшения и контролирования величины и состава операционных издержек;
- необходимость сосредоточения и фокусировки на основных видах и направлениях деятельности;
- необходимость обеспечения доступа ко всем видам ресурсов, недоступных внутри самой организации;
- возможность обеспечения доступности к инновационным ресурсам и технологиям;
- возможность высвобождения, перераспределения и перепрофилирования внутренних ресурсов для других направлений деятельности и целей;
- возможность форсирования реинжиниринговых процессов;
- возможность усиления контроля за управлением некоторыми функциями, контроль за которыми был ограничен;
- возможность высвобождения и перепрофилирования дополнительного капитала;
- возможность эффективного управления и разделения разных типов рисков;
- возможность получения лучших практических разработок в готовом виде и внедрение в определенных процессах своего хозяйствования;
- возможность увеличения уровня качества и расширения возможностей оказания качественно-новых услуг;
- возможность развития экспертного и аналитического потенциала.

При этом применение аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных организаций несет в себе и недостатки, которые, являясь предпосылками неэффективности, создают условия для возникновения проблем при внедрении аутсорсинга и функционировании предприятия [5, 7, 10]. В качестве основных рассматриваются:

- отсутствие и невозможность создания адекватной системы контроля исполнения переданных на аутсорсинг функций и, как следствие, снижение ответственности СКО за исполнение функции в целом;
- вероятность предоставления внешним исполнителем аутсорсинговых услуг ненадлежащего качества (особенно на начальных этапах сотрудничества);
- высокая цена приобретения аутсорсинговых услуг и, как следствие, отсутствие экономической эффективности для предприятия заказчика;
- возможность разглашения и утечки конфиденциальной информации, применяемой в процессе оказания услуги сторонним исполнителем;

- проблемы, связанные с неэффективностью процесса построения аутсорсинговых отношений;

- вероятность неспособности (и/или отсутствие побудительных мотиваций) кадров, отвечающих за процесс реализации аутсорсинга, минимизировать затраты, связанные с этапами подготовки, реализации и мониторинга аутсорсинговых проектов.

Данные предпосылки неэффективности построения аутсорсинговых отношений могут быть минимизированы при четком соблюдении некоторых условий, связанных с процессом построения системы аутсорсинга. Факторы и условия, благодаря которым реализация проекта аутсорсинга будет успешной и эффективной, предполагают:

1. Определение перечня функций, направлений и видов деятельности, являющихся основополагающими и составляющими основу функционирования СКО, которые не подлежат аутсорсингу.

2. Осуществление систематического анализа деятельности СКО с целью обнаружения работ, процессов и видов деятельности, потенциально претендующих на аутсорсинг (в том числе рассмотрение соотношения издержек и выгод.

3. Построение механизмов прогнозирования и системы мониторинга нужд СКО в товарном ассортименте и номенклатуре услуг различного характера.

4. Организация эффективной процедуры заключения контрактов и сотрудничества, разработка системы проверки эффективности и аудита реализованных проектов аутсорсинга.

6. Разработка системы и регламентов процедур, связанных с сокращением, увольнением, переводом высвобожденных кадров вследствие реструктуризации деятельности СКО.

7. Разработка системы и механизма управления и разрешения конфликтных ситуаций, корпоративных и трудовых споров с персоналом предприятия, попавшим под сокращение и перевод на другую работу.

8. Активное содействие развитию рыночной конкуренции на рынке аутсорсинговых услуг.

Применение аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных учреждений является перспективным направлением повышения эффективности их функционирования и обеспечения устойчивого развития отечественной санаторно-курортной отрасли.

Список литературы

1. Буч О. В. Процессный подход к управлению предприятием: аутсорсинг бизнес-процессов // Вестник Мурманского государственного технического университета. – 2006. – № 11.
2. Воробьев К. Ю. Классификации аутсорсинга с позиций управленческого подхода // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 4.
3. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М. : Дело, 2003. – 272 с.
4. Кисилевич Т. И., Каплюченко И. В. Санатории. Питание на аутсорсинге: учет и налогообложение // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 3 (17).
5. Кицис В. М., Калабкина И. М. Аутсорсинг: понятие, сущность, предпосылки и преимущества использования // Вестник ВУиТ. – 2010.
6. Кремлева Н. А. Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия // Организатор производства. – 2009. – № 43. – С. 72-75.
7. Малютина О. Н. Функциональные аспекты аутсорсинга // Маркетинг услуг. – 2005. – № 2. – С. 32-38.
8. Мухина И. С. К вопросу о целесообразности использования аутсорсинга организацией // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 3. – С. 143-148.
9. Никитина О. А. Особенности функционирования санаторно-курортного комплекса // Фундаментальные исследования. – 2006. – № 5. – С. 34-38.
10. Покровская Л. Л. Аутсорсинг как инструмент управления изменениями в современной организации // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4. – Вып. 1 (181). – С. 121-125.
11. Пушкарева Д. А., Видищева Е. В. Теоретические аспекты управления процессом аутсорсинга в современной организации // Европейский журнал социальных наук. – 2012. – № 2 (18). – С. 398-404.
12. Рудая И. Л. Аутсорсинг как современная методология управления организацией // Актуальные проблемы управления : материалы международ. науч.-практ. конф. – М. : ГУУ, 2008. – Вып. 5.
13. Савченко-Бельский К. А., Шмелев К. В. Особенности использования аутсорсинга в управлении отечественным турбизнесом // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2007. – № 3 (21).
14. Суворова И. Н. Аутсорсинг в сфере корпоративного делового туризма // Российское предпринимательство. – 2012. – № 12 (210). – С. 161-166.
15. Филина Ф. Н. Аутсорсинг бизнес-процессов: проблемы и решения. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 208 с.
16. Черемисин Д. В. Аутсорсинг в современной рыночной экономике : монография / под ред. Н. Н. Думной ; Моск. гос. ун-т печати. – М. : МГУП, 2005.

17. Шестакова К. Н. Применение аутсорсинга как эффективного инструмента управления конфликтами на промышленном предприятии // Вестник МГОУ. – 2009. – № 4. – С. 40-48.
18. Ian Benn, Strategic Outsourcing: Exploiting the Skills of Third Parties (The Management Consultancies Association Series), 2008.
19. Johan Rost, The Insider's Guide to Outsourcing Risk and Rewards, 2008.
20. Loh L. & Venkatraman, N. (1992). Determinants of information technology outsourcing: a crosssectional analysis, Journal of Management Information Systems, 9 (1), 7-24.
21. Martinsons M. G. (1993). Outsourcing Information Systems: A Strategic Partnership with Risks, Long Range Planning, 26 (3), 18-25.
22. Nancy Mann Jackson, How to Build a Better Business with Outsourcing. Entrepreneur, 2015.
23. Outsourcing Journal Special Editions, 2015.
24. Rick L. Click. Business Process Outsourcing: The Competitive Advantage, 2004.
25. Ronan McIvor, The Outsourcing Process: Strategic for Evaluation and Management, 2009.

R. Yu. Gorobets*

**Gorobets Roman, graduate student of
Sochi State University, Sochi
romanych9999@mail.ru*

BACKGROUND AND CONDITIONS OF OUTSOURCING IN THE RESORT ORGANIZATIONS

Keywords: resort sphere, outsourcing background, delegating, specialization.

The current situation in the market of resort and spa services is due to the changes, taking place as a result of adaptation of such companies to the changing conditions of economic and political systems. Crisis of the administrative system of management and regulation, as well as transformations taking place in the socio-economic field in the 90-ies of XX century created conditions for radical changes in the resort area. As a result, over the past two decades, there is a slow adaptation of spa companies of all forms of ownership to the market economy conditions.

The purpose of this work is to study the preconditions of introduction and use of outsourcing technologies in spa organizations.

To study the indicated issues we used a combination of methods from the field of economics and business management, comparative analysis and systematic approach. Scientific works of domestic and foreign authors on the study of organizational problems of outsourcing served as information and theoretical basis for writing this article.

On the basis of identified prerequisites for outsourcing in spa sphere, we formulated favorable conditions and advantages of its application in order to increase the efficiency of spa organizations. The authors determined causes and factors contributing to the use of outsourcing by enterprises of spa service in accordance with the circumstances and market trends of their operation and management, as well as conditions for the effective implementation of outsourcing project.

The use of outsourcing in the activities of spa companies is a promising direction to improve their efficiency and ensure the sustainable development of the national health resort industry.

© Горобец Р. Ю., 2015

УДК 334

С. К. Егорова*

**Егорова Стэлла Курбановна, доктор экономических наук, профессор
Московский институт государственного и корпоративного управления, г. Москва
kafedra.bufk@yandex.ru*

И. А. Клименко*

**Клименко Игорь Александрович, аспирант
Московский институт государственного и корпоративного управления, г. Москва
iaklimenko@list.ru*

СТАТИСТИКА РАЗВИТИЯ КЛУБНОГО БИЗНЕСА В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Ключевые слова: клубный бизнес, развитие клубов, структура клубного бизнеса.

В статье проводится анализ развития клубного бизнеса в Российской Федерации на основе открытых статистических данных Москвы и Санкт-Петербурга за 2010–2014 гг. В процессе анализа выделяются основные категории развлекательных коммерческих клубов, зарегистрированных на основных рекламных интернет-площадках (Афиша, Advizzer, PC Music, Zoon). Новизна исследования заключается в том, что анализ статистики по клубному бизнесу как в Москве и Санкт-Петербурге, так и по России не проводился. Существуют маркетинговые исследования по отдельным сегментам, но исследования, в которых данные были бы сведены в единое системное изучение статистики развития как отдельных сегментов, так и клубного бизнеса в целом, отсутствуют.

В статье определяются причины неполноты статистической информации по клубному бизнесу, а также проблемы формирования при построении классификации и сегментации клубного бизнеса в исследуемых городах. Определяются последствия выявленных проблем неполноты и достоверности исходной информации при дальнейшем статистическом анализе. При проведении исследования дается оценка динамики развития клубного бизнеса по основным видам коммерческих клубов (музыкальные клубы, бильярдные клубы, пейнт-больные клубы, боулинг-клубы, караоке-клубы) в Москве и Санкт-Петербурге. Дополнительно проводится оценка и определяется уровень доступности клубов относительно числа жителей, проживающих в каждом городе. Выявлены основные различия в структуре клубного бизнеса в каждом городе, включая оценку различий в доступности клубов для населения.

Результаты исследования, проведенного в статье, могут стать основой для определения направления развития клубного бизнеса не только в изученных городах, но и для других городов России.

Первоначальный анализ показывает, что официальные статистические данные о клубном бизнесе в России отсутствуют. Очевидно, что официальные органы статистики не только не обладают всей полнотой информации, но и не имеют механизма, позволяющего проводить статистический учет заведений, составляющих клубный бизнес, с достаточной достоверностью. Это связано с такими аспектами, как отсутствие единой системы классификации, сегментации и регистрации клубного бизнеса. Ошибочно относить к клубному бизнесу только музыкальные и развлекательные клубы. К клубному бизнесу относятся бизнес-клубы, различные коммерческие клубы по интересам, в первую очередь фитнес-клубы, спортивные, конно-спортивные, бильярдные, гольф-, танцевальные, интернет- и игровые компьютерные клубы и т. д.

К тому же можно ли относить к клубам в их современном понимании сельские клубы, в которых проводятся дискотеки для местных жителей? Регионы часто просто не дают такой информации, т. к. не всегда известно, может ли в здании такого клуба проводиться хоть что-то связанное с декларируемой деятельностью. Несомненно, процесс

восстановления сельских клубов идет, но возможностей для учета как наличия, так и деятельности таких клубов нет, и тем более не публикуется в открытых источниках такая информация.

Кроме коммерческих проектов есть и некоммерческие клубы или декларирующие себя некоммерческими организациями. Куда следует отнести клубы детского творчества, которые получают бюджетные средства и за которые платят родители. Клубы любителей домашних животных, например, собак или кошек, которые проводят выставки, фактически становящиеся рекламными площадками для питомников и отдельных заводчиков. Хотя в то же время подобные клубы, такие как клубы любителей хорьков, могут существовать только в сети. Следует также отметить, что статистические и маркетинговые исследования, посвященные развитию клубного бизнеса, также практически отсутствуют. Ведущие консалтинговые компании проводят соответствующий анализ только для отдельных сегментов, таких, например, как бильярдные [1] или гольф-клубы [2].

Фактически полноценный анализ всех клубов провести не представляется возможным, поэтому

воспользуемся данными, которые представляют соответствующие ресурсы, такие как журнал «Афиша» [1], Advizzer [4], PC Music, Zoon [5] для развлекательных клубов Москвы и Санкт-Петербурга за период 2010–2014 гг. Следует сразу отметить,

что приведенные показатели относятся только к клубам, зарегистрированным не только в поисковых системах, но и на указанных сайтах, т. е. проходят через «фильтр» маркетинговой политики компаний-владельцев интернет-ресурсов.

Таблица 1

Динамика численности развлекательных клубов в г. Москве в 2010–2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Музыкальные клубы	349	357	362	398	431	446
Бильярдные	115	106	110	123	133	143
Пейнтбол	65	66	62	69	77	76
Боулинг-клубы	57	61	62	71	71	77
Караоке-клубы	95	107	108	130	145	165

Примечание: данные на 1 января каждого года.

Прежде чем начать анализ табл. 1, следует сказать, что в число бильярдных, боулинг- и караоке-клубов включены только специализированные клубы, а не все клубы, в которых есть бильярдные столы и которые предоставляют караоке-услуги. Также в число боулинг-клубов не включены боулинг-дорожки при торгово-развлекательных центрах.

Основной рост клубов в Москве за исследуемый период пришелся на 2012-й и 2013 гг., когда общее число клубов исследуемых категорий выросло на 87 и 66 клубов соответственно. За 2014 г. добавилось еще 50 клубов, и это несмотря на введенные санкции. Следует отметить, что, скорее всего, запуск проектов был запланирован еще в 2012–2013 гг. и в 2014 г. они были просто открыты.

Всего за 2010–2014 гг. в Москве было открыто 226 клубов. Больше всего увеличилось число клубов музыкальной направленности. За 6 лет на 97 клубов (+27,8%). Однако наибольшее число клубов пришлось на музыкальные караоке-клубы, численность которых выросла на 73,7%, или 70 клубов – с 95 до 165. Следует отметить, что это относится только к тем клубам, для которых караоке является основной, а не дополнительной услугой. Наибольшее число караоке-клубов было открыто в 2012 г. – 22 и в 2014 г. – 20.

Рост на протяжении исследуемого периода был не у всех клубов, так, в 2010 г. численность специализированных бильярдных клубов в Москве сократилась со 115 до 106 (-7,8%). Этот факт, очевидно, связан с тем, что бильярдные клубы ориентируются

на достаточно обеспеченного клиента, а к 2010 г. экономика еще не успела восстановиться, как и численность клиентов. В результате накопившиеся с кризиса 2008 г. проблемы привели к закрытию части клубов. С 2011 г. число бильярдных клубов также стало расти, показав в 2012 г. наибольшее увеличение числа клубов – 12. За 2013-й и 2014 гг. открылось еще по 10 клубов. Всего за 2010–2014 гг. число бильярдных клубов увеличилось на 28.

Число специальных боулинг-клубов за исследуемый период увеличилось на 20 – с 57 до 77 клубов (+35,1%). При этом, например, в 2013 г. численность боулинг-клубов не увеличилась (число открывшихся клубов было равно числу закрывшихся). Очевидно, это связано с усиливающейся конкуренцией со стороны боулинг-площадок, открывающихся в торгово-развлекательных центрах. Наибольший прирост численности боулинг-клубов пришелся на 2012 г. – 9 клубов (14,5%). В 2014 г. количество боулинг-клубов увеличилось на 6.

В Москве менее всего выросла численность пейнтбольных клубов – с 65 до 76 (+16,9%). При этом следует отметить, что у большинства из них в Москве находятся только офисы или юридический адрес, а сама территория клуба расположена в Подмосковье. Именно большая территория, необходимая для деятельности пейнтбольных клубов, является причиной, по которой новых клубов открывается меньше, чем клубов других видов.

Проведем аналогичный анализ для Санкт-Петербурга (табл. 2).

Таблица 2

Динамика численности развлекательных клубов в г. Санкт-Петербурге в 2010–2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Музыкальные клубы	221	216	219	229	251	270
Бильярдные	52	55	55	62	60	63
Пейнтбол	19	20	20	22	22	23
Боулинг-клубы	33	31	33	36	37	35
Караоке-клубы	76	76	74	83	94	88

Примечание: данные на 1 января каждого года.

В Санкт-Петербурге общая численность музыкальных клубов меньше, чем в Москве, т. к. в городе проживает 40-43% от численности жителей Москвы. На конец исследуемого периода в городе насчитывается 479 юридических лиц, работающих в сфере индустрии развлечений и имеющих в своем названии слово «клуб». Всего за 5 лет число клубов в Санкт-Петербурге выросло на 78 заведений (+19,5%). Прирост числа клубов несколько ниже, чем в Москве (+33,2%).

Число ночных и музыкальных клубов возросло с 221 на начало 2010 г. до 270 на конец 2014 г. (+22,2%). При этом за 2014 год число клубов выросло на 14, а за 2013 г. – на 22 клуба. Сокращение числа клубов отмечено в 2011 г., когда число закрывшихся заведений превысило число открывшихся на 5 клубов.

Число специализированных бильярдных клубов в г. Санкт-Петербурге также выросло с 52 до 63 клубов (+11 клубов, 21,2%). Наибольший рост пришелся на 2012 г., когда открылось сразу 11 клубов, а закрылось только 4. Однако в 2013 г. число вновь открывшихся клубов было меньше числа закрывшихся на 2 заведения.

Всего специальных боулинг-клубов в Санкт-Петербурге на конец 2014 г. было зарегистрировано 35, когда как годом ранее 37. Фактически за год число боулинг-клубов в Санкт-Петербурге сократилось на 2 заведения. Это связано как с высокой конкуренцией со стороны боулинг-площадок при торгово-развлекательных центрах, так и с общим ухудшением макроэкономической ситуации. Если сравнивать с данными на начало 2010 г., когда в Санкт-Петербурге было зарегистрировано только

33, что общий прирост специализированных боулинг-клубов составил всего 2 клуба.

Если в Москве наибольший прирост показали караоке-клубы (+73,1%), то в Санкт-Петербурге этот показатель не столь значительный (+15,8%), причем за 2014 г. было закрыто сразу 6 караоке-клубов, число которых сократилось с 94 до 88. На начало исследуемого периода численность клубов составляла 76, и прирост до 2013 г. был относительно стабильным. Можно предположить, что в среде караоке-клубов произошло превышение предложения над спросом, что в условиях санкций привело к закрытию части заведений.

Число пейнтбольных клубов, зарегистрированных в Санкт-Петербурге, было весь исследуемый период примерно постоянным и повысилось незначительно – с 19 до 23 заведений.

Если проводить сравнительную оценку насыщенности клубами г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, то следует отметить, что показатель «число клубов» по исследуемым позициям на 100 тыс. чел. в Санкт-Петербурге выше, чем в Москве. Так, показатель числа клубов в Москве повысился на 1,52 – с 5,92 до 7,44, а в Санкт-Петербурге на 1,01 – с 8,22 до 9,23. Это относится ко всем видам клубов кроме пейнтбольных, относительное число на единицу населения в Москве выше, чем в Санкт-Петербурге.

Возможно, что такая тенденция связана не только с тем, что в Москве сложнее открывать клубы (в том числе из-за стоимости проекта и более высокой стоимости содержания клуба), но и несколько иным типом развлекательной культуры.

Список литературы

1. Балаева О. Н., Предводителева М. Д. Управление организациями сферы услуг. – М. : Изд. дом. гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
2. Багиев Г. Л., Фомин А. И. Маркетинг-менеджмент в системе организации общественного питания. – М. : СП, 2008.
3. Дранкина Е. Ночной Клондайк // Эксперт. – 2000. – № 44 (256).
4. Девятко В. Как клиенты выбирают ресторан? // Ресторатор. – 2010. – № 34.
5. Кличик Л. М. Эволюция сферы услуг: неравномерный подход. – М. : Изд-во МСХА, 2004.
6. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. – СПб. : Питер, 2015.
7. Клубный бизнес. – 2000. – № 46(85). – 24 декабря.
8. Тюрин Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для бакалавров. – М. : ЮРАЙТ, 2013.
9. Никуленкова Т. Т., Ястина Г. М. Проектирование предприятий общественного питания. – М. : КолосС, 2006.
10. Панкратьев Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики // Вопросы статистики. – 1988. – № 4.
11. Радченко Л. А. Организация производства на предприятиях общественного питания. – Ростов н/Д : Феникс, 2006.
12. Райзберг Б. А. Введение в экономику услуг. – М. : МПСУ, 2014.
13. Третьяк О. А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления. – М. : ИНФРА-М, 2005.
14. Афиша // http://www.afisha.ru/msk/clubs/club_list/
15. Маркетинговое исследование «Бильярдные клубы Москвы в 2008–2011 гг. с учетом влияния кризиса» // РБК. <http://marketing.rbc.ru/research/562949975016349.shtml>
16. Обзор гольф-индустрии в России // Ernst&Young. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Russia_Golf_Industry_Overview_RU/\\$FILE/EY%20Russia%20Golf%20Industry%20Overview_RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Russia_Golf_Industry_Overview_RU/$FILE/EY%20Russia%20Golf%20Industry%20Overview_RU.pdf)

17. Advizzer.com // <http://advizzer.com/places/Razvlecheniya/Bilyard.html>
 18. PC Music // <http://pcmusic.ru/blog/spisok-klubov-moskvy-s-adresami>
 19. Zoon.ru // http://zoon.ru/msk/night_clubs/
-

S. K. Egorova*

**Egorova Stella, Doctor of Economics, Professor
of Moscow Institute of State and Corporate Management, Moscow
kafedra.bufk@yandex.ru*

I. A. Klimenko*

**Klimenko Igor, graduate student
Moscow Institute of State and Corporate Management, Moscow
iaklimenko@list.ru*

STATISTICS OF CLUB BUSINESS DEVELOPMENT IN MOSCOW AND ST. PETERSBURG

Keywords: club business, development of clubs, structure of club business.

The article analyzes the development of club business in the Russian Federation based on public statistics in Moscow and St. Petersburg for the 2010–2014. The analysis highlights the main categories of commercial entertainment clubs, represented on the main advertising Internet sites (Afisha, Advizzer, PC Music and Zoon). Novelty of the study lies in the fact that the analysis of statistics on club business in Moscow and St. Petersburg and in Russia was not carried out yet. There are market researches on individual segments, but there are no complex studies, which would cover the statistics of development for individual segments, and club business in general.

The article determines the causes of the incompleteness of statistical information on club business, as well as the problem of forming the classification and segmentation of the club business in surveyed cities. The authors have determined the impact of the identified problems of incompleteness and reliability of the initial information on further statistical analysis. The study assesses the dynamics of club business for the main types of commercial clubs (music clubs, billiard clubs, paint-ball clubs, bowling clubs and karaoke clubs) in Moscow and St. Petersburg. Besides, assessment is made concerning the availability of clubs for the number of residents in each city. The basic differences were found in the structure of the club business in each city, including the assessment of availability of clubs to the public.

Results of the research, carried out in the article, can be used as the basis for determining directions of club business development in the considered cities, as well as in other cities of Russia.

© Егорова С. К., Клименко И. А., 2015

УДК 338.465.2

А. В. Морякова*

**Морякова Анастасия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА: ЗНАЧЕНИЕ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Ключевые слова: модель, экономико-математическая модель, моделирование, информационно обеспечение, управление, сфера сервиса.

Высокая турбулентность экономической среды определяет значение и требует качественного информационного обеспечения экономико-математического моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса. Цель работы – освещение направлений, параметров и особенностей проектирования информационного обеспечения экономико-математического моделирования управленческих процессов, а также предложение альтернативных источников информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей. Методологическую основу работы составили общенаучные методы, методы фундаментальных наук (метод эмпирического обобщения, метод исследования причинно-следственных связей), метод структуризации, метод группировки. Результатом работы является определение возможных источников информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей. Практическая значимость работы вносит определенный вклад в разработку информационного обеспечения экономико-математического моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса. Область применения результатов работы определена возможностью использования материала для дальнейших научных и методических разработок в сфере экономико-математического моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса в частности и управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса в целом. Группировка альтернативных источников информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей по отдельным управленческим функциям позволяет систематизировать и упорядочить процесс сбора необходимой информации, проранжировать важность вариантных источников информационного обеспечения, грамотно и эффективно организовать процесс информационного обеспечения экономико-математического моделирования.

Возрастание объема информации, необходимость учета большого числа взаимосвязанных факторов и стремительно меняющейся обстановки требуют использовать при моделировании управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса информационные системы, способные анализировать разнородную информацию, собираемую из различных источников и адекватно отражающую в режиме реального времени основные аспекты деятельности предприятия сферы сервиса. Важнейшей целью информационных систем, обеспечивающих моделирование управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса, является интеграция разнообразных стилей и методов решения, базирующихся на адекватных экономико-математических моделях и вместе с тем позволяющих использовать экспериментальные данные, экспертные оценки, предыдущий опыт и справочную информацию [5, 8].

Поскольку достоверность выбора оптимального варианта решения, осуществляемого в условиях неопределенности, зависит от объема объективной информации, для снижения риска выбора неудов-

летворительного варианта решения требуется привлекать дополнительную информацию, которую можно получить на основе исследований возникающей проблемной ситуации. Объем исследований должен обеспечивать снижение неопределенности в оценке свойств принимаемых решений до уровня, позволяющего осуществить обоснованный выбор рационального решения. Основным инструментом подобных исследований служат адекватные экономико-математические модели, дающие возможность воспроизводить различные сценарии проблемной ситуации, прогнозировать варианты ее развития и оценивать эффективность принимаемых решений в соответствующей обстановке [15, 19].

Ценность экономико-математической модели зависит от качества реализации процедуры ее построения. Это означает, что достоверность получаемых с помощью экономико-математической модели результатов определяется исходными предположениями методики прогнозирования, лежащей в ее основе, уровнем и качеством информационного обеспечения [9, 14].

Обеспечение информационной основы разработки моделей управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса предусматривает решение следующих задач:

- повышение достоверности имеющейся информации путем ее выявления, отбора, синтеза, обобщения, хранения и распространения;
- придание полученным сведениям потребительского характера таким образом, чтобы они представляли собой необходимую и доступную информацию для лица, принимающего решения;
- создание интерактивной среды, необходимой для обмена информацией.

Информационное обеспечение моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса включает в себя три основные составляющие: экономическую информацию, учетную информацию, рыночную и аналитическую информацию.

Проектирование информационного обеспечения моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса предусматривает:

- задание номенклатуры используемой информации, включая требования к качеству этих данных по достоверности, оперативности и полноте;
- определение источников получения информации;
- указание характера поставок информационных ресурсов;
- некоторые специальные условия, в частности связанные с охраной персональных данных, а также с ограничениями по конфиденциальности, применению [5, 8].

Информационное обеспечение моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса оценивается по следующим параметрам:

- состав исходных данных, включающих перечень сведений, необходимых для предприятия управления;

- форма представления исходных данных, определяющая степень их детализации и способ компоновки;

- периодичность представления или обновления исходных данных;
- условия хранения информации;
- достоверность информации;
- затраты на создание и поддержание информационной системы;

- объем и использование первичных источников информации – сведений от юридических или должностных лиц, отчетно-учетной, плановой документация, материалов технико-экономических обоснований, экспертиз.

Определение уровня удовлетворенности потребителей предприятия сферы сервиса может быть основано на построении модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей [20]. Разработка данной экономико-математической модели требует количественной интерпретации значений состояния функций управления процессом предоставления услуг.

Определение входящих в экономико-математическую модель параметров предполагает расчет интегральных коэффициентов, отражающих состояние функции анализа, прогнозирования-планирования, организации, мотивации, интегрального коэффициента контроля. Основой проведения расчетных процедур являются предварительный сбор, обработка и представление информации в необходимом для исследователя виде. Альтернативные источники информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей представлены в табл. 1 [1-4, 6, 7, 10-13, 16-18].

Таблица 1

Альтернативные источники информационного обеспечения экономико-математического моделирования при разработке модели оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей

Составляющие интегральных коэффициентов, входящих в экономико-математическую модель	Источник информации
1	2
Функция анализа	
Абсолютное использование информации, необходимой для управления процессом предоставления услуг	Оперативные замеры экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Полнота информации, требуемой для принятия решений при управлении процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Концентрация информации, используемой для управления процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, управляющих среднего звена

1	2
Анализируемость информации, необходимой для управления процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, управляющих среднего звена
Эффективность использования информации, отражающейся на результативности управления процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, экономического отдела, управляющих среднего звена
Проявление активности предприятия в сборе информации, требуемой для принятия решений при управлении процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Анализируемость факторов внешней среды, влияющих на управление процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Анализируемость факторов внешней среды, влияющих на управление процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Функция планирования-прогнозирования	
Использование методов прогнозирования и планирования в управлении процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Соответствие прогнозируемых и планируемых решений в области управления процессом предоставления услуг реальным условиям	Оперативные данные исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Реализация плановых решений в сфере управления процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Соблюдение принципов прогнозирования и планирования как функции управления процессом предоставления услуг	Оперативная информация исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы
Экономическая оцененность плановых решений в сфере управления процессом предоставления услуг	Оперативные данные исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы.
Соблюдение процедур прогнозирования, принятия и реализации плановых решений в области управления процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Реализация плановых решений на основе продуманной постановки целей	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела.
Принятие управленческих решений на основе соотношения сильных и слабых сторон деятельности предприятия с возможностями и угрозами внешней среды	Оперативные данные исполнительного директора, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы
Использование прогнозных расчетов при разработке управленческих решений	Оперативные замеры исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы
Реализация плановых решений, основанная на детальной количественной оценке имеющихся ресурсов и потребностей в них для достижения целей предприятия	Оперативные данные исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Корректировка плановых решений, совершенствующих процесс предоставления услуг, в процессе их реализации	Оперативная информация исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Функция организации	
Оснащенность труда при осуществлении управления процессом предоставления услуг	Оперативная информация исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена, опрос, анкетирование

Продолжение табл. 1

1	2
Централизация функций управления процессом предоставления услуг	Оперативные данные исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Полнота охвата функций управления процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена, анкетирование
Координация процесса реализации решений в области управления процессом предоставления услуг	Оперативная информация исполнительного директора, бухгалтерии
Рациональность применяемых методов труда при осуществлении управления процессом предоставления услуг	Оперативная информация исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена, опрос, анкетирование
Дублирование функций управления процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга и рекламы, управляющих среднего звена
Удовлетворенность морально- психологическим климатом производителей услуг	Оперативные данные исполнительного директора, бухгалтерии, отдела рекламы и экономического отдела, управляющих среднего звена, опрос, анкетирование
Рациональность разделения и кооперации труда, связанного с управлением процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, отдела рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, опрос
Исполнительская дисциплина производителей услуг, связанных с управлением процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, бухгалтерии, отдела рекламы, отдела маркетинга, экономического отдела, анкетирование
Организация обслуживания труда производителей услуг, связанных с управлением процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, отдела рекламы, экономического отдела, управляющих среднего звена, опрос
Эффективность делегирования полномочий в деятельности по управлению процессом предоставления услуг	Оперативная информация исполнительного директора, отдела рекламы, экономического отдела
Эргономичность труда производителей услуг, связанных с управлением процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена, анкетирование
Использование норм управляемости	Оперативные замеры исполнительного директора, отдела рекламы, бухгалтерии, экономического отдела
Функция мотивации	
Удовлетворенность состоянием морального стимулирования на предприятии сферы сервиса	Интервьюирование, анкетирование
Удовлетворенность состоянием материального стимулирования на предприятии сферы сервиса	Интервьюирование, анкетирование
Удовлетворенность производителей услуг, связанных с управлением процессом предоставления услуг, признанием их труда высшим руководством	Интервьюирование, анкетирование
Удовлетворенность производителей услуг, связанных с процессом предоставления услуг, признанием их отдельной личности	Интервьюирование, анкетирование
Использование положительных мотиваторов в стимулировании трудовой деятельности производителей услуг предприятия сферы сервиса	Интервьюирование, анкетирование
Удовлетворенность условиями труда производителей услуг, связанных с процессом предоставления услуг	Интервьюирование, анкетирование
Прозрачность критериев оценки вклада производителей услуг, связанных с управлением процессом предоставления услуг, в деятельность предприятия	Интервьюирование, анкетирование

1	2
Удовлетворенность производителей услуг, связанных с процессом предоставления услуг, реализацией собственного творческого потенциала	Интервьюирование, анкетирование
Гласность результатов работы производителей услуг, занятых в процессе предоставления услуг и управлении им заслуживших поощрение	Интервьюирование, анкетирование
Функция контроля	
Действенность контроля как функции управления процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена
Использование количественного контроля, связанного с управлением процессом предоставления услуг	Оперативные замеры исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена
Использование качественного контроля, связанного с управлением процессом предоставления услуг	Оперативная информация исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена
Самоконтроль производителей услуг, связанных с управлением процессом предоставления услуг	Опрос, анкетирование
Своевременность контрольной функции управления процессом предоставления услуг	Оперативные расчеты исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена
Разработанность критериев и направлений контрольных воздействий в управлении процессом предоставления услуги	Оперативные замеры исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена
Оценка экономичности контроля как функции управления процессом предоставления услуги	Оперативная информация исполнительного директора, отдела маркетинга и рекламы, бухгалтерии, экономического отдела, отдела маркетинга, управляющих среднего звена

Таким образом, информационное обеспечение играет важную роль в достижении требуемого уровня эффективности моделирования управленческих процессов на предприятиях сферы сервиса и качества принимаемых на основе разработанной

экономико-математической модели управленческих решений, поскольку неполнота, недостаточность и запаздывание исходных данных делают модель неадекватной поставленной управленческой задаче.

Список литературы

1. Berry L. L. Relationship marketing. In *Emerging Perspectives on Services Marketing* // Association. Chicago. 1983. № 1. P. 25-28.
2. Juran J. M. *Quality Planning and Analysis*. New York, McGraw-Hill, 1993. 560 p.
3. Gronroos C. A service quality model and its marketing implications // *European Journal* 18. 1991. № 4. P. 36-44.
4. Parasuraman A., Berry L., Zeithaml V. SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring customer perceptions of service quality // *Journal of Retailing*. 1998. P. 12-40.
5. Артюхина В., Ефанов В. Информационная поддержка принятия решений: гибридная система // *Проблемы теории и практики управления*. – 2012. – № 4. – С. 64-73.
6. Архипова А. Н. Повышение эффективности сравнительных исследований с помощью использования качественно-количественного метода семантического дифференциала // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2005. – № 1. – С. 79-86.
7. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Стратегические альтернативы в процессе управления на предприятиях сферы сервиса // *Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы*. – 2004. – № 2. – С. 137-140.
8. Джиллис Дж., Барта П., Леблан Р. Структура против функции (на примере США) // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – № 4. – С. 74-86.

9. Иванова Н., Орлов А. Экономико-математическое моделирование малого бизнеса (обзор подходов) // Экономика и математические методы. – 2001. – № 2. – С. 36-40.
10. Куликов Ю. А. Инструменты управления организациями сферы услуг // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6. – С. 32-40.
11. Лабскер Л. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица относительно рисков // Управление риском. – 2001. – № 2. – С. 64-79.
12. Лехто А., Матвеев А. Эффективность управления и возможности российских предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 5. – С. 86-91.
13. Маркушина Е. Г. Организационные изменения: дифференцирующие шкалы и депрессионные методы // Современное управление. – 2006. – № 12. – С. 20-31.
14. Матвеев С. Диагностика предприятия и ее модели // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 5. – С. 112-120.
15. Маслов Д., Ватсон П., Чилиши Д. Применение функциональной модели оценки менеджмента для достижения устойчивых конкурентных преимуществ // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 3. – С. 10-23.
16. Мунин П. И. Менеджмент устойчивого развития (неопределенностно-информационный анализ) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 131-137.
17. Рыхтикова Н. А. Особенности применения технологий идентификации рисков в рамках современного риск-менеджмента организаций в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 101-107.
18. Рюли Э. Управление ресурсами как фактор стратегического успеха // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – № 6. – С. 51-67.
19. Третьякова Е. Моделирование поведения компании // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 8. – С. 77-85.
20. Фонтено Г., Хенке Л., Карсон Л. Четыре метода оценки удовлетворенности потребителя // Управление качеством. – 2006. – № 6. – С. 3-8.

A. V. Moryakova*

**Moryakova Anastasia, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF MANAGEMENT PROCESSES AT SERVICES COMPANIES: VALUE AND SOURCES OF INFORMATION SUPPORT

Keywords: model, economic-mathematical model, modeling, information support, management, service sphere.

High turbulence of the economic environment determines the value and explains the demand for high-quality information support for economic and mathematical modeling of management processes at the enterprises of service sphere. The purpose of this research is to describe the directions, parameters and design features of information support for economic and mathematical modeling of management processes, as well as to offer alternative sources of information support for economic and mathematical modeling in the development of assessment model of the impact of management functions of providing services on the level of customer satisfaction. Methodological basis of this work is composed by general scientific methods, fundamental scientific methods (empirical generalization method, method of the study of causality), structuring method and grouping method. The result of this research is the identification of possible sources of information support of economic and mathematical modeling in the development of assessment model of the impact of management functions of providing services on the level of customer satisfaction. Practical significance of the work contributes to the development of information support of economic and mathematical modeling of process management at the enterprises of service sphere. Application of acquired results is determined by the possibility of using them for further scientific and methodological researches in the field of economic and mathematical modeling of process management at the enterprises of service sphere in particular, and process management of providing services at the enterprises of service sphere, in general. Grouping of alternative sources of information support of economic and mathematical modeling in the development of assessment model of the impact of management functions of providing services on the level of customer satisfaction according to certain administrative functions allows organizing and systematizing the process of gathering the necessary information. It also helps to rank the importance of various sources of information support, correctly and effectively organize the process of information support of economic and mathematical modeling.

УДК 339.5

Е. В. Сычева***Сычева Екатерина Васильевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**ms.sycheva93@mail.ru*

РАЗРАБОТКА ПОНЯТИЙНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА ТАМОЖЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Ключевые слова: услуги, сфера услуг, таможенные услуги, внешнеэкономическая деятельность, классификатор услуг, таможенные органы, таможенные процедуры.

Международная торговля в современных условиях является важнейшей движущей силой экономического процветания и устойчивости экономических систем. Исходя из этого важно отметить, что таможенные услуги относятся к сфере услуг, обслуживающих внешнеторговую деятельность экспортеров и импортеров. Таможенные органы предоставляют услуги не только субъектам внешнеэкономической деятельности на определенном этапе внешнеторговой сделки, но и государству, выполняя функцию по регулированию, а также возможности защиты экономики, здоровья населения и охраны окружающей среды.

Следует отметить, что определение «таможенной услуги» рассматривается на государственном и международном уровне. Для изучения определения «таможенные услуги» мы изучили определение «услуги», используя метод исследования, сравнивали определения зарубежных и русских авторов в научной литературе. Нами было сформулировано понятие «услуги».

Задачей данного исследования является формирование более широкого определения «таможенных услуг», так как они относятся к важной сфере услуг, обслуживающих внешнеторговую деятельность экспортеров и импортеров.

Актуальность данной темы заключается в оптимизации таможенных процедур, повышение их прозрачности, расширение практики информирования и консультирования участников ВЭД, а также развитие таможенной инфраструктуры и увеличение пропускной способности, технической оснащенности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации способствуют созданию благоприятных условий внешнеэкономической деятельности, повышению качества предоставления таможенных услуг юридическим и физическим лицам как участникам внешнеэкономической деятельности и оказывают влияние на темпы роста экономического развития, активность в сфере бизнеса, уровень благосостояния населения.

В последние годы все острее встает проблема более тщательного, детального изучения таможенных услуг. До настоящего времени ведущие ученые мира уделяли ей достаточно мало внимания, услуги практически не изучались. Поэтому все еще не существует точного определения таможенной услуги, нет четкого разграничения видов услуг, совершенной системы регулирования сферы услуг, несмотря на постоянно растущие масштабы мирового обмена услугами. В последние годы наблюдается тенденция повышения роли услуг, причем рост сферы услуг опережает рост материального производства, 20% всей мировой торговли приходится на международную торговлю услугами. Сфера услуг вырос-

ла в крупнейший сектор хозяйства: на нее приходится 62–74% мирового ВВП (что значительно больше доли товарной торговли), а также 63–75% общей численности занятых, кроме того, она способствует росту технической оснащенности труда, внедрению более совершенных технологий и т. д.

Для того чтобы выделить определение таможенных услуг, необходимо рассмотреть, что такое услуги. Рассмотрим определения услуг в российских и зарубежных научных работах, в справочниках, словарях и энциклопедиях, а также в нормативно-правовых актах. Основные и наиболее известные определения ученых приведены в табл. 1.

Таблица 1

Дефиниции термина «услуга»

Автор/Источник	Определение услуги
1	2
Научные работы	
А. Б. Борисов	Виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности [2]
П. И. Диденко	Деятельность, результат которой потребляются в процессе ее осуществления и не имеет материальной формы [5]

Продолжение табл. 1

1	2
Р. Малера	Нематериальные активы, которые производятся с целью сбыта. Нематериальные активы (или ощутимо ценность) – это ценность, которая не является физическим объектом, но имеет стоимость – денежная оценка
К. Маркс	Особая потребительская стоимость, полученная определенным трудом, так, как и любой другой товар, но особенность потребительной стоимости услуги заключается в том, что труд определяет услуги и не как вещь, а как деятельность
Т. Хилл	Изменение состояния лица или товара, принадлежащего определенной экономической единице, которая возникает в результате деятельности другой экономической единицы с предыдущей впоследствии первым. Иными словами, это совокупность выполняемых работ для удовлетворения потребностей клиента и имеют определенную стоимость
Р. Норманн	Польза, предложенная клиенту организацией сферы услуг
М. М. Иванов	Деятельность, направленная на удовлетворение потребности путем предоставления (производство) в соответствии с этой потребностью благ
П. А. Мягков	Деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности
К. Лавлюк	Вид экономической деятельности, которая создает ценность и обеспечивает определение преимуществ для потребителя в конкретное время и в конкретном месте в результате ощутимых или неосозаемых действий, направленных на получение услуги или товара [7]
Г. А. Васильев	Действие, исполнение или усилие. Услуга передается покупателю через действие, тогда как товар передается из рук в руки. Услуга – это нечто, что обладает ценностью для покупателя и может приниматься сознанием, умственно. Для передачи услуг покупателю необходимо выполнять действия, или операции
Ф. Котлер	Деятельность или благо, которое одна сторона может предложить другой
К. Гренросс	Процесс, включающий серию (или несколько) неосозаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги
Справочники, словари и энциклопедии	
Большой экономический словарь А. П. Азриляна	Выполняемая на заказ работа, которая не приводит к созданию нового продукта или товара [3]
Зарубежный словарь современной экономической теории	Любые функции или операции, на которые имеется спрос и, следовательно, цена, устанавливаемая на соответствующем рынке
Большой экономической энциклопедии	Специфический продукт труда, который не приобретает вещной формы и потребительская стоимость которого в отличие от вещного продукта труда заключается в полезном эффекте живого труда
Толковый словарь С. Ушакова	Действие, приносящее помощь, пользу другому
Нормативно-правовые акты	
Налоговый кодекс РФ	Деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности [9]
Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)	(ч. 1) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ: Имущественную ценность, которая позволяет им находиться в гражданском обороте. В п. 1 ст. 779 ГК РФ (ч. 2) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: содержится: «по договору возмездного оказания Услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать Услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти Услуги»
В законодательстве о культуре	Отношения, возникающие между организациями культуры, с одной стороны, и иными организациями (юридическими лицами), а также гражданами (физическими лицами), с другой, при удовлетворении последними культурных потребностей. При этом данные Услуги носят гражданско-правовой характер, в то время как институт публичных Услуг связан с реализацией компетенции органов государственной и муниципальной власти

1	2
Согласно государственному стандарту ГОСТ Р 50646-2012 «Услуги населению. Термины и определения»	Результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя
Американская маркетинговая ассоциация	Продукты в невещественной форме, такой как банковский кредит или обеспечение безопасности. Термин «услуги» также используется для обозначения деятельности, выполняемой продавцами и сопровождающей продажу товаров, их использование или утилизацию [10]

Изучив определения услуг в российских и зарубежных научных работах, в справочниках, словарях и энциклопедиях, а также в нормативно-правовых актах, по исследуемой проблеме сформулируем следующее определение услуг: «Результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, деятельность которых имеет матери-

альное выражение, имеет спрос и, следовательно, цену, устанавливающуюся на соответствующем рынке, а также принимается сознанием и умственно».

В современных исследованиях представлены различные аспекты определения услуги, обобщение которых можно свести в рис. 1.

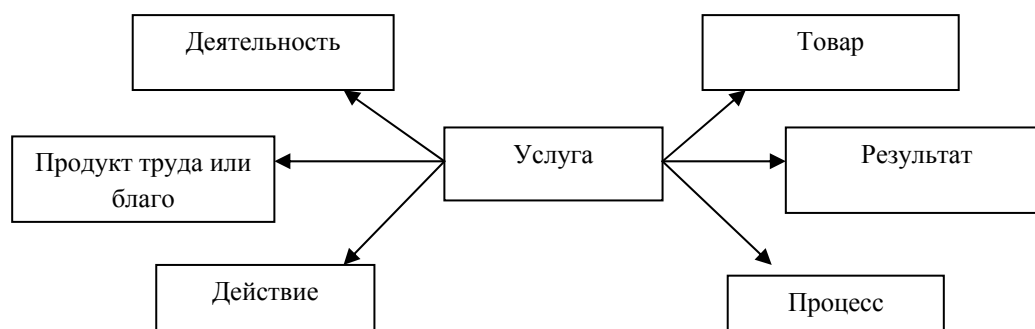


Рис. 1. Многоаспектная трактовка понятия «услуга»

По своей сути услуги многогранны. Системное изучение услуг предполагает необходимость разделения всей совокупности на несколько групп. Так как объектом нашего исследования являются таможенные услуги, тесно связанные с осуществлением внешнеэкономической деятельности, целесообразно взять за основу Классификатор услуг во внешнеэкономической деятельности (КУВЭД).

В Российской Федерации в ходе реализации федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики в 2007–2011 годах» был разработан национальный Классификатор услуг во внешнеэкономической деятельности (КУВЭД) [6]. В качестве объектов в данном классификаторе выступают услуги, потребляемые или оказываемые российскими предприятиями – участниками ВЭД.

КУВЭД строится на основе таких методов, как иерархическая классификация и последовательное кодирование. Полученный в результате код содержит 18 цифровых знаков и предполагает выделение

8 уровней иерархии: раздел, подраздел, класс, группа, категория, подкатегория, вид и подвид.

Декомпозиция услуг во внешнеэкономической деятельности преследует как теоретические, так и практические цели. Рассмотренные классификаторы реализуют такую декомпозицию в практической деятельности. В свою очередь, в теоретическом аспекте декомпозиция услуг во внешнеэкономической деятельности основывается на различных научных подходах.

В своих исследованиях проблем организации внешнеэкономической деятельности предприятий О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова и С. В. Саркисов разделяли услуги на две группы: основные и обслуживающие куплю-продажу товаров [4, с. 20].

Классифицируя услуги во внешнеэкономической деятельности по их роли в обслуживании международного товарооборота, представляется целесообразным выделить четырех групп услуг (рис. 2).

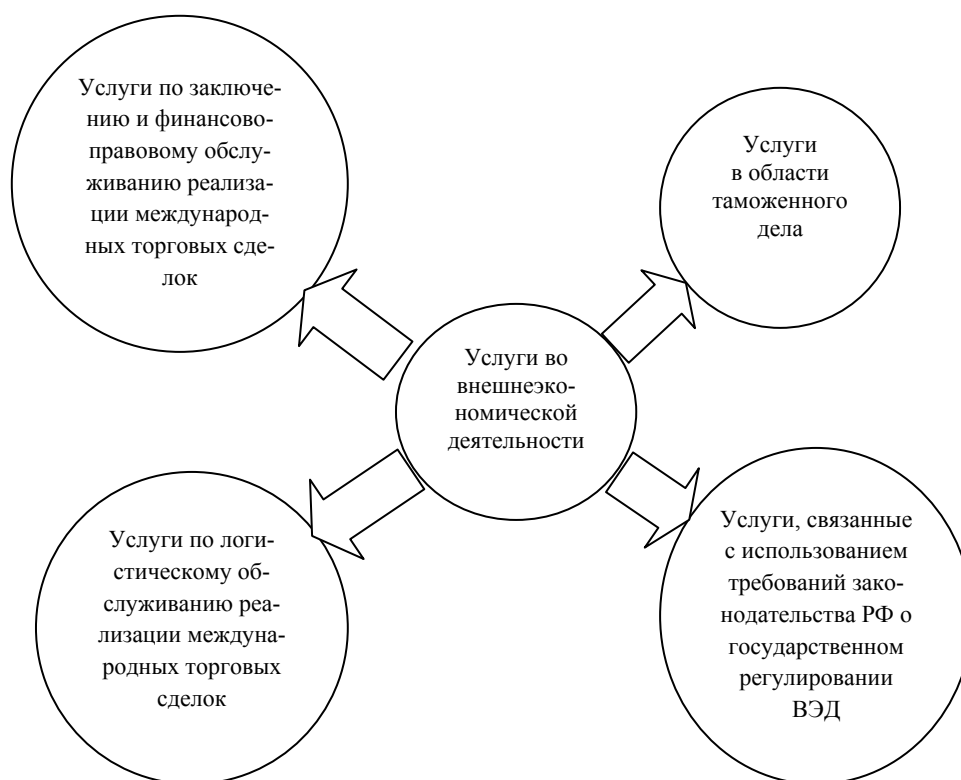


Рис. 2. Услуги внешнеэкономической деятельности

Вопросам развития таможенных услуг посвящено большое количество исследований в современной экономической научной литературе. Еще в 2002 году известный отечественный экономист Л. А. Лозбенко указывал, что «современная таможня – это прежде всего сервис, поскольку на первый план сегодня выходит вопрос содействия международной торговли» [8].

В большинстве современных работ под термином «таможенные услуги» понимаются исключительно услуги, оказываемые таможенными органами. Так, О. В. Калинина в своей диссертационной работе, посвященной вопросам формирования организационно-экономического механизма совершенствования таможенного сервиса внешней торговли в условиях риска, отмечает, что оказание таможенных услуг является важным направлением деятельности таможенных органов. Данное направление предлагается в качестве системы таможенного сервиса, трактуемой исследователем как организованная деятельность таможенной службы по предоставлению таможенных услуг.

В современной экономической научной литературе сформулированы различные авторские определения понятия «таможенные услуги». Например, А. В. Сафронов в своем диссертационном исследовании определяет государственные таможенные услуги как действия или последовательность действий, осуществляемых с применением специального таможенного инструментария, включающего

таможенные процедуры, технологии и операции с целью повышения потребительской полезности сферы ВЭД для государства и участников ВЭД.

Аналогичный подход использует О. А. Старкова, утверждая, что «таможенные услуги – это совокупность действий, подлежащих совершению таможенными органами в целях обеспечения перемещения товаров и транспортных средств через таможенные границы государств при продвижении товаров от продавца к покупателю в соответствии с требованиями этих государств».

Г. В. Элова, соглашаясь с вышеозначенными подходами, первостепенное значение придает задачам формирования и развития взаимовыгодного сотрудничества между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами и определяет таможенные услуги как «результат действий и мер в сфере таможенного дела, направленных на удовлетворение потребностей государства и участников ВЭД». При этом автором отмечается необходимость реализации принципов законности, контролируемости и стабильности таможенных услуг, а также развитие долгосрочных партнерских взаимоотношений между таможенной службой и участниками внешнеэкономической деятельности.

Ю. Е. Гупанова в работе, посвященной разработке концептуальных, методологических и методических основ управления качеством таможенных услуг, предлагает «рассматривать таможенную услугу как результат деятельности таможенных орга-

нов, имеющий целью в первую очередь реализацию государственных функций, а также удовлетворение не нарушающих установленные запреты и ограничения потребностей участников ВЭД».

Анализируемый термин «таможенная услуга» используется также и в работах юридической направленности, что позволяет сделать вывод о широком распространении данного понятия и высокой значимости его правильной интерпретации. При этом в юридической науке используемые подходы к пониманию сущности таможенных услуг основаны исключительно на анализе действующих нормативно-правовых норм.

Изучая данное определение, необходимо отметить, что современные ученые под термином «таможенные услуги» понимают исключительно услуги, оказываемые таможенными органами.

Подводя итог, сформулируем определение: «Таможенная услуга – это результат одного или нескольких действий, оказанных таможенными органами либо брокерами, с целью обеспечения перемещения товаров и транспортных средств через таможенные границы государств при передвижении товаров от продавца к покупателю в соответствии с требованиями этих государств».

Изучая внешнеэкономическую деятельность РФ, следует отметить, что важным направлением деятельности таможенных органов в рамках реализации концепции административной реформы в

Российской Федерации являются разработка и применение административных регламентов ФТС по предоставлению государственных услуг. Деятельность таможенных органов России в рамках установленных полномочий направлена на достижение поставленных перед ней стратегических целей и решение тактических задач.

Одной из трех важнейших стратегических целей является стремление к повышению качества предоставления услуг таможенными органами, сокращению издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем. Таким образом, актуальность определяется тем, что оптимизация таможенных процедур, повышение их прозрачности, расширение практики информирования и консультирования участников ВЭД, а также развитие таможенной инфраструктуры и увеличение пропускной способности, технической оснащенности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации способствуют созданию благоприятных условий внешнеэкономической деятельности, повышению качества предоставления таможенных услуг юридическим и физическим лицам как участникам внешнеэкономической деятельности и оказывают влияние на темпы роста экономического развития, активность в сфере бизнеса, уровень благосостояния населения.

Список литературы

1. Большая советская энциклопедия : в 30 т. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/> – Загл. с экрана.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2010.
3. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2010. – 767 с.
4. Дегтярева О. И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисова. – М. : Дело, 2008. – 424 с.
5. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. – СПб. : Питер, 2004. – 560 с.
6. Классификатор услуг во внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142354/ – Загл. с экрана.
7. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. – М. : Вильямс, 2005.
8. Лозбенко Л. Современная таможня – это сервис // Эксперт. – 2002. – № 42. – С. 54.
9. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=176373> – Загл. с экрана.
10. Официальный сайт американской маркетинговой ассоциации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ama.org/Pages/default.aspx> – Загл. с экрана.
11. Потемкин В. К. Управление персоналом : учебник для вузов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 340 с.
12. Просянных Н. Н. Управление персоналом в таможенных органах : учеб. пособие. – Владивосток : РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2012. – 160 с.
13. Черныш А. Я. Теория экономики таможенного дела : монография / А. Я. Черныш, Л. А. Жигун. – М. : Изд-во РТА, 2012. – 200 с.
14. Huxham C. Creating Collaborative Advantage. – London : Sage Publications Ltd, 1996. – 174 p.
15. Ishikawa K. What is Total Quality Control? The Japanese Way. – Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1985. – 365 p.
16. Longman Dictionary of Contemporary English / Longman Group Ltd., 1991.
17. Pollitt C. Partnerships, networks, joined-up governance, the information age (and all that) // The Essential Public Manager: Public Policy and Management / C. Pollitt (ed.). – Maidenhead: Open University Press, 2003. – P. 52-82.
18. Rhodes C. J. Understanding governance: ten years on // Organization Studies. – 2007. – № 28. – P. 1243-1264. 203.

19. Rostamzadeh R. Prioritizing Effective 7Ms to Improve Production Systems Performance by Using AHP Technique / Reza Rostamzadeh, Saudah Bt. Sofian // International Review of Business Research Papers. – Vol. 5. – № 3. – P. 257-277 (April 2009).

20. Teece D. J. Firm organization, industrial structure and technological innovation // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1996. – Vol. 31. – Issue 2. – P. 193-224.

E. V. Sycheva*

**Sycheva Ekaterina, assistant*

Volga Region State University of Service, Togliatti

ms.sycheva93@mail.ru

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL AND TERMINOLOGICAL APPARATUS OF CUSTOMS SERVICE

Keywords: services, service sphere, customs services, foreign economic activity, service classifier, customs authorities, customs procedures.

International trade in modern conditions is the most important driving force for economic prosperity and sustainability of economic systems. Thus, it is important to note that the customs services are services, related to the activities of exporters and importers. Customs authorities provide services not only to the subjects of foreign economic activity at a certain stage of foreign trade transactions, but also to the state, performing the functions of regulation, protection of economy, public health and environmental protection.

It should be noted that the definition of «customs service» is considered at national and international levels. To approach the notion of «Customs Services» we studied the definition of «service», using the research method. We also compared the definitions of foreign and Russian authors in scientific literature, and thus formulated the concept of «service».

The objective of this study is to develop a broader definition of «Customs Services» as they belong to essential services, supporting the process of foreign trade of exporters and importers. The relevance of this topic lies in optimization of customs procedures, increasing their transparency, introducing the practice of informing and consulting participants of foreign trade, as well as the development of customs infrastructure and increasing its capacity. These measures, together with modernization of technical equipment of checkpoints across the state border of the Russian Federation, contribute to creating favorable conditions for foreign trade, improving the quality of customs services to businesses and individuals, as participants of foreign trade, and have an impact on the growth rate of economic development, business activities and general welfare.

© Сычева Е. В., 2015

УДК 338.465.2

И. В. Трифонов*

**Трифонов Игорь Владимирович, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

ivtrifonov@sberbank.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, структура экономики, рынок услуг, отрасли услуг, деловой климат в сфере услуг, индекс предпринимательской уверенности.

Сложно представить развитое экономическое общество без самостоятельной, экономически развитой системы, являющей собой хозяйственный механизм совокупности отраслей национальной экономики, специализирующихся на предоставлении разнообразных услуг. Имя этой системы – сфера услуг.

Рассматривая развитие российской экономики, специалисты также отмечают, что высокие темпы роста невозможны только за счет сырьевого сектора и перерабатывающей промышленности. Сфера услуг должна и может увеличивать вклад в рост экономики страны.

В последние годы рост российской экономики в основном обеспечивался за счет опережающего развития отрасли услуг. Сегодня сфера услуг в РФ по сравнению с 1990 годом увеличилась вдвое. В современных условиях рост в этом секторе идет в основном за счет развития новых отраслей: интернет-технологии, мобильная связь, банковские услуги, юридические и нотариальные, девелоперские, рекламные, консалтинговые, маркетинговые, брокерские и т. д.

В статье рассмотрены следующие вопросы: 1) дана оценка роли сферы услуг в современном обществе; 2) проанализирована структура экономики РФ по количеству занятых; 3) представлено территориальное распределение оборота в сфере услуг РФ по федеральным округам, также изучена видовая структура услуг в РФ; 4) представлены данные о заработной плате в отдельных сегментах сферы услуг; 5) изложены современные негативные тенденции социально-экономического развития страны, которые снижают эффективность функционирования отраслей услуг.

Роль сферы услуг в условиях современной экономики определяется следующими условиями:

- в сфере услуг постоянно создаются новые рабочие места;
- сфера услуг увеличивает свою долю в валовом внутреннем продукте страны;
- за счет сферы услуг идет сокращение времени обслуживания домашнего хозяйства, что повышает качество жизни населения.

Сфера услуг – одна из трех составляющих экономики наряду с промышленностью и сельским хозяйством [1]. Под этим термином понимают совокупность отраслей национальной экономики, труд работников которых непосредственно направлен на

создание особого вида продукта, потребляемого непосредственно в процессе его производства. Сфера услуг включает в себя все виды коммерческих и некоммерческих услуг [2].

В странах Евросоюза и в США доля занятых в сфере услуг составляет 74 и 81% от всего трудоспособного населения. В Японии этот показатель достигает 71%, а в странах с неразвитой экономической сферой услуг составляет менее 50%. Например, в Киргизии этот показатель составляет 48%, а в Таджикистане в сфере услуг занято всего лишь 27% трудоспособного населения [3]. В Российской Федерации в 2014 году в сфере услуг было занято 65% занятых в экономике граждан (рис. 1).

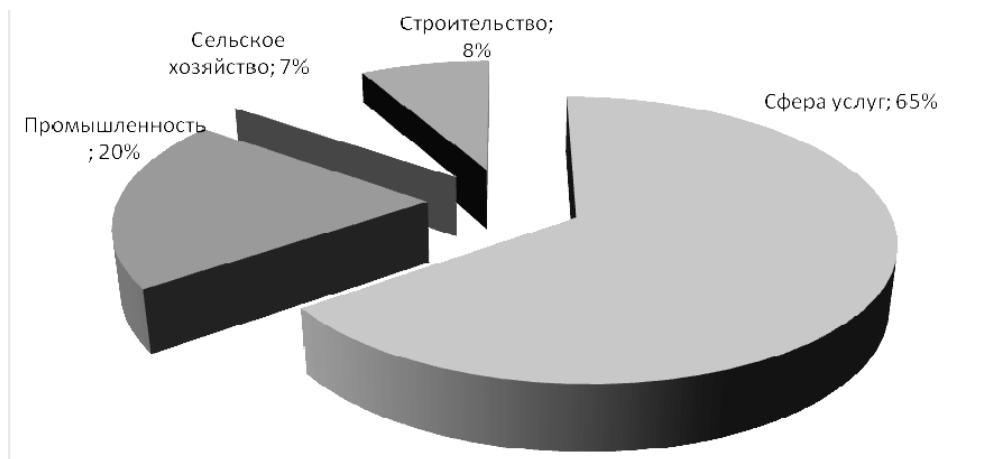


Рис. 1. Структура экономики РФ по количеству занятых, %

Из 65% процентов трудящихся, занятых в сфере услуг, больше всего приходится на торговлю – 24,6% от всех занятых в этой отрасли экономики. Второе место занимают услуги транспорта и связи, здесь в общем работают 15,3% трудящихся в отрасли. На третьем месте услуги системы образования – около 13% работающих в сфере услуг [4].

Общий оборот сферы услуг в 2014 году составил 74,68 трлн рублей. В эту сумму не входят торговые услуги, а также услуги по продаже, ремонту

и обслуживанию автомобилей, но сюда включен оборот услуг связи и транспорта. Необходимо отметить, что рынок услуг с каждым годом увеличивается и оборот в этой сфере экономики за последние десять лет вырос более чем в три раза. А по сравнению с 2013 годом прирост оборота в сфере услуг составил 7,78%. Правда, если сделать пересчет в ценах 2013 года, рост будет чуть более 1% (рис. 2).

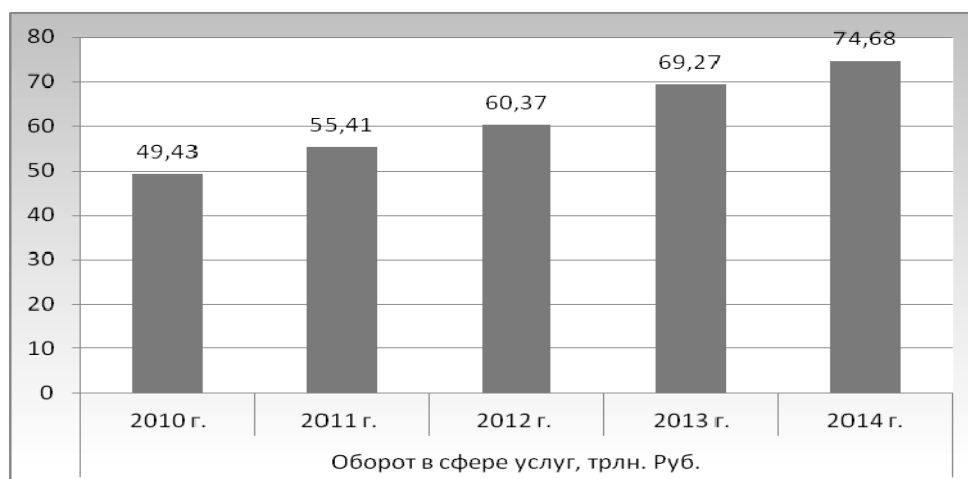


Рис. 2. Оборот в сфере услуг, трлн руб.

Что касается распределения оборота в сфере услуг среди субъектов Российской Федерации, то наибольший оборот приходится на Центральный федеральный округ – 33,7% от общего числа, а

наименьший на Северо-Кавказский федеральный округ – 4,3%. В целом доля каждого округа в процентном отношении от оборота сферы услуг в РФ выглядит следующим образом (рис. 3) [5, 6].



Рис. 3. Структура оборота в сфере услуг РФ по федеральным округам в 2014 г., %

Структура сферы услуг (без учета торговых услуг) включает в себя 10 основных направлений (рис. 4).

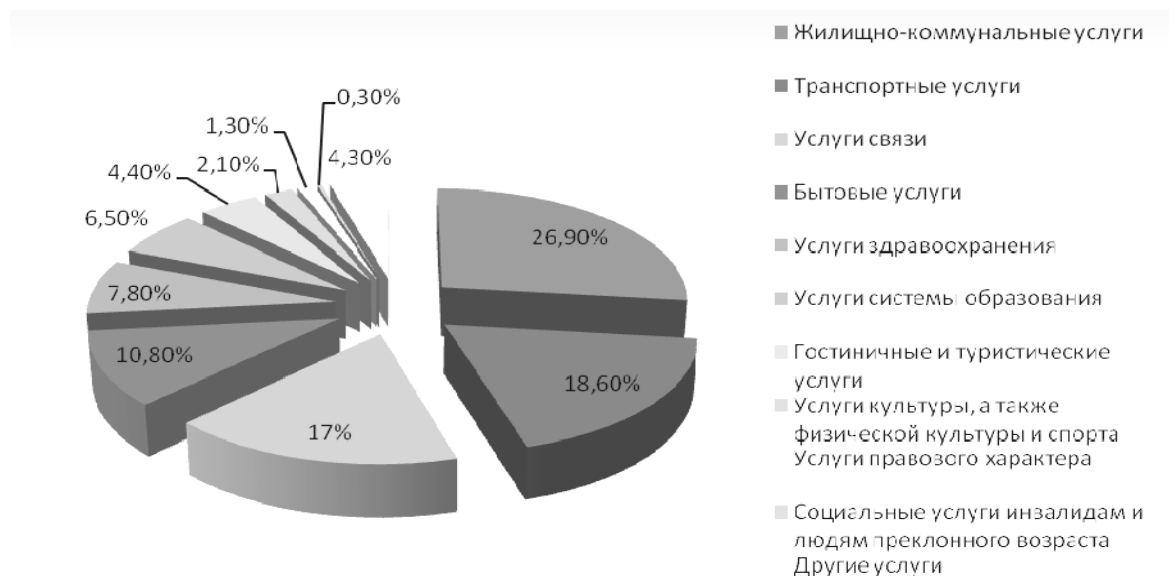


Рис. 4. Структура оборота сферы услуг РФ по видам услуг в 2014 г., %

По итогам 2014 года наибольший оборот был зафиксирован в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг – 20,22 трлн рублей. С каждым годом тарифы на коммунальные платежи повышаются, а следовательно, растет оборот коммунальных услуг. В 2014 году по сравнению с 2013-м оборот вырос на 19%. На 2015 год Правительством РФ предусмотрена программа повышения тарифов ЖКХ (кроме электроэнергии) только во втором полугодии. Причем индексы роста для каждого субъекта Российской Федерации установлены разные. Наибольшее повышение тарифов предусмотрено в Белгородской области – на 14%, Республике Татарстан – на 13,6% и в Республике Саха (Якутия) – 12,9%. Наименьшее повышение цен на коммунальные услуги планируется в Кемеровской области – 6,1%, Республике Хакасия – 6,5% и Амурской области – 6,6%.

Кроме этого, в лидирующую пятерку входят услуги транспорта, услуги связи, бытовые услуги, а также платные медицинские услуги.

В сфере услуг зарплаты, как правило, ниже средних по стране [7]. Распределение заработной платы в целом по сегментам в сфере услуг отражено на рис. 5.



Рис. 5. Заработная плата в отдельных сегментах сферы услуг

В отдельных сегментах сферы услуг доходы работников довольно высокие [8]. Так, например, в сфере финансовых услуг средняя заработная плата составляет 66,605 тыс. руб., что более чем в два раза выше средней по стране (32,6 тыс. руб. в 2014 г.). Однако на фоне рассмотренных выше позитивных тенденций развития сферы услуг, роста оборота в сфере услуг можно выделить факторы, отрицательно сказывающиеся на эффективном функционировании обозначенной отрасли в современных условиях:

- 1) девальвация рубля;
- 2) инфляция;
- 3) снижение темпов роста доходов населения [18].

Влияние перечисленных факторов привело к следующему:

1. Потенциальные потребители услуг начали экономить и тратить деньги лишь на самое необходимое. В результате сокращаются объем бизнеса компаний и их прибыль. Предприниматели не смогли компенсировать потери от снижения оборота ростом цен на свои услуги, что привело к дефициту финансов почти у половины игроков рынка. В этих условиях предприятия сферы услуг сокращают персонал и теряют свой конкурентный потенциал.

2. Ухудшение делового климата в сфере услуг. В 2014 г. предпринимательская активность в сфере услуг продолжила снижаться. Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) снизился в IV квартале на 6% и достиг минимального значения за три года (-4%).

По прогнозам 2015 год будет очень непростым для рынка услуг. Многим организациям придется работать в условиях дальнейшего снижения потребительского спроса, поскольку надеяться на быстрое улучшение макроэкономической ситуации и рост реальных доходов населения пока не приходится.

Сфера услуг в отличие от промышленности или строительства не имеет никакого профита ни от ослабления национальной валюты, ни от запуска программы импортозамещения. Ей достаются только потери, поскольку она жестко зависит от негативной динамики потребительского спроса.

Возможное развитие рынка «необязательных» услуг, от которых многие россияне готовы отказаться при дальнейшем повышении градуса неопределенности, хорошо демонстрирует нынешнее состояние туристического бизнеса. Резкий спад в этом сегменте, близкий к обрушению рынка, обусловлен практически всеми негативными аспектами сложившейся экономической и политической ситуации. Сберегательная модель поведения, ведущая к ограничению необязательных расходов, на фоне падения курса рубля и связанного с ним существенного повышения стоимости загранпоездки привели к тому, что в первые за последние годы сократилось число выезжающих за границу. Политическая напряженность усугубила ситуацию, поскольку реакцией стал запрет определенной категории работников проводить отпуск за рубежом. Совокупность факторов обусловила массовое банкротство турфирм. В качестве «импортозамещения» туристический бизнес мог бы переориентироваться на внутренний рынок, однако пока из-за недостаточно развитой инфраструктуры спрос на внутренний туризм не сопоставим с обвалом внешнего рынка [18].

В 2015 году реальные располагаемые денежные доходы населения, с учетом курсового и инфляционного дефлятора, уйдут в зону отрицательного роста. При отсутствии положительных геополитических и макроэкономических сдвигов потребительский спрос на услуги продолжит снижаться. В этом случае у сферы сервиса в следующем году есть реальные шансы внести негативный вклад в динамику ВВП и превратиться из драйвера экономического роста в драйвер погружения в рецессию.

Список литературы

1. Аганбегян А. О месте экономики России в мире // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 43-55.
2. Газизуллин Ф. Г., Газизуллин Н. Ф., Газизуллин Т. Н. Инновационное мышление – непреложное условие модернизации современной экономики России // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3 (43). – С. 25-26.
3. Бодрунов С. Д. Модернизация российской экономики на современном этапе // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 3. – С. 6-9.
4. Мау В. Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста // Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – С. 4-26.
5. Российский статистический ежегодник. 2014 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2014. – URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstatmain/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc> 1135087342078 (25.09.2015).
6. Россия в цифрах. 2014 : крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2014.
7. Бондаренко Л. В. Формирование конкурентных преимуществ отраслей сферы услуг региона : монография / Южно-Российский гос. ун-т экономики и сервиса. – Шахты, 2012. – 106 с.

8. Кондратьева А. К. Рынок услуг как динамично развивающееся явление в современном обществе // Молодой ученый. – 2013. – № 12. – С. 317-321.
 9. Глазьев С. Ю., Ивантер В. В., Макаров В. Л. и др. О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 3 (54). – С. 1-7.
 10. Разомасова Е. А. Рифы в фарватере малого бизнеса сферы услуг // ЭКО. – 2010. – № 1. – С. 127–134.
 11. Bell D. The Coming of Post – Industrial Society. A Venture in Social forecasting. – New York, 1973. – 678 p.
 12. Lovelock C. Service Marketing. – London, 2001. – 347 p.
 13. Phelps N. A., Ozawa T. Contrasts in agglomeration proto – industrial, industrial, and postindustrial forms compared-Progress in Human Geography. – New York, 2003. – 532 p.
 14. Power T. W. The Economic Value of the Quality of Life. – Boulder : Westview Press, 1980. – 452 p.
 15. Razomasova E. A. M. Porter's Barriers Influence on Services Sector // Economics in Crisis and Post – crisis Periods: North – East Asia Academic Forum, Novosibirsk city. – Novosibirsk : Siberian University of Consumers' Cooperative Societies, 2010. – P. 171-172.
 16. Toffler A. The Third Wave. – London : Pan Books, 1981. – 478 p.
 17. <http://www.gks.ru>
 18. <http://opec.ru>
-

I. V. Trifonov*

**Trifonov Igor, graduate student*

Volga Region State University of Service, Togliatti

ivtrifonov@sberbank.ru

MODERN FEATURES OF SERVICE DEVELOPMENT

Keywords: service, service sphere, structure of economy, service market, service sectors, business climate in service sphere, index of business confidence.

It is difficult to imagine the developed economic society without independent, economically developed system, which is the economic mechanism of the complex of national economic sectors, specializing in providing various services. This system is called the service sector.

Considering the development of the Russian economy, experts also note that its growth is not possible only with the help of raw material sector and the processing industry. Service sphere can and must increase the contribution to the economic growth.

In recent years, Russia's economic growth is mainly provided by the rapid development of service industries. Today, the service sector in Russia has doubled in comparison with 1990. In modern conditions, the growth of this sector is mainly due to the development of new industries: Internet technology, mobile communications, banking, legal and notary services, development, advertising, consulting, marketing, brokerage and so on.

The article includes the following topics: 1) Assessment of the role of the service sector in modern society; 2) Structure of the Russian economy on the number of employees; 3) Territorial distribution of the turnover in the service sector by federal districts of the Russian Federation; specific structure of services in the Russian Federation; 4) Data on wages in individual segments of the service sector; 5) Current negative trends in social and economic development of the country, which reduce the efficiency of the service industries.

© Трифонов И. В., 2015

МИКРОУРОВЕНЬ

Предприятия

УДК 331.1

Е. М. Алябьева***Алябьева Елена Михайловна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**bakankova_elena@mail.ru***ТИПОЛОГИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КУЛЬТУР ОРГАНИЗАЦИИ***Ключевые слова: организация, корпоративная культура, типология культур, национальные виды культур.*

Управление современной организацией невозможно эффективно осуществлять без учета особенностей ее корпоративной культуры. Несмотря на то, что за рубежом данное направление стало актуально еще в начале 1980-х годов, в России пик интереса к данной проблематике наблюдается в настоящее время. Большинство успешных организаций страны активно внедряют в систему менеджмента корпоративные правила и стандарты поведения, разрабатывают кодексы этики членов предприятий. В соответствии с этим изменились и требования, предъявляемые к менеджерам по персоналу, которые должны обладать необходимыми знаниями в области корпоративной культуры.

Формализация корпоративных стандартов поведения становится особенно актуальной с ростом организации, когда ее руководство уже не в состоянии лично знать всех сотрудников и оценивать их соответствие «духу» организации. На этапе создания корпоративная культура формируется стихийно, что отражается, в частности, на том, как ее создатели подбирают персонал. Но когда организация разрастается, харизмы владельцев или руководителей уже недостаточно для того, чтобы объединить коллектив. Они не успевают общаться лично с каждым сотрудником, и нужен фильтр для приема новых людей, лояльных компании. В этих условиях для сотрудников нет ясных ориентиров: что они должны делать, за что отвечать, с кем и как взаимодействовать, какова их роль в организации.

Вследствие быстрого изменения социально-экономических условий существования современные организации вынуждены все быстрее адаптироваться к требованиям, предъявляемым окружающей средой и изменяющимися внутренними условиями. Все чаще от темпов адаптации зависит эффективность работы предприятия и существование его в целом [1].

Адаптивные способности организации, эффективность ее деятельности зависят от множества факторов, важным из которых является корпоративная культура [2].

Понятие корпоративной культуры принадлежит к числу популярных и одновременно традиционно нестрого определяемых понятий. Зачастую авторы, занимающиеся данной проблемой, давали собственное определение, отражающее лишь часть этого комплексного понятия. В целом можно проследить определенную тенденцию: происходит усложнение понимания термина «корпоративная культура», расширение состава, включенного в определение компонентов [3].

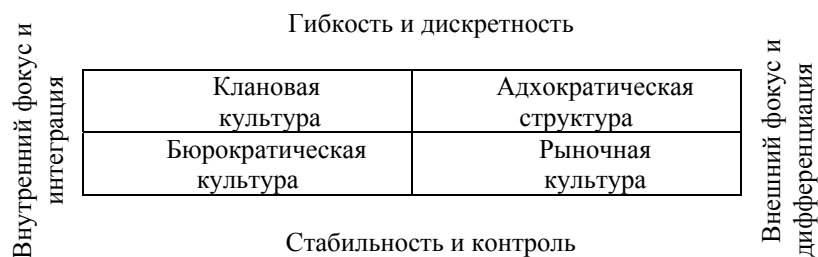
Большое число публикаций, посвященных изучению данной темы, многочисленные исследования, проводимые по данной тематике, – все это по-

родило множество самых разных определений. Несмотря на разнообразие определений, в них можно выделить общие моменты, которыми оперируют все исследователи: базовые предположения, ценности, верования, нормы, символика [4, 5].

На основании представленного изложения: организационная – культура это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами предприятия и получающих выражение в заявляемых предприятием ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий. Эти ценностные ориентации передаются индивидам через «символические» средства духовного и материального внутриорганизационного окружения [6].

Наряду с уровнями и элементами выделены типы организационной культуры. Одна из самых популярных типологий предложена К. Камероном и Р. Куинном [7]. В ее основу положены четыре группы критериев, определяющих стержневые ценности организации:

- гибкость и дискретность;
- стабильность и контроль;
- внутренний фокус и интеграция;
- внешний фокус и дифференциация.



Авторы выделили два главных изменения, по которым оказалось возможным разделить все используемые в практике управления критерия эффективности. Одни предприятия считают себя эффективными, когда они склонны к переменам, адаптивны и движутся вперед, другие – если они стабильны, предсказуемы и сохраняют внутреннюю целостность. Эти два полюса составляют одну ось. Другую образуют параметры, связанные с пространственной ориентацией внимания: у одних оно направлено внутрь предприятия, что приводит к внутренней интеграции и единству, у других – во внешнюю среду и понятие эффективности ассоциируется с конкуренцией и, как следствие, предполагает дифференциацию. Оба измерения образуют четыре квадранта, каждый со своим представлением об эффективности, ценностях, целях и стилях руководства. Таким образом, выделяются четыре типа культуры: иерархическая (бюрократическая), рыночная, клановая и адхократическая [8].

Клановая организационная культура: очень дружественное место работы, где у людей масса общего. Организации (подразделения) похожи на большие семьи. Лидеры или руководители организаций воспринимаются как воспитатели и даже как родители. Организация держится вместе благодаря преданности и традиции. Высока ее обязательность. Организация делает акцент на долгосрочной выгоде совершенствования личности, придает значение высокой степени сплоченности коллектива и моральному климату. Успех определяется как доброе чувство к потребителям и забота о людях. При этом типе организационной культуры организация поощряет бригадную работу, участие людей в бизнесе и согласие.

Адхократическая организационная культура: динамичное предпринимательское и творческое место работы. Ради общего успеха работники готовы на личные жертвы и риск. Лидеры считаются новаторами и людьми, готовыми рисковать. Связующей сущностью организации становится преданность экспериментированию и новаторству. Подчеркивается необходимость деятельности на переднем рубеже. В долгосрочной перспективе организация делает акцент на росте и обретении новых ресурсов. Успех означает производство и реализацию, предоставление уникальных и новых товаров или услуг. Важно быть лидером на рынке то-

варов или услуг. Организация поощряет личную инициативу, творчество и свободу.

Иерархическая организационная культура: очень формализованное и структурированное место работы. Часто ее называют бюрократическим типом организационной культуры. Тем, что делают люди, управляют процедуры. Лидеры гордятся, что они рационально мыслящие координаторы и организаторы. Ценится поддержание главного хода деятельности организации. Организацию объединяют формальные правила и официальная политика. Управление работниками предполагает озабоченность гарантией занятости и обеспечением долгосрочной предсказуемости.

Рыночная культура. Этот тип организационной культуры доминирует в организациях, ориентированных на результаты. Ее главная забота — выполнение поставленной задачи. Люди целеустремленны и соперничают между собой. Лидеры – твердые руководители и суровые конкуренты. Они непоколебимы и требовательны. Организацию связывает воедино акцент на стремлении побеждать. Репутация и успех составляют предмет общего радения. Стиль организации – жестко проводимая линия на конкурентоспособность.

Образуемые типы культур объясняют различие в ориентации или конкурентных ценностях, которыми характеризуется поведение человека. Каждый вид представляет собой средоточие базисных допущений, ориентации и ценностей, то есть как раз тех элементов, которые образуют организационную культуру организации.

Благодаря сильной корпоративной культуре организация становится подобно большой семье, где каждый сотрудник предпринимает только те действия, которые наилучшим образом служат ее благу [9]. Корпоративная культура создается или формируется с течением времени под влиянием внутренней и внешней среды.

Внешняя среда оказывает значительное влияние на организацию, следовательно, и на организационную культуру. Различные национальные культуры сформировали несколько типов организационных культур, впитавших в себя основные ценности, устои, нравы окружающего мира.

Английская или европейская философия бизнеса основывается на традиционных ценностях нации и теории человеческих отношений. Она предусматривает уважение к личности работника, искреннюю

доброжелательность, мотивацию работников и поощрение достижений, обеспечение высокого качества работ и услуг, систематическое повышение квалификации, гарантия достойного заработка [10, 11].

Американская философия бизнеса построена на традициях конкуренции и поощрения индивидуализма работников с четкой ориентацией на прибыль организации и зависимость личного дохода от нее. Характерна четкая постановка целей и задач, высокая оплата персонала, поощрение потребительских ценностей, высокий уровень демократии в обществе, социальные гарантии [12].

Японская философия менеджмента основывается на традициях уважения к старшему, коллективизма, всеобщего согласия, вежливости и патернализма. Преобладает теория человеческих отношений и преданность идеалам организации, пожизненный найм сотрудников в крупных предприятиях, постоянная ротация персонала, создание условий для эффективного коллективного труда.

Российская культура всегда основывалась на заимствовании теорий то из Азии, то из Европы, а в последнее время из Америки [13].

Определенное упорядочивание и систематизацию в изучение и описание российской культуры внесли работы Н. А. Бердяева, Л. Н. Гумилева, В. О. Ключевского, П. Я. Чаадаева и ряда других исследователей. Выявив источники проявления того или иного национального образца, данные авторы сформулировали ряд известных стереотипов российского поведения. Приведем перечень черт национального характера великоросса: осмотрительность и расчётливость; изворотливость в мелких затруднениях; привычка к терпеливой борьбе с невзгодами и лишениями; больше оглядываться назад, чем заглядывать вперед; больше осмотрительность, чем предусмотрительность; больше замечать следствие, чем ставить цели; каприз собственной отваги («авось»); производит впечатление непрямоты, неискренности; думает надвое, и это кажется двоядушием; кратковременное напряжение сил («аврал»); приемлемость совместной работы на больших пространствах [14].

Исследование современного состояния российской культуры было сделано А. И. Наумовым на основе модели Хофстида. В качестве измерений, описывающих культуры, выбраны следующие [15]:

- дистанция власти (от малой до большой);
- коллективизм против индивидуализма;
- женственность против мужественности;
- избежание неопределённости (от слабого к сильному);
- долгосрочность против краткосрочности, или патернализм (от высокого к низкому).

Важной посылкой является признание факта прерывности русской истории: периоды преобразований и перестроек сменялись эпохами консерватизма и застойной серости. В результате каждая очередная фаза социально-культурной динамики оставалась незавершённой, новые представления и ориентации не успевали вытеснить старые, выработать устойчивые эталоны поведения [16].

Из анализа исследований получаются следующие характеристики. Русскому человеку свойствен индивидуализм в поведении, а коллективизм носит формальный и искусственный характер. Наблюдается тенденция повышения «мужественности», хотя наступление информационного общества в целом усиливает «женственность» культуры. Высокий уровень показателя избежания неопределённости. При этом выше всего ценят наличие правил и положений и меньше всего – полезность стандартизации процедур. Характеризуя дистанцию власти, отметим, что российская модель участия в управлении – это желание участвовать, но не брать на себя ответственность.

В настоящее время российские организации подходят к анализу и к управлению корпоративной культурой, соответственно, нет четкого отношения к тому или иному типу корпоративной культуры. Нередко случается так, что в организации присутствуют признаки одновременно двух и более типов корпоративных культур [17].

В завершение стоит сказать: корпоративная культура – это коллективный опыт, полученный организацией за всю историю ее развития. Корпоративная культура присуща любой организации, проявляется знаками, символами, мифами, историями, структурой, способами организации труда, что отличает одно предприятие от другого. Она появляется вместе с предприятием, когда осознанно или чаще неосознанно устанавливаются специфические корпоративные нормы, ценности и типичные модели поведения.

Список литературы

1. Леви П. Корпоративная культура и управление изменениями : учеб. пособие. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 328 с.
2. Williams A., Dobson P. & Walters M. (1994). Changing Culture: New Organisational Approaches. (2nd ed). Cromwell Press, Wiltshire.
3. Спивак В. А. Корпоративная культура: теория и практика : учеб. пособие. – М. : Питер, 2011. – 232 с.
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство : учебник для слушателей по программе «Мастер делового администрирования» : пер. с англ. И. Малкова / науч. ред. Т. Ю. Ковалева. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – 352 с.
5. Schein E. H. (1985a). How Culture Forms, Develops and Changes. San Francisco, Calif.: Jossey Bass, pp. 17-43.

6. Кунде Й. Корпоративная религия: создание сильной компании с яркой индивидуальностью и корпоративной душой : пер. с англ. – 2-е изд., исп. – СПб. : Стокгольм. шк. экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 270 с.
 7. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры : учебник : пер. с англ. / под ред. И. В. Андреевой, Р. Куинн. – СПб. : Питер, 2010. – 320 с.
 8. Козлов В. В. Корпоративная культура : учеб. пособие. – М. : Альфа-пресс, 2012. – 422 с.
 9. Deal T. E. & Kennedy A. A. (1982). Corporate Cultures. The Rites and Rituals of Corporate Life. Addison-Wesley, Reading, MA.
 10. Щербина С. В. Организационная культура в западной традиции: природа, логика формирования и функции // Социологические исследования. – 1996. – № 7. – С. 47-55.
 11. Eldridge J., Crombie A. A sociology of organization. London: Allen&Unwin, 1974.
 12. Maull R., Brown P. & Cliffe R. (2001). Organisational culture and quality improvement. International Journal of Operations & Production Management, Vol. 21, No. 3, pp. 302-326.
 13. Баринов В. А. Корпоративная культура предприятия в России / В. А. Баринов, Л. В. Макаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 2. – С. 34-37.
 14. Франклин Р. Особенности современной культуры // Управление персоналом. – 2012. – № 11. – С. 79-80.
 15. Виханский О. С. Менеджмент : учеб. для вузов по экон. спец. и направл. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., пер. и доп. – М. : Экономика, 2005. – 663 с.
 16. Шихирев П. Н. Введение в российскую деловую культуру : учеб. пособие. – М. : Изд-во Типография «Новости», 2012. – 101 с.
 17. Магура М. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений // Управление персоналом. – 2012. – № 1.
 18. Bate P. (1995). Strategies for Cultural Change. Butterworth-Heinemann, Oxford.
 19. Sathe V. Culture and related corporate realities. – Richard D. Irvin, Inc. – 1985.
 20. Schwartz H., Davis S. M. Matching corporate culture and business strategy // Organizational Dynamics. – 1981. – Vol. 10 Issue 1. – P. 30.
-

E. M. Alyabieva*

**Alyabieva Elena, PhD in Economics, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
bakankova_elena@mail.ru*

TYPES OF CORPORATE CULTURE OF ORGANIZATIONS

Keywords: organization, corporate culture, culture typology, national cultures.

Management of a modern organization cannot be effectively implemented without taking into account the peculiarities of its corporate culture. Despite the fact that abroad this trend was true already in the early 1980s, the peak of Russian interest to this topic may be observed only at the present time. Most successful organizations in the country are actively introducing corporate rules and standards into the management system; develop codes of ethics for company members. The requirements for HR managers have changed accordingly, as now they must possess the necessary knowledge in the field of corporate culture.

Formalization of the corporate standards of behavior becomes particularly relevant with the growth of the organization when its leaders are no longer able to personally know everybody in the staff and evaluate their compliance with the «spirit» of the organization. Corporate culture is formed spontaneously, which is reflected, in particular, in how its creators select the staff. But when the organization grows, Charisma of its owners or managers is not enough to unite the team. They do not have time to talk personally with each employee, so a filter is needed for the admission of new people, loyal to the company. Under these conditions, employees do not have clear guidelines on what they should do, what exactly are their responsibilities, with whom and how to communicate, what is their role in the organization.

© Алябьева Е. М., 2015

УДК 657.26

О. И. Васильчук***Васильчук Ольга Ивановна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**famvas@yandex.ru*

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ УСЛУГ В ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Ключевые слова: управленческий учет, управление стоимостью услуг, целевое калькулирование, целевая норма прибыли, дилерские центры автопроизводителей.

Для решения проблемы осуществления оптимальной оценки продаж и оценки стоимости услуг экономические субъекты должны разработать экономический механизм управления стоимостью услуг. Экономический механизм управления стоимостью услуг необходим экономическим субъектам для формирования внутренней рыночной среды, обеспечивающей быструю реакцию на постоянно изменяющуюся ценовую реакцию внешнего рынка. Наиболее актуальной для дилерских центров автопроизводителей в настоящее время является методика целевого калькулирования.

В условиях снижения объемов реализации продукции автопроизводителей требуется разработка комплекса мероприятий, направленных на оптимизацию и повышение эффективности деятельности дилерских центров, что непосредственно связано с развитием системы управленческого учета и принятия обоснованных управленческих решений на основе информационно-аналитического обеспечения управленческого учета в целях управления стоимостью услуг в дилерских центрах автопроизводителей.

Актуальность применения в системе управления дилерскими центрами производителей автомобилей различных концепций управления стоимостью услуг связана с тем, что для устойчивого развития экономических субъектов необходима модель управления, сочетающая в себе оптимальное соотношение расходов и доходов организации, а также рациональную систему налогообложения, учитывающую особенности деятельности данного экономического субъекта.

Учитывая, что в системе управления дилерскими центрами автопроизводителей наиболее часто применяется система формирования контрактной стоимости товарной группы и услуг в зависимости от нормы прибыли, которые предусматривают в контрактах на право реализации автомобилей автопроизводители, целесообразно разработать систему информационно-аналитического обеспечения.

Таким образом, с целью оптимизации стоимости услуг для дилерских центров автопроизводителей необходимо разработать и внедрить систему информационно-аналитического обеспечения управленческого учета.

Изучение рынка сбыта автомобилей в Российской Федерации в 2015 году позволило констатировать о значительном снижении объемов продаж. В сентябре 2015 года в России было реализовано на 28,6% автомобилей меньше, чем в сентябре 2014 года [4].

Анализ рынков сбыта позволил констатировать, что при реализации 21,6 тысячи автомобилей производства ОАО «АВТОВАЗ» в сентябре 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом в 2014 г. количество реализованных автомобилей снизилось на 41%.

В течение 9 месяцев 2015 г. на территории Российской Федерации реализовано 1,19 млн автомобилей, что на 33,0% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. Наибольший удельный вес реализованных автомобилей занимают автомобили ОАО «АВТОВАЗ», что составляет 203,4 тыс. автомобилей, тем не менее количество реализованных автомобилей ниже на 28% по сравнению с периодом 9 месяцев 2014 г.

Изучение наиболее востребованных моделей автомобилей позволило установить, что наиболее

востребованы: «Lada Granta» – 81748 автомобилей (-14,1%), «Hyundai Solaris» – 74534 автомобиля (+0,1%), «KIA Rio» – 60828 автомобиля (+1,3%) .

Снижение объема реализации продукции автопроизводителей и представителей автопроизводителей – автомобильных дилеров происходило на фоне увеличения стоимости новых автомобилей. В Российской Федерации в среднем за 9 месяцев 2015 г. рост цен на новые автомобили составил 25%.

Основываясь на том, что большинство автомобильных дилеров представляют для продажи определенный перечень моделей автомобилей, предлагая покупателям список марок автомобилей, которыми они торгуют, покупатели имеют возможность заказать определенную марку (модель) транспортного средства, представленную в автосалоне, или составить заявку на необходимую модель с нужными характеристиками.

Несомненным достоинством реализации автомобилей через дилерскую сеть является то, дилер осуществляет предпродажную подготовку транспортного средства и его гарантийное обслуживание – прохождение во время гарантийного периода

плановых техосмотров (замена эксплуатационных материалов, диагностика, гарантийный ремонт и т. д.).

Тем не менее в условиях снижения объемов реализации продукции автопроизводителей требуется разработка комплекса мероприятий, направленных на оптимизацию и повышение эффективности деятельности дилерских центров, что непосредственно связано с развитием системы управленческого учета и принятия обоснованных управленческих решений на основе информационно-аналитического обеспечения управленческого учета в целях управления стоимостью услуг в дилерских центрах автопроизводителей.

Актуальность применения в системе управления дилерскими центрами производителей автомобилей различных концепций управления стоимостью услуг связана с тем, что для устойчивого развития экономических субъектов необходима модель управления, сочетающая в себе оптимальное соотношение расходов и доходов организации, а также рациональную систему налогообложения, учитывающую особенности деятельности данного экономического субъекта.

Учитывая, что в системе управления дилерскими центрами автопроизводителей наиболее часто применяется система формирования контрактной стоимости товарной группы и услуг в зависимости от нормы прибыли, которые предусматривают в контрактах на право реализации автомобилей автопроизводители, целесообразно разработать систему информационно-аналитического обеспечения. Разработку системы информационно-аналитического обеспечения деятельности экономического субъекта целесообразно осуществлять в рамках управленческого учета.

Одной из наиболее обоснованных для применения в дилерских центрах автопроизводителей является система target costing. Как показывают проведенные исследования, сущность понятия target costing до сих пор является предметом дискуссии. Одни экономисты определяют его как целевое калькулирование, другие – как концепцию управления.

По мнению автора, target costing – это система управления расходами организации, основанная на методе целевого калькулирования, направленная на обеспечение нормы прибыли организации, поддерживающая стратегию снижения расходов.

В отличие от standard costing японский метод target costing применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции. Необходимо констатировать, что данная система управления расходами организации широко распространена в экономических субъектах различных отраслей экономики.

В связи с тем, что контракты между дилерскими центрами и автопроизводителями формируются преимущественно на основе целевой нормы при-

были, а также, что на территории Российской Федерации наибольший удельный вес дилерских центров применяют для целей налогообложения систему ЕНВД, система target costing позволит обеспечить менеджмент экономического субъекта достоверной экономической информацией, основанной на следующих принципах: расчет себестоимости с учетом влияния рыночных факторов; тесная взаимосвязь маркетинга и управленческого учета; снижение себестоимости всеми доступными способами и т. д.

Основываясь на том, что метод target costing (таргет-костинг) является целостной концепцией управления, поддерживающей стратегию снижения расходов и помогающей реализации функций планирования оказания новых видов услуг дилерских центров автопроизводителей, постоянного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с требованиями рыночных отношений, а также в связи с требованиями законодательства РФ, можно сделать вывод, что основная задача данного метода – снижение расходов в процессе подготовки товарных автомобилей для продажи с целью получения запланированного уровня прибыли, покрывающего сумму ЕНВД (единого налога на вмененный доход) по отдельным видам услуг.

В рамках метода таргет-костинга рыночную цену на услуги в экономической литературе называют базисной ценой (target price), предполагаемую разницу между себестоимостью продукции и ее продажной ценой – целевой прибылью (target profit), а себестоимость, в соответствии с которой продукция должна быть разработана, – целевой себестоимостью (target cost).

Анализ зарубежной литературы показывает, что управление стоимостью продукции в настоящее время рассматривается в разрезе трех отличительных характеристик: рыночная ориентация управления стоимостью продукции, его использование как инструмент координации и его взаимодействие с другими факторами, воздействующими на долгосрочную стоимость предприятия в форме стратегического изучения. Наибольший акцент ученые делают на рыночную ориентацию управления стоимостью продукции.

В течение прошлого десятилетия видное место в управленческой литературе заняли целевые издержки [12, 13, 25, 27, 30]. Сакурай (Sakurai), Вагенховер (Wagenhofer) и Эwert (Ewert) рассматривают более подробно три отличительных особенности этого стратегического инструмента управления, идентифицируя следующее:

1. Радикально изменился центр затрат (определенный в пределах фирмы к затратам, диктуемым рынком). Следовательно, часто заявляется, что целевые издержки заменили вопрос «Что изделие стоит?» вопросом «Что может изделие стоить?».

чтобы обеспечить экономический успех на рынке будущего [12, 13].

Хорват (Horvath) и Сейденшварц (Seidenschwarz) отмечают, что наиболее очевидный пример – метод вычитания, неотъемлемая часть целевых издержек подхода «рыночная ориентация». Используя этот метод, целевая прибыль вычитается из внешне определенной рыночной цены, чтобы достигнуть полной стоимости единицы, допустимой рынком для определенного изделия [17, 18, 28].

На основании метода вычитания на многих зарубежных предприятиях производят расчет цены исходя из целевой нормы прибыли на вложенный капитал. Его используют, в частности, компания General Motors (в том числе АО «ГМ-АВТОВАЗ», «GM Auslandsprojekte GMBH» (41,61% акций) дочерней компании концерна General Motors) и т. д.

В расчетах цены, ориентированной на целевую прибыль, в полной мере применяются методы расчета, свойственные системе управленческого учета (метод «директ-костинг»), особое значение приобретает построение системы управления расходами дилерских центров на основе требований Налогового кодекса РФ.

Котлер Ф. (Kotler Philip) отмечает, что при расчете целевой прибыли производитель должен построить график определения критической точки объема производства, при этом формула цены, ориентированной на целевую прибыль, должна быть скорректирована на определение точки критического объема производства, с учетом целевой прибыли [20].

Целевые издержки литература обычно описывает как допустимые затраты, которые меньше, чем затраты, которые следовали бы при производстве изделия в настоящее время при доступной технологии фирмы (стандартные затраты). Следовательно, чтобы услуга и товарный автомобиль завоевали успех, фирма должна предпринять усилия, чтобы довести эти стандартные затраты до уровня предельных затрат. Эта задача обычно решается менеджерами фирм, которые должны мотивировать действия, чтобы предпринять эти усилия [18, 19].

Второй аспект целевых издержек трактуется как инструмент, чтобы координировать усилия в пределах фирмы для достижения допустимых затрат. Это выполнение обеспечивается целевыми издержками, которые должны быть рассчитаны менеджерами. Третья особенность следует из факта, что плановая калькуляция рассматривается стратегическим менеджментом как система бухгалтерского учета. Это, по мнению автора, не раскрывает сущности проблемы, т. к. главная часть стоимости изделия или услуги уже определена при внедрении услуги (изделия) на соответствующем рынке [8].

Целевое калькулирование принимает во внимание планирование прибыли, но более сосредоточено на целях сокращения стоимости производства,

работ, услуг, возможностей влиять на стоимость нового изделия, услуги.

С теоретической точки зрения в экономической литературе характеристики целевого калькулирования вызывают множество вопросов. В зарубежной литературе описывается метод вычитания как подход целевого калькулирования, имеющего целью рыночную ориентацию. Метод вычитания оправдывает себя на том основании, что любые затраты, произведенные при освоении новых видов работ и услуг, будут всегда выше, чем затраты на единицу услуги в производственной стадии [12, 13].

Вторая особенность целевого калькулирования – координация усилий. На большинстве российских предприятий функционирует плановое калькулирование как инструмент координации. Перед менеджерами стоит проблема, как можно заинтересовать работников, чтобы работники проявили «усилия, сокращающие стоимость», необходимые для приведения стандартных затрат в соответствии с допустимыми затратами.

Эта особенность, очевидно, касается внутренней побудительной структуры фирмы. В частности, предполагается, что работники не будут обеспечивать снижение себестоимости бесплатно, руководство должно так или иначе предоставить компенсацию за эти усилия. Кроме того, работники имеют более подробную информацию относительно экономящего стоимость потенциала услуги (изделия), чем руководство, осуществляющее на фирме координацию этих снижающих себестоимость усилий. Это подчеркивает, что эта связь между определенными рынком допустимыми затратами и побуждением служащего является весьма важным пунктом в целевом калькулировании [28, 18, 19]. Необходимо отметить, что данный пункт в практике предприятий сферы сервиса практически не используется. Зарубежные авторы также отмечают сложность использования данной проблемы на предприятиях [28, 12, 13].

Третий вопрос касается целевых издержек и оценивается как адекватный инструмент для успешного, долгосрочного управления стоимостью услуг. Чтобы рассмотреть эту проблему, необходимо принимать во внимание, что сокращающие стоимость усилия в течение стадии освоения производства работ и услуг – не единственные факторы, воздействующие на долгосрочную стоимость изделия, работ, услуг. Важными также являются исследования снижения стоимости услуг посредством увеличения объемов производства работ и услуг [28]. В более широкой перспективе этот пункт касается вопроса взаимозависимостей между факторами, которые рассматриваются как важные факторы для стратегического управления стоимостью (целевые издержки и др. факторы).

Очевидно, что из-за многочисленных взаимозависимостей проблемы могут рассматриваться од-

новременно. Существует потенциально важная связь между внутренней побудительной системой предприятий и определенными рынком допустимыми затратами. Кроме того, присутствие изучения эффектов в долгосрочной функции стоимости фирмы будет потенциально затрагивать обмен между сегодняшними сокращающими стоимость усилиями и будущими сбережениями стоимости.

В экономической литературе описывается подход к проектированию механизмов для получения ясности в этих вопросах.

Применение и анализ результатов, полученных Laffont и Tirole (1993) [21, 22] в контексте оптимального регулирования экономического анализа цели в целевом калькулировании и долгосрочного управления стоимостью, позволит рассмотреть данные вопросы.

Ewert в своей статье (1997) использует аналогичный подход, но определяет различные цели в контексте целевых издержек [13].

Главный результат исследований зарубежных экономистов – это одновременный анализ рыночной ориентации, координации и стратегического управления стоимостью продукции, работ, услуг в структуре целевых издержек.

Необходимо констатировать, что данный результат может отличаться от результатов, которые были получены от отдельного анализа этих аспектов. В нашем исследовании мы ограничимся общими моделями управления стоимостью на базе целевого калькулирования.

В одной из своих работ Ewert [12] определил границы применимости методов математической статистики к экономическим процессам управления стоимостью. Для предприятий сферы услуг РФ, по-видимому, было бы весьма затруднительным использовать для описания взаимодействия трех отличительных особенностей целевого планирования

(рыночная ориентация, координация усилий, управление стоимостью) точные математические модели (функции стоимости) ввиду ограниченности исходных данных.

Наши результаты подтверждают, что изменение центра изучения управления стоимостью услуг является весьма актуальным вследствие проведенного анализа рекомендаций относительно действия менеджеров, связанных с развитием фирм.

Анализ в симметричном информационном случае раскрыл два важных пункта. Относительно рыночной ориентации метода вычитания анализ показал, что процедура метода вычитания вносит вклад в осуществление оптимальной долгосрочной политики предприятия. Второй момент относительно взаимозависимостей между целевым калькулированием и управлением стоимостью доказывает, что управление стоимостью посредством целевого калькулирования приводит к изменениям в подходах к разработке стратегии фирмы.

Апробация методики управления стоимостью услуг предполагает также разработку средств аутентификации и идентификации безопасности в корпоративной информационной системе, что обусловлено необходимостью построения надежной системы внутреннего контроля экономических субъектов. Система управленческого учета предполагает не только сбор, обобщение и анализ данных с целью выработки управленческих решений, направленных как на максимизацию прибыли, так и на снижение непроизводительных расходов, но и обеспечение защиты информации от несанкционированного доступа.

Таким образом, с целью оптимизации стоимости услуг для дилерских центров автопроизводителей необходимо разработать и внедрить систему информационно-аналитического обеспечения управленческого учета.

Список литературы

1. Васильчук К. С. Средства аутентификации и идентификации безопасности в корпоративной информационной системе // Молодой ученый. – 2014. – № 4-2 (63). – С. 118-121.
2. Васильчук К. С., Свешников Н. Г. Оценка и выбор услуг предприятий ЖКХ на основе экономико-математических моделей // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 2 (34). – С. 100-103.
3. Никифорова Е. В., Шнайдер О. В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 1 (23). – С. 217-219.
4. Статистика и рейтинги продаж автомобилей в России в 2015 году // http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2015_Russia.html
5. Шнайдер О. В., Шнайдер В. В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности // Вестник СамГУПС. – 2009. – № 5-2. – С. 129а-135.
6. Banker R. D. and Hughes J. S. Product costing and pricing, The Accounting Review, 1994. – (69)3, pp. 479-94.
7. Banker R. D., Datar S. M. Sensitivity, precision, and linear aggregation of signals for performance evaluation, Journal of Accounting Research, Spring: 1989, pp. 21-39.
8. Berliner C. and Brimson J. A. (eds) Cost Management for Today's Advanced Manufacturing – The CAM-I Conceptual Design. Boston, MA: Harvard University Press. 1988.

9. Berry M. The accounting function in socialist economies, *international Journal of Accounting*, 1982. – 18 (1), pp. 185-98.
10. Besanko D., Sibley D. S. Compensation and transfer pricing in a principal-agent model, *International Economic Review*, 1991. – February: pp. 55-68.
11. Eccles R. G. *The Transfer Pricing Problem; A Theory for Practice*, Lexington, KY: Lexington Books. 1985.
12. Ewert R. and Wagenhofer A. *Interne Unternehmensrechnung*, 2. Aufl. Heidelberg: 1997. – Springer.
13. Ewert R. Target costing und Verhaltenssteuerung, in Freidank, C. C., Gotze, U., Huch, B. and Weber, J. (eds) *Kostenmanagement – Neue Konzepte und Anwendungen*. Heidelberg: 1997. – Springer, pp. 299-321.
14. Finkler S. *Cost Accounting for Health Care Organizations*. Gaithersburg, MD, Aspen, 1995. – Chs 17, 18 and 19.
15. Govindarajan V. Profit center measurement: an empirical study, The Amos Tuck School of Business Administration, Dartmouth College, quoted in: Anthony, R. N., Govindarajan, V. *Management Control Systems*, 9th edn. Maidenhead: McGraw-Hill. 1998.
16. Horngren C. T., Foster G., Datar S. M. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 9th edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 1997.
17. Horvath P. and Mayer R. Prozeßkostenrechnung – Der neue Weg zu mehr Kostentransparenz und wirkungsvolleren Unternehmensstrategien, *Controlling*, 1989.-1(4):pp. 214 – 219.
18. Horvath, P. and Seidenschwarz, W. Zielkostenmanagement, *Controlling*, 1992. – 4 (3), pp. 142-150.
19. Horvath P., Niemand S. and Wolbold M. Target costing – state of the art, in Horvath, P. (ed.) *Target Costing – Marktorientierte Zielkosten in der deutschen Praxis*. Stuttgart: 1993. – Kohlhammer, pp. 1-27.
20. Kotler P. *Marketing Management: Analysis Planning, Implementation and Control*–Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1988.
21. Laffont J.-J. and Tirole J. *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. Cambridge, MA: MIT Press. 1993.
22. Laffont J.-J. The new economics of regulation – 10 years after, *Econo-metrica*, 1994. – 62(3), pp. 507-537.
23. Mayer T. and Thurmann, G. German Democratic Republic: background and plans for reform, in Lipschitz, L. and McDonald, D. (eds) *German Unification: Economic Issues*. Washington, DC: International Monetary Fund, 1990, pp. 49-70.
24. Nikiforova E. V. PARADIGM OF PUBLIC REPORTING OF ECONOMIC ENTITIES // *World Applied Sciences Journal*. 2014. T. 29. № 5. C. 667-670.
25. Ralf Ewert and Christian Ernst «Target costing, co-ordination and strategic cost management» *The European Accounting Review* 1999, 8:1, pp. 23-49.
26. Sakurai M. Target costing and how to use it, *Journal of Cost Management*, 1989. – 3(1): pp. 39-50.
27. Sakurai M. The influence of factory automation on management accounting practices: a study of Japanese companies, in Kaplan, R. S. (ed.) *Measures for Manufacturing Excellence*. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1990, pp. 39-62.
28. Seidenschwarz W. *Target Costing*. Munchen: Vahlen. 1993.
29. Wagenhofer A. Anreizsysteme in Agency-Modellen mit mehreren Aktionen, *Die Betriebswirtschaft*, 1996. – 56 (2), pp. 155-165.
30. Wagenhofer A. Transfer pricing under asymmetric information, *European Accounting Review*, 1994. – 3, pp. 71-104.

O. I. Vasilchuk*

**Vasilchuk Olga, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
famvas@yandex.ru*

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT ACCOUNTING FOR MANAGEMENT OF COST OF SERVICES IN AUTOMAKER DEALERSHIP CENTERS

Keywords: management accounting, management of cost of services, target calculation, target rate of income, automaker dealerships.

To solve the problem of the optimal estimate of sales and assessment of service costs, the economic entities should develop economic mechanism for the management of service costs. The economic mechanism of management of service costs is required for the economic entities in order to form the internal market environment, providing rapid response to

constantly changing price reaction of external market. The target calculation method is currently the most relevant for automaker dealerships centers.

In conditions of declining sales volumes automakers need to develop a set of measures aimed at optimizing and improving the efficiency of dealerships. This is directly connected to the development of management accounting and taking sound management decisions, based on the information and analytical support of management accounting in order to control the cost of services in automaker dealerships centers.

Application of various concepts of service cost management in the automaker dealerships centers is related to the fact that sustainable development of economic entities requires the management model, providing the optimal ratio of expenses and income of the organization, as well as the rational system of taxation, taking into account peculiarities of the activities of the economic entity.

The control system of automaker dealerships most frequently uses the system of formation of the contract value of commodity groups and services, depending on the rate of profit, stipulated in contracts for the right to sell the vehicles; so it is advisable to develop the system of information and analytical support. Thus, in order to optimize the service costs for automaker dealerships, it is necessary to develop and implement the system of information and analytical support of management accounting.

© Васильчук О. И., 2015

УДК 339.1

О. В. Гордеева***Гордеева Ольга Викторовна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**govhome1986@yandex.ru*

КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ: ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ

Ключевые слова: имидж, корпоративный имидж, PR-технологии, конкуренция, товары, услуги, формирование корпоративного имиджа.

Успех организации является слагаемым множества факторов, он зависит в том числе от сложившегося или формируемого имиджа фирмы. В настоящее время реальной становится потребность выделиться в массе себе подобных, завоевать определенную известность, приобрести репутацию. Неслучайно слово «имидж» у всех на слуху. Имиджи входят в сознание людей, заполняют все сферы человеческой деятельности и во многом управляют поведением людей.

Так или иначе, имидж как социально психологический феномен затрагивает жизнь любой организации. Долгое время компании не заботились о своем имидже, ставя на первое место среди целей рекламных компаний сбыт продукции. Имидж всегда социально обусловлен, оказывает активное воздействие на общественное мнение, кардинально влияет на результаты деловой активности. Отдельных слов заслуживает понятие обратной связи в процессе построения имиджа.

Таким образом, актуальность статьи очевидна, поскольку в рыночных условиях развитие корпоративного имиджа компании является одним из основных путей формирования ее репутации и, следовательно, приобретения дополнительного конкурентного преимущества, позволяющего собственникам компании не только прибегать к возможности получения дополнительных инвестиционных источников, но и повышать рыночную стоимость компании и прибыль как основной показатель коммерческой деятельности.

Проблема сущности и формирования имиджа компании достаточно широко изучена на Западе. В отечественной науке до конца 80-х годов близкие по направленности исследования проводились в рамках психологии пропаганды, массовых коммуникаций, социального познания. В целом отечественная научная мысль имеет значительную базу для плодотворного исследования не новой для нас, но ставшей актуальной проблематики имиджа.

Целью и задачей данной статьи является анализ развития и формирования корпоративного имиджа в России.

Сильный корпоративный имидж становится необходимым условием достижения компанией устойчивого и продолжительного делового успеха. Сильный имидж организации дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы, в том смысле, что приводит к снижению чувствительности к цене. Сильный имидж уменьшает заменяемость товаров, а значит, защищает организацию от атак конкурентов и укрепляет позиции относительно товаров-заменителей. Сильный имидж облегчает доступ фирмы к ресурсам разного рода: финансовым, информационным, человеческим и т. д.

Использование слова «имидж», стратегии корпоративного имиджа в настоящее время изучены недостаточно – возможно, это слишком узкий вопрос, к тому же имеющий отношение к рекламе и PR. Компании, пользующиеся американскими бухгалтерскими стандартами, видят корпоративный имидж в стоимости гудвилл, но только в том случае, если это покупка данного актива. Гудвилл – «это неидентифицируемые нематериальные активы, которые возникают в результате приобретения организацией другой компании, признаются в отчетности в качестве деловой репутации. Деловая репутация оценивается как превышение затрат на приобретение компании над чистой справедливой стоимостью идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств». Таким образом, гудвилл рассматривается как денежное выражение корпоративного имиджа, но проблема как раз в том и состоит, что корпоративный имидж для самой ор-

ганизации точно измеряется не в деньгах, а в коммуникационных эффектах лояльности, осведомленности, доверия целевых аудиторий. А переход между активом в денежном выражении и коммуникационным эффектом доверия аудиторий как раз и проходит по неявным и зыбким для финансистов областям.

Теоретические подходы и концепции, лежащие в основе современных PR-технологий, в настоящее время активно развиваются и усложняются в рамках теории информации и понимания моделей социальной коммуникации в современном обществе [12]. Как правило, обращению к специальным PR-технологиям для создания положительного образа организации предшествует анализ существующего имиджа компании, который определяется путем анализа восприятия.

Для нынешней ситуации на рынке товаров и услуг характерна жесткая конкуренция всех органи-

заций и корпораций, ведущих широкомасштабное наступление в борьбе за клиента, порой весьма некорректное к общественности.

Успешное проведение любых акций и кампаний PR по формированию корпоративной культуры невозможно без реальных изменений внутри собственно корпоративных отношений, (структурных, экономических, пропагандистских и пр.), обеспечивающих реальное улучшение работы внутри корпорации, связанной с улучшением качества товаров и услуг для своих потребителей. Для этого необходимы PR-технологии:

- разработка соответствующих PR- и рекламных кампаний с учетом возможностей корпорации и потребностей общества;
- концептуальный подход к разработке коммуникаций на всех уровнях проведения кампании;
- системно-комплексный и ситуационный подход при формировании корпоративной культуры;
- учет социокультурных особенностей российских организаций и фирм;
- обобщение отечественного и зарубежного опыта;
- разработка и внедрение улучшающих инноваций в соответствии с требованиями рынка и общества.

Разрабатывая концепцию PR-кампании любой корпорации, еще раз следует вернуться к вопросу о том, что PR не могут ограничиваться локальными действиями. Одной из задач PR-кампании конкретной корпорации является создание у общественности чувства сопричастности к созданию или воссозданию имиджа данной организации.

Под PR-кампанией следует понимать разработку и комплексное многократное использование PR-средств, а также рекламных материалов в рамках единой концепции и общего плана воздействия на мнение и отношение целевых групп и общественности в целях формирования положительного имиджа организации, а также её товаров и услуг, деятельности на рынке и в обществе, проводимых в определенный промежуток времени. PR-кампания готовит для потенциальных партнеров, потребителей, широкой общественности, находящейся пока в пассивном состоянии (а иногда и в агрессивном), благоприятную обстановку для принятия решения в пользу определенной компании.

PR-кампания состоит в разработке идей, средств, методов и последовательных этапов установления коммуникации между организацией и общественностью (целевыми группами – потенциальными партнерами и потребителями, представителями СМИ, государственными институтами, посредниками и др.). Она состоит также в проявлении, позиционировании зрелой и развитой культуры предпринимательства, определенного имиджа организации, стиля руководства, поведения персонала.

Разработка концепции PR-кампании основывается на данных социологических, маркетинговых и других исследований о состоянии имиджа организации.

Концепция PR – это система основных идей и положений, учитываемых при разработке и реализации PR-кампании, состоящей из совокупности [4]:

- целей и задач PR;
- этапов PR-кампании;
- алгоритма (механизма) организации PR-кампании;
- стратегии и тактики разработки PR-обращений;
- совокупности используемых средств коммуникации;
- системы ожидаемых результатов изменения состояния целевых групп.

Разработка концепции PR-кампании основывается на данных социологических, маркетинговых и других исследований о состоянии имиджа организации. Эти исследования, а также результаты мониторинга СМИ позволили выявить мнение реальных и потенциальных потребителей, общественности, и в частности СМИ, о совокупном образе российских компаний. На основе анализа этих данных были сформулированы критические проблемы восприятия целевыми аудиториями корпоративной культуры, которые являют собой сдерживающий фактор формирования благоприятного имиджа организаций. Вся совокупность этих критических проблем представлена следующими группами: недостаточная осведомленность целевых групп о состоянии дел в организации и элементах корпоративной культуры, и как следствие – несформированный имидж; отсутствие информации об основных качествах организационных культур объединенных организаций и новых корпоративных (системообразующих) качествах. Роль PR в этой ситуации – сформировать у общественности устойчивый положительный имидж организации, а также дать рекомендации о возможных путях совершенствования, внедрения инноваций внутри самой организации [17].

Целями PR-кампании являются: продвижение товаров и услуг организации путем создания положительного имиджа организации в лице внутренней общественности в результате формирования корпоративной культуры, а также обеспечения гармоничных, благоприятных связей и отношений с внешней общественностью.

Задачи PR-кампании:

1. «Позиционирование». Эта задача состоит в информировании, создании и поддержании понятного целевым аудиториям и общественности имиджа организации. По сути, эта задача состоит в создании системы позитивных стереотипов у внутренней и внешней общественности относительно организации, что делает её осведомленной о наибо-

лее существенных, отличительных качествах и функциях данной организации от других.

2. «Возвышение имиджа». Эта задача состоит в том, чтобы изменить установившиеся, возможно, негативные стереотипы представлений общественности об организации.

3. «Отстройка от конкурентов». Суть этой задачи состоит в позиционировании данной организации на фоне конкурентов. Для этого при разработке PR-обращений должно быть уделено особое внимание отличительным качествам и преимуществам «нашей» организации и стереотипам представлений целевых аудиторий.

4. «Контрреклама». Здесь речь идет о восстановлении случайно сниженного имиджа организации, восстановление «кредита доверия» в результате чрезвычайных ситуаций, негативных публикаций и СМИ и др.

Решение данных задач PR позволит позиционировать определенную организацию по нескольким уровням восприятия его потенциальными целевыми группами и широкой общественностью.

1-й уровень – люди узнают о некоторых основных характеристиках организации, отдельных ви-

дах её деятельности по сравнению с прошлыми, устаревшими знаниями и представлениями;

2-й уровень – люди осведомлены о характерных чертах и функциях организации. Она становится «понятной» с точки зрения возможного удовлетворения потребностей людей в определенных видах товаров и услуг.

3-й уровень – люди знают об особенностях, преимуществах данной организации и выгодах, которые можно получить, воспользовавшись её услугами.

4-й уровень – люди не могут обойтись без услуг данной организации, её влияния на развитие общества, они хотят устанавливать коммуникации повторно или постоянно.

В связи с этим коммуникационная активность PR-кампании может быть разбита на временные периоды – три фазы: вступительную, фазу развития и фазу поддержания активности [15].

Таким образом, организация PR-кампании при формировании корпоративного имиджа организации представляет собой довольно сложную системную методику коммуникативных процессов и PR-мероприятий и технологий, в основе которой заложены особенности организационной культуры.

Список литературы

1. Andrew Smith, Leigh Sparks, Susan Hart, Nikos Tzokas. Delivering customer loyalty schemes in retailing: exploring the employee dimension // International Journal of Retail & Distribution Management. – 2004. – Т. 32. – No 4. – P. 190-204.
2. Brian D. Foster, John W. Cadogan Relationship selling and customer loyalty: an empirical investigation // Marketing Intelligence & Planning. – 2000. – Т. 18. – No 4. – P. 185-199.
3. Вадимкина И. С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 136-142.
4. Васюкова И. А. Словарь иностранных слов. – М.: АСТ-ПРЕСС, 1998. – С. 240.
5. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.
6. Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблик рилейшнз : учеб. пособие для вузов : пер. с англ. / под ред. Б. Л. Еремичина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 416 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
7. Козлова Н. П. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании // Вестник Астраханского гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 67-71.
8. Комарова Н. В. Использование PR-средств при формировании имиджа социально ответственной нефтяной компании // Нефть, газ и бизнес. – 2009. – № 7/8. – С. 100-105.
9. Лацоник У. Теория инновационного предприятия. – Terra economicus : сб. ст. российских и зарубежных экономистов начала XXI века. – М.: Наука-Спектр, 2008. – С. 672.
10. Москвина И. А. Репутация и имидж предприятия как объекты управления в системе маркетинга (практические аспекты) // Маркетинг услуг. – 2007. – № 3. – С. 178-185.
11. Мухина М. В. Оценка как способ формирования имиджа организации // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 2. Языкознание. – 2011. – № 1 (13). – С. 33-37.
12. Почепцов Г. Г. Имиджелогия. – М.: Рефл-бук, 2001. – 704 с.
13. Сагинова О. В. Влияние мероприятий мерчандайзинга на формирование имиджа торгового предприятия / О. В. Сагинова, Л. Н. Полянский // Маркетинговые коммуникации. – 2009. – № 6. – С. 348-355.
14. Сотникова А. С. Формирование и оценка имиджа и репутации организации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 136-142.
15. Тесакова Н. Нужно ли работать над имиджем? // Лаборатория рекламы. – 2001. – № 5-6 (16). – С. 14-19.
16. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. – М., 1980.
17. Угрюмова А. А. Оценка и формирование корпоративного имиджа малых предприятий / А. А. Угрюмова, Д. В. Агапов // Экон. анализ: теория и практика. – 2010. – № 15. – С. 23-29.

18. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: A Manifesto for business revolution. – New York: HarperBusiness, 1993. – 223 p.
 19. Harrington J. Business Process Improvement. – New York: McGraw Hill, 1991. – 324 p.
 20. Шкардун В. Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Д. Шкардун, Т. Н. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 68-77.
 21. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М., 1982.
-

O. V. Gordeeva*

**Gordeeva Olga, assistant*

Volga Region State University of Service, Togliatti
govhome1986@yandex.ru

CORPORATE IMAGE: FORMATION TECHNOLOGIES

Keywords: image, corporate image, PR-Technologies, competition, products, services, formation of corporate image.

Success of the organization consists of many factors; it also depends on the existing or generated image of the company. Now every company really seeks to be noticed among the similar ones, to be recognized and to have certain reputation. That is why the word «image» is so widely used nowadays. Images enter into people's consciousness, fill all spheres of human activity and largely determine the behavior of people.

Either way, image as a social and psychological phenomenon influences the activities of any organization. For a long time companies did not care about their image, putting marketing in the first place among the purposes of advertising campaigns. Image is always socially conditioned; it has an active influence on public opinion, strongly affects the results of business activity. Special attention should be paid to the concept of feedback in the process of creating the image.

Thus, the article is relevant, because in the market conditions the development of company's corporate image is one of the main ways of forming its reputation. The company acquires additional competitive advantages, enabling the company owners not only to obtain extra investment sources, but also to raise the market value of the company and its profit, as the main indicator of business activity.

The problems of formation and the essence of company's image are widely studied in the West. In domestic science until the end of the 80's similar researches were conducted as part of the psychology of propaganda, mass communication, social cognition. Generally, the domestic science has a significant base for profound studies of image, as it is not new to us, but has recently become urgent.

The purpose and objective of this article is to analyze the development and formation of the corporate image in Russia. Strong corporate image becomes a necessary condition for achieving sustainable and long-term business success. Strong image of the organization provides it with certain power in the market, as it has lower sensitivity to the prices. Strong image reduces the substitutability of goods, and thus protects the organization from attacks of competitors and strengthens its position with respect to substitute products. The strong image of the company gives the access to various resources: financial, information, human, etc.

© Гордеева О. В., 2015

УДК 657

Н. К. Муравицкая*

*Муравицкая Наталья Константиновна, кандидат экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
famvas@yandex.ru

А. Ю. Адушева*

*Адушева Анастасия Юрьевна, ассистент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
nastenka3109@rambler.ru

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В АУДИТЕ

Ключевые слова: аудит, планирование, аудиторская проверка, стандарт аудиторской деятельности, экономический субъект, аудитор.

Особое внимание при планировании аудита должно быть уделено процедурам внутреннего контроля аудируемой компании. Основные положения системы внутреннего контроля должны быть изложены в отдельном документе, а также сделаны ссылки в руководствах по бухгалтерскому учету. При предварительном планировании исследуется процесс периодических обновлений документации и ежегодного предоставления совету директоров отчетов, касающихся функции бухучета и контроля. В статье представлены основные проблемные аспекты, которые возникают при планировании аудиторских проверок. Изучение структуры формирования себестоимости продукции (работ, услуг) позволит аудиторам выявить дополнительные проблемы и сформулировать вопросы, которые целесообразно предусмотреть при расчете уровня трудоемкости в программе и плане аудиторской проверки, направленные на исследование и анализ обоснованности понесенных расходов, соответствия расходов технологической карте и калькуляции, а также законности осуществления расходов с точки зрения гражданского и налогового законодательства РФ. Аудиторские доказательства, собранные в течение этой фазы планирования аудита, фиксируются в рабочих документах. Документация должна четко указывать на понимание аудитором бизнеса клиента и отрасли, в которой работает экономический субъект, оценку областей аудиторского риска, рассмотрение вопросов существенности, предварительную оценку структуры внутреннего контроля и оценку потенциального мошенничества. На основе обсуждения внутреннего контроля и результатов сквозной проверки продаж и существенных операций по закупкам вы планируете аудит, который будет полагаться на средства контроля, обнаруженные на данной стадии аудита. На стадии обзора внутреннего контроля излагается понимание системы и проводятся тесты контроля для оценки уровня риска контроля, который будет использоваться в дальнейшем при проведении тестов по существу.

Как показывает практика, аудиторским фирмам целесообразно устанавливать в своей деятельности политику и процедуры планирования, которые помогают ее персоналу в разработке стратегии проведения аудита у новых и постоянных клиентов.

Планирование аудиторской проверки можно подразделить на деятельность первого, второго и третьего уровней.

Целями деятельности первого уровня являются оценка аудиторского риска, определение приоритетных сфер аудита и подготовка предварительного бюджета.

Деятельность второго уровня включает в себя обновление результатов планирования первого уровня и разработку программ аудита по оценке риска средств контроля.

Программа аудита по выполнению тестов по существу на конец года составляется после завершения тестов контроля и оценки риска контроля. Деятельность третьего уровня гарантирует, что аудит разработан так, чтобы можно было обнаружить мошенничество и прочие формы незаконных действий. Несмотря на то, что подобного рода инциденты встречаются нечасто, аудитор обязан рас-

смотреть такую вероятность в рамках планируемого аудита.

Несмотря на то, что аудит новых и постоянных клиентов выполняется в одном и том же формате, работа над планированием аудита постоянных клиентов занимает меньше времени. При данном виде аудита, по которому доступны все рабочие документы предыдущих отчетных периодов, аудиторская компания сосредоточивается на понимании изменений, которые произошли за период. С другой стороны, новый договор на проведение аудита требует изучения аудитором новой организации, ее продукции и отрасли, в которой она работает. Функция планирования первого уровня более многогранна и сложна по отношению к экономическим субъектам, с которыми осуществляется заключение договора впервые.

Как показывают практика и изучение аудиторских стандартов, необходимо исследовать информацию в сети Интернет, СМИ, изучить другие источники информации, что поможет понять основы деятельности экономического субъекта и его специфической среды. За этим последуют обход и осмотр производственных помещений компании,

встречи с основным персоналом клиента, документация значимых аспектов его учетной политики и процедур. Обход и осмотр помогут в составлении предварительного мнения о структуре внутреннего контроля клиента. При заключении договора с новым заказчиком требуется выполнение этой процедуры.

Второй основной частью планирования аудита, которую необходимо осуществить, является предварительный аналитический обзор финансовой информации. В процессе второго этапа планирования вычисляются и рассматриваются основные коэффициенты. Наиболее часто проводится процентный анализ финансовой отчетности. Поскольку посредством этого можно узнать очень многое о клиенте, аудиторские стандарты рекомендуют, чтобы эта работа была проведена при каждом аудите. Важно, чтобы аудиторская фирма контролировала процедуры финансового анализа и результаты этой работы имели существенное влияние на разработку плана последующей аудиторской деятельности.

За последние несколько лет все аудиторские фирмы стали уделять больше времени стадии планирования аудита, чтобы оказать более качественные услуги клиентам и лучше понять их производственный риск. В настоящее время политика российского аудита продолжает поиски возможностей улучшить аудит за счет совершенствования процесса планирования. По нашему мнению, в процессе планирования аудита необходимо предусматривать мероприятия по оценке экономической и информационной безопасности деятельности экономического субъекта [2].

В соответствии с Правилom (стандартом) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» [1] необходимо провести операции, направленные на понимание бизнеса клиента и отрасли, в которой он работает.

Изучение опыта деятельности зарубежных аудиторских компаний показывает, что, после того как аудиторская фирма приняла заказ на аудит, партнер или лицо, ответственное за аудит, осуществляет процедуры для проведения переговоров (встречи) с президентом компании и другими ведущими сотрудниками. Встреча может происходить по месту экономической деятельности заказчика или аудиторской фирмы. Наиболее рационально и оптимально проводить встречу на территории заказчика, по окончании которой с менеджером по аудиту, кому будет поручено курировать договор на проведение аудита, совершается небольшой обход производственных и административных помещений компании.

Ответственный за проведение аудита (руководитель аудиторской проверки) собирает и обобщает информацию о клиенте и отрасли, в которой он работает. Целесообразно выяснить из своего собст-

венного исследования, когда была создана компания, какие существенные организационные изменения были осуществлены, обратить внимание на уровень прибыльности компании за последние отчетные периоды, отзывы в прессе о репутации и надежности указанной компании, оценить достаточность собственных средств и предварительно определить привлекательность объекта для инвестирования. Можно рекомендовать провести деловые переговоры и выяснить, какие достигнуты соглашения о заключении контрактов, деятельности компании, планах работы компании в будущем.

Аудиторам надлежит опросить нескольких ведущих специалистов компании, а также отдельных производственных рабочих компании с целью определить коэффициент текучести рабочей силы как в руководстве, так и среди производственных работников. Отдельное внимание при исследовании деятельности компании следует уделить изучению сведений, в каких помещениях (собственных или арендованных) размещается процесс производства, когда построены производственные помещения, насколько производственные помещения близки к современным стандартам, обладая преимуществом высокого уровня капиталоемкости.

На следующем этапе аудиторы описывают и изучают процесс производства. Особое внимание уделяется виду производства: массовое или индивидуальное. Например, массовое производство включает три основных стадии: моделирование, производство (непосредственное изготовление) и сбыт. Моделирование требует много времени, однако не требует участия большого количества людей. Производство необходимо осуществлять эффективно, поскольку любой брак может оказаться весьма дорогим с точки зрения затрат. Сбыт требует значительных усилий из-за жесткой конкуренции.

Аудиторы оценивают организационную структуру компании, анализируют традиционность в отношении разграничения и распределения обязанностей сотрудников. Например, аудиторы отмечают, что процесс производства как наиболее сложная функция более тщательно разработан и состоит из подразделений, отвечающих за основные физические процессы. Аудиторы запрашивают копию организационной структуры компании, на основании которой планируют содержание запросов и опросов по уровням иерархии производственной компании. Целесообразно одновременно запросить технологические карты и указать зоны ответственности, за которые отвечают конкретные исполнители и руководители производственного процесса.

Для изучения деятельности аудируемого лица аудиторам необходимо изучить, каким образом происходит реализация продукции (работ, услуг), за счет каких источников информации осуществляется наибольший удельный вес продаж, оценить целесообразность и рациональность использования

средств экономического субъекта на рекламу, участие в выставках, ярмарках и т. д.

Особое внимание при планировании аудита в экономических субъектах Российской Федерации требуется уделить наличию коллективного договора и согласованию с профсоюзными органами различных мероприятий, затрагивающих интересы работников, в случае если работники являются членами профсоюзной организации. Исполнение положений коллективного договора и контроль за правильностью оформления указанных операций надлежит оформить в отдельный файл (пункт) аудиторской проверки.

Аудиторы планируют проверить уровень заработной платы на аудируемом предприятии, превышает ли указанный уровень минимальный фонд оплаты труда, установленный государством, и прове-

ряют соотношение со средней заработной платой, которая предусмотрена для данной отраслевой группы в регионе.

В результате предварительного осмотра производственных помещений аудиторы отмечают следующие моменты: оборудование находится/не находится в относительно хорошем состоянии, все цеха работают и процессы протекают достаточно эффективно/неэффективно, формируется впечатление о состоянии помещения и оборудования, изучаются процедуры должного технического обслуживания и регулярной уборки и чистки, отмечается наличие табличек и инструкций по технике безопасности в каждом подразделении, что свидетельствует о соблюдении процедур по технике безопасности.

Список литературы

1. Правило (стандарт) № 8. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности // Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями).
2. Андреева С. В. Рискоская составляющая профессионального суждения бухгалтера // Бизнес в законе. – 2014. – № 4. – С. 136-140.
3. Андреева С. В. Функциональный аспект учетной системы организации // Вестник СамГУПС. – 2012. – № 1. – С. 5-10.
4. Васильчук К. С. Средства аутентификации и идентификации безопасности в корпоративной информационной системе // Молодой ученый. – 2014. – № 4-2 (63). – С. 118-121.
5. Васильчук О. И. Учет, анализ и аудит расходов по претензиям, потерь от брака в системе управления хозяйствующих субъектов : учеб. пособие по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / О. И. Васильчук, Д. Л. Савенков. – М., 2011. – (Высшее образование).
6. Васильчук О. И. Процедуры аудита деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, направленные на обеспечение экономической безопасности // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 3. – С. 17.
7. Васильчук О. И. Средства компенсации угроз и аудита безопасности корпоративной информационной системы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 4 (30). – С. 127-131.
8. Федотов Г. П., Васильчук О. И., Васильчук К. С. Управление стоимостью бизнеса для принятия обоснованных управленческих решений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 1 (33). – С. 190-200.
9. Хмелев С. А., Орлова Е. А. Использование аудита в системе противодействия теневой экономике // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – № 8. – С. 200-206.
10. Хмелев С. А. Аудит : учебник для бакалавров / С. А. Хмелев, А. Е. Суглобов, Д. М. Пименов и др. / под общ. ред. проф. А. Е. Суглобова. – М., 2015.
11. Хмелев С. А. Социальный аудит как фактор повышения экономической безопасности предприятия // Вестник СамГУПС. – 2011. – № 1. – С. 130-136.
12. Хмелев С. А., Никифорова Е. В., Вокина Е. Б. Методика социального аудита в целях обеспечения экономической безопасности // Инновационное развитие экономики. – 2011. – № 3. – С. 34-38.
13. Access the unaccompanied Standards // <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
14. International Financial Reporting Standards // http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/kons_msfo/
15. ISA 330 The auditor's responses to assessed risks.
16. ISA 265 Communicating Deficiencies in Internal Control to Those Charged with Governance and Management.
17. ISA 810 Engagements to Report on Summary Financial Statements.
18. Joanne M. Flood. GAAP 2015. Interpretation and Application of GENERALLY ACCEPTED ACCOUNTING PRINCIPLES.
19. ISAE 3000 Assurance Engagements Other than Audits or Reviews of Historical Financial Information.
20. Nikiforova E. V. PARADIGM OF PUBLIC REPORTING OF ECONOMIC ENTITIES World Applied Sciences Journal. 2014. T. 29. № 5. P. 667-670.

N. K. Muravitskaya*

**Muravitskaya Natalya, PhD in Economics, Professor
of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
famvas@yandex.ru*

A. Yu. Adusheva*

**Adusheva Anastasia, assistant
Volga Region State University of Service, Togliatti
nastenka3109@rambler.ru*

ISSUES OF PLANNING IN AUDIT

Keywords: audit, planning, auditing, auditing standards, economic entity, auditor.

Particular attention in the audit planning should be given to internal control procedures of the audited company. The main provisions of the internal control system must be set out in a separate document, and references thereto should be given in the accounting guidelines. Pre-planning investigates the process of periodic updates of documentation and annual presenting of reports to the Board of Directors on the functions of accounting and control. The article features the main problems, arising during audit planning. The study of the structure of the cost of production (works, services) allows auditors to identify additional problems and formulate questions to address during the calculation of complexity of audit program and plan. This is aimed at the study and analysis of the reasonableness of costs incurred, costs routing and calculation, and the legality of expenditure in terms of RF civil and tax laws. Audit evidence gathered during this phase of audit planning is recorded in the working papers. Documentation should clearly indicate the auditor's understanding of client's business and the industry in which the economic entity operates; audit risk assessment, consideration of issues of importance, preliminary assessment of the internal control structure and assessment of potential fraud. Based on the discussion of internal control and audit results concerning sales and procurement transactions, you plan the audit, based on the controls instruments, found at this stage of the audit. At the stage of review of the internal control, understanding of the system is acquired and control tests are carried out to assess the level of control risks, which will be used later during the further tests.

© Муравицкая Н. К., Адушева А. Ю., 2015

УДК 657.6

Ф. С. Растегаева*

*Растегаева Фания Саитовна, доктор экономических наук, доцент
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Уфа
rfs-audit@hotmail.com

И. П. Сахирова*

*Сахирова Ирина Прокопьевна, кандидат экономических наук, преподаватель
Московский технологический институт, г. Москва
isakhirova@yandex.ru

И. Н. Князева*

*Князева Ирина Николаевна, преподаватель
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Уфа
urina_01.04@bk.ru

СОЗДАНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ: АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, риск, несостоятельность, банкротство.

На сегодняшний день понятие «внутренний контроль» приобретает для многих экономических субъектов новое значение. Потребность в построении и совершенствовании системы внутреннего контроля в компаниях связана с развитием национальной системы бухгалтерского учета и способов ведения бизнеса, с изменениями условий функционирования и экономических взаимоотношений с партнерами, в том числе в связи с введением санкций со стороны ряда государств, эмбарго России, закрытыми рынками иностранного капитала для ведущих национальных кредитных организаций, переориентацией на новые рынки сбыта. Количество и уровень рисков, которым подвержены российские организации, растет. В нестабильной экономической ситуации экономическому субъекту необходимо в своей деятельности стремиться к снижению рисков, что возможно через организацию оптимальной системы внутреннего контроля.

В международной практике область управления рисками активно объединяется с системой внутреннего контроля. Принятие Минфином РФ международных стандартов финансовой отчетности и другие процессы международной интеграции стали отправной точкой для активного реформирования законодательства в области бухгалтерского учета и аудита (внутреннего и внешнего), в том числе и в части расширения правовой базы для определения рисков. В результате проведенного исследования делается вывод о необходимости дальнейшего совершенствования законодательной базы для обеспечения внедрения риск-ориентированной системы внутреннего контроля.

В условиях финансовой нестабильности значение надежной системы внутреннего контроля нельзя переоценить. Внутренний контроль позволяет минимизировать риски компании, повысить ее управляемость. Он лежит в основе продуманного корпоративного управления, обеспечивающего защиту интересов собственников (учредителей), инвесторов и иных стейкхолдеров, предупреждение конфликтов интересов сотрудников компании, качественное управление рисками.

При принятии решения о формировании и использовании внутреннего контроля с целью повышения эффективности организации деятельности компании, необходимо изучение международной и отечественной практики в данной области. Начнем с изучения базовых документов.

Вопрос организации системы внутреннего контроля, как и внутреннего аудита, в большей степени изучен в международной практике. Международными документами, регламентирующими вопросы корпоративного управления, внутреннего контроля, управления рисками, являются [4]:

1. Указания по внутреннему контролю¹ рассматривают внутренний контроль как систему, включающую политику, процессы, задачи, поведение и другие аспекты компании, способствующие эффективному ее функционированию, надлежащему реагированию на значительные риски в бизнесе, основной деятельности, финансах, соблюдении требований и пр., обеспечивающие качество внутренней и внешней отчетности и соблюдение нормативных требований и внутренней политики ведения бизнеса. При этом внутренний контроль должен быть встроен в бизнес-процессы компании.

2. Закон Сарбейнса – Оксли (США) [20], наиболее сложным аспектом которого являются требования к системе внутреннего контроля компании. В соответствии с ним² в обязанности руководства компаний входит создание всесторонней системы

¹ Internal Control: Guidance for Directors on the Combined Code, разработанные Институтом дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса (ICAEW) по запросу LSE.

² Раздел 404 «Оценка руководством системы внутреннего контроля».

внутреннего контроля, ее документирование, регулярная оценка и формирование соответствующих отчетов. Закон требует и проведения аудита внутреннего контроля компании независимыми аудиторами.

3. Закон США о коррупции за рубежом [14], первый в мире закон о запрете подкупа иностранных должностных лиц, вступивший в силу в 1977 году. С 2005 года число расследований в рамках закона, проводимых министерством юстиции США (DOJ), Комиссией США по ценным бумагам и биржам (SEC) и Федеральным бюро расследований (FBI), значительно возросло.

Для устранения риска несоблюдения требований данного закона необходимо выстраивать эффективную систему внутреннего контроля и финансовой отчетности, уделяя особое внимание использованию наличных средств, платежам благотворительным организациям по запросам должностных лиц и взаимодействию с компаниями-посредниками.

Также к этой группе документов относятся Доклад Национальной комиссии по вопросам мошенничества в финансовой отчетности [17]; Управление рисками – Интегрированная схема (США) [20]; Интегрированная схема внутреннего контроля COSO (США) [16]; Международный стандарт ИСО 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство»³ [3];

Актами, затрагивающими вопросы, связанные с системой внутреннего контроля и корпоративного управления, являются:

1. Стандарты Американского Совета по надзору за учетом в публичных компаниях (РСаОВ), нацеленные на обеспечение достоверности финансовой отчетности компаний. В соответствии с ними результаты тестирования системы внутреннего контроля аудитор обязан представить в отдельном отчете. Отчет должен содержать оценку качества системы, обеспечивает ли внутренний контроль ведение учета, достаточно ли точно и достоверно отражает деятельность субъекта, гарантирует ли он отражение в учете операций для формирования финансовой отчетности в соответствии с общепринятыми принципами учета, все ли операции санкционируются руководством компании. В отчете также должно содержаться описание существенных слабых мест системы внутреннего контроля.

2. Стандарт «Цели контроля для информационных и смежных технологий» (COBIT) – результат гармонизации существующих стандартов в области информационных технологий (ИТ) и наилучшей практики.

Схема COBIT дает полную картину того, как следует контролировать, управлять и измерять каждый из ИТ-процессов. Ее применение способствует

ет совершенствованию процессов управления ИТ-технологиями и связанными с ними рисками.

3. Отчет «Корпоративное управление: Правильный баланс»⁴ определяет целью управления рисками балансирование потребностей совета директоров и внешних пользователей и обеспечение основы принятия решений разного уровня. Основной целью корпоративного управления и внутреннего контроля определено улучшение результатов деятельности организации.

4. Доклад COSO «Руководство по мониторингу системы внутреннего контроля», в котором определяются функции мониторинга компонентов внутреннего контроля.

5. Доклад COSO «Внутренний контроль за подготовкой финансовой отчетности – Руководство для небольших публичных компаний» [17] направлен на поддержку небольших организаций в осуществлении надлежащего внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности.

В российской практике в качестве нормативных документов внутреннего контроля и управления рисками выступают:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изменениями и дополнениями), устанавливающий обязанность хозяйствующего субъекта по организации внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления отчетности (ст. 19).

2. Информация Минфина России от 25.12.2013 № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

3. Федеральное правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществлялась, оценка рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности», закрепляющее положения о порядке оценки эффективности системы внутреннего контроля внешним аудитором.

4. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (ред. от 22.12.2014).

5. Антикоррупционная хартия российского бизнеса, определяющая основным условием противодействия коррупции внедрение антикоррупционных программ и иных мер антикоррупционной корпоративной политики в практику корпоративного управления.

³ Введен в действие в качестве национального стандарта Приказом Росстандарта от 21.12.2010 № 883-ст.

⁴ Enterprise Governance – Getting the Balance Right опубликован совместно (IFAC) и Институтом управленческого учета (Chartered Institute of Management Accountants (CIMA)).

6. Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции подготовлены Министерством труда РФ [8] и раскрывают порядок разработки антикоррупционной политики, оценки коррупционных рисков.

Все элементы СВК в российской практике, в том числе определение базовых понятий, основаны на международном опыте. В табл. 1 представлены определения понятия «внутренний контроль».

Таблица 1

Определение понятия «внутренний контроль»

Нормативный документ	Определение понятия
п. 3 Информации Минфина РФ	«Это процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает: эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов; достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности; соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета»
МСА 400 «Оценка рисков и внутренний контроль» ⁵	«Совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством предприятия в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения учета финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности»
Доклад «Концептуальные основы внутреннего контроля» Комитета организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (COSO) [19]	Это «процесс, осуществляемый советом директоров организации, менеджментом, другим персоналом, предназначенный для обеспечения разумной гарантии достижения целей в таких категориях, как: эффективность и результативность операций; надежность финансовой отчетности; соблюдение соответствующих законов и правил»

Выделив ключевые моменты, можем сказать, что как процесс внутренний контроль направлен на достижение целей компании, это результат действий совета директоров и менеджмента компании по планированию, организации, контролю деятельности компании в целом и его структурных подразделений.

Эффективность системы внутреннего контроля определяется эффективностью использования ресурсов и потенциала компании, скоростью ее адаптации к изменениям во внешней и внутренней среде, устойчивостью и способностью к развитию в условиях конкуренции. На достижение данных целей при построении системы внутреннего контроля и будут направлены действия менеджмента компании. Соответственно формируются и базовые задачи системы внутреннего контроля [8]:

- 1) обеспечение надежности и полноты информации;
- 2) соответствие политике, планам, процедурам, законодательству;
- 3) обеспечение сохранности активов организации;
- 4) обеспечение экономичного и эффективного использования ресурсов;
- 5) достижение подразделениями компании поставленных целей и задач.

1. Важным условием эффективности функционирования системы внутреннего контроля организации, достижения ее цели является соблюдение принципов ответственности; сбалансированности; своевременного и оперативного информирования лиц, уполномоченных принимать решения об отклонениях; интеграции контроля с иными элементами процесса управления; соответствия контролирующей и контролируемой систем по критерию сложности; постоянного адекватного функционирования; комплексности контроля; согласования передачи данных внутри взаимосвязанных звеньев системы; разделение обязанностей между несколькими лицами с целью устранения злоупотреблений и эффективности контроля; обеспечение формального разрешения и одобрения всех финансово-хозяйственных операций ответственными официальными лицами в пределах их полномочий.

⁵Международный стандарт аудита 400 «Оценка рисков и внутренний контроль». – www.audit.kz/uploads/intdoc/ifac/ISA_2008.pdf/

Базовым международным документом, определяющим понятие и порядок построения системы внутреннего контроля, является Интегрированная схема внутреннего контроля COSO (США). В соответствии с ней система внутреннего контроля включает следующие компоненты [18]:

1. Внутренняя среда компании – этические ценности, стиль управления, процесс принятия решений, делегирование полномочий и принятие ответственности, политика в отношении персонала, компетентность сотрудников, отношение управленческого аппарата компании к внутреннему контролю.

2. Определение, анализ и управление рисками компании.

3. Повседневное осуществление контроля: учет и отчетность, разделение полномочий, права доступа к активам, мониторинг.

4. Система санкционированного доступа к информации.

5. Мониторинг самой системы внутреннего контроля, необходимый для определения его эффективности.

Согласно схеме COSO встроенность средств контроля в структуру организации повышает действенность внутреннего контроля, обеспечивает устранение дополнительных затрат и быстрое реагирование на изменения среды (рис. 1).



Рис. 1. Интегрированная схема внутреннего контроля COSO

В Информации Минфина РФ также приведены основные элементы системы внутреннего контроля: 1) контрольная среда; 2) оценка рисков; 3) процедуры внутреннего контроля; 4) информация и коммуникация; 5) оценка внутреннего контроля.

В целом перечисленные элементы повторяют интегрированную схему COSO с некоторыми изменениями.

Кроме элементов системы внутреннего контроля Информация Минфина содержит перечень процедур, которые может применять экономический субъект при проведении внутреннего контроля:

- 1) документальное оформление;
- 2) подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям, а также процедуры контроля взаимосвязанных фактов хозяйственной жизни;
- 3) санкционирование (авторизация) сделок и операций, обеспечивающее подтверждение правомочности совершения их;
- 4) сверка данных;

5) разграничение полномочий и ротация обязанностей;

6) процедуры контроля фактического наличия и состояния объектов, в том числе физическая охрана, ограничение доступа, инвентаризация;

7) надзор, обеспечивающий оценку достижения поставленных целей или показателей;

8) процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами. Среди них выделяют процедуры общего компьютерного контроля (например, регламентация доступа к данным и др.) и процедуры контроля, осуществляемые в отношении отдельных функциональных элементов системы – модулей, приложений (например, автоматическая сверка данных и др.).

Интегрированная схема является наиболее полной и включает в себя все необходимые элементы, в том числе составляющую по оценке рисков и противодействию мошенничеству.

В соответствии с Информацией Минфина организация системы внутреннего контроля может быть

реализована различными способами (организация отдельной службы, возложение обязанностей по внутреннему контролю на руководителя предприятия, привлечение внешнего консультанта). Но каким бы образом ни был организован внутренний контроль, в его структуру как обязательный элемент должно быть включено управление рисками.

Опыт организации риск-ориентированной системы внутреннего контроля и практика ее внедрения в российских компаниях практически отсутствуют. Национальное законодательство по вопросам рисков в первую очередь ориентировано на страховые и кредитные организации, на компании, акции которых торгуются на биржах, и государственный сектор. Формирование информационной базы для малого и среднего бизнеса значительно отстает и затрагивает только часть вопросов по построению системы внутреннего контроля и оценке рисков.

Учитывая нестабильность национальной экономики, действие международных санкций, увеличивающих риски российских компаний, рассмотрим основные положения нормативных документов и практики их применения в области антикризисного управления.

Антикризисное управление (англ. – crisis management) в международной практике – это меры по выведению предприятия из кризиса, а также оценке рисков потенциальных кризисов, меры по снижению вероятности кризисов, разработке планов антикризисных действий, выявлению признаков развития кризисов, ликвидации их последствий и недопущению кризисов в планируемой перспективе [6, с. 27].

В табл. 2 приведены особенности международной и российской практики в области антикризисного управления.

Таблица 2

Сравнительная характеристика международной и российской практики антикризисного управления

Критерий	Международная практика	Российская практика
Понятие «антикризисное управление»	Включает: - корпоративный кризисный менеджмент; - антикризисное управление в процедурах банкротства	Независимо от понятия несостоятельности (банкротство). Не закреплено законодательно. Осуществляется только по инициативе организации
Понятие «банкротство»	Установленное Законом «О несостоятельности (банкротстве)» состояние, которое предусматривает отчуждение всех активов и обязательств должника	«Признание арбитражным судом неспособности должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» (ст. 2 Закона «О несостоятельности (банкротстве)»)
Типы антикризисного управления	Самостоятельное антикризисное управление. Кризисный консалтинг. Антикризисное управление под контролем кредиторов. Антикризисное управление под руководством приглашенного антикризисного директора. Интегрированная система управления корпоративными рисками и кризисами	Не имеет отдельных видов
Процедуры банкротства	На примере практики Англии: - добровольная ликвидация по инициативе участников; - добровольная ликвидация по инициативе кредиторов; - принудительная ликвидация; - корпоративное мировое соглашение; - административное управление. На примере США: - ликвидация; - реструктуризация муниципальной задолженности; - реорганизация; - реструктуризация задолженности семейных фермерских хозяйств с устойчивым годовым доходом; - реструктуризация задолженности частного лица с устойчивым доходом [5]	В соответствии с ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»: - наблюдение; - внешнее управление; - финансовое оздоровление; - конкурсное производство; - мировое соглашение Понятие и порядок добровольной ликвидации содержит ГК РФ, и данная процедура не входит в положения законодательства о банкротстве

Таким образом, можно говорить о неразвитости институтов рисков и антикризисного управления в

современной российской экономике при наличии необходимости их развития в связи с происходя-

щими кризисными процессами. Кроме того, российская практика до сих пор зачастую ориентирована на ликвидацию предприятий-банкротов, а не на их оздоровление и реорганизацию.

Отсутствие достаточной законодательной базы в области внутреннего контроля, института бан-

кротства, управления рисками, а также соответствующих специалистов приводит к некорректному применению инструментов риск-менеджмента и росту финансовых рисков.

Список литературы

1. Информация Федеральной налоговой службы от 14.05.2014. «Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности, в процентах» // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции : подгот. Министерством труда РФ, ноябрь 2013 г. (в ред. от 08.04.2014) // www.against-corruption.ru/
3. Приказ Росстандарта от 21.12.2010 № 883-ст «Об утверждении Национального стандарта РФ ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», идентичный международному стандарту ИСО 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=527844>
4. Бурцев В. В. Система внутреннего финансового контроля коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2004. – № 1. – С. 18-19.
5. Законодательство США о банкротстве. – <http://www.komitet2-5.km.duma.gov.ru/site.xp/051052056.html>
6. Файншмидт Е. А. Зарубежная практика антикризисного управления. – М. : РАГС, 2010. – 265 с.
7. Каморджанова Н. А., Серчугина О. М. Состояние и развитие системы внутреннего контроля отчетности организации // Вестник СПбГУЭ. Серия: Экономика. – 2014. – № 2 (69). – С. 4-11.
8. Курников А. Роль внутреннего аудитора в современной российской компании: взгляд из Института внутренних аудиторов. – 2012. – www.GAAP.ru/
9. Необходимость совершенствования службы внутреннего аудита признают 80% руководителей данного подразделения. 2012. – <http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/News-releases/Press-Release---2012-08-23>
10. Оценка рисков в бухгалтерском учете, аудите, анализе : монография / Н. Д. Бублик, Г. А. Зимина, Ф. С. Расстегаева, Т. Н. Шашкова. – Уфа : Вагант, 2012. – 159 с.
11. Сонин А. М. Внутренний контроль и внутренний аудит – необходимость для компании. – 2005. – www.GAAP.ru/
12. Ханс Хугерворст – об учете и моральном риске. 15.04.2014. – <http://rup.ee/rus/novosti/nalogi-i-bukhgalterskii-uchet/khans-khugervorst-ob-uchete-i-moralnom-riske>
13. Enterprise Risk Management – Integrated Framework // http://www.coso.org/publications/erm/coso_erm_executivesummary.pdf
14. Foreign Corrupt Practices Act, 1977 (ред. 2004). – www.justice.gov/criminal/fraud/fcpa/docs/fcpa-russia.pdf
15. Guidance on Monitoring Internal Control Systems. – http://www.coso.org/documents/COSO_Guidance_On_Monitoring_Intro_online1.pdf
16. Internal Control – Integrated Framework (2013). – <http://www.coso.org/IC.htm>
17. Internal Control over Financial Reporting – Guidance for Smaller Public Companies. // http://www.coso.org/documents/sb_executive_summary.pdf
18. Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting <http://www.coso.org/Publications/NCFFR.pdf>
19. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission COSO Enterprise Risk Management – Integrated Framework – September 2004. – 111 с.
20. Sarbanes-Oxley Act 2002 July, 30. – www.amnagency.ru/

F. S. Rastegaeva*

**Rastegaeva Fania, Doctor of Economics, Associate Professor
of Ufa branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Ufa
rfs-audit@hotmail.com*

I. P. Sahirova*

**Sahirova Irina, PhD in Economics, Lecturer
of Moscow Technological Institute, Moscow
isakhirova@yandex.ru*

I. N. Knyazeva*

**Knyazeva Irina, Professor of
Ufa branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Ufa
urina_01.04@bk.ru*

CREATION OF RISK-ORIENTED INTERNAL CONTROL: ANALYSIS OF LEGISLATIVE BASE

Keywords: internal control, internal audit, risk, insolvency, bankruptcy.

Today, the concept of «internal control» acquires a new meaning for many economic subjects. Demand for construction and improvement of internal control system in the companies is associated with the development of the national accounting system and new ways of doing business, with changes in operating conditions and economic relations with partners. It is also stipulated by the introduction of sanctions by a number of states, the embargo of Russia, closed market of foreign capital for leading national credit organizations and reorientation to new markets. Thus, Russian organizations face a growing number of risks of different level. In conditions of unstable economic situation, the economic subject in its activities needs to reduce risks, which becomes possible through the organization of optimal system of internal control.

In international practice, the area of risk management is actively combined with the internal control system. Adoption of International Financial Reporting Standards by the RF Ministry of Finance, and other processes of international integration have become the starting point for active legislative reformation in the field of accounting and auditing (internal and external), including expanding the legal framework for determining risks. The study concludes that it is necessary to further improve the legal base for the introduction of risk-oriented internal control system.

© Растегаева Ф. С., Сахирова И. П., Князева И. Н., 2015

УДК 658.3

Л. В. Сергеева*

**Сергеева Людмила Викторовна, кандидат педагогических наук*

Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти

astrovolga@yandex.ru

ФАКТОРЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА

Ключевые слова: человеческий капитал, капитализация человеческих ресурсов.

В статье рассматриваются вопросы, связанные с капитализацией человеческих ресурсов (ЧР). Актуальность темы капитализации ЧР и обострение полемики, связанной с проблемой определения факторов капитализации ЧР, обусловлена осознанием того, что знание, творчество является экономической категорией.

Целью работы является рассмотрение особенностей капитала, который получил название «человеческий капитал» (ЧК). Любые программы и проекты должны опираться на использование каких-то ресурсов. Основой всего сущего в нашем мире является знание, генератором которого является человек. Именно капитализация как обобщенный показатель экономического состояния объектов хозяйствования, характеризует состояние исследуемого объекта и в значительной мере определяет темпы развития экономики страны в целом, поэтому важно оценить потенциал развития объекта, потенциал ЧР.

При рассмотрении интеллектуального капитала как фактора производства главную роль большинство исследователей отводят той его составляющей, которая представляет собой человеческий капитал, который формируется в условиях преобразования трудового ресурса в разновидность творческого.

Кроме традиционных методов оценки капитала в статье рассмотрены и другие методы оценки капитализации ЧР. Каждая модель подвергалась проблеме оценки человеческих ресурсов с учетом ее особенностей и в том или ином аспекте подвергалась критике. В контексте разговора о капитализации ЧР встает вопрос о рыночной стоимости человеческого капитала, определении факторов капитализации и выявлении роли предприятия в процессе преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал.

В работе проведен анализ факторов, определяющих рыночную стоимость ЧК. Рассмотрены отличительные особенности капитализации ЧР, показана роль предприятия в процессе преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал.

Капитализация как обобщенный показатель экономического состояния объектов хозяйствования не только характеризует состояние исследуемого объекта, но и в значительной мере определяет темпы развития экономики страны в целом, а в связи с процессами социализации – и уровень благосостояния, а также качество жизни населения.

Капитализация – это сложный и многогранный феномен. Определение капитализации как процесса превращения прибавочной стоимости в капитал было сформулировано еще Карлом Марксом, но применительно к современному этапу накопления капитала это понятие приобрело более широкий смысл. Это связано в первую очередь с тем, что при переходе от индустриального к постиндустриальному этапу развития общества произошло расширение представления об основных факторах производства, используемых для получения прибыли.

Под этими факторами теперь понимают не только материальные ресурсы (земля, капитал и труд как рабочая сила, т. е. способность к труду), но и нематериальные активы, а также способности людей, их знания, информацию, предпринимательские способности, т. е. умение предпринимателя рационально использовать землю, капитал и труд, находить оптимальное решение в условиях ограниченности ресурсов. Кроме того, произошли изменения и в понимании категории «капитал» как фак-

тора производства. Так, принято разделять не только физический (основной) и оборотный капитал, но и выделять в отдельную составляющую интеллектуальный капитал. При переходе к экономике знаний интеллектуальный капитал, воплощенный в технологии производства, структурной организации производственных и бизнес-процессов, а также аккумулированный в персонале предприятия как результат образования, профессиональной подготовки и поддержания физического здоровья работающих, является основным конкурентным преимуществом промышленного предприятия. Появление феномена «новая экономика» относится к началу 1990-х г., и вехой на пути этого перехода послужил именно тот факт, что нематериальное производство в США по своему объему превысило материальное.

При рассмотрении интеллектуального капитала как фактора производства главную роль большинство исследователей отводят той его составляющей, которая представляет собой человеческий капитал, поскольку и технологические достижения, и организационные know how, и взаимодействия с клиентами находят свою непосредственную реализацию именно в деятельности работников данного предприятия. Так, академик Р. М. Шафиев отмечает, что формирование интеллектуального капитала происходит в условиях преобразования трудового

ресурса в ресурс творческий [17]. А творчество, в свою очередь, становится движущей силой экономики.

В настоящее время проблема капитализации человеческого капитала весьма актуальна и обусловлена важностью роли нематериальных накоплений как фактора формирования национального богатства. Определение понятия «человеческий капитал» неоднозначно и часто задано целями исследования. В основном выделяются два подхода: обладание человеческим капиталом или его использование.

Тема капитализации человеческих ресурсов требует обсуждения ряда вопросов:

- сущность понятия «человеческий капитал»;
- методы капитализации ЧК;
- сущность управления ЧК;
- методы управления ЧК.

Характеризуя человеческий капитал (ЧК), как правило, выделяют ряд особенностей:

- человеческий потенциал оценивается через факторы нематериального характера (знания, умения, навыки или компетенции, согласно трактовке стандарта серии ISO-9000 и ISO-10018);

- человеческий капитал воплощен в человеке и не может предаваться в отрыве от него, как материальные ценности;

- человеческий капитал становится капиталом в процессе взаимодействия со средствами производства или вступая в производственные отношения;

- человеческий ресурс неисчерпаем и самовоспроизводится в новых поколениях.

Каждый из этих факторов сам по себе может быть предметом дискуссии.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) относит ЧК к активам и считает человеческим капиталом здоровье, знания и навыки людей, с помощью которых создается личное и общественное богатство. В целом, соглашаясь с этим определением, следует указать на ряд факторов, без которых ни знания, ни умения, ни навыки не будут реализованы:

- среда обитания человека – культурные, в широком смысле, модели поведения и жизненные цели, демонстрируемые этой средой;
- уровень медицины, здравоохранения.

Процессы капитализации раньше, как правило, связывали с землей, недрами, позднее – с финансовым капиталом. В советское время актуальной была теория трудовых ресурсов и труда как основы всего сущего. Мы стали свидетелями появления нового доходного, высоколиквидного ресурса – информационного. Еще одним важным ресурсом является знание, которое стало ресурсом капитализируемым. Стали считать, сколько стоит знание само по себе, его передача, т. е. формирование знания у индивида и применение его в тех или иных условиях.

Таксономия учебных целей («Taxonomy of educational objectives») Б. Блума: знание, понимание,

применение, анализ, синтез, оценка может служить критериями оценки знания как ресурса.

Способность человеческого и интеллектуального капитала создавать новые знания, позволяющие адаптировать достижения науки и техники, повысить эффективность использования природно-ресурсного и экономического потенциала страны, является фактором национального богатства. Таким образом, капитализация ЧК будет проявляться в создании предпосылок для осуществления расширенного воспроизводства и увеличения производительного накопления в нематериальной сфере результатов научно-технического развития как фактора экономического роста.

Под капитализацией будем понимать преобразование средств (части прибыли, дивидендов и др.) в добавочный капитал, добавочные факторы производства (такие как средства труда, предметы труда, рабочая сила и т. д.). Значит, человеческий капитал должен быть увеличен. Но за счёт каких факторов он может быть увеличен?

Человеческий капитал и капитал знаний неотделимы друг от друга, для реализации знаний нужны активные действия, а деятельность без знания может быть разрушительна. Осознание того, что знания стали важнейшей производительной силой, ставит вопросы оценки категории «знание» как капитала. Распространяющаяся сейчас экономика знаний – это экономико-политическая реальность, в которой пытаются по-новому определить основные категории: труд, стоимость и капитал, распространяющийся на новые области. Контуры общества знаний вырисовываются достаточно ясно. Хотя ряд авторов считают, что термин «общество знания» не имеет какой-либо экономической и политической конкретности.

По мнению М. Кастельса, «информация и знание всегда являлись важными составляющими экономического роста, а развитие технологии во многом определило производительность общества, уровень жизни, а также социальные формы экономической организации» [11, с. 81].

Общество, основанное на знаниях, суть информационное общество, поскольку и для того и для другого знание является определяющим фактором. Вопрос о соотношении информационного общества и общества, основанного на знаниях в постиндустриальном мире, весьма актуален. Классик теории постиндустриального общества Д. Белл отмечал, что «если капитал и труд – главные структурные элементы индустриального социума, то информация и знание – основа общества постиндустриального» [6, с. 4].

Общество знания во многом опирается на новые информационные технологии, это общество нового уровня сложности информационно-коммуникативных процессов, новых управленческих моделей и систем, учитывающих новые риски и возможности.

Тождественно ли знание информации? Трактовки термина «информация», которые повторяют, уточняют друг друга, а иногда вступают в противоречие, сводятся в основном к определению, что информация – это сведения об объектах и явлениях окружающей среды, их параметрах, свойствах и состоянии, которые уменьшают имеющуюся о них степень неопределенности, неполноты знаний. Во 2-й статье Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» термин информация определен как «сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления» [1]. То есть информация – это всё увиденное, услышанное, все, что почувствовали и прочувствовали. А знания, в свою очередь, – это информация, проверенная практикой, и может многократно использоваться для принятия решений. Знание – это база для принятия решения. Патриарх школьной информатики А. Ершов говорил о том, что порой наблюдается подмена или смешение понятий «знания» и «информация»: информация как превращенная форма знания не совпадает с самим знанием. Информация существует и существовала всегда как хранящиеся и передаваемые новому поколению знания в виде текстов и накопленных артефактов, а знания существуют как личное достояние знающих. Информация – это фактор объективный и существует без человека как хранителя этой информации, а знание – субъективно, поскольку связано с человеком как носителем этих знаний. Знание – интеллектуальный капитал, и «...задача обучения состоит в том, чтобы информацию превратить «в личное достояние» обучаемых, т. е. знание», – отмечал А. Ершов [10]. Информация является ресурсом для формирования знания или изменения в его структуре.

Новые информационные или компьютерные технологии качественно не меняют сущности знания. Изменились возможности, технологии, методы, средства, инструменты получения, хранения, обработки и трансляции знаний. Отличается ли общество знания от информационного общества или оно, общество знания, является следствием и порождением общества информационного? Еще до появления Интернета было сказано, что «мировой информационный поток катастрофически нарастает. Этот рост подчинен экспоненциальному закону: прямая пропорциональность между величиной потока и скоростью его нарастания. Чем больше поток, тем быстрее он нарастает, тем еще стремительнее увеличиваются и сам поток, и скорость его нарастания» [15].

Д. Белл писал: «...постиндустриальное общество представляет собой общество знания в двояком смысле: во-первых, источником инноваций во все большей мере становятся исследования и разработки; во-вторых, прогресс общества... все более однозначно определяется успехами в области знания» [6, с. 188].

Но умножение знания как капитала еще не гарантирует дивидендов от владения этим капиталом, поэтому последнее время чаще говорят о компетенции как единстве знаний, опыта, навыков и способности действовать в определенной ситуации. И. А. Зимняя пишет, что понятие «компетентность» включает наряду с когнитивно-знаниевым мотивационный, отношенческий, регулятивный компоненты» [9]. Компетенция, по И. А. Зимней, это некая «программа», на основе которой развивается компетентность. Значит, для формирования компетенции и компетентности знание должно быть не статичным, а ресурсом для реализации «программы», которую должно рассматривать с учетом факторов качества выполнения этой программы: организационных, экономических, социальных, технических. Для «общества знания» люди, способные генерировать необходимые в данный момент знания для принятия эффективного управленческого решения, обладают особой ценностью. Не менее ценны и специалисты, которые могут повысить производительность труда. Знание стало капитализируемым ресурсом, и стали считать, сколько стоит его передача, получение и услуги по организации этого процесса.

Потребитель зачастую не имеет представления о компонентах знания в том или ином продукте и факторах, влияющих на качество продукции:

- рост активов человеческого капитала ставит вопросы его оценки, т. к. стоимость (капитализация) отдельных компаний отражает не только их финансовое состояние, но и потенциал, формирующийся из знаний, умений и способности персонала организации к поиску новых решений. Превышение рыночной стоимости активов компании над балансовой ставит проблему измерения этих активов, определения капитализации ЧК;

- современные методы расчета капитализации, используемые для основного капитала, не являются адекватными для оценки человеческого капитала: к ЧК, как правило, применяют традиционные методы оценки активов;

- нет безусловной корреляции между оценкой человеческого капитала фирмы и прибылью этой фирмы.

Б. Ньюмен, например, утверждает, что капитализация ЧК отражается в такой статье отчетности, как «гудвилл» [13]. Такая оценка обоснована тем, что учитывается «работающая часть» ЧК, которая способна приносить прибыль. Если менеджмент организации не в состоянии вовлечь потенциал ЧК в производство и получить прибыль, то стоимость данного капитала мала.

Специалистами предлагается ряд методов для оценки персонала:

- метод капитализации всех расходов, связанных с развитием человеческих ресурсов;
- метод капитализации ЧР по исторической цене с учетом амортизации;

- метод оценки активов ЧК на основе капитализации неприобетенного «гудвилла»;
- метод капитализации по цене возмещения;
- метод капитализации по возможной себестоимости;
- метод капитализации деловой репутации;
- компенсационный метод капитализации.

Каждая модель представляет проблему оценки человеческих ресурсов с учетом ее особенностей, и каждая в том или ином аспекте подвергалась критике. Сегодня метод оценки человеческих ресурсов, который был бы широко признан, еще не создан. Понимание вопросов сущности управления человеческим капиталом позволит выработать методы его оценки.

Управление человеческим капиталом может быть реализовано на различных уровнях:

- на уровне государства – инвестирование с целью решения задач развития государства;
- на уровне отдельной организации с целью повышения прибыли, производительности труда, что влечет за собой качественное улучшение и количественное увеличение производимой продукции; что при прочих равных условиях приводит к росту выручки;
- на уровне человека – самообразование, саморазвитие, самоуправление.

Оценка ЧК напрямую связана с методами управления персоналом и должна учитывать, что не существует единого подхода к управлению ЧК в силу того, что носитель ЧК – сам конкретный человек со своими физическими и психологическими особенностями. Сегодня существуют только те или иные подходы, позволяющие выработать комплексную оценку ЧК.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;878565> (Дата обращения 27.06.2015 г.).
2. Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.oecd.org/> (Дата обращения 10.10.2015 г.).
3. Алексеев О. Возвращение человека [Электронный ресурс] // Сообщение. – URL: <http://soob.ru/n/2004/5/subject/2> (Дата обращения 10.10.2015 г.).
4. Акьюлов Р. И. Социально-экономические критерии и показатели воспроизводства человеческих ресурсов региона [Электронный ресурс] // Вопросы управления. – 2012. – № 1. – URL: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2012/04/13/> (Дата обращения 10.10.2015 г.).
5. Батракова Л. Г. Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика // Вестник гос. университета им. А. С. Пушкина. – 2011. – Вып. № 2. – Т. 6. – С. 46-68.
6. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М. : Экономика, 2007. – 542 с.
7. Владимирова М. П. Становление теории человеческого капитала в рыночной экономике / М. П. Владимирова, А. И. Козлов. – М. : Русайнс, 2015. – 96 с.
8. Джандар С. Х. Человеческий капитал как фактор развития современной экономики // Новые технологии. – 2013. – № 1. – С. 94-96.
9. Зимняя И. А. Компетенция и компетентность в контексте компетентностного подхода в образовании [Электронный ресурс] / Межрегиональная общественная организация «Русская ассоциация чтения». – URL: http://www.rusread.org.ru/ckeditor_assets/attachments/63/i_a_zymnaya_competency_and_competence.pdf (Дата обращения 16.10.2015 г.).
10. Ершов А. П. Школьная информатика (концепции, состояние, перспективы) / А. П. Ершов, Г. А. Звенигородский, Ю. А. Первин. – Препринт. Вып. 152 / Вычислительный центр Сибирского отд. Академии наук СССР. – Новосибирск, 1979.
11. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
12. Маркс К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. : в 23 т. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960.
13. Ньмен Б. Прямая дорога к успеху : пер. с англ. В. М. Боженова. – М. : Изд-во «Попурри», 2012. – 112 с.
14. Ньмен Б. 10 фантастических способов добиться успеха. – М. : Попурри, 2010. – 112 с.
15. Петрович Н. Т. Информативный сон Миклухо-Маклая [Электронный ресурс] // Люди и биты. Информационный взрыв: Что он несет. – М. : Знание, 1986. – URL: <http://n-t.ru/ri/pt/lb02.htm> (Дата обращения 10.06.2015 г.).
16. Хромов Г. С. Инновации и вокруг них // Научно-исследовательские исследования : сб. науч. тр. / Центр науч.-информ. исслед. по науке, образованию и технологиям. – М. : РАН. ИНИОН, 2008. – С. 180.
17. Шафиев Р. М. Современные компетенции на рынке интеллектуального капитала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2011. – № 17. – С. 19-22.
18. Шнайдер Ю. А. Проблемы развития инфосферы и интеллект специалиста // Интеллектуальная культура специалиста. – Новосибирск : Наука, 1988.
19. Как определить стоимость человеческих ресурсов? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.msfofm.ru/transformation/137-cost-of-employees> (Дата обращения 10.10.2015 г.).

20. Концепция «Общества знания» в современной социальной теории [Электронный ресурс] : сб. науч. тр. – М. : ИНИОН РАН, 2010. – URL: http://www.inion.ru/files/File/Conceptiia_obshestva_znaniya_2010.pdf (Дата обращения 10.10.2015 г.).

21. Нематериальный капитал: типы и источники [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.operations.ru/articles/capital> (Дата обращения 10.10.2015 г.).

L. V. Sergeyeva*

**Sergeyeva Lyudmila, PhD in Pedagogical science
Togliatti State University, Togliatti
astrovolga@yandex.ru*

FACTORS OF CAPITALIZATION OF HUMAN RESOURCES

Keywords: human capital, capitalization of human resources.

This article considers the issues related to capitalization of human resources (HR). Relevance of the topic of HR capitalization and the existing controversy, associated with the problem of determining the factors of HR capitalization, are due to fact that knowledge and creativity are recognized as economic categories.

The purpose of this work is to examine characteristics of the capital, which we call «human capital» (HC). Any programs and projects should be based on the use of certain resources. The basis of everything in this world is knowledge, generated by humans. Capitalization as generalized indicator of the economic condition of the object, characterizes the state of the object, and largely determines the development pace of the national economy as a whole, so it is important to evaluate the development potential of the object, i.e. the potential of human resources.

Considering the intellectual capital as production factor, most researchers give the main role to one of its component, which is the human capital, formed in conditions of transformation of labor resources into creative form.

In addition to traditional methods of capital assessment, other methods of evaluating the HR capitalization are applied in the article. Each model represents the problem of assessing human resources, concerning its features, and has been criticized for some particular aspect. Speaking about the HR capitalization, we face the questions about the market value of human capital, the factors determining the capitalization, and identifying the company's role in transformation of human potential into human capital.

The paper analyzes the factors determining the market value of the HC. The author considered the distinctive features of the HR capitalization, and showed the company's role in transformation of human potential into human capital.

© Сергеева Л. В., 2015

УДК 338

А. Н. Торхова***Торхова Анна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент**Тольяттинский филиал Самарского государственного университета, г. Тольятти**a.torhova2013@yandex.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СВЕТЕ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

Ключевые слова: оценка человеческих ресурсов, модель управления, интеллектуальный капитал, система показателей учета и оценки, управление знаниями, нематериальные активы.

Исследование ориентировано на разработку теоретических основ и технологии управления интеллектуальным капиталом. Цель исследования – разработка методологических подходов к учету и оценке интеллектуального капитала в структуре нематериальных активов предприятия. Обоснование зависимости инновационной составляющей предприятия от взаимодействия с интеллектуальным капиталом и роста инвестиционной привлекательности бизнеса.

Поставлена задача разработки системы показателей оценки интеллектуального капитала на предприятии. Сделана попытка стандартизации организационно-управленческих процедур по разработке форм учета и оценки интеллектуального капитала.

Особенностью исследования является рассмотрение проблемы измерения интеллектуального капитала не только с точки зрения финансового аспекта, но и с позиций корпоративного и стратегического менеджмента.

Научной новизной является разработка целостной методологии управления интеллектуальным человеческим капиталом, которая позволяет создавать эффективные механизмы и средства интеллектуальной поддержки бизнес-процессов промышленных предприятий с наибольшей эффективностью распределения ресурсов и затрат.

Исследование нематериальных активов в последнее время ориентировано на разработку теоретических основ и технологии управления интеллектуальным капиталом для создания интегрированных производственных, организационно-управленческих и научных систем менеджмента с адаптивной структурой управления, для подбора эффективных механизмов и инструментов управления корпоративной инновационной системой, способствующих повышению инвестиционной привлекательности современного предприятия.

Интеллектуальный капитал является сложно измеряемым объектом учета, поскольку он касается качества нематериальных активов, и его измерение должно быть сконцентрировано на том, что ожидает предприятие в будущем. Сегодня ещё не существует действующего стандарта, касающегося измерения интеллектуального капитала [1, с. 56-62].

Предметом исследования являются процессы повышения эффективности взаимодействия материального, финансового и интеллектуального капитала ассоциированных участников хозяйственной деятельности в рамках современного высокотехнологичного бизнеса, а также формируемые на данной основе механизмы и инструменты организационного управления человеческими ресурсами предприятия.

Объектом исследования являются нематериальные активы предприятия, под которыми в том числе имеются в виду интеллектуальные ресурсы че-

ловеческого капитала, реализуемые на базе электронных социальных систем.

Актуальность работы определяется тем, что разрабатываемые методологические принципы и модели воспроизведения интеллектуального капитала позволяют отечественным предприятиям интегрироваться в мировое бизнес-сообщество. Не менее важное практическое значение имеют и разрабатываемые механизмы включения интеллектуального капитала в процесс создания стоимости компании и новой ценности бизнеса. Включение интеллектуального капитала в корпоративный управленческий и бизнес-процессы позволяют рыночному, структурному, социальному, процессному и другим капиталам получить возможность для их эффективного проявления.

Основной проблемой любых интегрированных систем является формирование точек роста и их организационное развитие с учетом факторов нематериального порядка.

Мировым экспертным сообществом рекомендованы некоторые подходы к управлению интеллектуальным человеческим капиталом в рамках корпоративной инновационной системы. Определена значимость широкого использования представленного направления фундаментальных исследований. Обозначена острая потребность в разработке технологии трансформации данного ресурса компании с индивидуального уровня на уровень корпоративной памяти и организационного потенциала бизне-

са, что на уровне государства означает модернизацию экономики страны.

Специфика интеллектуального капитала определяет вектор успешного стратегического развития современного производства в условиях интеграции в мировое бизнес-сообщество, объективная необходимость которого обусловлена вступлением России во всемирное торговое сообщество. Умение компаний формировать и максимально эффективно использовать накопленные нематериальные активы позволяет значительно повышать коммерческую привлекательность бизнеса, укреплять его организационный потенциал. Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал все в большей мере определяет экономическую силу нации, ее благосостояние [2].

По оценкам специалистов, «75% ценности компании нельзя объяснить данными бухгалтерского баланса» [3, с. 10]. Данные характеристики интеллектуального капитала имеют радикальные последствия как для отечественных, так и иностранных инвесторов. В целом для России технология эффективного управления интеллектуальным человеческим капиталом является наиболее перспективной с точки зрения создания новых рабочих мест, повышения производительности труда, а учитывая вступление в ВТО, это означает, что российский капитал не будет перемещаться за пределы страны, станет работать внутри государства, способствуя инновационному развитию и укреплению экономики большинства регионов, а также росту занятости и увеличению доходов населения.

Особенность интеллектуального капитала заключается в ресурсной базе, которой является человек [4]. И далее уже при участии человека он может переходить на хранение и использование в базы данных, базы знаний или в интеллектуальные информационные системы. Основа для оценки интеллектуального капитала – стоимость, которая будет создана в процессе его будущего использования [5, с. 82].

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок [6]. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и перед менеджерами встала задача расчета величины их неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов, с тем чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах [7].

Ограниченность существующего инструментария измерения и оценки интеллектуального капитала, проблема количественного и стоимостного выражения уникальных знаний и компетенций для целей его учета в структуре нематериальных активов предприятия; отсутствие интегрированных показателей количественной оценки интеллектуального капитала, систематизации и классификации

методов, отсутствие стандартизации организационно-управленческих процедур по разработке форм учета и оценки интеллектуального капитала, а также актуальность рассмотрения проблемы не только с точки зрения финансового аспекта, но и с позиций корпоративного и стратегического менеджмента требуют разработки фундаментальных подходов к оценке человеческих ресурсов предприятия для его интеграции в современное бизнес-сообщество.

Управление интеллектуальным капиталом предприятия не дублирует функции маркетинга, финансового и производственного управления, управления персоналом и НИОКР, а представляет собой организацию и планирование внутрифирменных информационных потоков, проектирование и формирование баз знаний, анализ и оценку реальной стоимости интеллектуальных продуктов, подготовку и выведение интеллектуальных продуктов предприятия в рыночный оборот [8].

В соответствии с долгосрочной стратегией инновационного и социально ориентированного экономического развития отечественной экономики на период до 2020 г. поставлена государственная задача модернизации традиционных секторов экономического роста и формирования новой экономики – экономики знаний и высоких технологий.

По мере развития экономики России многие предприятия сталкиваются с необходимостью формирования интеллектуального капитала как фактора их эффективной деятельности. Его главным носителем является высококвалифицированный персонал, обладающий информацией, опытом, профессиональными навыками.

Многие вопросы управления предприятиями, касающиеся финансового анализа, финансирования, инвестирования и бюджетирования, не имеют общего основания для их практического решения, являются сегодня дискуссионными и, более того, плохо структурированными. Проблема заключается в количественном выражении и в денежных средствах уникальных знаний и компетенций персонала для целей финансового учета. Знания учитывать и оценивать необходимо исходя из потребностей бизнеса, однако традиционные подходы в этой области малоприменимы. Финансовый учет учитывает знания настолько, насколько позволяет накопленный на сегодняшний день методический багаж, т. е. несопоставимо по сравнению со значением, которое интеллектуальный капитал имеет для современного бизнеса.

Многие определения сущности интеллектуального капитала носят собирательный характер: Э. Брукинг рассматривает его как «термин для обозначения объединенных нематериальных активов, обеспечивающих функционирование компании» [9]; согласно А. Н. Козыреву, интеллектуальный капитал – «это прежде всего люди и знания, которыми они обладают, а также их навыки, связи и все то, что помогает эффективно их использовать» [10];

Н. Бонтисон трактует интеллектуальный капитал как «скрытые ценности людей, предприятий, общества и регионов, являющиеся действующими или потенциальными источниками благосостояния» [11].

Анализ различных подходов к определению сущности интеллектуального капитала позволяет сформулировать основные его характеристики:

1) неосязаемость: врожденные и творческие способности людей, знания и профессиональный опыт, репутация компании и взаимоотношения с бизнес-партнерами, моральные ценности и стратегия управления хотя и оказывают непосредственное влияние на хозяйственную деятельность компании – не могут быть достоверно учтены и воспроизведены [12];

2) неаддитивность: эффективность деятельности организации необязательно повысится вследствие инвестирования средств в интеллектуальный капитал [13];

3) возрастающая предельная отдача: созданная с помощью интеллектуального капитала стоимость увеличивается по мере роста интеллектуального капитала [14].

Недавно распространился единообразный подход к элементам интеллектуального капитала. Практически все исследователи при определении элементов интеллектуального капитала выделяют три области, его составляющие: человеческий капитал, организационный капитал и потребительский капитал (рис. 1).

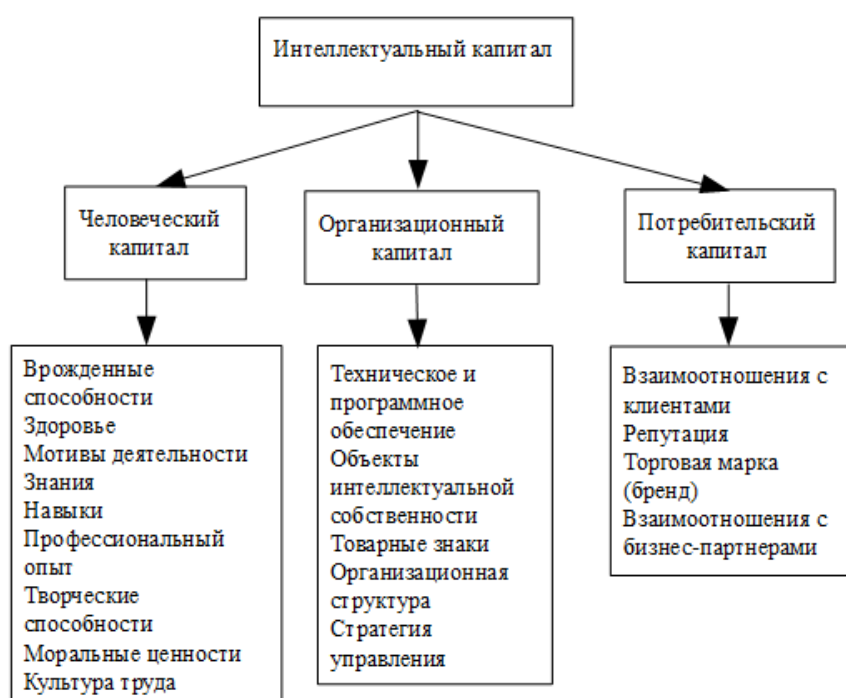


Рис. 1. Структура интеллектуального капитала

Человеческий капитал – это совокупность таких составляющих, как квалификация, мотивация, умение работать в команде, опыт и навыки, которые необходимы для профессиональной деятельности и способствуют росту производительности труда на предприятиях, а также приносят доход их обладателю. Владельцем человеческого капитала являются сотрудники компании. Когда они уходят из организации, их опыт, знания и компетенции уходят вместе с ними. Таким образом, в рамках традиционного бухгалтерского учета трудовые ресурсы рассматриваются как затраты предприятия, а в рамках теории интеллектуального капитала трудовые ресурсы предприятия рассматриваются как создатели и практически основной источник дохода предприятия.

Организационный капитал (иногда его называют внутренним или структурным капиталом) – это та часть интеллектуального капитала предприятия, которая отличает его от других организаций и увеличивает его ценность на рынке: технологии, системы и стратегия управления, внутренние бизнес-процессы. Это организационные возможности использования человеческого капитала. Важным элементом организационного капитала является способность компании обновлять и улучшать свои внутренние бизнес-процессы. Организационный капитал делится на инновационный и процессный. Инновационный капитал связан с инвестиционным финансированием инновационной деятельности и нацелен на достижение успеха компании в будущем. Процессный капитал включает формализо-

ванные внутри компании процедуры обмена опытом, использование информационных технологий.

Потребительский капитал (в некоторых источниках его называют внешним или клиентским капиталом) – это капитал, который состоит из устойчивых связей и отношений с клиентами, контрагентами и потребителями. Он формируется в процессе взаимодействия с клиентами.

Человеческий, организационный и потребительский капитал взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Эксперты отмечают, что на сегодняшний день накоплен значительный человеческий капитал, что связано с высоким уровнем образования и возрастающим финансированием инновационных отраслей экономики. Однако организационный и потребительский капитал развит недостаточно. Необходимо развивать все составляющие интеллектуального капитала, они должны взаимодействовать, создавая синергетический эффект, что позволит увеличивать перекрестное влияние одних видов активов на другие.

Для интегральной оценки величины интеллектуального капитала в экономической литературе и практике деятельности многих фирм выделяются следующие основные методы: 1) прямого измерения; 2) рыночной капитализации; 3) отдачи на активы; 4) подсчёта очков.

Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct Intellectual Capital methods [15]. Эта группа методов основана на стоимостной оценке отдельных элементов интеллектуального капитала. После определения стоимости отдельных компонентов интеллектуального капитала выводится его интегральная оценка в рамках компании.

Методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods [16]. Определяется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом, которая рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала. Данная группа методов проводит оценку интеллектуального капитала на основе разницы между рыночной стоимостью бизнеса и его стоимостью по данным бухгалтерского баланса, что делает похожим данный метод на метод оценки деловой репутации фирмы. К недостаткам следует отнести условность определения интеллектуального капитала, поскольку в данную величину входят еще и такие факторы, как деловая репутация и партнерские связи компании [4].

Методы отдачи на активы – Return on Assets methods [17, с. 234]. В данном случае вычисляется отношение доходов компании до вычета налогов к ее материальным активам, которое затем сравнивается с отраслевыми показателями и данными конкурентов. Затем полученная разность умножается на величину материальных активов компании. В результате получаем средний дополнительный доход от использования интеллектуального капитала. Далее, с использованием методов прямой капитализа-

ции или дисконтирования получаемого денежного потока рассчитывается стоимость интеллектуального капитала компании. Отличие от предыдущего метода заключается в выявлении финансового эффекта интеллектуального капитала. В данном случае он определяется путем измерения способности компании обеспечивать более высокие показатели доходности по сравнению с конкурентами, а сверхвысокая доходность объясняется присутствием скрытых интеллектуальных активов. Общим недостатком данной группы является то, что в структуре полученного эффекта удельный вес интеллектуального капитала точно не определяется.

Методы подсчета очков – Scorecard Methods [15]. Результаты данной группы методов носят информационный характер и не предполагают получения денежной оценки интеллектуального капитала. Происходит идентификация различных элементов интеллектуального капитала на основе индикаторов и индексов, которые определяются с помощью подсчетов очков и баллов. Основным недостатком этой группы методов является отсутствие денежной оценки стоимости интеллектуального капитала.

При разработке системы измерения (оценки) интеллектуального капитала необходимо учитывать следующие критерии:

- 1) прозрачность и достоверность;
- 2) рентабельность (соотнесение выгод и затрат);
- 3) соответствие стратегическим и тактическим целям организации;
- 4) генерирование информации, необходимой акционерам, инвесторам и другим стейкхолдерам [18].

В целях повышения стоимости и достижения устойчивых конкурентных преимуществ корпорация должна быть ориентирована на эффективное управление своими уникальными ключевыми компетенциями и динамическими способностями [19]. Измерение и оценка интеллектуального капитала может быть необходима в следующих случаях:

- 1) оценка рыночной стоимости акций;
- 2) принятие решений о диверсификации и расширении, о слиянии и поглощении;
- 3) бенчмаркинг компаний, работающих в подобных отраслях;
- 4) формирование отчетов о состоянии интеллектуального капитала, о выполнении стратегии компании;
- 5) при определении принципов и методов стимулирования персонала;
- 6) прогнозирование ожидаемого роста фирмы за счет ее интеллектуальных активов, для информирования акционеров, инвесторов, кредиторов и других стейкхолдеров;
- 7) проведение мониторинга конкурирующих организаций;
- 8) проведение мониторинга отдельных подразделений внутри организаций.

Результаты исследований интеллектуального капитала компании позволяют сделать следующие выводы:

- 1) существует определенная связь между уровнем интеллектуального капитала и результатами деятельности компании, причем интеллектуальные способности выражены сильнее у инновационно активных предприятий;
- 2) существует определенный синергетический эффект от взаимодействия составляющих интеллектуального капитала;
- 3) степень влияния интеллектуального капитала зависит от размера предприятия и от отрасли, в которой работает данное предприятие.

Несмотря на многоаспектность и глубину интереса ученых к предложенной проблематике, остаются нерешенными исследовательские задачи, связанные с:

- 1) формированием механизма и моделей выделения интеллектуального капитала из человеческого ресурса предприятия;
- 2) разработкой количественных и качественных показателей измерения интеллектуального капитала;
- 3) трансформацией интеллектуального капитала из финансового сектора на уровень корпоративного и стратегического менеджмента;
- 4) разработкой и стандартизацией организационно-управленческих процедур.

Список литературы

1. Edvinsson, L. Kapitalintelektualny / L. Edvinsson, M. S. Malone. – Warszawa: PWN, 2001. – 168 с.
2. Пострелова А. В. Оценка интеллектуального капитала предприятия / А. В. Пострелова, М. В. Донскова // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы II международ. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). – СПб. : Реноме, 2013. – С. 53-56.
3. Платонов В. В. Интеллектуальный капитал: оценка и управление : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 116 с.
4. Идченко Н. В., Елкин С. Е. Эффективные методы оценки интеллектуального капитала [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3. – Режим доступа: www.science-education.ru/109-9566
5. Гапоненко А. Л., Орлова Т. М. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации. – М., 2003.
6. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2004/4/>
7. Багриновский К. А., Бендилов М. А., Фролов И. Э., Хрусталева Е. Ю. Научно-технический сектор экономики России: состояние и особенности развития. – М. : ЦЭМИ РАН, 2001. – 120 с.
8. Галкина М. А. Управление интеллектуальным капиталом наукоемкого сектора [Электронный ресурс] // Креативная экономика. – 2009. – № 12 (36). – С. 66-71. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2828>
9. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. – New York : International Thomson Business Press, 1996. – 214 p.
10. Козырев А. Н. Интеллектуальный капитал : доклад на открытом научно-практическом семинаре «Проблемы персонала оборонных предприятий г. Москвы и Московской области». 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm
11. Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. 2004. № 1. P. 13-39.
12. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.
13. Chun-Yao Tseng, YeongJia, James Goo. Intellectual capital and corporate value in an emerging economy: empirical study of Taiwanese manufacturers // R&D management. – 2005. – № 35 (2). – P. 187-202.
14. Макаров П. Ю. Генезис моделей структуры интеллектуального капитала [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – Режим доступа: web.snauka.ru/issues/2014/05/33586
15. Романтеев П. В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 3 (3). – С. 36-48. – <http://old.creativeconomy.ru/articles/15263>
16. Быкова А. А., Молодчик М. А. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. «Менеджмент». – 2011. – № 1.
17. Смирнов В. Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование : монография / В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, В. И. Романчин, И. В. Скоблякова ; под ред. проф. В. Т. Смирнова. – М. : Машиностроение-1, 2005. – 513 с.
18. Pyke S., Rylander A., Roos G., 2002 «Intellectual Capital Management and Disclosure», in Choo C.W.&Bontis N. (Eds.) The Strategic management of intellectual capital and organizational knowledge, Oxford University Press, New York.
19. Ермоленко В. В., Попова Е. Д. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // Человек. Сообщество. Управление. – 2012. – № 2.

A. N. Torhova*

**Torhova Anna, PhD in Economics, Associate Professor of
Togliatti State University, Branch of Samara, Togliatti
a.torhova2013@yandex.ru*

STUDY OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT IN MODERN ENTERPRISES IN THE PROCESS OF INTEGRATION INTO THE WORLD BUSINESS COMMUNITY

Keywords: evaluation of human resources, management model, intellectual capital, system of assessment indicators, knowledge management, intangible assets.

The study focuses on the development of theoretical basis and technology of intellectual capital management. The purpose of this research is to develop methodological approaches to the accounting and evaluation of intellectual capital in the structure of intangible assets. The author justifies the dependence of innovative component of the company from the interaction with the intellectual capital and increasing the investment attractiveness of the business.

The research features the development of the system of indicators to measure the company's intellectual capital. Attempt was made to standardize the organizational and administrative procedures for the development of forms of accounting and assessment of intellectual capital.

In particular, the study examines the problems of measuring intellectual capital not only in terms of the financial aspect, but also from the standpoint of corporate and strategic management.

Scientific novelty of the research is the development of complex management methodology of intellectual human capital, which allows creating effective mechanisms and tools of intellectual support of business processes of industrial enterprises with the most efficient allocation of resources and costs.

© Торхова А. Н., 2015

Точка зрения

УДК 65.01

П. В. Корчагин***Корчагин Павел Валентинович, доктор экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

manager@tolgas.ru

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Ключевые слова: управление, развитие предприятия, целеполагание, социальный организм, менеджер.

Становление менеджмента обусловило превращение производства в социальные организмы, которые, реагируя на конкуренцию, вынуждены постоянно развиваться, причем сформировались искусственные и естественные органы, обеспечивающие подобное развитие (исследование внутренней и внешней среды предприятия, получение и анализ информации, проектирование и сценарирование этих сред, внедрение построенных проектов и сценариев, общение сотрудников организации предприятия, самоопределение и самоорганизация их в качестве личностей). Что же собой представляет целое для управления? Деятельность над деятельностью, социальное «тело», принятие решений, целеполагание («Сущностным признаком управления, – пишет В. С. Кирпичев, – является целеполагание, сознательное воздействие субъекта управления на управляемую систему»)?

Так вот, целым для управления не являются все перечисленные выше реальности, целое для управления – это «развитие предприятия» (компании, корпорации, учреждения), понимаемое, с одной стороны, как деятельность (исследование, проектирование, сценарирование, внедрение, перестройка производства, работа с людьми и прочее), с другой – как жизнь социального организма (общение сотрудников, самоопределение личностей, формирование общего видения ситуации и задач, естественные реакции на деятельность внутренней и внешней среды и др.).

Г. П. Щедровицкий тоже говорит о развитии, но только деятельности, причем развитие у него определяется внешними требованиями и самодвижением деятельности (посредством механизмов воспроизводства и рефлексии). Поэтому-то для него «организационно-управленческая деятельность есть деятельность над деятельностью, в которой «верхняя» система за счет знания, а значит, и понимания, рефлексии, мышления охватывает и ассимилирует «нижнюю» деятельность». А. Тихонов в одном из своих размышлений близко подошел к указанной нами идее развития. «Мы считаем, – пишет он, что управление онтологически связывает различные реальности путем введения причинно-следственных связей между ними, что приводит естественный процесс в состояние сознательно развивающейся и направляемой целостности» [2]. Но в целом он говорит об управлении как механизме «поддержания социального порядка» и как форме, позволяющей «удержать самопроизвольное течение жизни в каких-то рамках, направлять ее к желаемому состоянию» [3].

Именно развитие, одновременно понимаемое в естественном и искусственном залоге как рациональное действие по изменению и перестройке производства и как форма, способ жизни социального организма. Организма, представляющего собой кентавр и сложный симбиоз: система производства, живущая на людях (сообществе и личностях), люди как сообщество и личности, живущие на системе производства, наконец, личности и сообщество, живущие друг на друге. Организма, на-

ходящегося в среде, где, с одной стороны, идет конкуренция за ресурсы (власть, влияние, финансы, информацию, технологии и прочее), с другой – складывается сотрудничество и кооперация. Подобный симбиоз объясняет, почему цели развития предприятия в общем случае двойки: и выживание в конкуренции, и участие в реализации социальных идеалов. Первая цель – необходимое условие существования (посредством развития) социального организма, вторая – особенность жизни сообщества людей и личности. Как семиотические существа люди могут жить и действовать, только порождая воображаемые конструктивные реальности, «выбрасывая вперед» искусственные символические миры, которые организуют их жизнь [4]. Объясняет он и двойной план содержания управления: это и перестройка производства, и работа с персоналом.

Но разве нельзя жить, не развиваясь? Судя по всему, нет. Уже само функционирование культуры приводит к развитию. Кроме того, внешние катаклизмы, неоднородность развития разных социальных организмов, борьба за ресурсы и многое другое обуславливают необходимость развития как органического момента социальной жизни.

Возникает вопрос, всегда ли имеет место развитие? Например, А. П. Прохоров, как мы помним, показывает, что российские традиции управления существенно отличаются от западных, в частности, именно потому, что отсутствует конкуренция и нет развития [5].

«Государство занято главным образом тем, что мобилизует и перераспределяет ресурсы между первичными социальными, военными и производственными ячейками, так называемыми кластерами. А внутри этих ячеек сохраняется та же автономность, как во времена полюдья (во времена Киевской Руси забрать дань можно было только полюдьем), явившись со всей дружиной; подданные платили налоги лишь при непосредственной угрозе применения военной силы). Низовые ячейки, используя свой собственный механизм регулирования, должны выполнить задачу, поставленную сверху» [6]. В знакомых нам современных преуспевающих фирмах работа организована примерно по тому же принципу. Руководитель ставит задачу и контролирует сроки и полноту ее выполнения. Получившее задание подразделение выбирает путь решения задачи и самостоятельно вступает во взаимодействие с другими подразделениями и внешней средой, беспокоя начальство лишь при необходимости привлечения дополнительных ресурсов...

Каждый момент времени русская система управления пребывает в одном из двух состояний – или в состоянии стабильном, спокойном, или же переходит в нестабильный, аварийный, кризисный режим работы [7]. В стабильном состоянии управление осуществляется неконкурентными, административно-распределительными средствами. С переходом к нестабильному состоянию стиль действий всех управленческих звеньев коренным образом меняется. Система управления становится агрессивной-конкурентной [8]. Но эта конкуренция имеет мало общего с конкуренцией в западном понимании. В стабильном состоянии системы те действия, которое совершает каждое управленческое звено и каждый человек, ведут к консервации существующего положения дел. Сколько бы ни пытались изменить систему управления, пребывающую в стабильном состоянии, вся энергия и ресурсы, направленные на улучшение работы, будут трансформироваться людьми в действия, направленные на предотвращение каких-либо изменений, на должностные и материальные интересы начальников и подчиненных в ущерб целям всей системы. Когда же система переходит в нестабильный, аварийный режим работы, то, наоборот, для того чтобы преследовать свои интересы, все звенья системы управления вынуждены работать результативно [9].

«Получается, что в голове у каждого «вмонтирована» некая точка, по достижении которой он переходит в другой режим деятельности, отрицающий предыдущий опыт и выработанные привычки. Для российского менеджера в порядке вещей одновременное действие неких правил и правил, как нарушать эти правила. На фазе стабильной, застойной самостоятельности проявляется в том, как люди уклоняются от выполнения законов, приказов и распоряжений, как они избегают наказаний и строят свою независимую жизнь под гнетом государства и

системы управления. В этом их автономия, их творчество и инициатива. А в нестабильной, аварийной фазе самостоятельность проявляется в том, как инициативно и нешаблонно низовые кластерные единицы решают те проблемы, которые ставит перед ними нелегкое кризисное время» [10].

Получается, что и менеджер, и тот, кем он управляет, – это не абстрактные субъекты и объекты управления, а живые люди, несущие на себе культурно-историческую традицию. Поэтому, кстати, люди в системе управления имеют свою траекторию, которая может как совпадать с целями управления, так и не совпадать (в последнем случае складывается почва для феномена «неуправляемости», который обсуждается в литературе по управлению). Кроме того, и сама система управления несет на себе черты той культуры и истории, в контексте которых она сложилась.

Но можно ли говорить в данном случае о развитии? Вероятно, только в нестабильной фазе, да и то непонятно, развитие ли это. Все попытки реформирования в России проваливаются, и мы снова возвращаемся к привычному положению дел. Тем не менее в настоящее время наряду с предприятиями, застывшими и неразвивающимися, живущими только за счет государства, в России много предприятий и учреждений, вынужденных конкурировать и развиваться [11].

Резюмируя, можем констатировать, что:

– Управление представляет собой развитие предприятий (компаний, корпораций). Необходимые условия этого процесса: изучение самого предприятия и среды в широком понимании (рынка, потребителей, других конкурирующих предприятий, трендов изменения и прочее), построение схем, моделей, проектов, позволяющих перестроить предприятие в нужном направлении, настройка сообщества предприятия и отдельных личностей (специалистов), с тем чтобы они поддерживали предлагаемые изменения, последовательная реализация намеченных шагов реализации проекта развития с постоянным мониторингом происходящего и коррекцией самих схем, моделей и проектов.

– Управление – это двойной процесс настройки коллектива (сообщества) предприятия, включая отдельных индивидов (здесь инициаторами выступают лидеры и креативные субъекты), и общения на разных уровнях управления всех членов коллектива. Лидеры и креативные субъекты не только внушают коллективу необходимость развития и изменений, но и выясняют готовность членов предприятия идти на изменения или, напротив, оказывать им сопротивление. В ходе настройки-общения устанавливается своего рода динамический гомеостазис, то есть, с одной стороны, под влиянием настройки и поставленных задач все участники начинают действовать в заданном направлении, с другой – выясняются характер, границы и пределы изменений.

Список литературы

1. Горский Ю. М. Основы гомеостатики. (Гармония и дисгармония в живых, природных, социальных и искусственных системах.). – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 1998. – 337 с.
2. Горский Ю. М. Проект терминологии по гомеостатике / Ю. М. Горский, Н. И. Кулиш // Гомеостатика живых, технических, социальных и экологических систем. – Новосибирск : Наука, 1990. – С. 332-347.
3. Горшков М. К. Российское общество в условиях трансформации // Социологический анализ. – М., 2000.
4. Грант В. Эволюционный процесс. – М., 1991.
5. Гурней Б. Введение в науку управления : пер. с фр. – М., 1969.
6. Диев В. С. Управленческие решения: неопределенность, модели, интуиция. – Новосибирск, 2001.
7. Друкер П. Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения : пер с англ. – М., 2001.
8. Егоршин А. П. Концепция стратегического развития региона // Народонаселение. – 2001. – № 1.
9. Калинина Г. В. Философский аспект управления социальным развитием. – Йошкар-Ола : Марийский гос. ун-т, 2006. – 241 с.
10. Здравомыслов А. Г. Потребности. Интересы. Ценности. – М. : Политиздат, 1986. – 223 с.
11. Дильтей В. Категории жизни // Вопросы философии. – 1995. – № 10.
12. Гребцова В. Е. Экономическая и социальная география России: Основы теории и практики : учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., доп. и пер. – Ростов н/Д : Феникс, 2000. – 381 с.
13. Ampere A.-M. Essai sur la philosophie des sciences. – 2nd partie. – Paris : Bachelier, 1843. Chapitre IV. § IV. P. 140-142.
14. Easterly W. Life During Growth // Journal of Economic Growth. 1999, № 4 (3), p. 239-279, с. 455-489.
15. Fuller S. Social Epistemology. Bloomington, 1988.
16. Managing for Results. N. Y.: Harper & Row, 1964 (1993) (Рус. пер.: Друкер П. Ф. Эффективное управление. – М. : ФАИР-Пресс, 2003).
17. Schultz T. W. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1960 (December), с. 30-53.
18. Steart F. Planning to Meet Basic Needs. London: Macmillan. 1985.
19. Tajfel H., Fraser C. Introducing Social Psychology. Penguin Books, N.Y., 1978.
20. Wren D. (1994) The Evolution of Management Thought, Wiley and Sons, Chichester.

P. V. Korchagin*

**Korchagin Pavel, Doctor of Economic sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti manager@tolgas.ru*

PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF MANAGEMENT

Keywords: management, enterprise development, goal setting, social organism, manager

Formation of management caused the transformation of production into social organisms, which are forced to constantly evolve in response to competition. There formed artificial and natural bodies, providing such development (the study of internal and external environment of the enterprise, receiving and analyzing information, design and modeling of these environments, introduction of developed projects and plans, communication between the organization's employees, their self-determination and self-organizing as individuals). What is the definition of management? Can it be defined as the activity over another activity, social body, decision-making or goal-setting? (V. S. Kirpichev wrote that the essential feature of management is the goal-setting, conscious influence of the management subject on the system under control.) Thus, the essence of management cannot be expressed in the above notions; the essence of management is the development of enterprises (companies, corporations, institutions). In this case the development is understood on the one hand, as activity (research, design, modeling, introduction, the restructuring of production, working with people and so on), and on the other hand, as the life of the social organism (communication of employees, self-identity, formation of a common vision of situations and tasks, natural reaction to the conditions of internal and external environment, etc.).

© Корчагин П. В., 2015

УДК 339.3

Е. В. Торгушина*

**Торгушина Екатерина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

rina-tilt@yandex.ru

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ: СПЕЦИФИКА КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ (1923–1956 ГГ.)

Ключевые слова: история торговли, кооперативная торговля, развитие сферы товарного обращения в СССР, розничный товарооборот потребительской кооперации.

Рассмотрены особенности функционирования кооперативной торговли. В процессе развития экономики СССР сформировались следующие формы внутренней торговли: государственная, кооперативная, колхозно-базарная. Доминирующую роль играла государственная торговля, направленная на обслуживание главным образом городского населения, кооперативная торговля предназначалась для сельского. Государственная и кооперативная торговля совместно образовывали регулируемый рынок страны, на котором действовали государственные цены. На долю государственной торговли приходилось около 69% общего объема розничного товарооборота, на долю кооперативной – около 29%. Особенностью колхозно-базарной торговли было отсутствие государственного плана, посредников и наличие свободных цен. На долю колхозного рынка приходилось 2% общего объема товарооборота. В рассматриваемый период в соотношении между различными формами торговли можно проследить увеличение доли государственной торговли, снижение значимости колхозного рынка при существенной стабилизации доли кооперативной торговли в общем товарообороте.

Данная публикация продолжает цикл статей, посвященных истории развития советской торговли в общем и в г. о. Тольятти в частности. Современное общество столкнулось с проблемой полного отсутствия внимания к недалекому историческому прошлому отдельных отраслей экономики, однако зачастую именно в нем можно найти первопричины существующих проблем и особенностей их функционирования. Такая ситуация неприемлема в условиях, когда появляются подтвержденные примеры ложного изменения исторических фактов, с одной стороны, и постепенная, но, к сожалению, неотвратимая угроза потери возможности получения информации от непосредственных участников событий тех лет – с другой.

На наш взгляд, необходимо предоставить в первую очередь будущим поколениям коммерсантов и товароведов право получить достоверную информацию об интересующих аспектах становления торговли в нашей стране и городе, чтобы иметь возможность сформировать собственное мнение, учесть положительный и отрицательный опыт, сделать соответствующие выводы.

Особенностью исторического аспекта в развитии торговли нашего города является отсутствие систематизированной информации о советском периоде, несмотря на существующие возможности ее получения. Однако прежде чем перейти к рассмотрению вопросов зарождения и становления принципов советской торговли в рамках г. о. Тольятти, на наш взгляд, необходимо обозначить общегосударственные тенденции развития данной отрасли в рассматриваемый временной промежуток.

Кооперативная торговля в рассматриваемый период являлась одним из важнейших элементов экономических связей между городом и деревней. Розничный государственный и кооперативный товарооборот как в довоенные, так и в послевоенные годы XX века имел существенные различия. В связи с низким уровнем жизни и культуры основной массы населения объем сельского товарооборота был весьма ограниченным и сильно отставал от городского.

Кооперативная торговля – одна из форм советской торговли, основанная на колхозно-кооперативной собственности и осуществляемая потребительской кооперацией. Главная задача – обслуживание сельского населения. Специфика обусловлена сельскохозяйственным производством, расселением, условиями труда и быта сельского населения.

Значительный интерес для изучения представляет изменение в соотношении городского и сельского розничного товарооборота, а также рассмотрение особенностей сельской торговли. В 1923–1924 гг. розничный товарооборот (включая общественное питание, без учета базарной торговли) составлял в среднем на душу сельского населения 8,5 руб., а городского – 215,7 руб., то есть в 25 раз больше. В последующие годы благодаря улучшению экономического положения села и развитию сельской торговли еще в период до коллективизации розничный товарооборот в деревне возрастал из года в год более быстрыми темпами, чем в городе. В результате удельный вес сельского товарооборота в государственном и кооперативном товарообороте всей страны повысился с 26% в 1924 г. до 33% в 1928 г.

Городской и сельский товарооборот этого периода резко отличались не только по объему, но и

по своей структуре. Характерной особенностью сельского товарооборота являлся крайне узкий ассортимент товаров. В составе сельского товарооборота потребительской кооперации за 1928 г. более 38% занимал такой ограниченный круг товаров, как соль, спички, керосин, хозяйственное мыло, табачные изделия, алкогольные напитки и хлопчатобумажные ткани.

В результате установления колхозного строя произошли коренные изменения в экономических отношениях и во всем укладе жизни советской деревни, в том числе значительно увеличился розничный товароборот. Однако с 1930-го по 1940 г. общий объем розничного товарооборота в сельских местностях возрастал медленнее, чем в городе, в связи с тем, что в этот период существенно изменилось соотношение между численностью городского и сельского населения. Удельный вес товарооборота на селе во всем розничном товарообороте страны снизился в 1940 г. до 29%.

В годы войны и в первые послевоенные годы, до отмены карточной системы, когда основная масса централизованных ресурсов направлялась на снабжение трудящихся промышленных центров, произошло еще большее снижение доли сельского товарооборота в розничном товарообороте страны (26% в 1945 г. и 18% в 1947 г.).

В последующие годы начиная с 1948 г. темпы роста товарооборота в сельской местности обгоняют темпы роста городского товарооборота, благодаря чему удельный вес села во всем розничном товарообороте государственной и кооперативной торговли повысился до 24% в 1950 г. и 27% в 1955 г. Эти изменения стали возможны в связи с решениями Сентябрьского (1953 г.) пленума ЦК КПСС [8] и последующими решениями партии и правительства, направленными на обеспечение резкого подъема сельского хозяйства, соответственно, произошли значительные изменения в размере и структуре денежных доходов сельского населения, а также в соотношении денежных доходов городского и сельского населения.

Денежные доходы колхозов и крестьян возрастают за счет прямого повышения заготовительных и закупочных цен (1953 г.), а также благодаря быстрому росту сельскохозяйственного производства в результате изменений условий реализации продукции и снижения налоговых сборов с сельских жителей. В связи со значительным снижением норм обязательных поставок, изменением порядка оплаты натурой за работу служащих машинно-тракторных станций (МТС) и общим увеличением производства сельскохозяйственной продукции значительно возрастает доля государственных и кооперативных закупок по более высоким (закупочным) ценам, что ведет к повышению средней реализационной цены за единицу продукции колхозного производства.

Рост денежных доходов сельского населения в 50-е годы XX века вызван также освоением крупных массивов целинных и залежных земель, что связано не только с некоторым перераспределением сельского населения, но и с притоком в сельское хозяйство рабочей силы из городов. О значении освоения целинных земель для развития сельского товарооборота в районах востока можно судить, например, по тому факту, что доля Казахстана в розничном товарообороте потребительской кооперации повысилась с 4,1% в 1950 г. до 6,2% в 1956 г.

Однако темпы роста общего объема розничного товарооборота по городу и селу еще не характеризуют действительного соотношения городского и сельского товарооборота, так как численность городского населения благодаря индустриализации страны и созданию новых городов и рабочих поселков выросла более чем в три раза (с 26,3 млн человек в 1926 г. до 87 млн в 1956 г.) в немалой степени за счет сельского населения, численность которого даже несколько сократилась (с 120,7 млн человек в 1926 г. до 113,2 млн в 1956 г.). Поэтому более правильное представление о тенденции сближения уровней товарооборота города и села может дать сравнение размеров продажи товаров на душу городского и сельского населения (табл. 1).

Таблица 1

Розничный товароборот государственной и кооперативной торговли в среднем на душу населения, руб. (в ценах соответствующих лет)

№ п/п	Годы	Государственная торговля	Кооперативная торговля	Отношение оборота на душу сельского и городского населения
1	2	3	4	5
1	1928	295	32	1:9,2
2	1940	2 038	394	1:5,2
3	1950	3 824	787	1:4,9
4	1955	4 238	1 175	1:3,6

При некоторой условности этих расчетов [6] результаты их со всей очевидностью свидетельствуют о неуклонном сближении уровня товарооборота города и села в расчете на душу населения.

Важным фактором сближения городского и сельского товарооборота является как высокий рост спроса сельского населения, так и увеличение размеров централизованных товарных ресурсов, направляемых для реализации в деревню. Наряду с увеличением из года в год товаров, предназначенных для продажи городскому населению, еще более быстрыми темпами увеличиваются поставки товаров для села. Так, в 1955 г. поставки основных непродовольственных товаров (ткани, швейные изделия, обувь и др.) в расчете на душу населения увеличились по сравнению с 1940 г. в городе на 79%, а в селе – на 131%. Благодаря этому размеры рыночных фондов в расчете на душу населения по городу и селу значительно сблизились по основным товарам.

Необходимо отметить значительное увеличение доли села в реализации товаров культурного и бытового назначения. Если в 1932 г. в сельских местностях было реализовано лишь 7% всех патефонов, то в 1955 г. на долю села пришлось 36% всего рыночного фонда патефонов; фотоаппаратов соответственно – 7 и 27%; мотоциклов было направлено в сельскую торговую сеть в 1937 г. 12%, а в 1955 г. – 50% всего рыночного фонда; велосипедов соответственно – 49 и 57%; швейных машин – 16 и 45%.

По мере дальнейшего увеличения производства предметов потребления будет происходить еще большее сближение розничного товарооборота города и села на базе более высокого уровня потребления как в городе, так и в деревне. Значительно сблизились с городом и товарная структура сельского товарооборота. В обороте села выше, чем в городском товарообороте, доля непродовольственных товаров, причем она систематически возрастает в послевоенные годы.

Существенные изменения структуры сельского товарооборота характеризуются значительным увеличением спроса жителей сел на непродовольственные товары, ранее потреблявшиеся в сравнительно ограниченных размерах, как, например, готовое платье, обувь, шелковые ткани, товары культурного обихода. Так, в общей сумме сельского товарооборота торговой сети потребительской кооперации продажа готового платья, белья и головных уборов составляла в 1928 г. лишь 1,4%, а в 1955 г. – 11,3%; обувь (включая резиновую) соответственно – 3,3 и 6%. Шелковые ткани в сельском товарообороте потребительской кооперации до войны занимали совершенно незначительное место (в 1940 г. 0,7%), в 1955 г. продажа шелковых тканей потребительской кооперацией составила 2,8% всего товарооборота торговой сети [11]. Благодаря повышению материального благосостояния сельского населения произошло увеличение продаж одежды и

обуви, и как следствие резко упало потребление домотканой одежды и самодельной обуви. Процесс постепенной денатурализации потребления, имеющий место в колхозной деревне, а также изменение состава сельского населения обуславливает увеличение спроса сельских потребителей на продовольственные товары промышленного производства [16]. Значительно возрастают требования сельского населения на печеный хлеб и хлебобулочные изделия. Не только рабочие и служащие, проживающие в сельской местности, но и многие колхозники постепенно отдают предпочтение не домашнему хлебопечению, а покупке печеного хлеба. В 1932 г. продажа печеного хлеба и хлебобулочных изделий в обороте сельской торговой сети потребительской кооперации занимала лишь 1,3%, а в 1955 г. – 5,7%.

Важная особенность сельского товарооборота в послевоенный период – большой рост продажи колхозам и сельскому населению товаров производственного и хозяйственного назначения. Удельный вес лишь части этих товаров – лесоматериалов, цемента, оконного стекла, других строительных материалов, шорных и обозных товаров – составил во всем розничном товарообороте потребительской кооперации в 1955 г. 5,9% против 2,9% в 1950 г. Торговля на селе товарами производственного и хозяйственного назначения превратилась в новую и притом важную отрасль сельской торговли [3]. Общая сумма продажи товаров колхозам организациями потребительской кооперации за три года (1953–1955) почти удвоилась и достигла в 1955 г. 12,5% всего оборота торговой сети потребительской кооперации.

В послевоенные годы наряду с государственной и кооперативной торговлей быстрыми темпами развивается колхозно-базарная торговля. Благодаря подъему сельского хозяйства неуклонно растет привоз колхозами и колхозниками излишков товарной продукции на колхозные рынки. Если принять индекс физического объема продажи на колхозных рынках страны в 1940 г. за 100, то в 1950 г. он составил 163, а в 1955 г. – 168. Однако темпы роста колхозной торговли в послевоенный период, особенно в 1951–1955 гг., уступают темпам роста товарооборота государственной и кооперативной торговли, в результате чего удельный вес колхозной торговли во всем розничном товарообороте страны снижается. Если в 1940 г. он составлял 14,3%, то в 1955 г. – 8,9%. Значительно большее место занимает колхозная торговля в общем объеме продажи продовольственных товаров в стране. Однако и здесь доля колхозной торговли снизилась с 20,2% в 1940 г. до 14,7% в 1955 г. В послевоенные годы быстро развивалась колхозная торговля продуктами растениеводства. Индекс физического объема продажи на колхозных рынках страны составил в 1955 г. по отношению к 1940 г. по зерновым культурам 290%, по картофелю – 294%. Продажа продуктов животноводства возросла значи-

тельно меньше: мяса и сала – на 14% к 1940 г., молока и молочных продуктов – на 32%. Незначительная роль колхозов в реализации продуктов на колхозных рынках объясняется прежде всего тем, что колхозы организованно продают основную массу своих товарных излишков государственным и кооперативным заготовительным организациям в порядке государственных закупок. Кроме того, часть излишков сельскохозяйственной продукции колхозы сдают потребительской кооперации для реализации на комиссионных началах. Комиссионная торговля сельскохозяйственными продуктами, получившая развитие с конца 1953 г., представляла собой новую, прогрессивную форму торговли того времени. Она оказывала помощь колхозам и колхозникам, обеспечивая сбыт излишков сельскохозяйственных продуктов, высвобождая их для участия в колхозном производстве, сокращая затраты

на реализацию сельскохозяйственных продуктов на рынке.

Таким образом, розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли в послевоенные годы XX века развивался разными темпами: рост товарооборота потребительской кооперации обгоняет развитие государственного розничного товарооборота. Удельный вес товарооборота потребительской кооперации во всем розничном товарообороте организованного рынка достиг в 1956 г. 30% против 25% в 1950 г. и 19% – в 1946 г. Основной причиной этого является повышение материального благосостояния сельского населения (колхозников, рабочих и служащих МТС, совхозов и промышленных предприятий, сельской интеллигенции), большой рост доходности колхозов и увеличение массы товаров, направляемых для реализации в сельскую торговую сеть.

Список литературы

1. Ван дер Вее Г. История мировой экономики 1945–1990. – М. : Наука, 1994. – 250 с.
2. Воейков М. Великая реформа и судьбы капитализма в России // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 119-136.
3. Гусейнов Р. История экономики России : учеб. пособие для вузов. – М. : Маркетинг ЮКЭА, 1999. – 352 с.
4. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
5. Кейнс Дж. Экономические возможности наших внуков / послесл. Д. Шестакова // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 60-69.
6. Ковнир В. Н. История экономики России : учеб. пособие для вузов по направл. «Экономика» и др. экон. специальностям. – М. : Логос, 2005. – 472 с.
7. Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики. – М. : Экономистъ, 2008. – 239 с.
8. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. – Ч. II. – М., 1954.
9. Наше Отечество. Опыт политической истории : в 2 т. Т. 1. – М. : Наука, 1991. – 207 с.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 215 с.
11. Орленко Л. В. История торговли : учеб. пособие по спец. «Товаровед. и экспертиза товаров». – М. : ФОРУМИНФРА-М, 2006. – 350 с. – (Высшее образование).
12. Петраков Н. Устойчивое развитие экономики России: история вопроса // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 1. – С. 8-17.
13. Смирнов С. Динамика промышленного производства в СССР и России. Ч. I, II : Опыт реконструкции, 1861–2012 годы; Кризисы и циклы, 1861–2012 годы // Вопросы экономики. – 2013. – № 6-7.
14. Тулохонов А. О пророках в своем отечестве (к 150-летию П. А. Столыпина) // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 152-155.
15. Фишер В. Европа: экономика, общество, государство 1914–1980. – М. : ВЛАДОС, 1999.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982.
17. James D. Gwartney and Richard L. Stroup, «What Everyone Should Know About Economics And Prosperity», 1993.
18. The Ancient City: A Study on the Religion, Laws and Institutions of Greece and Rome Numa Denis Fustel De Coulanges; 2001.
19. The History of England: A study in political evolution Pollard A.F.; 1912.
20. The Rise and Progress of the Standard Oil Company Montague Gilbert Holland; 2003.

E. V. Torgushina*

**Torgushina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
rina-tilt@yandex.ru*

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF COMMODITY CIRCULATION IN RUSSIA: SPECIFICS OF COOPERATIVE TRADE (1923–1956)

Keywords: history of trade, cooperative trade, development of commodity circulation in the USSR, retail turnover of consumer cooperatives.

The article considers the features of functioning of cooperative trade. In the process of development of the USSR economy the following types of domestic trade have formed: state, cooperative and collective-market. State trade dominated, and was aimed mainly at the urban population, while cooperative trade was intended for villages. State and cooperative trade together formed the regulated market of the country, with prices set by the government. The share of state trade is about 69% of total retail trade turnover; the share of cooperative trade is about 29%. Distinctive features of collective-market trade were the lack of the state plan, intermediaries and availability of prices. The share of the kol-khoz market was around 2% of total turnover. In the studied period the ratio between the various forms of trade demonstrated the increasing share of state trade, reduced importance of collective farm market and substantial stabilization of the share of cooperative trade.

This publication continues the series of articles on the history of the development of Soviet trade in general and in the city of Togliatti in particular. Modern society faced the problem of a complete lack of attention to the close historical past of separate branches of economy, although it may often help to find the root causes of the problems and peculiarities of their functioning. Such situation is unacceptable in conditions of discovering proven examples of false changing of historical facts, on the one hand, and gradual, but inevitable threat of losing the ability to obtain information from the direct participants of the past events, on the other hand.

In our opinion, it is necessary first of all to provide future generations of merchants and traders with the right to receive accurate information about interesting aspects of trade formation in our country and the city, so they would be able to form their own opinions, to consider the positive and negative experiences and draw the appropriate conclusions.

Peculiarity of the historical aspects of trade development for our city is the lack of systematic information about the Soviet period, despite the possibility to obtain such facts. However, before addressing the questions of origin and formation of the principles of Soviet trade for the city of Togliatti, we consider necessary to study the national trends in the development of this sphere for the same time period.

© Торгушина Е. В., 2015

CONTENTS

Ekonomic Policy: Strategy and Tactics

Abramova Lyubov**17**

SYSTEMATIZING OF PRACTICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES

The economic interests of the state are mainly provided by the efficiency of its fiscal policy. This process involves executive authorities of the Russian Federation on the one hand (Federal Customs Service, Federal Tax Service and others) and the subjects of taxation (legal entities and individuals) on the other hand. Since Federal Customs Service administrates a significant part of budget revenues of the Russian Federation, we should pay special attention to the comprehensive study of the volume and structure of customs duties. Fiscal function of customs service is carried out through collection of customs duties during the transition of goods and vehicles through the customs border of the Russian Federation. The purpose of this work is the statistical study of changes of customs revenues in the federal state budget of the Russian Federation since joining the World Trade Organization. The study included the following tasks:

- *To analyze the concept and purpose of customs duties;*
- *To consider the types of customs duties;*
- *To analyze the dynamics of customs payments to the federal budget.*

The methodological basis of the study is formed by the logical method of analysis and synthesis, as well as methods of grouping, statistics and forecasting.

Bashmachnikova Elena**23**

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Today's economy hardly can stay within the limits of one state. Now every state subject understands that international trade and international labor division bring mutual benefits. Foreign economic relations grow out of the interdependence of national economies, based on the system of international labor division. Thus, every country is specialized on the production of certain types of goods and services to meet the needs of the world market. Feasibility of the international labor division is due to the concentration of production of certain goods in the economy of the individual countries in order to further sell them in the world market and thus meet the needs of other countries, creating demand for this product.

Economic cooperation, including labor division, brings benefits to the states. Effective foreign economic activity of the country can provide the access to the forefront of the world economy and science, together with the economic progress. In this regard, the expansion of economic, scientific and technical links with foreign countries and the opportunities for mutually beneficial international labor division are important directions for our country nowadays. Concrete results of this activity are largely realized through the channels of foreign trade and are reflected in statistics of foreign trade.

Nechiporenko Lyudmila**30**

RELATIONSHIP OF ECOLOGY AND MACROECONOMICS

Economy and ecology are often presented in the form of unrelated disciplines. The new interdisciplinary field of knowledge, environmental economics, tries to combine the strengths of both disciplines for a sustainable future. Ecological economics addresses the issue of interdependence and co-evolution of humans, economics and natural ecosystems.

The article reveals the problem of natural capital, considered by eco-economists. Namely, the research deals with the institutionalization of the System of Environmental-Economic Accounting (SEEA), proposed by the United Nations. The System of Environmental-Economic Accounting is the international agreement on natural resource accounting, in addition to the traditional system of national accounts (SNA). SEEA seeks to integrate environmental and economic statistics.

Akasheva Valentina

33

Manina Natalya**Nikolaeva Maria**

PROBLEMS AND PROSPECTS OF USING IFRS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES IN RUSSIA

The future of agriculture in Russia largely depends on the reliability of information, which should provide a real reflection of the financial condition and performance of agricultural enterprises. This problem can be solved through preparation of financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) 41 «Agriculture». Nowadays the use of such system in Russia is rather problematic, and despite its urgency, the process of transition to IFRS is delayed.

The Purpose of the article is the study of problems and prospects of using IFRS at the agricultural enterprises in Russia.

Using econometric methods and techniques, the authors analyzed the current practice of applying IFRS 41 «Agriculture» by domestic agricultural enterprises and justified its further development. The research examines the current stage of adaptation of Russian accounting of agricultural enterprises to IFRS 41 «Agriculture», reflects the obstacles to this process, and perspectives of their elimination through step by step transition to international standards. Recommendations are provided for adaptation to Russian conditions of classification of biological assets according to IFRS 41 «Agriculture».

It was concluded that due to the numerous difficulties, arising on the path of convergence of accounting and reporting of Russian agricultural enterprises with the requirements of IFRS 41 «Agriculture», this process should go on gradually, taking into account national specifics.

Bodzhaeva Victoria

39

Slobodchikova Inna**Delikova Tatyana**

FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE SYSTEM OF INTERACTION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS STRUCTURES

In the last twenty years in Russia there was radical transformation of economic and political systems, cultural and value preferences of the population largely changed. In this situation, Russia faces the task of finding new targets of social evolution, new economic and political models and institutions to meet the challenges of our time.

Poor drafting of institutional legal, economic and organizational basis defined the relevance of this research, the purpose of which is to study the characteristics of public-private partnership as the system of interaction between government and business structures.

The article studies the influence mechanism of public-private partnership on the development of territories, which means providing the necessary development resources through partnerships. Attempt is made to work out the approach to the development of territories, using the tools of public-private partnership. Partnership objects for the state are basically immaterial: the growth and improvement of the quality of services for infrastructure and social-oriented industries; improving the efficiency of public administration; solving financial problems; development of local capital markets and markets of goods and services.

It was noted that for the private sector partnership objects are stability and increased profits; stable revenues; access to global capital markets; attracting foreign investment in the real sector of economy; tax benefits. In many respects, the authorities' attitude to business depends on the specific political interests rather than on the needs of economic development.

Authors' conclusions: the feasibility of cooperation between business and government in the implementation of development projects and programs is a prerequisite for solving various social issues for the integrated development of territories. Coordinating the efforts of government and business structures is the effective tool for economic and social development of territories, means of attracting resources in infrastructure projects.

Osipov Vladimir Mikhailov Andrey

44

FEDERAL TREASURY AS THE SUBJECT OF STATE AUDIT

The article investigates the construction of the control system of the Federal Treasury as an essential element of state financial control and identifies ways of its further development on the basis of modern information technologies.

The purpose of the work is to form a complex system of Treasury control, designed to maximize the mobilization of financial resources in the budgets of the budgetary system of the Russian Federation and to guarantee their rational use. Therefore, it is supposed to improve the normative regulation of treasury control and increase the transparency of the Federal Treasury.

The methodological basis of this publication is composed by a variety of general scientific approaches and economic research methods, including, in particular the formal-logical, comprehensive and systematic approaches; methods of differentiation and synthesis of information, expert and analytical assessments, process modeling, and others.

The work considers the role of the Federal Treasury in functioning of the budget system of the Russian Federation, as well as the importance of monitoring the use of funds of RF budget system, and the ways to improve this process. The procedure for conducting internal control in the Federal Treasury and assessing its results is suggested in the article. The authors describe the methods of inspection, carried out by audit and control department of the central office of the Federal Treasury, and the order to eliminate the shortcomings identified by auditors. The research justifies the necessity of further development of the prior and current control, exercised by the Federal Treasury; recommendations are given on the automation of treasury control.

It is concluded that for the proper formation of the budget system of the Russian Federation and its effective use it is necessary to create the unified system of Treasury control, which combines the preliminary, current and subsequent control. In order to improve the quality of this system, modern information technologies should be widely used in the control of treasury.

Shmakov Marat

52

SOME APPROACHES TO ASSESSING THE EFFICIENCY OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS

The article considers the effectiveness assessment of existing approaches to the organization of the system of state support for small and medium enterprises. The author justifies the opinion that the currently used forms and measures of state support of small and medium enterprises are characterized by their low economic efficiency. In order to obtain practical confirmation of this point of view, we suggest the assessment methodology for the effectiveness of the state support of small and medium enterprises, provided by regional (municipal) authorities in modern conditions of Russian business practices. The developed method is based on the use of index approach and involves a comparison of intensity indices of state support for small and medium businesses with the index of business activity of small and medium enterprises. On the example of the Volga Federal District the author demonstrated the practical use of the developed methodology and presented the appropriate calculations, confirming his position to some extent.

According to the author, the application of the developed technique in the relevant authorities will give an opportunity to assess the cost-effectiveness of measures undertaken by the state (municipal) authorities for the business development in their territory. Based on that, it will become possible to adjust the activities of the relevant administrative authorities, and thus to increase the productivity of support of small and medium business.

According to the results of the study, conclusion is made on the need to change the entire paradigm of state support for small and medium businesses. The basic idea should be to maximize the return from the resources, provided to support and develop small and medium businesses.

Regional development

Bazhanov Alexey

61

TRANSFORMATION OF STORE AND NON-STORE RETAIL FORMATS UNDER THE INFLUENCE OF STATE AND MARKET REGULATORS

Retail trade is the most important sector of economic activity in Russia. This is the final stage of goods transition to the personal consumption of our citizens. With the help of various retail formats different goods are delivered to the end consumer.

Trade, together with financial and banking systems, constitutes a part of the infrastructure in the market economy, without which it can not function. Basically, the market is composed by independent competing producers who wouldn't be able to either compete or make profits without resellers and trade. Thus, trad-

ing can be considered the key element of the commodity-money circulation.

The modern market is a large system of relations between producers and consumers, as well as sophisticated mechanisms of identification and coordination of their economic interests. Prerequisites for competition, bankruptcy and self-development of commercial enterprises and organizations were established with Russia's transition to the market economy. The material basis for commercial activities, entrepreneurship and business started to form intensively in the post-reform period. This process is characterized by the share of enterprises and private sector organizations, which were newly formed or privatized from the public sector and infrastructure, used for the development of non-state trading enterprises.

Currently, at federal and regional levels, the volume of consumer market and its structure largely depend on the organizational activities of retailers and paying capacity of the population.

Income from the sale of goods to the population, which can be used both for personal use and for the household, makes the retail trade turnover. Retail trade turnover is expressed in actual sales prices, including markup, value added tax and similar mandatory payments. Retail turnover is formed through the sale of goods to the population. Variety of retail formats are being used, having the important role and development prospects in Russia.

The paper considers the retail trade from the perspective of its formats. Also, based on continuous federal statistical supervision over the activities of retail organizations and companies, the author suggests identifying patterns of formation and development of retail formats by the example of Samara region.

Obtained information will help to identify the most promising retail formats.

Volkov Alexander

Volkova-Goncharova Tatyana

Chuvatkin Pyotr

66

CLASSIFICATION OF INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF RECREATIONAL AND TOURIST AREAS

The article justifies the approach to the definition of «institutional conditions for the development of recreational and tourist areas», and defines the set of most important conditions. Distinctive feature of this combination is the connection between its members with a variety of steps to ensure the sustainable development of recreational and tourist areas, including the integrated economic development, specialization on recreation and tourism industry, achievement of social and environmental competitiveness, as well as the formation of long-term expanded reproduction of the resource capacity of the territorial economy. The authors prove the possibility to use the fixing character, subject and object of institutional impact, formation level, manifestation and the nature of impact on the formation of the institutional environment as additional criteria for the classification of institutional conditions for the development of recreational and tourist areas.

Davydovich Anna

72

ASSESSMENT METHOD OF EFFECTIVENESS OF SOCIAL CATERING COMPANIES

The article describes the assessment method of the effectiveness of social catering companies and the results of testing the proposed methodology at an enterprise in Sochi. The purpose of writing this article is to develop the assessment methodology for the efficiency of social catering companies, using the matrix method, and to determine the general indicator of effectiveness evaluation.

Modern integrated approach to economic analysis of enterprises involves the extensive use of matrix method with the definition of general indicator of effectiveness evaluation.

For a basis assessment model of the effectiveness of social catering companies the author proposed the so-called «matrix table». The matrix elements became the relative indices obtained by dividing data of each column by data of each row.

The study identified: the basic blocks of the model (the company's resources, its costs and financial result); the system of basic indicators, such as profit, turnover, average number of employees, number of seats, production and distribution costs. Besides, there was build the matrix table of performance indicators for specific enterprises.

The study let us make the following conclusions: the application of the matrix method in the economic analysis allows, firstly, the overall diagnosis of social catering enterprises and identification of strengths and weaknesses in their financial and economic activities, and secondly, the generalized performance evaluation. In addition, the use of the proposed approach contributes to the improvement of analytical work in enterprises, as well as taking better current and strategic decisions, concerning the management of social catering enterprises.

Zhalsaraeva Ekaterina**76****Dugarzhapova Marina****METHODOLOGY OF ENVIRONMENTAL AUDIT FOR PROTECTED AREAS**

Modern scientific literature pays attention to the issues of sustainable ecological and economic development of territories. In order to promote competitiveness of the region, characterized by environmental limits, it is necessary to investigate its possible competitive advantages. The main idea of this research is to try to regard the environmental restrictions as a key factor to promote the development of innovative industries.

Thus, of particular interest is methodological basis for assessment of the state of territories and identifying their growth potential through environmental audit. The article considers the approaches to develop a methodology for environmental audit of protected areas, clarifies the concept of «environmental audit of protected natural territories» and provides the rationale for its use in planning the development of the territory. As the object of study we consider the region with protected areas. The authors propose to apply the environmental audit as a tool for ecological and economic management of the territory. The work clarifies the notion of environmental auditing, justifies its principles and stages in accordance with the main goal.

Results of the study are both theoretical and practical, and can be applied not only in the activities of state and local governments, but also in the justification of investment projects and organization of innovative industries.

Kara Anna**81****Ayrapetyan Lilit****MAIN DIRECTIONS OF MONETARY POLICY IN MODERN RUSSIA**

Stability and effectiveness of any country's economy depend on the ongoing monetary policy. Its main directions are provided by the country's Central Bank.

The article considers the place of monetary policy in the overall economic policy of the state, noting that it affects not only the sphere of trade, but also the production sphere. Achieving the goals of monetary policy becomes possible with the use of certain tools. The implementation of monetary policy is not limited by the use of only one tool, while the most widely used of them are changes in reserve requirements, changes in the refinancing rate, and operations conducted by the Central Bank in the open market.

It is noted that the most important factors, influencing the choice of monetary policy instruments, are macroeconomic conditions and the stage of economic development. With regard to the stage of development, Russia currently belongs to the emerging markets, characterized by weak financial system, dependence on capital flows, and so on. Unfavorable macroeconomic conditions, such as drop in oil prices, increased geopolitical risks and the implementation of sanctions against Russia, also influence the choice of the optimal tools.

The study of scientific literature in the field of monetary policy, namely the works of N. K. Kuchukov, K. Zh. Sadvokasova, M. V. Pavlov, V. V. Buzhinov, N. N. Trenev, F. A. Kairov, D. A. Gokonaeva and O. S. Sukharev, let us determine the three priorities of monetary policy in modern Russia: providing low and predictable inflation, financial sector development, providing stability of the financial sector under conditions of high volatility of capital flows.

Kurilova Anastasia**87****Iskoskov Maxim****Rudenko Alexander****Kurilov Kirill****ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD AUTOMOTIVE INDUSTRY**

Predicting the automotive market behavior, as well as the assessment of possibility of negative dynamics of the market sales, is very important for automobile manufacturers. Formation of such objective forecasts will help to choose the most appropriate time to start new investment projects, based on the generated forecasts. It should be noted, that formation of short- and medium-term forecasts is as necessary as the long-term ones. Automotive industry is also a major source of state revenue for the majority of countries. Long-term forecasting (over three years) is necessary for effective management of the company, including such instruments as the investment policy, the policy of development of new vehicle models and the policy of choosing the optimal time to enter the market with new developments. The article considers the dynamics of the global automotive market and the Russian automotive industry for different time periods. Besides, on the basis of analysis data, the authors identified possible methods for predicting the development of the global automotive industry. This article was prepared as part of state program task No. 1120.

Nechitailo Alexander**Gnutova Anna****Nechitaylo Sergey**

RAISING MOTIVATION OF STUDENTS TO OBTAIN HIGH COMPETENCE THROUGH COMMERCIALIZATION OF THE RESULTS OF THEIR EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC ACTIVITY

The article considers the practicability of establishing educational and scientific co-working center in order to raise students' motivation for research work during university studies. The authors propose to create conditions for implementation of research results with the possibility of their commercialization. Scientific co-working center should have

additional flexible organizational and consulting capabilities, creating conditions for implementing the results of students' research work up to their commercialization.

The work features the draft scheme of suggested educational and scientific co-working center, where the authors introduced additional structural elements in addition to the standard components. These innovative elements help to transform the static organizational structure into the free one, acquiring one or another form, depending on the external environment and the appearing challenges. The main advantage of free systems, compared to the static ones, is that they are able to quickly respond to changing external conditions. In the proposed structure the functional division is substituted by mixed, innovation-oriented approach. The emphasis is made on professionalism, initiative and self-government of structure members.

The main objective of such free structure is to ensure optimal interaction in the chain «student – head of scientific research – university consulting – prototyping – introduction of innovation» in order to create conditions for the subsequent commercialization of specific innovations, according to standard procedure.

Considering the experience of the Samara State Aerospace University in the use of their industrial research laboratories and educational-experimental factory, in the framework of the above structural scheme of innovative educational and scientific co-working center, the authors propose the organizational-economic mechanism of its implementation. The basis for such mechanism should be the established system of university research grants and consulting services for students.

Slobodchikova Inna**Bodzhaeva Victoria****Nimgirov Alexey****Mandzhiev Arslan**

DEVELOPMENT AND EFFECTIVE USE OF INTELLECTUAL CAPITAL OF UNIVERSITY IN THE REGIONAL ECONOMY

The article notes that the regional university serves as the locomotive for scientific, technical and socio-economic development of the region, and the center of formation and development of scientific, educational, industrial and innovative potential of the region. Regional universities are primarily oriented to the needs of regional enterprises and organizations of various industries and authorities. They are aimed at implementation of higher education programs, demanded in a particular region; at conducting basic and applied researches, relevant to the region. The work considers the problems of development and effective use of the university intellectual capital in the regional economy; characterizes the current state and development level of the intellectual capital of a regional university. The authors formulated the need to organize the management of intellectual capital to guarantee its improvement and effective use; described directions to apply the intangible assets accumulated by universities. The paper describes the role of knowledge, information, contribution of science and education into the formation of innovative economy. At the same time higher education institutions play an important role in socio-economic development of the region, in the formation of innovative economy, in providing professional human resources. The research defines the role of intellectual potential of young people in the regional development; it is shown that the effective use of intellectual resources makes it possible to obtain competitive advantages, and that the transition to innovations implies support for talented young people, providing conditions for creativity and self-realization. The article features the evaluation system for the intellectual capital of university, which will provide its measurement and subsequent management within the institution. Quantitative and qualitative assessment of intellectual capital will form long-term strategy of the institution and can be used as a tool to assess the pace of scientific and innovative development of the university.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

Appanova Yulia**105****HUMAN RESOURCES AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF COMPANIES PROVIDING BUSINESS SERVICES**

Current economic situation in the region is unpredictable and influenced by a large number of destabilizing economic factors. Companies providing business services are facing a large number of problems, concerning not only maintaining of high performance, but also the opportunity to stay on the market. Therefore, at the present development stage of regional economy, the issues of sustainable development of the company in the long term become very important. The relevance of achieving this state is due to the fact that company's sustainable development lowers the risks of unplanned results of its activities.

Effective means of achieving sustainable development not only allow enterprises to adapt to the adverse factors of external and internal environment, but also to constantly evolve and improve performance. The possibility of sustainable development of companies, providing business services, mainly depends on the severity of problems they face.

The article identified and systematized problems hindering the sustainable development of companies providing business services. The author highlighted key types of resources in the resource portfolio of business service companies. The research proved the dominant role of human resources as the source of formation and development of resource portfolio of business service companies.

In modern conditions the most important direction for the successful operation of business service companies is the development of human resources; it is especially important in the context of rapid obsolescence of skills and knowledge, losing their relevance in a short time. This creates conditions for accelerating the development of competence-adaptive approach to human resource management.

Valiev Shamil**111****Sedakov Dmitry****Valiev Maksim****SOME APPROACHES AND MECHANISMS FOR ADDRESSING THE PROBLEM OF NON-PAYMENTS IN THE HOUSING SECTOR**

Every Russian family has to pay for housing and communal services on a monthly basis. Over the past 17 years, rates for communal services for the population increased by more than 20 times. At the same time, the incomes per capita increased by fifteen times – from 1660 rubles per month in 1999 to 25,187 rubles in the first quarter of 2015, while prices in Russia grew more than five times for the same time period. Prices for communal services grow considerably faster than the average price increase in the country. As a result, the share of expenses for communal services almost doubled over these years and became a significant cost to the family budget. Mostly it has affected low-income people. For them, especially for large families, single pensioners, the disabled and the unemployed, utility costs are now the major budget expense (i.e. 1/5 of the monthly budget).

The article considers the problem of high debts for housing and communal services, associated with increased rates and the reduction of incomes. This issue is so important that the government again and again designs the laws to overcome the growing indebtedness in the field of housing and communal services. Thus, the authors present their vision of solving this problem. With implementation of the projects to reduce the fees for utility services, proposed by the authors, they can be partially or fully compensated from the funds accumulated by the property owners of apartment buildings through commercial activities. This decision will lead to improving the quality of housing and communal services, debt reduction in this area and will relieve the state of solving the most acute problems of housing and communal services.

Gorobets Roman**119****BACKGROUND AND CONDITIONS OF OUTSOURCING IN THE RESORT ORGANIZATIONS**

The current situation in the market of resort and spa services is due to the changes, taking place as a result of adaptation of such companies to the changing conditions of economic and political systems. Crisis of the administrative system of management and regulation, as well as transformations taking place in the socio-economic field in the 90-ies of XX century created conditions for radical changes in the resort area. As a result, over the past two decades, there is a slow adaptation of spa companies of all forms of ownership to the market economy conditions.

The purpose of this work is to study the preconditions of introduction and use of outsourcing technologies

in spa organizations.

To study the indicated issues we used a combination of methods from the field of economics and business management, comparative analysis and systematic approach. Scientific works of domestic and foreign authors on the study of organizational problems of outsourcing served as information and theoretical basis for writing this article.

On the basis of identified prerequisites for outsourcing in spa sphere, we formulated favorable conditions and advantages of its application in order to increase the efficiency of spa organizations. The authors determined causes and factors contributing to the use of outsourcing by enterprises of spa service in accordance with the circumstances and market trends of their operation and management, as well as conditions for the effective implementation of outsourcing project.

The use of outsourcing in the activities of spa companies is a promising direction to improve their efficiency and ensure the sustainable development of the national health resort industry.

Egorova Stella Klimenko Igor

124

STATISTICS OF CLUB BUSINESS DEVELOPMENT IN MOSCOW AND ST. PETERSBURG

The article analyzes the development of club business in the Russian Federation based on public statistics in Moscow and St. Petersburg for the 2010–2014. The analysis highlights the main categories of commercial entertainment clubs, represented on the main advertising Internet sites (Afisha, Advizzer, PC Music and Zoon). Novelty of the study lies in the fact that the analysis of statistics on club business in Moscow and St. Petersburg and in Russia was not carried out yet. There are market researches on individual segments, but there are no complex studies, which would cover the statistics of development for individual segments, and club business in general.

The article determines the causes of the incompleteness of statistical information on club business, as well as the problem of forming the classification and segmentation of the club business in surveyed cities. The authors have determined the impact of the identified problems of incompleteness and reliability of the initial information on further statistical analysis. The study assesses the dynamics of club business for the main types of commercial clubs (music clubs, billiard clubs, paint-ball clubs, bowling clubs and karaoke clubs) in Moscow and St. Petersburg. Besides, assessment is made concerning the availability of clubs for the number of residents in each city. The basic differences were found in the structure of the club business in each city, including the assessment of availability of clubs to the public.

Results of the research, carried out in the article, can be used as the basis for determining directions of club business development in the considered cities, as well as in other cities of Russia.

Moryakova Anastasia

128

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF MANAGEMENT PROCESSES AT SERVICES COMPANIES: VALUE AND SOURCES OF INFORMATION SUPPORT

High turbulence of the economic environment determines the value and explains the demand for high-quality information support for economic and mathematical modeling of management processes at the enterprises of service sphere. The purpose of this research is to describe the directions, parameters and design features of information support for economic and mathematical modeling of management processes, as well as to offer alternative sources of information support for economic and mathematical modeling in the development of assessment model of the impact of management functions of providing services on the level of customer satisfaction. Methodological basis of this work is composed by general scientific methods, fundamental scientific methods (empirical generalization method, method of the study of causality), structuring method and grouping method. The result of this research is the identification of possible sources of information support of economic and mathematical modeling in the development of assessment model of the impact of management functions of providing services on the level of customer satisfaction. Practical significance of the work contributes to the development of information support of economic and mathematical modeling of process management at the enterprises of service sphere. Application of acquired results is determined by the possibility of using them for further scientific and methodological researches in the field of economic and mathematical modeling of process management at the enterprises of service sphere, in particular, and process management of providing services at the enterprises of service sphere, in general. Grouping of alternative sources of information support of economic and mathematical modeling in the development of assessment model of the impact of management functions of providing services on the level of customer satisfaction according to certain administrative functions allows organizing and systematizing the process of gathering the necessary information. It also helps to rank the importance of various sources of information support, correctly and effectively organize the process of information support of economic and mathematical modeling.

Sycheva Ekaterina**134****DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL AND TERMINOLOGICAL APPARATUS OF CUSTOMS SERVICE**

International trade in modern conditions is the most important driving force for economic prosperity and sustainability of economic systems. Thus, it is important to note that the customs services are services, related to the activities of exporters and importers. Customs authorities provide services not only to the subjects of foreign economic activity at a certain stage of foreign trade transactions, but also to the state, performing the functions of regulation, protection of economy, public health and environmental protection.

It should be noted that the definition of «customs service» is considered at national and international levels. To approach the notion of «Customs Services» we studied the definition of «service», using the research method. We also compared the definitions of foreign and Russian authors in scientific literature, and thus formulated the concept of «service».

The objective of this study is to develop a broader definition of «Customs Services» as they belong to essential services, supporting the process of foreign trade of exporters and importers. The relevance of this topic lies in optimization of customs procedures, increasing their transparency, introducing the practice of informing and consulting participants of foreign trade, as well as the development of customs infrastructure and increasing its capacity. These measures, together with modernization of technical equipment of checkpoints across the state border of the Russian Federation, contribute to creating favorable conditions for foreign trade, improving the quality of customs services to businesses and individuals, as participants of foreign trade, and have an impact on the growth rate of economic development, business activities and general welfare.

Trifonov Igor**140****MODERN FEATURES OF SERVICE DEVELOPMENT**

It is difficult to imagine the developed economic society without independent, economically developed system, which is the economic mechanism of the complex of national economic sectors, specializing in providing various services. This system is called the service sector.

Considering the development of the Russian economy, experts also note that its growth is not possible only with the help of raw material sector and the processing industry. Service sphere can and must increase the contribution to the economic growth.

In recent years, Russia's economic growth is mainly provided by the rapid development of service industries. Today, the service sector in Russia has doubled in comparison with 1990. In modern conditions, the growth of this sector is mainly due to the development of new industries: Internet technology, mobile communications, banking, legal and notary services, development, advertising, consulting, marketing, brokerage and so on.

The article includes the following topics: 1) Assessment of the role of the service sector in modern society; 2) Structure of the Russian economy on the number of employees; 3) Territorial distribution of the turnover in the service sector by federal districts of the Russian Federation; specific structure of services in the Russian Federation; 4) Data on wages in individual segments of the service sector; 5) Current negative trends in social and economic development of the country, which reduce the efficiency of the service industries.

Enterprises**Alyabieva Elena****145****TYPES OF CORPORATE CULTURE OF ORGANIZATIONS**

Management of a modern organization cannot be effectively implemented without taking into account the peculiarities of its corporate culture. Despite the fact that abroad this trend was true already in the early 1980s, the peak of Russian interest to this topic may be observed only at the present time. Most successful organizations in the country are actively introducing corporate rules and standards into the management system; develop codes of ethics for company members. The requirements for HR managers have changed accordingly, as now they must possess the necessary knowledge in the field of corporate culture.

Formalization of the corporate standards of behavior becomes particularly relevant with the growth of the organization when its leaders are no longer able to personally know everybody in the staff and evaluate their compliance with the «spirit» of the organization. Corporate culture is formed spontaneously, which is reflected, in particular, in how its creators select the staff. But when the organization grows, Charisma of its owners or managers is not enough to unite the team. They do not have time to talk personally with each employee, so a filter is needed for the admission of new people, loyal to the company. Under these conditions, employees do not have clear guidelines on what they should do, what exactly are their responsibilities, with whom and how to communicate, what is their role in the organization.

Vasilchuk Olga

149

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF MANAGEMENT ACCOUNTING FOR MANAGEMENT OF COST OF SERVICES IN AUTOMAKER DEALERSHIP CENTERS

To solve the problem of the optimal estimate of sales and assessment of service costs, the economic entities should develop economic mechanism for the management of service costs. The economic mechanism of management of service costs is required for the economic entities in order to form the internal market environment, providing rapid response to constantly changing price reaction of external market. The target calculation method is currently the most relevant for automaker dealerships centers.

In conditions of declining sales volumes automakers need to develop a set of measures aimed at optimizing and improving the efficiency of dealerships. This is directly connected to the development of management accounting and taking sound management decisions, based on the information and analytical support of management accounting in order to control the cost of services in automaker dealerships centers.

Application of various concepts of service cost management in the automaker dealerships centers is related to the fact that sustainable development of economic entities requires the management model, providing the optimal ratio of expenses and income of the organization, as well as the rational system of taxation, taking into account peculiarities of the activities of the economic entity.

The control system of automaker dealerships most frequently uses the system of formation of the contract value of commodity groups and services, depending on the rate of profit, stipulated in contracts for the right to sell the vehicles; so it is advisable to develop the system of information and analytical support. Thus, in order to optimize the service costs for automaker dealerships, it is necessary to develop and implement the system of information and analytical support of management accounting.

Gordeeva Olga

155

CORPORATE IMAGE: FORMATION TECHNOLOGIES

Success of the organization consists of many factors; it also depends on the existing or generated image of the company. Now every company really seeks to be noticed among the similar ones, to be recognized and to have certain repu

tation. That is why the word «image» is so widely used nowadays. Images enter into people's consciousness, fill all spheres of human activity and largely determine the behavior of people.

Either way, image as a social and psychological phenomenon influences the activities of any organization. For a long time companies did not care about their image, putting marketing in the first place among the purposes of advertising campaigns. Image is always socially conditioned; it has an active influence on public opinion, strongly affects the results of business activity. Special attention should be paid to the concept of feedback in the process of creating the image.

Thus, the article is relevant, because in the market conditions the development of company's corporate image is one of the main ways of forming its reputation. The company acquires additional competitive advantages, enabling the company owners not only to obtain extra investment sources, but also to raise the market value of the company and its profit, as the main indicator of business activity.

The problems of formation and the essence of company's image are widely studied in the West. In domestic science until the end of the 80's similar researches were conducted as part of the psychology of propaganda, mass communication, social cognition. Generally, the domestic science has a significant base for profound studies of image, as it is not new to us, but has recently become urgent.

The purpose and objective of this article is to analyze the development and formation of the corporate image in Russia. Strong corporate image becomes a necessary condition for achieving sustainable and long-term business success. Strong image of the organization provides it with certain power in the market, as it has lower sensitivity to the prices. Strong image reduces the substitutability of goods, and thus protects the organization from attacks of competitors and strengthens its position with respect to substitute products. The strong image of the company gives the access to various resources: financial, information, human, etc.

Muravitskaya Natalya

159

Adusheva Anastasia

ISSUES OF PLANNING IN AUDIT

Particular attention in the audit planning should be given to internal control procedures of the audited company. The main provisions of the internal control system must be set out in a separate document, and references thereto should be given in the accounting guidelines. Pre-planning investigates the process of periodic updates of documentation and annual presenting of reports to the Board of Directors on the functions of accounting and control. The article features the main problems, arising during audit planning. The study of the structure of the cost of production (works, services) allows auditors to identify additional problems and formulate questions to address during the calculation of complexity of audit program and plan. This is aimed at the study and analysis of the reasonableness of costs incurred, costs routing and calculation, and the legality of

expenditure in terms of RF civil and tax laws. Audit evidence gathered during this phase of audit planning is recorded in the working papers. Documentation should clearly indicate the auditor's understanding of client's business and the industry in which the economic entity operates; audit risk assessment, consideration of issues of importance, preliminary assessment of the internal control structure and assessment of potential fraud. Based on the discussion of internal control and audit results concerning sales and procurement transactions, you plan the audit, based on the controls instruments, found at this stage of the audit. At the stage of review of the internal control, understanding of the system is acquired and control tests are carried out to assess the level of control risks, which will be used later during the further tests.

Rastegaeva Fania

163

Sahirova Irina

Knyazeva Irina

CREATION OF RISK-ORIENTED INTERNAL CONTROL:

ANALYSIS OF LEGISLATIVE BASE

Today, the concept of «internal control» acquires a new meaning for many economic subjects. Demand for construction and improvement of internal control system in the companies is associated with the development of the national accounting system and new ways of doing business, with changes in operating conditions and economic relations with partners. It is also stipulated by the introduction of sanctions by a number of states, the embargo of Russia, closed market of foreign capital for leading national credit organizations and reorientation to new markets. Thus, Russian organizations face a growing number of risks of different level. In conditions of unstable economic situation, the economic subject in its activities needs to reduce risks, which becomes possible through the organization of optimal system of internal control.

In international practice, the area of risk management is actively combined with the internal control system. Adoption of International Financial Reporting Standards by the RF Ministry of Finance, and other processes of international integration have become the starting point for active legislative reformation in the field of accounting and auditing (internal and external), including expanding the legal framework for determining risks. The study concludes that it is necessary to further improve the legal base for the introduction of risk-oriented internal control system.

Sergeyeva Lyudmila

170

FACTORS OF CAPITALIZATION OF HUMAN RESOURCES

This article considers the issues related to capitalization of human resources (HR). Relevance of the topic of HR capitalization and the existing controversy, associated with the problem of determining the factors of HR capitalization, are due to fact that knowledge and creativity are recognized as economic categories.

The purpose of this work is to examine characteristics of the capital, which we call «human capital» (HC). Any programs and projects should be based on the use of certain resources. The basis of everything in this world is knowledge, generated by humans. Capitalization as generalized indicator of the economic condition of the object, characterizes the state of the object, and largely determines the development pace of the national economy as a whole, so it is important to evaluate the development potential of the object, i.e. the potential of human resources.

Considering the intellectual capital as production factor, most researchers give the main role to one of its component, which is the human capital, formed in conditions of transformation of labor resources into creative form.

In addition to traditional methods of capital assessment, other methods of evaluating the HR capitalization are applied in the article. Each model represents the problem of assessing human resources, concerning its features, and has been criticized for some particular aspect. Speaking about the HR capitalization, we face the questions about the market value of human capital, the factors determining the capitalization, and identifying the company's role in transformation of human potential into human capital.

The paper analyzes the factors determining the market value of the HC. The author considered the distinctive features of the HR capitalization, and showed the company's role in transformation of human potential into human capital.

Torhova Anna

175

STUDY OF INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT IN MODERN ENTERPRISES IN THE PROCESS OF INTEGRATION INTO THE WORLD BUSINESS COMMUNITY

The study focuses on the development of theoretical basis and technology of intellectual capital management. The purpose of this research is to develop methodological approaches to the accounting and evaluation of intellectual capital in the structure of intangible assets. The author justifies the dependence of innovative component of the company from the interaction with the intellectual capital and increasing the investment attractiveness of the business.

The research features the development of the system of indicators to measure the company's intellectual capital. Attempt was made to standardize the organizational and administrative procedures for the development of forms of accounting and assessment of intellectual capital.

In particular, the study examines the problems of measuring intellectual capital not only in terms of the financial aspect, but also from the standpoint of corporate and strategic management.

Scientific novelty of the research is the development of complex management methodology of intellectual human capital, which allows creating effective mechanisms and tools of intellectual support of business processes of industrial enterprises with the most efficient allocation of resources and costs.

Points of view

Korchagin Pavel

181

PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF MANAGEMENT

Formation of management caused the transformation of production into social organisms, which are forced to constantly evolve in response to competition. There formed artificial and natural bodies, providing such development (the study of internal and external environment of the enterprise, receiving and analyzing information, design and modeling of these environments, introduction of developed projects and plans, communication between the organization's employees, their self-determination and self-organizing as individuals). What is the definition of management? Can it be defined as the activity over another activity, social body, decision-making or goal-setting? (V. S. Kirpichev wrote that the essential feature of management is the goal-setting, conscious influence of the management subject on the system under control.) Thus, the essence of management cannot be expressed in the above notions; the essence of management is the development of enterprises (companies, corporations, institutions). In this case the development is understood on the one hand, as activity (research, design, modeling, introduction, the restructuring of production, working with people and so on), and on the other hand, as the life of the social organism (communication of employees, self-identity, formation of a common vision of situations and tasks, natural reaction to the conditions of internal and external environment, etc.).

Torgushina Ekaterina

184

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF COMMODITY CIRCULATION IN RUSSIA: SPECIFICS OF COOPERATIVE TRADE (1923–1956)

The article considers the features of functioning of cooperative trade. In the process of development of the USSR economy the following types of domestic trade have formed: state, cooperative and collective-market. State trade dominated, and was aimed mainly at the urban population, while cooperative trade was intended for villages. State and cooperative trade together formed the regulated market of the country, with prices set by the government. The share of state trade is about 69% of total retail trade turnover; the share of cooperative trade is about 29%. Distinctive features of collective-market trade were the lack of the state plan, intermediaries and availability of prices. The share of the kolkhoz market was around 2% of total turnover. In the studied period the ratio between the various forms of trade demonstrated the increasing share of state trade, reduced importance of collective farm market and substantial stabilization of the share of cooperative trade.

This publication continues the series of articles on the history of the development of Soviet trade in general and in the city of Togliatti in particular. Modern society faced the problem of a complete lack of attention to the close historical past of separate branches of economy, although it may often help to find the root causes of the problems and peculiarities of their functioning. Such situation is unacceptable in conditions of discovering proven examples of false changing of historical facts, on the one hand, and gradual, but inevitable threat of losing the ability to obtain information from the direct participants of the past events, on the other hand.

In our opinion, it is necessary first of all to provide future generations of merchants and traders with the right to receive accurate information about interesting aspects of trade formation in our country and the city, so they would be able to form their own opinions, to consider the positive and negative experiences and draw the appropriate conclusions.

Peculiarity of the historical aspects of trade development for our city is the lack of systematic information about the Soviet period, despite the possibility to obtain such facts. However, before addressing the questions of origin and formation of the principles of Soviet trade for the city of Togliatti, we consider necessary to study the national trends in the development of this sphere for the same time period.