

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ЭКОНОМИКИ ЭНЕРГЕТИКИ

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XI Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 18 декабря 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2015

ББК 65.207я431
УДК 338.49:339.92
И 742

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Чернов С.С.**, заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), к.э.н., доцент – *председатель*.
- Китущин В.Г.**, профессор кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), д.т.н., профессор.
- Ахророва А.Д.**, профессор кафедры Экономики и управления производством, заведующий лабораторией «Чистая энергия» Таджикского технического университета им. М.С. Осими (Республика Таджикистан, г. Душанбе), д.э.н., профессор.
- Хечоян Т.Б.**, проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).
- Мергалиева Л.И.**, заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.
- Комарова И.В.**, заведующий кафедрой Финансов и кредита Бердянского университета менеджмента и бизнеса (Украина, г. Бердянск), к.э.н., доцент.
- Дулесов А.С.**, заведующий кафедрой Информационных технологий и систем Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова (г. Абакан), д.т.н., доцент.
- Мингалева Ж.А.**, профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор.
- Баранов В.В.**, профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.
- Дохолян С.В.**, заведующий отделом структурных преобразований экономики Института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра РАН (г. Махачкала), д.э.н., профессор.
- Минакова И.В.**, заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.
- Городнова Н.В.**, профессор кафедры Правового регулирования экономической деятельности Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург), д.э.н., доцент.
- Белюсова С.В.**, заведующая лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра Сибирского отделения РАН (г. Иркутск), к.э.н., доцент.
- Сенченко Е.В.**, заведующая лабораторией кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск) – *секретарь оргкомитета*.

И 742 **Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сборник материалов XI Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. – 180 с.**

ISBN 978-5-7782-____-

В сборник вошли материалы секций: «Состояние и перспективы развития национальной экономики», «Глобальные тенденции экономического развития», «Состояние и перспективы развития региональной экономики», «Природно-ресурсный потенциал экономики и регионального развития», «Инновации в современном мире», «Состояние и перспективы развития отраслей экономики», «Финансы предприятий инфраструктурных отраслей экономики», «Налоги и налоговая политика в инфраструктурных отраслях экономики», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Проблемы государственного регулирования инфраструктурных отраслей экономики», «Проблемы энерго-, ресурсосбережения и повышения энергоэффективности», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятиями, отраслями, комплексами», «Проблемы развития малого бизнеса в России и за рубежом», «Социальные проблемы в рыночной экономике».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru (договор на размещение материалов конференции в РИНЦ № 475-08/2013 от 7.08.2013).

**ББК 65.207я431
УДК 338.49:339.92**

© Коллектив авторов, 2015
© Новосибирский государственный
технический университет, 2015

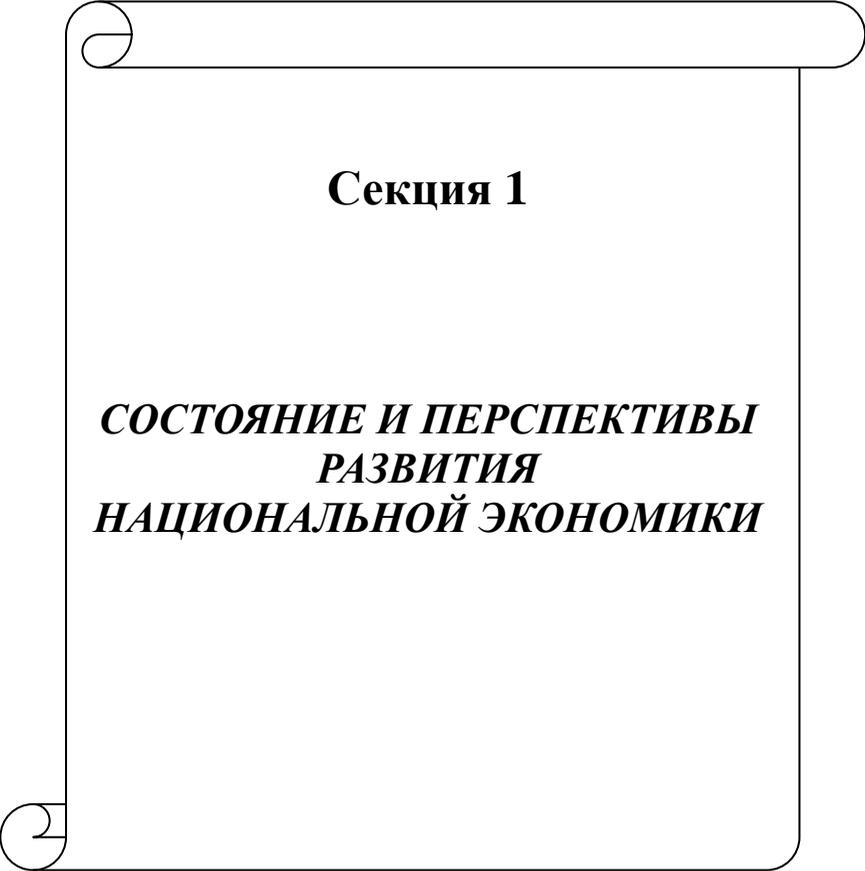
ISBN 978-5-7782-____-

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	6
<i>Аксененко Н.В.</i> Теоретические аспекты экономической безопасности страны в контексте развития национальной платежной системы	7
<i>Антонова Н.Л., Зайцева Е.А.</i> Продовольственное эмбарго: новое препятствие или путь развития?	11
<i>Баранов Е.А.</i> Перспективы развития национальной экономики России	17
СЕКЦИЯ 2. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	22
<i>Го Линь</i> Этапы эволюции государственного сектора экономики Китая	23
<i>Фохрисламова Е.И., Фомичева Т.</i> Оценка уровня развития человеческого потенциала в России и мире	27
СЕКЦИЯ 3. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	32
<i>Лужных М.И.</i> Таможенная статистика внешней торговли Кемеровской области	33
СЕКЦИЯ 4. ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ И РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	37
<i>Соловьёва М.В., Спиридонова Т.Е.</i> Современное состояние и основные проблемы развития производства цветных металлов в России	38
СЕКЦИЯ 5. ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	46
<i>Глаголева И.В.</i> Индивидуальные инвестиционные счета как инновационный инструмент инвестирования на российском финансовом рынке	47
СЕКЦИЯ 6. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ	50
<i>Ревинская Л.Ю.</i> Российская черная металлургия: состояние и перспективы развития	51

<i>Шавырин Н.В.</i> Исследование процессов реформирования ЖКХ г. Калуги	57
СЕКЦИЯ 7. ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Ломиковская Д.И., Стародубцева О.А.</i> Основные направления оптимизации денежных потоков	66
<i>Пирогова О.Е.</i> Выявление факторов стоимости торгового предприятия	70
<i>Тезикова Н.В.</i> Управление финансовой устойчивостью в ООО «ГД «Технохиммаш»	75
СЕКЦИЯ 8. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ	
<i>Свистун С.П., Новиков А.А.</i> Совершенствование налогообложения доходов физических лиц в современной России	90
СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	
<i>Кречетников К.Г., Евушко Ю.Э., Савицкая Д.И.</i> Организация и аттестация рабочих мест в России	97
<i>Кязжин М.С.</i> Определение нормативных затрат на организацию корпоративного питания	101
<i>Подольская В.А.</i> Эффективность работы менеджеров организаций АПК Воронежской области	105
<i>Правосудова А.Э., Лаврушина Е.Г., Кийкова Е.В.</i> Выделение логистической подсистемы на предприятиях промышленного птицеводства	109
<i>Свороб Н.С., Сенченко Е.В.</i> Собственный капитал коммерческого предприятия: общетеоретический аспект	114
<i>Фахрисламова Е.И.</i> Характеристика экономических показателей развития коммерческого предприятия угольной промышленности Кемеровской области (на примере ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь»)	124

СЕКЦИЯ 10. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ	132
<i>Родионов К.В.</i> Риски и рентабельность опасного производства	133
СЕКЦИЯ 11. ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГО-, РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ	139
<i>Нестеренко А.А.</i> Статистическая оценка тенденций потребления электроэнергии в разрезе региона.....	140
СЕКЦИЯ 12. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ.....	145
<i>Парисеева П.В.</i> Совершенствование деятельности издательско-полиграфического комплекса на базе модернизации информационных потоков	146
<i>Рыбальченко Ю.С.</i> Особенности внедрения автоматизированных систем управления	149
<i>Сенченко Е.В.</i> Зарубежный опыт организации электронной коммерции	153
СЕКЦИЯ 13. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	161
<i>Антонова Н.Л., Горяйнова В.А.</i> Состояние и проблемы развития малого бизнеса в ХМАО-Югре	162
СЕКЦИЯ 14. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	168
<i>Васильченко И.А., Формулевич Я.В.</i> Разработка и реализация социально-экономического бизнес-проекта «Организация тепличного хозяйства «Висячие сады».....	169
<i>Иванова А.А.</i> Разработка и реализация социально-значимого проекта «Улыбка счастья»	171
<i>Некрасова Е.Н., Формулевич Я.В.</i> Разработка и реализация социально-экономического проекта «Уникальные сувениры из угля – бренд Кузбасса».....	175

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 1

***СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ***

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

© Аксененко Н.В.*

Южно-Российский гуманитарный институт, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты экономической безопасности страны в контексте развития ее платежной системы. Определено, что платежная система является одним из важных факторов экономического суверенитета. Также рассмотрено влияние развития национальной платежной системы на теневой сектор экономики. Получены выводы о том, что развитие национальной платежной системы способно оказать позитивное влияние на внешнеэкономическую безопасность путем перехода на обслуживание платежей внутри страны (НСПК), а также на внутреннюю экономическую безопасность путем противодействия коррупции и теневой экономике.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономический суверенитет, национальная платежная система, национальная система платежных карт, теневая экономика.

Экономическая безопасность – одна из самых значимых составляющих национальной безопасности, и поэтому является важной проблемой современной экономической науки и предметом исследования, представленного в данной статье.

Проблема экономической безопасности является одной из самых хорошо изученных в современной экономической науке, как в российской (труды Л.И. Абалкина, В.К. Сенчагова, А.И. Вольского), так и в зарубежной (А. Гринспен, М. Вудфорд, Ч. Фридман). Одной из основных причин этому послужила значимость данной категории в системе национальной безопасности.

Однако, платежная система как фактор экономической безопасности исследовано мало. Это связано с тем, что данный фактор не является основополагающим, его влияние постепенно усиливалось по мере интеграции России в международные экономические отношения и развития внутренней финансовой инфраструктуры. Этот факт, а также угроза экономическому суверенитету, связанная с санкциями в отношении РФ, определяет актуальность исследования платежной системы как фактора экономической безопасности.

Одно из популярных определений этой категории принадлежит Л.И. Абалкину: «экономическая безопасность – совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [4].

* Аспирант кафедры Экономики и финансов.

На основе этого определения и ряда других можно сделать вывод о том, что экономическая безопасность содержит три составляющих: экономический суверенитет, стабильность и потенциал для развития.

Поскольку национальный интерес невозможно отстаивать без суверенитета, можно сказать, что суверенитету принадлежит главенствующая роль в триаде экономической безопасности.

Проблема экономического суверенитета остро стояла для России на протяжении всего современного этапа развития. Это связано прежде всего с экспортной ориентацией национальной экономики. Системная зависимость от цен на некоторые товары (прежде всего энергоносители) приводит к тому, что манипуляция этими ценами угрожает ослаблением экономики и может быть использована как инструмент политических манипуляций.

Национальная платежная система на текущем этапе развития довольно сильно зависит от международной платежной инфраструктуры. Эта зависимость выражается в двух аспектах:

- 1) зависимость розничных платежей от международных платежных систем Visa и MasterCard;
- 2) зависимость банковских переводов от международной системы SWIFT (как трансграничных, так и валютных переводов внутри страны).

После отключения ряда российских банков от международных платежных систем была создана Национальная Система Платежных Карт, которая на данный момент проходит тестирование [7]. Эта мера была направлена на достижение экономической безопасности в сфере розничных платежей.

Нетрудно понять, что приостановка обслуживания карт окажет негативное воздействие на национальную экономику. Прежде всего это затронет розничные продажи в крупных торговых сетях и интернет-торговлю. Временная неспособность принимать платежей по картам моментально снизит продажи и вынудит предприятия искать другие способы процессинга.

Однако, последствия полного отключения банков от международных платежных систем вряд ли станут катастрофическими. Согласно исследованиям ЦБ, платежи наличными по-прежнему преобладают в структуре розничных платежей. Большая часть платежей по картам представляют собой снятие наличных (рис. 1). Это означает, что в течение некоторого времени платежи по картам международных платежных систем будут замещены платежами наличными (если к тому времени НСПК еще не будет запущена).

Тем не менее, в краткосрочном периоде экономике может быть нанесен некоторый ущерб. Ряд компаний недополучит часть выручки, возникнут проблемы в банковской сфере, связанные с выпуском и обслуживанием кредитных карт, возможен временный дефицит наличных денежных средств у банков. Возможна паника населения и массовое изъятие наличных денежных средств, нарастание социальной напряженности.



Рис. 1. Структура операция по платежным картам в РФ в 1 полугодии 2015 г.

Источник: данные ЦБ РФ [8].

Однако, учитывая, что НСПК уже находится на стадии тестирования, угрозу отключения банков от систем VISA и MasterCard можно считать в значительной степени нивелированной, чего нельзя сказать об угрозе отключения от SWIFT.

SWIFT не является платежной системой в смысле, определяемом законом РФ «О национальной платежной системе», больше всего для нее подходит определение процессингового центра [1]. Российская банковская система довольно тесно интегрирована с SWIFT. На сегодняшний день значительная часть транзакций в валюте внутри страны проходит через иностранные корреспондентские счета и использованием этой системы.

Однако, в декабре 2014 ЦБ разработал систему, позволяющую рассчитываться банкам в формате SWIFT, используя при этом корр. счета в ЦБ. Такая мера позволяет обезопасить от отключения России от SWIFT по крайней мере переводы внутри страны. К сожалению, то же самое нельзя сказать о международных расчетах.

Из-за экспортной ориентации экономики Россия довольно тесно интегрирована в систему международной торговли. Торговля предполагает взаиморасчеты и движение денежных средств, а для того чтобы организовать международное движение денежных средств, необходимо использовать процессинговую и расчетную систему. Для России с современных условиях SWIFT – практически единственная такая система.

Отключение отдельных стран от SWIFT уже происходило в прошлом (в отношении, например, Ирана). Таким образом, такой сценарий возможен и в отношении России, потому что существует техническая и юридическая возможность.

Теневые экономические отношения так или иначе предполагают движение денежных средств. В большинстве случаев это движение происходит в наличной форме. Незаконная торговля, коррупция предполагают передачу наличных из рук в руки. Несколько сложнее дело обстоит с уклонением от уплаты налогов – здесь могут быть схемы с обналичиванием, а также нелегальное использование оффшорных зон. Так или иначе, состояние национальной платежной системы может как способствовать развитию экономики так и мешать ей.

Некоторые исследователи считают, что первопричиной теневых экономических отношений являются именно наличные деньги, и избавление от них как от института неизбежно приведет к снижению доли теневых операций [6].

Денежно-кредитная политика России в последние годы была направлена на снижение наличного денежного оборота: например, были приняты меры по ограничению кассовых лимитов для организаций, введена выплата заработной платы на банковские карты.

Однако, стоит сказать, что безналичные расчеты сами по себе не гарантируют законности и прозрачности экономических отношений. Основным минусом наличных денег в том, что их оборот невозможно отслеживать и регулировать.

В декабре 2015 года планируется выпуск 40 млн. платежных карт НСПК под брендом «Мир», еще раньше планируются перевести все внутрироссийские транзакции на обработку процессинговыми центрами НСПК.

Это, вероятно, повлечет за собой 2 экономических последствия:

- 1) прежде всего, повышение доверия населения к платежам по банковским картам, т.к. их бренд не будет связан с зарубежными платежными системами и будет ассоциироваться с поддержкой государства; новая карта, таким образом, может стать следующим шагом на пути к сокращению наличного денежного оборота и, как следствие, теневых экономических операций;
- 2) перевод внутрироссийских транзакций на российские процессинговые и клиринговые центры упростит контроль за безналичными финансовыми потоками и позволит более эффективно противодействовать нелегальными финансовыми операциям.

Таким образом, развитие НСПК и выпуск платежных карт может позитивно повлиять на экономическую систему. Однако, это не решает проблему наличия возможности уклонения от уплаты налогов путем трансграничного движения капитала.

На законодательном уровне ведется работа по обеспечению раскрытия информации о счетах российских граждан за рубежом и международных торговых операциях [2]. Тем не менее, сама платежная система сильно зависит от международной системы SWIFT, участники которой подключаются к ассоциации напрямую и обмениваются сообщениями и иностранными банками также напрямую. Это снижает возможности контроля со стороны ЦБ.

По итогам исследования можно сделать 2 основных вывода. В-первых, национальная платежная система является одним из факторов экономическо-

го суверенитета России и на данный момент значительно зависит от зарубежной инфраструктуры. Избавление от этой зависимости – одна из приоритетных задач на сегодняшний день. Во-вторых, система платежных карт расширяет возможности надзора и контроля за движением денежных средств и в перспективе позволяет сократить количество наличных денег в обращении, противодействуя таким образом коррупции и теневой.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).
2. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ.
3. Официальное интернет-представительство Президента России в сети Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/47540>.
4. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
5. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / Институт экономики РАН. – М.: Финстатинформ, 2002.
6. Бушуева С.Б. Теоретико-методические основы использования электронных денег как инструмента обеспечения экономической безопасности страны // Российское предпринимательство. – 2014. – № 6. – С. 59-67.
7. Официальный сайт Национальной Системы Платежных Карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/about/steps/>.
8. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245.
9. Официальный сайт РИА «Эхо Москвы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://echo.msk.ru/programs/razvorot/1390868-echo/>.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ЭМБАРГО: НОВОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ ИЛИ ПУТЬ РАЗВИТИЯ?

© Антонова Н.Л.*, Зайцева Е.А.♦

Сургутский государственный университет, г. Сургут

Статья посвящена влиянию продовольственного эмбарго на экономику России, выявлены основные проблемы и возможности развития,

* Доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук, доцент.

♦ Студент 4 курса кафедры «Менеджмент».

возникшие в связи с введением запрета на ввоз сельскохозяйственной продукции из ряда западных стран.

Ключевые слова: продовольственное эмбарго, объемы импорта продукции сельского хозяйства в Россию, потери западных производителей, программы развития сельского хозяйства России.

Проблемы ограничений всегда отражались на экономике государств по-разному: для одних это становилось толчком к самосовершенствованию и поиску альтернативных путей развития, а для других – создавало новые препятствия. Для России подобным ограничением стало продовольственное эмбарго, но к какому пути оно приведет еще не известно.

Продовольственное эмбарго (от исп. embargo – запрещение) было введено в августе 2014 года в ответ на санкции в отношении России и включает в себя запрет по закупке продовольствия из стран ЕС, США, Канады, Норвегии и Австралии сроком на один год. Под запрет на ввоз попали такие продукты сельского хозяйства как мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо птицы, молоко и молочная продукция, овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды (за исключением некоторых семян), а также фрукты и орехи [1].

Структура импорта данных продуктов с 2010 по 2014 г. г. более подробно представлена в табл. 1.

Таблица 1

Импорт продуктов сельского хозяйства за 2010-2014 гг., тыс. тонн [2]

	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Всего	Из стран дальнего зарубежья								
Мясо и пищевые мясные субпродукты	1853,8	1837,8	1876,8	1847,3	2003,3	1925,1	1775,8	1654,0	1011,6	878,6
Мясо птицы и субпродукты	649,9	649,8	418,9	413,6	527,9	440,0	527,0	404,1	454,5	349,0
Молочная продукция	544,3	472,4	476,8	395,5	1009,5	428,5	1294,0	471,0	1165,0	346,4
Злаки	441,7	333,0	688,2	597,4	1034,1	744,2	1512,1	544,3	931,7	427,1
Масличные семена и плоды	1241,5	1171,4	1090,5	1057,6	863,3	818,7	1331,1	1193,8	2230,7	2115,8
Овощи и некоторые корнеплоды	3222,9	2490,0	4086,9	3550,3	2722,2	2365,5	2980,1	2537,2	3376,5	2866,5
Съедобные фрукты и орехи	5907,1	5004,7	6106,4	5423,4	6162,3	5566,7	6352,2	5737,4	5679,5	5097,0

Можно отметить, что за период с 2010 г. по 2013 г. включительно, уровень импорта значительно возростал. В частности, по молочной продукции объем закупок увеличился на 138 % (в 2,5 раза), злаков – на 242 % (3,5 раза), масличных семян и плодов – на 7 %, съедобных фруктов и орехов – на 8 %. Периодически незначительный рост наблюдался по мясу и субпродуктам (в 2012 г. на 8 %), а так же по овощам и корнеплодам (в 2012 г. на 27 %). Ста-

бильное уменьшение импорта происходило лишь по мясу птицы и её суб-продуктам – с 2010 г. по 2014 г. снижение составило 38 %.

Подобная ситуация объясняется относительной дешевизной зарубежных продуктов по отношению к таким же продуктам отечественных производителей, и как следствие рост спроса на них.

Вполне возможно рост объемов импорта наблюдался бы и по сей день, если бы не продовольственное эмбарго, это отражает рис. 1.

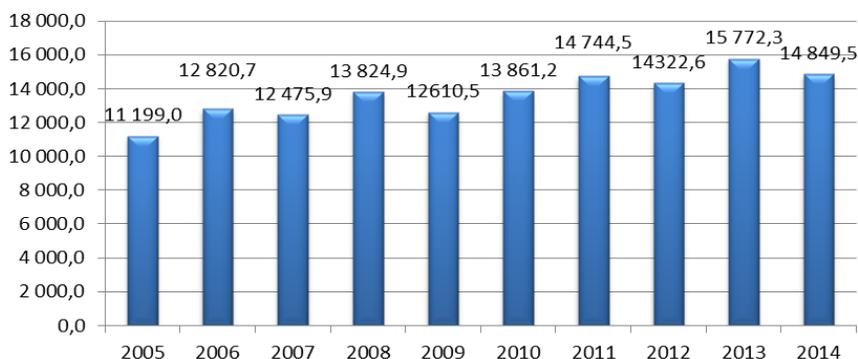


Рис. 1. Объемы импорта сельскохозяйственной продукции с 2005 по 2014 г.г., тыс. тонн

Начиная с 2005 года уровень импорта сельскохозяйственной продукции заметно возрастал, в отношении к 2013 году увеличение уже составляло 41 %. Этому способствовала как доступность данной продукции, так и постепенный рост численности населения России. В 2014 году наблюдаются первые итоги ограничения на ввоз товаров, в связи с этим поставки уменьшились на 6 %.

На сколько же сократился поток зарубежных продуктов в 2015 г. можно увидеть в табл. 2.

Таблица 2

**Импорт продукции сельского хозяйства за 1-2 кв.
2014-2015 гг., тыс. долл.**

	2014		2015	
	1 кв.	2 кв.	1 кв.	2 кв.
Стоимость, тыс. дол.				
Страны ЕС				
Австрия	16 331	13 720	2 485	1 659
Бельгия	109 978	73 842	15 398	4 705
Болгария	731	806	1 359	1 231
Венгрия	54 516	20 546	29 645	6 503
Германия	127 459	79 895	33 848	24 064

Окончание табл. 2

	2014		2015	
	1 кв.	2 кв.	1 кв.	2 кв.
	Стоимость, тыс. дол.			
Греция	30 821	78 094	2	0
Дания	81 123	57 087	2 702	9 670
Ирландия	15 883	14 670	0	182
Испания	178 267	175 479	8 903	3 335
Италия	84 807	61 457	7 329	4367
Кипр	7 433	2 749	21	73
Латвия	22 221	14 544	54	1 310
Литва	73 430	61 160	30	5 522
Люксембург	94	97	0	0
Нидерланды	163 673	241 524	33 911	36 678
Польша	273 047	245 651	1 497	2 208
Португалия	4 646	6 620	0	2 632
Румыния	0	5 847	0	3 468
Словакия	408	2 186	0	3 089
Словения	99	359	0	159
Соединенное королевство	4 466	7 926	0	2 804
Финляндия	71 288	97 094	878	1 492
Франция	62 378	78 059	916	21 691
Хорватия	636	298	0	213
Чешская республика	1 692	15 555	28	9 562
Швеция	1 471	5 081	0	242
Эстония	2 279	8 213	0	277
Прочие страны, попавшие под эмбарго				
Австралия	66 056	34 129	671	1 102
Канада	117 818	153 283	3 051	3 729
Норвегия	1 613	1 074	392	0
США	50 907	189 651	0	14 686
Итого:	1 625 571	1 746 696	143 120	166 653

Следует подчеркнуть, что, по сравнению с 2014 годом, импорт в 2015, из стран, Запада, снизился на 91 % (т.е. в 10 раз). Торговые отношения со многими представителями «черного списка» практически сведены к нулю как, например, с Грецией, Ирландией, Португалией, Великобританией, Хорватией, Швецией, Эстонией, Норвегией и США. Исключение составили лишь Болгария и Словакия, оборот с этими странами не только сравнялся с аналогичным периодом 2014 года, но и превысил прошлогодние показатели.

В июне 2015 года было принято решение об увеличении срока действия продовольственного эмбарго до 5 августа 2016 года [3]. Подобный шаг, несомненно, был продиктован действиями Запада, однако его нельзя не похвалить. Благодаря ему у многих отечественных производителей появился шанс для выхода на более крупные сегменты российского рынка, расширения производства, а также дальнейшего импортозамещения западной продукции.

Однако, возможности для этого должно создать правительство РФ, без соответствующей государственной поддержки проблему развития россий-

ского сельского хозяйства не решить. Это подтверждают слова Дмитрия Медведева «в условиях санкций Запада России необходимо развивать сельское хозяйство, в частности, садоводство, и направлять в эту сферу существенные инвестиции» [4].

Именно поэтому министерство сельского хозяйства уже отобрало для финансирования 464 инвестиционных проекта, реализация которых будет способствовать импортозамещению в приоритетных направлениях агропромышленного комплекса (АПК). Их общая сумма составляет примерно 265,9 млрд. рублей [5].

Согласно данным Правительства РФ, также работает программа поддержки и развития сельского хозяйства и регулирования рынков сбыта их продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Общий объем инвестиций из средств федерального бюджета на реализацию данной программы составляет 1509,7 млрд. рублей (рис. 2). Благодаря подобной поддержке в 2014 году удалось превысить целевой показатель производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств на 3,7 % [6].

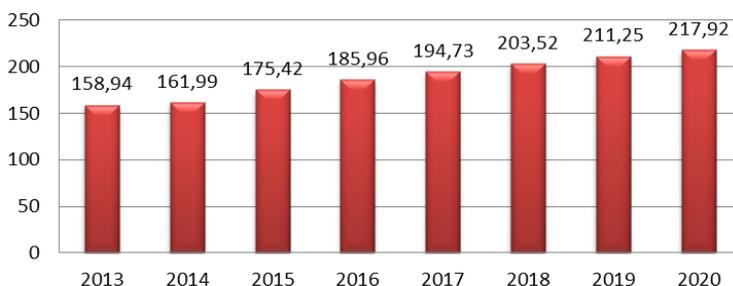


Рис. 2. Распределение ресурсного обеспечения программы поддержки и развития сельского хозяйства и регулирования рынков сбыта их продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, млрд. руб.

В 2015 году на развитие растениеводства в регионы было направлено порядка 71 млрд. рублей, три четверти из которых были перечислены сельхоз товаропроизводителям. Так же были произведены дополнительные ассигнования на поддержку российского села, сумма составила 237 млрд. рублей. В 2016 году планируется направить еще 237 млрд. рублей на развитие сельского хозяйства, чтобы оставить финансирование отрасли на прежнем уровне. В целом же до 2020 года на развитие АПК будет выделено около 2 трлн. рублей [7].

Кроме этого, у России огромный потенциал пахотных земель, которого нет ни у одной европейской страны. Это подтверждают слова Андрея Яковлева, директора Института анализа предприятий и рынков ВШЭ: «В мире дефицит пахотных земель, Россия же обладательница одного из самых боль-

ших запасов этого ресурса – около 120 млн. га, или примерно 9 % мировых запасов. Причем в силу стагнации с 1990-х годов много земель было выведено из оборота и до сих пор не используется. Поэтому в отличие от большинства стран мира у РФ есть возможности не только для интенсивного, но и для экстенсивного расширения сельского хозяйства» [8].

Неожиданным «подарком» отечественным производителям в конце ноября 2015 года стал разрыв экономических отношений с Турцией после атаки ВВС этой страны российского самолета Су-24 в Сирии. В связи с этим для отечественных производителей дополнительно открылся сегмент рынка сельскохозяйственной продукции ёмкостью до 1 600 млн. долларов.

Подводя итог можно отметить, что импорт иностранных товаров, в частности из стран ЕС и США, за год, проведенный под «знаком» эмбарго, значительно снизился. Потери западных производителей являются колоссальными. Огромный рынок с неисчерпаемым спросом закрылся от них непреодолимой «стеной».

В свою очередь открытие новых ниш продаж дало толчок к развитию АПК России. Правительство всеми силами старается поддержать отечественных производителей, направляя различные дотации и инвестиции в сельскохозяйственный сектор, увеличивая тем самым конкурентоспособность российской продукции и продовольственную безопасность страны в целом.

По большому счету продовольственное эмбарго для России стало как препятствием – на ближайшее время, так и путем развития – в долгосрочной перспективе. Вполне возможно спустя некоторое время сельское хозяйство станет такой же прибыльной сферой для РФ, как и добыча полезных ископаемых.

Список литературы:

1. Продовольственное эмбарго: полный список продуктов [Электронный ресурс] // RIA.RU: сетевое издание. – 25.06.2015. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20150625/1088470983.html> (дата обращения: 08.12.2015).

2. Федеральная таможенная служба: база данных таможенной статистики внешней торговли [Электронный ресурс]. – 2004-2015. – Режим доступа: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:1295581309101780::NO> (дата обращения: 08.12.2015).

3. Ткачев А. Минсельхоз допустил расширение продовольственного эмбарго [Электронный ресурс] // LENTA.RU: ежедн. интернет-изд. – 9.7.2015. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2015/07/09/embargo/> (дата обращения: 08.12.2015).

4. Медведев поручил увеличить финансирования госпрограммы развития АПК из-за санкций [Электронный ресурс] // DAIRYNEWS.RU: ежедн. интернет-изд. – 13.08.2014. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru/dairy-farm/medvedev-poruchil-uvelichit-finansirovanie-gosprog.html> (дата обращения: 08.12.2015).

5. Минсельхоз выделит более 265 млрд. рублей на инвестиционные проекты АПК по импортозамещению [Электронный ресурс] // ROSBALT.RU: еженд. интернет-изд. – 30.03.2015. – Режим доступа: <http://m.rosbalt.ru/main/2015/03/30/1383255.html> (дата обращения: 08.12.2015).

6. Правительство Российской Федерации: О результатах реализации в 2014 году Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы (из материалов к заседанию Правительства 30 апреля 2015 года) [Электронный ресурс] // GOVERNMENT.RU. – Режим доступа: <http://government.ru/info/17982/> (дата обращения: 08.12.2015).

7. Издание торгово-промышленной палаты РФ: Что вырастет из АПК России в нынешних «тепличных условиях» [Электронный ресурс] // TPP-INFORM.RU: интернет-издание. – 24.09.2015. – Режим доступа: www.tpp-inform.ru/analytic_journal/6177.html (дата обращения: 08.12.2015).

8. Яковлев А. Россия после кризиса: в каких отраслях экономики возможен рост [Электронный ресурс] // RBC.RU: интернет-издание. – 11.03.2015. – Режим доступа: <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/11/03/2015/54fef34c9a7947206bee5724> (дата обращения: 08.12.2015).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© Баранов Е.А.*

Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет, г. Новосибирск

Модернизация российской экономики необходима: к такому выводу эксперты и правительство Российской Федерации пришли еще в прошлое десятилетие. Основной вопрос заключается в том, какие действия предполагает эта модернизация. Что делать, чтобы, наконец, сдвинуться с места? Каким образом будут определяться перспективы развития экономической системы России? Как обосновать критерии этого развития, которые позволят определить, является движение развитием или рецессией? С точки зрения данной работы, ответы на эти жизненно важные вопросы напрямую зависят от того, какая философская парадигма будет применена в экономике.

Ключевые слова: перспективы, национальная экономика, пути развития, модернизация, русская экономика, капитализм.

Работа с перспективой – это всегда процесс художественный, когда ученый пытается смоделировать такую картину будущих событий, с которой согласилось бы большинство из тех, кому придется иметь с ней дело. Здесь

* Магистрант 1 курса.

не существует строгих правил и законов, поскольку мы никогда не можем знать наверняка, каким именно будет наше будущее. В этом смысле, говоря о перспективах, исследователь может позволить себе определенную степень свободы и даже «полет фантазии», помогающий продуктивной работе воображения. Однако это вовсе не значит, что каждая перспектива есть только беспочвенная и наивная фантазия очередного вольнодумца. Наоборот – если его проект окажется способен решать насущные проблемы и справляться с вызовами, которые могут возникнуть в будущем, то при благоприятных условиях его идеи вполне могут воплотиться в жизнь. «Самое страшное в утопиях – то, что они сбываются...» [1].

Модернизация российской экономики необходима: к такому выводу эксперты и правительство Российской Федерации пришли еще в прошлое десятилетие [2]. Основной вопрос заключается в том, какие действия предполагают эта модернизация. Что делать, чтобы, наконец, сдвинуться с места? Хотя мнений на этот счет имеется огромное множество и для учета каждого пришлось бы написать физически неподъемный труд, с нашей точки зрения, все они принципиально сводятся к трем позициям.

Первую позицию можно обозначить как «модернизация по западному образцу». Она подразумевает активное и безапелляционное насаждение ценностей индивидуализма, толерантности, трансгендерных операций и утилитарной этики для становления полноценного субъекта рыночной экономики и включения России (или территориальных ансамблей, которые останутся на ее месте) в проект гражданского общества. Этот вариант имеет очень много сторонников как внутри Российской Федерации, так и за ее пределами [3]. Нельзя утверждать, что он плохой, нет, возможно, очень хороший, но для этого нужно ликвидировать русский народ как таковой, потому что мягкие и постепенные действия по упразднению его органической целостности встречают упорное и, что самое главное, почти не осознаваемое сопротивление. Русские соглашались с капитализмом, рынком и его парадигмой, но вместо последовательного выполнения «инструкции» своим согласием они вторгаются в концептуальное измерение либерального капитализма, пытаясь превратить его в его противоположность, действуют внутри рыночной парадигмы со своим менталитетом и поэтому постоянно сталкиваются с противоречиями, которые игнорируют.

Вторая позиция есть желание сохранения статус-кво, попытка оставить все так, как есть. Принцип, коротко описываемый как «хорошо сидим». Многие эксперты от экономики, имеющие высокие профессиональные заслуги, успешные бизнесмены и аналитики просто ждут того, что все как-нибудь само собой получится. А если не получается, значит надо еще немного посидеть. Не нужно недооценивать этот вариант: на сегодняшний день он наиболее популярен, т.к. подпитывается инертностью масс и общей усталостью от социальных экспериментов. Кроме того, такой вариант позволяет проза-

падным либеральным элитам удерживать свое место в дискурсе и, пусть не так открыто и свободно, но продолжать компрадорскую политику в отношении страны. Соответственно, вариант «ни нашим, ни вашим» пользуется наибольшей поддержкой со стороны самых разных слоев населения и представляет собой попытку представить все так, словно сложившаяся ситуация всех устраивает. Однако нас не интересует топтание на месте, поэтому эту позицию мы отбрасываем как нерелевантную.

Третье решение является, по сути, попыткой выстроить и аргументировать такую экономическую модель, которая бы соответствовала ценностям русского народа и интересам российского государства. Такая попытка находит свой отклик в сердцах русских людей, эти инициативы интуитивно понятны каждому русскому человеку, ощущающему необходимость оформленной модели организации хозяйственных отношений, которая служила бы точкой опоры для тех ценностей и идеалов, которые имплицитно содержатся в русском культурном коде. Мы постоянно что-то подразумеваем в своих словах и действиях, ищем понятного средства выражения для наших замыслов, для установления высшей справедливости, для всеобщего счастья, для укрепления братских отношений, но эти бессознательные послы часто ускользают, потому что не опираются на что-то осознанное, на нечто, что служило бы идейной базой для обоснования этих пожеланий.

Итак, мы имеем две позиции, которые в своих основных чертах полностью противоположны друг другу. Первая предполагает модернизацию по западному колониальному образцу, «модернизацию бусами», т.е. согласие с позицией «вечных аборигенов», не способных перестать заглядываться на технические достижения продвинутого соседа и попытка догнать его, используя те лекала, которые он сам решит передать. Гламур и техника, великолепные машины, ловко действующие автоматы, роботы и высококачественные материалы – с этими элементами модернизацию связывают только «дикари» в терминологии Льюиса Моргана [4], полагая, что пользование атрибутами западной цивилизации составляет суть этого процесса. Запад, прежде чем приступить к наращиванию темпов технической модернизации, осуществил операцию, минуя которую невозможно запустить аналогичный процесс. Пока мы не разгадаем секрет модернизации и не поймем философскую и социологическую составляющие процедуры модернизации, то всегда будем модернизироваться по колониальному образцу, т.е. потреблять вторичный продукт тех обществ, которые уже модернизировались и теперь сбывают отстающим свои «бусы». «Дикарям» всегда остается только стоять, открыв рот, и наслаждаться ослепительным блеском переливающихся на солнце украшений, пока их земли и природные ресурсы планомерно приватизируют и используют в интересах иных сил.

Разумеется, что такая позиция совершенно не будет устраивать гордый и древний русский народ, имеющий совершенно неповторимую историю и опыт великих побед и свершений. Кроме того, нет никаких оснований все-

ррез воспринимать обещания наших западноевропейских партнеров «помочь с развитием»: конкуренту по определению не полагается продавать самое лучшее, и здравомыслящие правительства торгуют на внешнем рынке технологиями только в том случае, когда они уже преодолены на внутреннем рынке. Соответственно, развитие в этом случае подразумевает только развитие потребительских способностей общества для потребления вторичного продукта иностранных компаний.

Вопрос стоит следующим образом: как модернизироваться и сохранить российскую самобытность? Как сделать русскую экономику и общество более эффективными, логичными, более производительными, конкурентными и одновременно не скатиться в прямую имитацию, в догоняющее развитие, в котором мы просто обречены на неудачу? Такое развитие требует от нас делать то, что нам навязывают в качестве «колониальной нормы», которую для себя западное общество никогда бы не стало применять. Понятно, что модернизация, основанная на потреблении западных товаров и услуг и введения некоторых нормативных процедур для соответствия стандартам такого потребления – это не панацея. Это – вестернизация [5], т.е. прямое копирование западноевропейских моделей. Вестернизация, как правило, не сопровождается ни развитием экономики, ни развитием общества, ни ориентировкой на социокультурные элементы.

Второй способ модернизации предполагает нахождение субъекта, который собирается отстаивать свои позиции и свою самобытность, т.е., если угодно, свою субъектность, и развитие тех принципов и ценностей, которые заложены в его культурном коде. Именно такая модернизация с точки зрения данной работы является необходимой и единственно верной. Она позволяет выстраивать свои модели общества, политического устройства, философских дискурсов, экономического хозяйствования, этического и духовного мирозерцания и взаимоотношений с соседями, основываясь на том, кому предстоит всем этим заниматься – на русском народе. Это выбор своего собственного, неповторимого пути развития.

В этом ключе мы предлагаем иной подход к определению сущности процесса модернизации: не как «прогресса» в его западноевропейском понимании, перехода от «варварства» к «цивилизации», а как «развития», смысл которого зависит от того общества, в рамках которого находится наблюдатель. Тогда под «модернизацией» следует понимать способность общества самостоятельно сконструировать некую модель социально-политического устройства, которая будет предполагать некий проект, видение будущего и действия по его воплощению в жизнь. С этого начинается настоящий процесс развития общества, осознающего необходимость обнаружения своего собственного пути.

Принятие такого идейного фундамента есть первый реальный шаг в сторону решения проблемы развития национальной экономики России, но не в сторону соглашательства с навязанной извне логикой развития, а в сторону противодействия внешним влияниям и борьбы за свой цивилизационный суве-

ренитет. Русская цивилизация как общество, коллективный субъект которого на протяжении своей истории не один раз доказывал способность противостоять самым жестоким историческим вызовам, для сохранения своей идентичности и народной субъектности может выбрать именно эту логику развития. И первым шагом на пути к выстраиванию самобытной системы экономики с необходимостью должна быть деятельность сознания экспертов от экономики, которую можно обозначать как «экономическая апперцепция». То есть необходимо внимательно присмотреться к тем процедурам, идеям, идеалам, если угодно, идолам современной экономики, встать по отношению к ним на критическую дистанцию и выяснить на каком основании эти положения стали восприниматься как некоторая данность, как нечто само собой разумеющееся, чем экономисты руководствуются совершенно бездумно, доверяя этим «истинам».

Переводя на простой язык, здесь предлагается «думать своей головой», и для того, чтобы это вообще было возможно, необходимо сначала «влезть» в эту голову и понять, что в нее было привнесено извне и что из этого обходит критическое восприятие экономиста. Проанализировав эти идеи, принявшие характер «эвиденций», очевидностей, и поставив их очевидность под серьезнейшее сомнение, у нас появится возможность переосмысления идейного фундамента современной экономики с той целью, чтобы избавиться от его навязчивости и, если это потребует, попросту отказаться от его положений. Сделав этот достаточно рискованный жест, освободившись от догм рыночного капитализма, мы окажемся в пространстве свободного конструирования социально-экономических отношений, которое позволит нам выстроить такую систему, которая будет наилучшим образом отвечать интересам Российской Федерации и ее союзников.

Список литературы:

1. Социальный прогноз Е. Замятина и реальность XX века [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allsoch.ru/sochineniya/26526> (дата обращения: 11.12.2015).
2. О необходимости модернизации российской экономики [Электронный ресурс] // РИСИ. – Режим доступа: <http://riss.ru/analytics/2194/> (дата обращения: 11.12.2015).
3. Модернизация российской экономики: структурный потенциал / Отв. ред. Н.И. Иванова, науч. рук. Ю.В. Куренков. – М.: ИМЭМО РАН, 2010.
4. «Дикость» в теории социальной эволюции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Дикость> (дата обращения: 11.12.15).
5. Российский менталитет в условиях модернизации в сфере управления персоналом // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – № 2 (31).

Секция 2

***ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ***

ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

© Го Линь^{*}

Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск

Анализируются основные этапы эволюции государственного сектора экономики Китая. Рассматривается опыт Китая по разделению функций государства по владению и управлению госсектором. Исследуются процессы создания современных госкомпаний путем укрупнения, акционирования и интернационализации госсектора.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственный сектор экономики, реструктуризация, акционирование, органы государственного управления, государственный капитал.

В отличие от России Китай не стал постепенно ликвидировать свой госсектор. Частные предприятия создавались заново или на базе малых госпредприятий (лозунг «отпускать малые, держать крупные»).

Этапы эволюции государственного сектора экономики Китая

Первый этап –1978-1992 гг. В этот период была осуществлена попытка расширения прав предприятий в направлении «передачи прав и прибыли низовым организациям и предприятиями» при сохранении централизованного планирования посредством:

- 1) делегирования части прав управления предприятиям на местный уровень;
- 2) расширения прав госпредприятий на самоуправление. В 1979 г. Госсовет принял Постановление «Некоторые распоряжения о расширении прав государственных предприятий на самостоятельное управление и ведение хозяйства», которое позволило госпредприятиям получить частичные права на самоуправление. В 1980 г. данным правом воспользовалось 6600 крупных и средних госпредприятий, что составляло 16 % госпредприятий и соответствовало 60 % ВВП и 70 % прибыли.
- 3) введение системы экономической ответственности (1980-1991 гг.).
- 4) приватизация. Начало процесса приватизации госпредприятий стало принятие в 1988 г. нормативных актов: «Закон о государственных предприятиях» и «Временное положение о системе подрядной ответственности на промышленных предприятиях общенародной собственности» [1].

^{*} Аспирант кафедры Аналитической экономики и эконометрики.

С развитием негосударственного сектора экономики проявились ее преимущества в эффективности. Так, в 1980-х гг. рост негосударственной промышленности превышал рост государственной промышленности в два раза[2]. Первый этап был завершен принятием документа «Государственное предприятие как муниципальная собственность всего народа». В дальнейшем в 1992 г. был предложен новый порядок проведения акционирования госпредприятий и принято «Положение о смене механизма хозяйствования промышленных предприятий общенародной собственности» [2].

Второй этап – это с 1992 г. по 2001 г., который в китайской экономической науке принято считать этапом индустриальных инноваций и экспериментальных реформ государственного сектора экономики. В этот период большинство госпредприятий были убыточны. Во-первых, была введена система «экономической ответственности», которая позволяла прибыль, оставшуюся после отчисления базисной части государству (позднее заменена на налог на прибыль), расходовать на учреждение средств развития, коллективного благосостояния и индивидуального премирования. Во-вторых, были созданы агентства по долгам. Эти агентства приняли долги предприятий, и в дальнейшем компенсировали затраты продажей акций отдельных из этих предприятий. В-третьих, именно в этот период после «Южной речи» в 1992 г. Дэн Сяо Пина начала стремительно развиваться приватизация малых и средних предприятий.

По мере развития рыночной экономика в Китае рынок начал осуществлять распределение ресурсов, а массовое акционирование предприятий в Китае началось после 1992 г. Важнейшие направления реформ этого этапа следующие:

- 1) стимулирование интересов работников на цели полученной прибыли;
- 2) введение системы управления госпредприятиями в условиях действия механизмов рыночной экономики;
- 3) выделение стратегического сектора экономики;
- 4) начало массовой приватизации малых и средних государственных предприятий.

В этот период начала формироваться система социального обеспечения, призванная ослабить социальное бремя государственных предприятий. Появление акционерных компаний потребовало создания рынка ценных бумаг (фондового рынка) для мобилизации акционерного капитала [1].

Третий этап начался в начале XXI века с создания в 2001 г. Комитета по контролю и управлению государственным имуществом Китая (SASAC). После учреждения Комитета стало ясно, что крупные государственные предприятия должны привлекать иностранный капитал и социальный капитал, с целью сбора средств для поддержания и укрепления стабильности китайских госпредприятий, для реализации многообразия форм собственности и выдачи акций и облигаций. На этом этапе урегулируются отношения между частной экономикой и народным хозяйством. После нескольких лет развития и роста

частного сектора экономики, они стали обладать конкурентным преимуществом во многих областях (производство, строительство, транспорт, торговля и услуги). Реализовалась тенденция взаимного проникновения частного и иностранного капитала в госпредприятия. С постепенным улучшением рынка капиталов китайская экономика интегрировалась в мировой рынок капитала. Это оказывало положительное влияние на структуру государственной экономики через участие частных капиталов в реструктуризации госпредприятий, их консолидацию и интернационализацию.

Создание современных госкомпаний путем укрупнения, акционирования и интернационализации госсектора («Идти во вне») (2001-2010 гг.).

Посредством слияния, поглощений и инвестиций в контрольный пакет акций, была выработана теория управления муниципальной собственностью экономики, активизировалось большое количество государственных активов, в результате чего на базе крупных государственных предприятий были созданы современные системы предприятий. С другой стороны, заново были определены роли государственных предприятий в национальной экономике, была отрегулирована компоновка государственной экономики, снижена зависимость национальной экономики от государственного сектора.

Китайский опыт акционирования государственных предприятий имел как положительные, так и отрицательные последствия, выраженные в занижении стоимости государственной собственности, спекуляций со стороны участников рынка и т.д. Примером удачного укрупнения и интернационализации является корпорация «Вэйчай» – крупнейший производитель деталей машин. В 2008 году она купила французское предприятие по производству двигателей – компанию «Бодуэн», благодаря чему за 2009-2013 гг. оборот компании увеличился в 5 раз. Из наиболее успешных контрактов корпорации «Вэйчай» следует отнести завоевание в 2012 году 75 % акционерного права в крупнейшей в мире корпорации по производству яхт «Ферроти». Это позволило компании «Вэйчай» провести интернационализацию бренда, повысить уровень технологий, накопить международный опыт работы.

Другая известная корпорация «Босыдэн» по производству одежды активно интегрировала свое производство на зарубежные рынки. В 2013 году компания приобрела здание в Лондоне за 300 млн. юаней и в период открытия Лондонской Олимпиады корпорация создала свою европейскую штаб-квартиру до и тем самым сделала важный шаг в пути интернационализации «Босыдэна». Не менее известен успех коллективно-государственной компании «Haier» – крупнейшего в мире производителя бытовой электротехники, или государственного автомобильного концерна Chery, обогнавшая на внутреннем рынке Nissan, Ford и Hyundai.

Опыт Китая по разделению функций государства по владению и управлению госсектором.

Разделение функций государства по владению и управлению осуществлялось в следующих направлениях: 1) контроль всего комплекса государст-

венных активов (при помощи трансформации сложившихся форм собственности); 2) управление функционирующим капиталом (при помощи использование имеющихся государственных предприятий с целью получения прибыли и направления ее на государственные нужды, включая реинвестирование в данное предприятие).

С 2001 г. в Китае используется новая модель государственного разделения прав владения и управления, внедрения современных механизмов корпоративного управления. Основным результатом использования этой модели стало проведение существенных реформ, направленных на изменение отраслевой структуры экономики. Как показал, опыт Китая, при переходе к рыночному типу функционирования экономики осуществляется косвенное регулирование и снижение контроля со стороны государства, формирование свободного денежного распределения доходов. С учетом применения китайского опыта и его возможности адаптации к белорусским условиям выделим ключевые направления:

Избранная модель заключалась в следующем: управление имеющейся государственной собственностью осуществляют специальные органы, которые организуют общее наблюдение и планирование деятельности госпредприятий, а также их финансирование. Прямое управление активами государственных предприятий осуществлялось Правительством КНР и другими правительственными учреждениями. При этом в каждой отрасли разработана индивидуальная детализация управляющих функций, которая зависит от наличия или отсутствия промежуточных звеньев управления. Так, в Китае применяется две основные модели управления: двухуровневая и трехуровневая. Для первой модели характерна передача пакета акций госпредприятия в доверительное управление частным управляющим компаниям. Трехуровневая модель предполагает три уровня: 1) государственные административные органы; 2) органы управления государственным имуществом; 3) государственные предприятия [2].

Государственный сектор экономики Китая создает более 63 % ВВП, составляет 80 % налогов в государственный бюджет, обеспечивает до 90 % занятости населения. Высокая эффективность государственного сектора экономики Китая обуславливается высокой эффективностью, прибыльностью и самокупаемостью. Более 20 китайских государственных предприятий входят в число 500 крупнейших транснациональных корпораций мира. Государственные компании Китая представлены в основном в таких стратегических отраслях, как нефтехимическая, газовая, угольная, энергетическая, цветная металлургия, космическая и пр.

Китай вместо того, чтобы по совету западных экспертов сокращать роль госсектора в экономике наоборот увеличивал ее, но сокращая число госпредприятий и укрупняя их. Консолидация госпредприятий привела с учетом размеров Китая к созданию гигантов. Как правило, консолидация идет путем превращения госпредприятий в акционерные компании с сохранением контрольного пакета акций у государства.

С 2002 г. по 2012 г. число предприятий центрального подчинения сократилось с 196 до 117. Преследовалась одна цель – повышение эффективности госсектора. Поэтому с целью повышения конкуренции была выдвинута идея их новой реформы по смешению форм собственности. Так были проданы пакеты акций крупных госкомпаний: China Survey, Sinopec, CNPC, Tencent. Главная причина успеха китайских госкомпаний – внедрение современных систем корпоративного управления.

С 2008 г. не менее 20 госпредприятий Китая входят в список 500 крупнейших компаний мира журнала «Fortune». Госкомпании контролируют энергетический и телекоммуникационный рынки, а также сферу оказания общественных услуг. Активы госпредприятий в период 2008-2012 гг. увеличились на 90 % и достигли 4 трлн. Долл. Однако, рентабельность госсектора составляла всего 11,6 % (частного сектора – 25,7 %).

За 2000-2014 гг. с китайских госпредприятий были окончательно сняты социальные обязательства и переданы местным органам власти. Также среди госпредприятий были выделены стратегические ТНК. Активно реализовывались процессы укрупнения госпредприятий путем слияния и поглощения, а также создания совместных с иностранными компаниями предприятий с участием китайских государственных компаний, как в Китае, так и за рубежом.

Список литературы:

1. Дяо Ли. Государственное регулирование экономики в Китае: дис. ... канд. экон. наук: 08.02.03 / Дяо Ли. – Харьков, 2000. – 227 л.
2. Ковалев М.М. Китай в XXI веке: обгоняющая модернизация / М.М. Ковалев, Лю Цзэпин; Белорус. гос. ун-т. – Мн.: Издат. центр БГУ, 2011. – 171 с.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ И МИРЕ

© Фахрисламова Е.И.* , Фомичева Т.♦

Кемеровский институт филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

В данной статье приводится понятие и раскрывается сущность Индекса Развития Человеческого Потенциала, рассматриваются его составляющие, а также критерии, по которым происходит ранжирование стран по данному индексу. Определяется место России в рейтинге

* Старший преподаватель кафедры БУАиА Кемеровского института филиала ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», аспирант кафедры ПМиЭЭ НГТУ.

♦ Студент 2 курса Экономического факультета Кемеровского института (филиала) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

стран по ИРЧП и приводится динамика ИРЧП в России периода 2010-2013 гг.

Ключевые слова: индекс развития человеческого потенциала, ожидаемая продолжительность предстоящей жизни, индекс образования, индекс ВВП на душу населения, динамика ИРЧП.

С течением времени все большую роль в мире приобретают вопросы о человеческом развитии, уровне жизни людей и возможностях ее улучшения. В наши дни для благополучия того или иного человека недостаточно лишь материального благосостояния, ему необходимо удовлетворение иных, нематериальных потребностей. В последние десятилетия XX века сформировалась концепция человеческого развития, которая предполагает больше, чем просто измерение доходов на душу населения, оценку потребления ресурсов и удовлетворение основных потребностей человека в качестве меры прогресса. В ней учитываются такие факторы, как свобода, достоинство и возможность участия в общественной жизни. Под развитием человеческого потенциала понимается расширение возможностей населения, повышение территориальной мобильности и профессиональных навыков. В современном мире данный вопрос очень актуален, ведь человек и его возможности в XXI в. Становятся как главной целью, так и основным средством развития, высшим экономическим и общественным приоритетом.

Понятие «человеческое развитие» является абстрактным, поэтому для его измерения необходима система показателей, характеризующих те или иные его аспекты. Долгое время главным показателем уровня развития общества и важнейшим показателем прогресса было изменение ВВП на душу населения. Но с течением времени стало очевидно, что этот показатель не может объективно характеризовать степень развития общества. И показателем, выполняющим такую функцию, стал индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Индекс был разработан пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком (Mahbub ul-Haq) в сотрудничестве с лауреатом Нобелевской премии Амартией Сеном и другими ведущими специалистами в данной области. По определению профессора В.И. Жукова, ИРЧП является интегральным показателем социального развития населения в России, который дает наиболее полное представление о том, на какой ступени находится страна по сравнению с другими странами [3, с. 233]. Особенность ИРЧП как социального индикатора состоит, во-первых, в упрощении восприятия чрезвычайно сложных процессов, не искажая и их; во-вторых, ИРЧП не может дать количественного представления по целому ряду параметров и не затрагивает свойства, не имеющих математического измерения [6, с. 64].

Данный индекс измеряется тремя показателями:

1. Средняя ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении. Этот показатель рассчитывается на основе условного поколения, составленного из совокупности людей различных воз-

растов, умерших в данном году. Он выражает количество лет, которые может прожить новорожденный, если существующие на момент его рождения показатели смертности останутся неизменными на протяжении всей его жизни.

2. Образование. Представляет собой обретение способностей к получению и накоплению знаний, к общению, обмену информацией. В данном случае используются два показателя: уровень грамотности взрослого населения и совокупная доля учащихся среди молодежи до 24 лет. Уровень грамотности определяется в процентах от числа людей в возрасте 15 лет и старше, которые могут с пониманием прочитать и написать краткий простой текст, касающийся их повседневной жизни.
3. Валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения по паритету покупательной способности (ППС). Величина реального ВВП на душу населения зачастую скрывает серьезные диспропорции в распределении доходов и тем самым существенно ограничивает возможности человека. Напротив, более равное распределение доходов служит дополнительным фактором человеческого развития [6, с. 69].

Величина ИРЧП служит основанием разделения стран на группы в зависимости от уровня человеческого развития. При этом принято разделение стран на следующие группы [2, с. 178]:

- 1) страны с высоким уровнем человеческого развития, к которым относят те, ИРЧП которых более 0,8;
- 2) страны со средним уровнем человеческого развития – те, в которых $0,5 < \text{ИРЧП} < 0,8$;
- 3) страны с низким уровнем человеческого развития, т.е. те страны, где в которых $\text{ИРЧП} < 0,5$.

Как и многие другие показатели, требующие международного сопоставления, индекс человеческого развития публикуется по датам не менее чем через 2 года после их публикации национальными статистическими службами. Таким образом, доступные на текущий момент данные относятся к 2013 г. И ранее.

Рейтинг ИРЧП в 2013 году включает 187 стран и территорий.

Государства, имеющие высокий уровень человеческого развития, составили группу из 50 стран, лидерами среди которых являются: Норвегия, Австралия, Швейцария, Нидерланды, США, Германия, Новая Зеландия, Канада, Сингапур, Дания.

К странам со средним уровнем человеческого развития отнесены: Уругвай, Черногория, Багамские острова, Китай, Болгария, Бразилия, Грузия и другие. В эту категорию включена и Российская Федерация.

Страны с низким уровнем человеческого развития – это Мадагаскар, Зимбабве, Афганистан, Судан, Кот-д'Ивуар, Эфиопия и другие государства, в преобладающем большинстве, африканского континента.

Проанализируем динамику ИРЧП в России в период 2010-2013 гг. по табл. 1.

Таблица 1

Динамика ИРЧП в РФ за 2010-2013 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Индекс продолжительности жизни	0,774	0,788	0,777	0,803
Совокупный индекс образования	0,779	0,779	0,825	0,825
Индекс дохода	0,739	0,754	0,763	0,769
Индекс развития человеческого потенциала	0,764	0,773	0,788	0,799

По данным, приведенным в табл. 1 можно сделать вывод, что анализируемый показатель в период 2010-2013 гг. увеличился с 0,764 до 0,799, изменение составило 0,035. На основе табл. 1 выполнена диаграмма – рис. 1, на которой более наглядно показана динамика изменения Индекса Развития Человеческого потенциала в России.

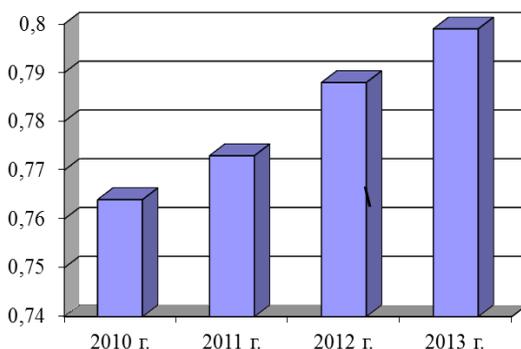


Рис. 1. Динамика ИРЧП РФ за 2010-2013 гг.

Стоит отметить, что у Российской Федерации один из самых высоких показателей по уровню образования. Несмотря на казавшиеся скачкообразными движения графика, а также на то, что позиция в рейтинге государств изменяется из года в год, как в верхнем, так и в нижнем направлении, тенденция все же положительная; цифровые показатели демонстрируют рост.

Безусловно, он крайне слаб для государства с перспективами сверхдержавы. Но если мы сравним показатель 2010 г. (0,771) и показатель минувшего 2013 г. (0,799), то увидим, что положительная тенденция имеет место. Хотя, эксперты считают, что темпы роста невероятно скромны для страны с таким потенциалом.

Индекс ожидаемой продолжительности жизни в РФ ежегодно увеличивался, что является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении качества жизни населения страны. За последнее десятилетие продолжительность здоровой жизни (годы, которые человек проводит без болезней) в России выросла на 1,6 года. Она составила 58,9 года для мужчин и

66,6 года для женщин. Таким образом, страна оказалась 107-й по этому показателю – между Гондурасом и Тонга, следует из результатов исследования, опубликованного американским Институтом изучения и оценки здоровья в журнале *The Lancet*. За тот же период продолжительность здоровой жизни в среднем в мире увеличилась на 5,4 года.

Проанализировав динамику индекса дохода периода 2010-2013 гг., также можно отметить положительную тенденцию, увеличение произошло с 0,739 до 0,769. Для преодоления глубокой дифференциации в заработных платах требуется изменение структуры экономики таким образом, чтобы в ней преобладало производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью [4, с. 80].

Увеличение показателей каждого из трех индексов, составляющих ИРЧП, выразилось в положительную тенденцию индекса в целом. Данный факт свидетельствует об увеличении качества жизни населения страны. Однако, в настоящее время существуют обстоятельства, которые могут понизить уровень ИРЧП: провокационная ситуация на Украине, которая грозит определенными экономическими проблемами, нестабильное поведение рубля в последние дни, похолодание в отношениях с Западом. Сложно предположить наверняка, но очевиден тот факт, что малейшее колебание приводит к определенным непредсказуемым изменениям.

Список литературы:

1. Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». Научный журнал [Электронный ресурс]. – 2014. – Выпуск 1 (20). – Режим доступа: http://www.psu.ru/files/docs/ob-universitete/smi/nauchnyj-zhurnal/economy/2014_1.pdf#4 (дата обращения: 15.12.2015).
2. Джекунро М.Д. Индекс человеческого развития: ретроспективный анализ на примере Республики Чад // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2014. – № 6. – С. 178-181.
3. Жуков В.И. Россия в глобальном мире: философия и социология преобразований: в 3 т. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во РГСУ, 2014. – 673 с.
4. Оздербиева Ж.А., Хирная А.Ю. Заработная плата и мотивация к труду в условиях макроэкономической нестабильности [Электронный ресурс] // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 51-52. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/25281655.pdf> (дата обращения: 15.12.2015).
5. Сен А. Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 5: в 2 кн.: Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. – М., 2015. – 258 с.
6. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: учеб. пособие / Под ред. В.П. Колесова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Права человека, 2010. – 636 с.

Секция 3

***СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ***

ТАМОЖЕННАЯ СТАТИСТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© Лужных М.И.*

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

Эффективное управление внешнеэкономическими связями государство не может существовать без статистических данных, их анализа, выявления резервов повышения эффективности внешней торговли. Умение видеть за цифрами факты, глубоко и качественно анализировать статистический материал – важнейшее требование по подготовке специалистов не только в любой отрасли экономики, но и во внешнеэкономической области. Именно таможенная статистика изучает и методы получения данных, характеризующих всю статистическую совокупность, например, объем внешней торговли в стоимостном измерении или физический объем внешней торговли.

Ключевые слова: таможенная статистика, внешняя торговля, Кемеровская область, показатели, импорт, экспорт, внешнеторговый оборот.

Статистика как наука – это система дисциплин, изучающих закономерности массовых случайных явлений и процессов.

Будучи составной частью статистики, таможенная статистика как элемент основ таможенного дела изучает количественную сторону явлений и процессов, происходящих во внешней торговле. Также она изучает различные направления оперативной и обеспечивающей деятельности таможни, связанных с учетом и анализом таможенных платежей, борьбой с контрабандой и нарушением таможенных законов.

Таможенная статистика, как и другие отраслевые дисциплины, выделяется благодаря обособленному объекту исследования, цели и задачам.

Объектом изучения таможенной статистики является внешняя торговля и деятельность таможенных органов.

Цель таможенной статистики – обеспечение руководства Федеральной таможенной службы (ФТС), органов законодательной и исполнительной власти информацией о развитии внешней торговли Российской Федерации (РФ) и о деятельности таможенных органов [1].

В задачах таможенной статистики внешней торговли выделяются самые важные моменты:

1. Содействие развитию внешнеэкономической деятельности (ВЭД), расширению внешнеторговых связей, разработке внешнеторговой политики РФ;

* Студент 2 курса Экономического факультета.

2. Разработка методологических принципов анализа и системы показателей, характеризующих размеры, динамику и структуру внешней торговли;
3. Обеспечение полного и достоверного учета данных об экспорте и импорте РФ;
4. Анализ основных тенденций, структуры и динамики внешнеторговых товарных потоков РФ в увязке с анализом ее макроэкономической ситуации и конъюнктуры мировых рынков [2].

Таможенная служба является одним из главных и надежных источников пополнения федерального бюджета Российской Федерации. Доля таможенных платежей в бюджете выросла с 25 % в 1995 до 50 % в настоящее время. Свой вклад также внесла и Кемеровская таможенная служба.

По данным таможенной статистики внешней торговли Кемеровской области, представленных на официальном сайте Сибирской таможенной службы «Сибирское таможенное управление», был проведен анализ внешнеэкономической деятельности Кемеровской области за период 2010-2014 гг. [3].

Таблица 1

Итоги внешней торговли Кемеровской области (млн. долл. США)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Товарооборот всего	10 882,2	10 989,2	13 167,3	12 949,7	12 926,1
страны дальнего зарубежья	9 583,4	10 007,7	12 059,0	11 789,8	11 746,2
страны СНГ	1 298,8	981,4	1 108,3	1 159,9	1 179,9
Экспорт	10 279,5	10 273,2	11 878	12 287,1	12 397,6
страны дальнего зарубежья	9 149,0	9 362,4	10 855,7	11 187,6	11 236,2
страны СНГ	1 130,5	910,8	1 022,3	1 099,6	1 161,4
Импорт	602,7	716,0	1 289,3	662,6	528,5
страны дальнего зарубежья	434,4	645,3	1 203,3	602,2	510
страны СНГ	168,3	70,7	86	60,3	18,5

Внешнеторговый оборот в регионе деятельности Кемеровской таможни в 2014 году составил 12 926,1 млн. долл. Произошло сокращение объемов товарооборота за счет снижения спроса на продукцию стран дальнего зарубежья. Также немаловажную роль в снижении товарооборота и санкции в сторону Российской Федерации. По сравнению с 2013 годом, где внешнеторговый оборот составлял 12 949,7 млн. долл., сократился на 23,6 млн. долл. (0,2 %), что значительно повлияло на показатели импорта и экспорта.

За период 2010-2014 гг. самый большой показатель товарооборота наблюдается в 2012 году – 13167,3 млн. долл., когда в 2011 году объем товарооборота составлял 10989,2 млн. долл. За данный год очень сильно увеличился объем импорта – 1289,3 млн. долл., по сравнению с 2011 годом, где импорт насчитывался 716 млн. долл. За счет показателя импорта и увеличился сам товарооборот [3].

Для подробного анализа необходимо определить абсолютные и относительные показатели динамики (табл. 2).

Таблица 2

Динамика товарооборота за 2010-2014 гг.

Год	Товарооборот, млн.долл. США	Абсолютное прирост, млн. долл.	Темп роста, %	Темп прироста, %
2009	8971,3	-	-	-
2010	10882,2	1910,9	121,3	21,3
2011	10989,2	107	100,98	0,98
2012	13167,3	2178,1	119,8	19,8
2013	12949,7	-217,6	98,3	-1,7
2014	12926,1	-23,6	99,8	-0,2

По данным из табл. 2 можно сделать вывод о том, объем товарооборота за период 2010-2014 года снизился на 23,6 млн. долл., темп прироста снизился на 0,2 %. Причина снижения товарооборота – это значительное снижение импорта машиностроительной продукции из стран дальнего и ближнего зарубежья. Произошел очень сильный спад производства, снизились поставки металла, химическая продукция. Это все происходит из-за сложной экономической и политической ситуации.

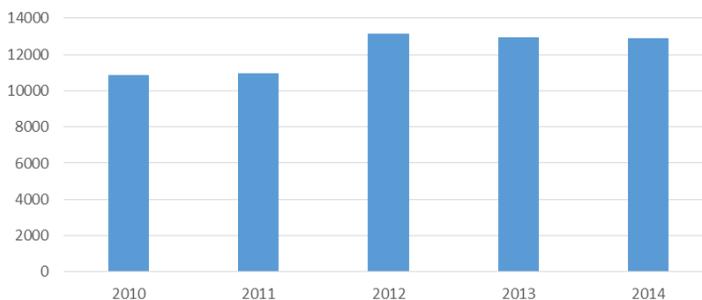


Рис. 1. Товарооборот Кемеровской области в 2010-2014 гг.

По рис. 1 можно увидеть всю внешнеэкономическую ситуацию в регионе за 2010-2014 гг. В 2010 году экономика страны имела неустойчивый характер. После кризиса 2009 г. началось постепенное восстановление экономики как внутри региона и страны, так и налаживалось сотрудничество с внешними странами-партнерами. Если говорить о товарной структуре Кемеровской области, то в 2010 году на рынке коксующегося угля Россия заняла первое место благодаря нашей области, опередив Китай. В 2011 году товарооборот увеличился на небольшое количество. Однако уменьшился экспорт. Причиной снижения экспорта в 2011 году может являться активное применение протекционистских мер иностранными государствами в защиты уязвимых отраслей национальной экономики. Все потому, что наша страна не входит во всемирную торговую организацию. За период 2013-2014 гг. наблюдается уменьшение товарооборота в Кемеровской области.

Одной из причин снижения стало снижение цен на уголь. Хотя и объем экспорта угля увеличился, но цены снизились, в итоге уменьшается стои-

мость. Ведь экспорт угля является основной составляющей товарооборота данного региона. В 2014 году цена за одну тонну каменного угля составила 39 долл. США, что значительно меньше по сравнению с 2010 г. (100-150 долл. США за тонну). Еще одной из причин может быть падение рубля в 2 раза по отношению к доллару. В итоге у предприятий нет возможности обновить оборудования, потому что в основном оно импортируется, уменьшилось количество сделок с иностранными компаниями, поскольку в основном контракты во внешнеэкономической деятельности заключаются в долларах и в евро, себестоимость многих товаров и услуг увеличилась. Учитывая низкую доходность населения, большинство людей не имеют возможности покупать импортную продукцию [4].

Кемеровская область является стабильным в экономическом отношении регионом и входит в десять самых динамично развивающихся регионов в страны по промышленному потенциалу. Также регион занимает ведущие позиции в экспорте угля, черной металлургии, энергетики, химической и нефтехимической продукции. Раз большая часть потенциала перенеслась в данную область, то если разделить потенциал по всему Сибирскому федеральному округу, внешняя торговля увеличится и по всей области, и по всему округу. В итоге, партнеров с зарубежных стран станет больше и стабилизируется внешняя торговля в области. Также стоит обратить внимание на производственную деятельность. Один из способов избежать влияния мировых цен на энергоресурсы – это расширение выпускаемой продукции и освоение новых видов производства или, по-другому, диверсификация. Это поможет региону получать больше экономической выгоды и предотвратить банкротства предприятий. Качественное совершенствование структуры и диверсификация регионального экспорта выступают приоритетным направлением в решении задач повышения конкурентоспособности региональной экономики и улучшение рейтингов региона на внешнеэкономическом рынке.

Список литературы:

1. Афонин П.Н. Таможенная статистика: учебное пособие. – СПб.: Интермедия, 2012. – С. 158.
2. Галузо В.Н., Канафин Н.А. Таможенная статистика в системе функций таможенных органов // Аграрное и земельное право. – 2015 – № 7 (127) – С. 50-55.
3. Внешняя экономика Кузбасса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ako.ru/Ekonomik/Kuzbass-2013/vneshn.asp?n=3&sn=4>.
4. Киреенко А.П. Влияние масштабов и структуры внешней торговли на социально-экономическое развитие (сравнительный анализ на примере субъектов Сибирского федерального округа) // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2014. – № 3 (95). – С. 10.

Секция 4

***ПРИРОДНО-РЕСУРСНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ
И РЕГИОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ***

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ

© Соловьёва М.В.^{*}, Спиридонова Т.Е.[♦]

Гуманитарно-экономический институт им. Черномырдина
Университета машиностроения, г. Москва

Рассмотрено место и положение России в мировых запасах основных цветных металлов, состояние минерально-сырьевой базы цветной металлургии, негативные тенденции, влияющие на развитие отрасли, конкурентоспособность руд основных цветных металлов, а также намечены пути повышения эффективности работы предприятий цветной металлургии.

Ключевые слова: минерально-сырьевая база, мировые запасы, конкурентоспособность, эффективность, инновационная деятельность.

Введение

Горно-металлургический комплекс цветной металлургии России, обладающий огромными сырьевыми ресурсами, играет важнейшую роль в народном хозяйстве страны. Однако анализ показывает, что цветная металлургия существенно отстает от мирового уровня как по производству и экспорту, так и по внутреннему потреблению продукции. Это отставание проявляется, прежде всего, в экономических показателях предприятий отрасли. Решение этой проблемы возможно только благодаря более интенсивному внедрению в отрасль инновационной деятельности, управление которой должно заключаться в реализации наиболее эффективных проектов развития производства.

1. Экономическая оценка горно-металлургического комплекса цветной металлургии России

Происходящие в последние 10-15 лет в экономике России изменения не принесли пока сколько-либо заметных улучшений в экономическом положении большинства предприятий и отраслей промышленности.

Ситуация в отечественной цветной металлургии во многом повторяет общую ситуацию в российской экономике. Однако специфические особенности отрасли, такие как стратегическая важность, экспортная ориентированность и др., позволяют более положительно, чем в других отраслях, оценивать состояние дел в цветной металлургии.

^{*} Профессор кафедры «Отраслевая экономика», кандидат технических наук.

[♦] Старший преподаватель кафедры «Отраслевая экономика».

Доля России в мировых запасах составляет (в %): угля – 12, никеля – 36, кобальта – 20, свинца – 10, цинка – 15. По запасам алмазов, платиноидов, золота, серебра, титана, циркония Россия занимает 1-3-е место в мире.

Минерально-сырьевой сектор России занимает в экономике страны ведущее место: на его долю приходится более 30 % ВВП. Из недр России, даже в условиях спада промышленного производства, извлекается 10-11 % мировой добычи нефти, 20 % никеля и кобальта, 10 % цинка и свинца, значительная часть алмазов, платиноидов, других цветных и редких металлов. Удовлетворяя в основном потребности внутреннего рынка, Россия является и крупным экспортёром минерального сырья и металлов на мировой рынок, а по алюминию, никелю и меди занимает ведущее место среди стран-экспортёров, оказывая существенное влияние на конъюнктуру мирового рынка. Экспорт минерального сырья и продуктов его переработки обеспечивает 65 % валютных поступлений в страну. Особенности минерально-сырьевого потенциала России – его крупномасштабность и комплексность. Ни одна мировая держава не располагает минерально-сырьевой базой такого объёма и спектра – от нефти, газа и угля до практически всех металлических и неметаллических полезных ископаемых. В то же время вхождение России в мировой рынок требует совершенствования сырьевой базы, как по качеству сырья и производимой из него продукции, так и по технико-экономическим показателям добычи и производства.

В условиях рыночных отношений, когда усилилась конкурентная борьба за сбыт продукции, рентабельность многих разведанных месторождений цветных металлов осталась под вопросом. По этой причине работа большинства предприятий горно-обогатительного комплекса стала экономически малоэффективной, и они вынуждены либо прекратить свою деятельность, либо резко сократить объёмы добычи и переработки сырья. Это привело к резкому падению внутреннего спроса практически по всем металлам. Так с 2010-2015 гг. снизилось внутреннее потребление: алюминия – в 2,5 раза; меди рафинированной – в 3 раза; свинца – в 3,1 раза; цинка – в 2,5 раза; никеля – в 5,5 раз; олова – в 4 раза; вольфрамовых и молибденовых концентратов – соответственно в 7 и 6 раза. Спрос на цветные металлы резко упал в машиностроении и военно-промышленном комплексе (ВПК), на долю которых приходилось 85 % общего потребления. Значительно снизилось потребление цветных металлов в электротехнической и радиотехнической промышленности и автомобилестроении, что связано с насыщением внутреннего рынка более качественной импортной продукцией. Снижение спроса на цветные металлы на внутреннем рынке в значительной степени предопределило падение их добычи и производства на предприятиях цветной металлургии.

Однако сейчас, начиная с 2015 года, везде наблюдается постепенное увеличение объёмов производства, и эта отрасль ещё больше чем другие, ориентировано на экспорт. В целом Россия занимает ведущее место в производ-

стве цветных металлов, по ряду из них она входит в первую пятёрку крупнейших производителей в мире, обладает достаточными запасами и производственными мощностями для их разработки, и при благоприятной экономической ситуации может постепенно наращивать объёмы производства.

В настоящее время в отрасли наметились некоторые положительные тенденции: происходит переоснащение технологической базы, улучшаются производственно-экономические показатели работы предприятий цветной металлургии, решены некоторые социальные проблемы. Развитие электроники, компьютеризация всех областей хозяйствования, развитие атомной энергетики, космической техники, связи, биотехнологии будет увеличивать потребность в редких и цветных металлах.

В то же время, до полной стабилизации ещё далеко, и большинство производственных и экономических проблем ещё остаётся. Кроме того, условия рыночной экономики определяют состояние нестабильности, постоянных изменений, необходимости своевременной реакции производственной системы на внешние изменения. В этих условиях первостепенную роль приобретает производственное управление, которое существенно отличается от существующей ранее системы управления.

2. Основные проблемы ведущих рудодобывающих отраслей цветной металлургии

Промышленный комплекс по добыче и производству цветных и редких металлов является одним из базовых в российской экономике и располагает крупным потенциалом. В настоящее время добычу и переработку руд цветных и редких металлов осуществляют свыше 500 предприятий на 65 подземных рудниках, 20 карьерах и 60 обогатительных фабриках. Всего цветная металлургия, как одна из базовых отраслей экономики России, объединяет свыше 1,5 млн. организаций. По ряду цветных металлов Россия входит в первую пятёрку крупнейших производителей в мире, в настоящее время на экспорт поставляется не менее 80 % производимых цветных металлов.

Необходимо также отметить, что наряду с положительными моментами в результате действия многих внутриотраслевых и внешних факторов в цветной металлургии России сформировался ряд негативных тенденций и накопились нерешённые проблемы, которые могут повлиять на развитие отрасли в будущем. К ним относятся:

- ускоряющееся старение основных производственных фондов (коэффициент их обновления не превышает 2,5 %, в то время как минимальный необходимый уровень составляет 4-5 %), а также недостаточная конкурентоспособность большинства видов металлопродукции на мировом рынке;
- сложное финансовое состояние предприятий в результате постоянного роста цен на услуги и продукцию отраслей-монополистов, на-

логовой и финансово-кредитной политики, не в полной мере нацеленной на поддержку данного сектора экономики. Здесь необходимо особо подчеркнуть, что болезненный вопрос для всех предприятий отрасли – это железнодорожные тарифы. Необходимо при их формировании учитывать интересы грузоотправителей: ведь на перевозке сырья занято 80 % вагонного парка страны, поэтому нельзя допустить, чтобы приватизация частными перевозчиками подвижного состава ещё более усложнила положение. Необходим переход к экономическим обоснованным, дифференцированным тарифам. География нашей страны такова, что возрастающие транспортные тарифы стали главными устройствами инфляции. Нужен законодательный механизм их снижения, особенно для Сибири и Дальнего Востока;

- резкое сокращение объёмов инвестиций на развитие предприятий, трудности самообеспечения предприятий финансовыми ресурсами. Очевидно, что все проводимые в отрасли мероприятия должны быть, в первую очередь, теперь направлены на решение этих проблем.

3. Состояние и направления развития минерально-сырьевой базы цветной металлургии

Качество и запасы руд различных цветных металлов в России по конкурентоспособности существенно различаются друг от друга. Так, уровень качества минерально-сырьевой базы алюминиевой подотрасли значительно уступает зарубежному. Она представлена в основном низкосортными бокситами с кремниевым модулем около 5, залегающими на больших глубинах в сложных гидрогеологических и горнотехнических условиях, а также нефелиновыми рудами, содержащими не более 26-27 % глинозема (за рубежом такое сырьё вообще не добывают). В перспективе, предполагается сохранить достигнутый уровень производства алюминия (более 8000 т/ год), однако обеспеченность электролизного производства российским сырьём не превышает 40 %. Перспективы качественного углубления сырьевой базы алюминиевой промышленности России весьма ограничены, поскольку легкодоступные запасы качественного сырья практически отработаны. Предполагается предупредить действующие мощности с некоторым их увеличением путём реконструкции действующих шахт, строительства новых карьеров (Малогорское месторождение) и новых бокситовых рудников (Средне-Тиманский рудник). Минерально-сырьевая база медной промышленности России вполне конкурентоспособна и по своему качеству не уступает таковой зарубежных стран. В отличие от основных стран-производителей меди, использующих в качестве сырья руды медно-порфириновых месторождений (70 % мировой добычи меди со средним содержанием меди 0,6-0,7 % (Чили, Перу, США, Мексика, Канада), в России основным медным сырьём являются сульфидные медно-никелевые (65-70 % добычи) и колчеданные медные ру-

ды (30-35 % добычи) со средним содержанием меди соответственно 2,2 и 1,3 %. При этом предприятия («Норильский никель») добывают, в основном богатые руды, содержащие от 3 до 5,1 % меди. Помимо меди и никеля, эти руды содержат кобальт, золото, серебро, платиноиды, что повышает их конкурентоспособность.

При сложившихся тенденциях развития мирового рынка меди Россия сможет сохранить свою нишу в экспортных поставках рафинированного металла и возможно увеличить их объём. Перспективы развития горнодобывающего передела сравнительно благоприятны. В частности, предполагается укрепить потенциал медной подотрасли на Урале.

Конкурентоспособность минерально-сырьевой базы свинцово-цинковой промышленности также дифференцируется по типам руд. Вовлечённые в настоящее время в эксплуатацию свинцово-цинковые и полиметаллические руды обладают низким качеством по сравнению с зарубежными аналогами. Среднее содержание свинца и цинка на действующих предприятиях России колеблется в пределах соответственно 1-1,3 и 3,9-4,7 %, тогда как в рудах Австралии, США и Бразилии содержание свинца находится в пределах 5-7 %, Канады – 3,6-4,6 %, а содержание цинка от 3,6 (Ирландия) до 15,3 % (Австралия). Более высокой конкурентоспособностью обладают комплексные колчеданные медно-цинковые руды. В настоящее время состояние сырьевой базы свинцово-цинковой подотрасли характеризуется как неудовлетворительное. Необходимо также отметить отдаленность рынков производителей (Урал и Дальний Восток) от потребителей свинцово-цинковых концентратов, расположенных в европейской части России. С целью расширения сырьевой базы свинцово-цинковой подотрасли следует завершить строительство и реконструкцию ряда рудников (Николаевского); карьеров и обогатительной фабрики, подземных рудников, и обогатительных фабрик (Садонский свинцово-цинковый комбинат, Широкинский рудник) и др.

В то же время, по-видимому, сохраняются поставки концентратов на свинцовые и цинковые заводы Казахстана и Узбекистана, что связано с близостью источников российского сырья к металлургическим предприятиям других стран СНГ (Алмалыкский, Чимкентский, Усть-Каменогорский комбинаты). В России же будет покрываться по прежнему дефицит в свинце и цинке за счёт закупок в Казахстане.

В никелевой промышленности наиболее конкурентоспособным сырьём являются сульфидные медно-никелевые руды (Норильский никель). Значительная часть никеля (80 %) добывается из богатых руд со средним содержанием металла (2,6-2,9 %), в то время как содержание никеля в сульфидных рудах Канады не превышает 1,4 %, Австралии – 2 %. Высокая конкурентоспособность норильских руд обусловлена их комплексным характером. Отрицательными факторами являются тяжёлые горно-геологические условия и географическое расположение месторождений.

Силикатные никелевые руды уральских предприятий по качеству аналогичны рудам зарубежных стран: добывающие руды со средним содержанием никеля 0,9 %, а в других странах – 1,2 % (Греция), до 2,1 % (Новая Калифорния). Перспективы развития производства никеля в России достаточно благоприятны, поскольку имеющиеся горно-добывающие и металлургические мощности (прежде всего, «Норильский никель») обеспечивают объёмы его производства на уровне, значительно превышающем потребности внутреннего рынка (даже при их росте), что позволит сохранить высокий экспортный потенциал. При необходимости объёмы экспорта могут быть увеличены.

В вольфрамо-молибденовой промышленности конкурентоспособными по качеству минерально-сырьевой базы вольфрама являются месторождения, обрабатываемые двумя комбинатами – ОАО «Приморский ГОК» и ОАО «Лермонтовская горнорудная компания» (среднее содержание WO₃ составляет 1,5 и 2,2 % соответственно). На остальных предприятиях среднее содержание WO₃ в товарной руде весьма низкое и составляет 0,17-0,24 %, в то время, как в рудах Китая – 0,33, Канаде от 0,3 до 1,32, Республики Корея и Боливии – 0,8-0,9, Австралии – более 1 %.

Среднее содержание молибдена в рудах собственно молибденовых штокверковых месторождений составляет 0,07, а в аналогичных рудах США и Канады – 0,082-0,084 %. Качество российских молибденовых концентратов не уступает зарубежным аналогам.

Аналогичны проблемы при производстве ряда других цветных и редких металлов. Потребность в металлах этой группы (ниобий, церий) частично предполагается обеспечить путём стабилизации работы ОАО «Севредмет», а также вовлечение в промышленную обработку новых месторождений (уникальное месторождение на севере Якутии с весьма значительными запасами).

Основой алмазно-бриллиантового комплекса России является алмазодобывающая промышленность, её минерально-сырьевые ресурсы. Россия по разведанным и прогнозным запасам алмазов занимает первое место в мире, при этом 78 % промышленных запасов сегодня сосредоточены в Якутии, около 2 % в Архангельской области, доля Уральского региона составляет лишь 0,3 %.

В коренных месторождениях сосредоточено 97 % промышленных запасов, в том числе 54,5 % пригодны для открытой разработки, 42,5 – для подземной, в россыпях сконцентрировано около 3 % запасов.

Алмазодобывающий комплекс России сегодня представлена тремя горнодобывающими структурами. АО прииск «Уралалмаз», ОАО «Североалмаз», АК «АЛРОСА». Наиболее значительная из них компания «АЛРОСА», на её долю в настоящее время приходится более 99 % добываемых в России алмазов.

Что касается золотодобычи, то в основном эта отрасль в России развивается успешно, хотя в последние годы проходили процессы образования, слияние и поглощение предприятий.

Начиная с 2010 г. произошли серьёзные сдвиги в добычи серебра; выведены на проектную мощность фабрики предприятий в Магаданской области, а также вводятся новые мощности на ведущем месторождении Дукали. Добыча металлов платиновой группы в последние годы примерно на одном уровне, несмотря на резкое падение цен на палладий на мировом рынке.

В целом можно сказать, что российская промышленность по добыче драгоценных металлов в последние годы развивается динамично. Основные проблемы развития связаны с изменением структуры добычи: переходом от разработки россыпных месторождений к разработке месторождений коренного золота, сырьевая база которого значительно лучше обеспечена. Решение проблем развития отрасли связано также с ростом потребления драгоценных металлов на внутреннем рынке, внедрением золотоносных руд и золото-серебряных концентратов, увеличением производства платиновых катализаторов на российских заводах и т.п.

Заключение

Проведённый анализ показал, что для эффективной работы предприятий цветной металлургии (помимо наличия руд высокого качества) необходимо следующее:

- разработка рекомендаций по ускорению научно-технического прогресса в отрасли с развитием инновационной деятельности на горно-металлургических предприятиях России, а именно создание централизованных логистических организаций, финансируемых за счёт инновационных идей, передачу их для разработки проектов, т.е. целенаправленное обслуживание конкретных предприятий.
- комплексное использование минерального сырья (в особенности для открытых горных работ), где в отвалах безвозвратно теряются многие ценные компоненты;
- использование техногенных минеральных объектов (только в отходах цветной металлургии содержится тысячи тонны меди, свинца, цинка, никеля, а также других полезных компонентов);
- выпуск товарной продукции на базе нескольких ценных компонентов;
- осуществление первичной переработки сырья с получением товарной продукции непосредственно на предприятии.

Кроме того перспективы развития предприятий цветной металлургии определяются совершенствованием ряда элементов внешней среды: экономических, политических, правовых и др.

Несмотря на сложности в развитии рудной базы и в работе предприятий цветной металлургии в России имеются все предпосылки для того, чтобы их успешно преодолеть, улучшить обеспеченность металлургических заводов сырьём и повысить экономическую безопасность страны.

Список литературы:

1. Арсентьев А.И. Пути развития технологий в горнодобывающей промышленности США // Горный журнал. – 2002. – № 2.
2. Валуев А.М. Информационные технологии управления: учебное пособие. – М.: МГГУ, 2002.
3. Ганицкий В.И., Эйрих В.И. О формировании механизма управления большими системами в горной промышленности. – М.: МГТУ, 2000.
4. Грищенко В.И., Шевченко А.Д., Лавриш И.И. Информационным технологиям – приоритетное направление // Статья. – 2002. – № 10.
5. Куклина Е.А. Моделирование устойчивого развития горнопромышленного комплекса в условиях рыночной экономики // Горный журнал. – 2002. – № 6.
6. Малышев Ю.Н. Проблемы горнопромышленного комплекса России и пути их решения // Горный журнал. – 2003. – № 10.
7. Моссаковский Л.В. Экономика горной промышленности. – М.: МГТУ, 2004.
8. Яковлев В.Л., Волков Ю.В. О стратегиях освоения меднорудных месторождений Урала // Горный журнал. – 2003. – № 9.
9. Калапуц П.А. Инновационный менеджмент. – М.: МГОУ, 2010.

Секция 5

***ИННОВАЦИИ
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ***

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

© Глаголева И.В.*

Воронежский государственный университет, г. Воронеж

С 1 января 2015 года на российском финансовом рынке появился совершенно новый инструмент долговременного инвестирования – это индивидуальный инвестиционный счет. Целью данного счета является стимулирование физических лиц на долгосрочное инвестирование. Появление в России подобных инструментов инвестирования является одной из важнейших предпосылок развития отечественного фондового рынка.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, инвестирование, фондовый рынок.

Главной возможностью фондового рынка является обеспечение перераспределения денежных средств через обращение финансовых активов. Во всех странах в этот процесс вовлечены как коммерческие организации, так и физические лица. В развитых странах физические лица рассматривают фондовый рынок как инструмент сохранения и увеличения собственного капитала, совершая операции как самостоятельно, так и с помощью схем коллективного инвестирования [1].

В России физические лица рассматривают биржевые торги как способ быстрого заработка денег, а не как инструмент сбережения и сохранения средств. Наибольшее количество открытых брокерских счетов приходится на «кризисные периоды рынка»: в середине 2008-го на ММВБ открывалось по 7-8 тыс. новых брокерских счетов физических лиц в месяц, а в октябре 2008-го – уже 26 тыс. новых счетов [2].

Таким образом, граждане России не склонны рассматривать фондовый рынок как инструмент долгосрочного инвестирования и накопления, предпочитая консервативный банковский вклад или наоборот ценные бумаги с очень высоким уровнем риска, что часто приводит к потере накоплений.

С 1 января 2015 года вступила в силу новая статья Федерального закона № 39-ФЗ от 22.04.1996 «О рынке ценных бумаг» – 10.3 «Особенности осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, связанные с ведением индивидуальных инвестиционных счетов». Индивидуальный инвестиционный счет (далее – ИИС) – счет внутреннего учета, который предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных

* Студент кафедры Финансов и кредита.

бумаг клиента – физлица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента. Данный счет открывает и ведет брокер или управляющий на основании договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управления ценными бумагами, в котором предусматривается открытие и ведение индивидуального инвестиционного счета.

Основные изменения, внесенные в Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (принят ГД ФС РФ 20.03.1996, действующая редакция от 21.07.2014) и часть вторую Налогового кодекса РФ предусматривают введение двух видов инвестиционных счетов для физических лиц – граждан Российской Федерации, по которым можно получить налоговый вычет на сумму взноса в размере до 400 тыс. руб. ежегодно, либо освобождение от налогов дохода, полученных с этих счетов. Минимальный срок открытия счетов – 3 года. Средства с них могут быть инвестированы в инструменты фондового рынка. Также физические лица, владеющие ценными бумагами более трех лет, при их продаже будут освобождаться от налога на доходы в размере 13 %. Предлагать такие счета будут только организации с брокерской лицензией [3].

Главная особенность ИИС – каждое физическое лицо может открыть только один индивидуальный инвестиционный счет, при этом выбрав тип вычета:

Тип А – Налогоплательщик сможет ежегодно получать налоговый вычет по НДФЛ в сумме денежных средств, внесенных в налоговом периоде. То есть инвестор вносит 400 000 рублей в год и получает по окончании налогового периода налоговый вычет в размере 13 %, или 52 000 рублей в данном случае. При этом полный либо частичный вывод средств приводит к автоматическому закрытию счета, поэтому налоговый вычет следует начислять на текущий банковский счет в стороннем банке. Данный тип счета подходит для так называемых «спящих» инвесторов, которым не интересна торговля на фондовом рынке, их вполне устраивает пассивный доход. Этот тип может стать хорошей альтернативой банковских вкладов.

Тип Б – это тип инвестиционного вычета, подходящий лицам, у которых отсутствуют доходы, облагаемые по ставке 13 %, которые к тому же планируют совершать активные торговые операции, т.е. это тип подходит более опытным инвесторам. Данный тип вычета может использоваться неработающими членами семьи (в т.ч. несовершеннолетними детьми). В случае второго типа инвестиционной льготы инвесторы лишаются гарантированных 13 % по новой сумме на счете в очередном году, но получают возможность не платить НДФЛ со всего финансового результата за исключением дивидендов и купонов по корпоративным облигациям [4].

Таким образом, государством предпринята попытка уравновесить привлекательность депозитов и инвестиций в ценные бумаги. Несмотря на то, что при закрытии ИИС раньше установленного срока, все полученные вы-

четы должны быть возвращены в бюджет – цель государства привлечь долгосрочные (3 и более лет) пассивы для фондового рынка.

Однако попытка государства привлечь средства индивидуальных инвесторов из банковского сектора на фондовый рынок, имеет ряд трудностей.

Во-первых, низкой склонность физических лиц к долгосрочным вложениям. Более целесообразным было установить срок владения счетом и получение льгот сроком 1-3 года – что в основной своей массе соответствует представлением граждан о долгосрочном инвестировании.

Во-вторых, недоверие граждан к инновационным инструментам инвестирования, в том числе и ИИС. Инвесторы опасаются вкладывать свои деньги в непроверенные инструменты в связи с отсутствием стабильности на российском финансовом рынке и в экономике в целом.

Таким образом, решение о создании индивидуальных инвестиционных счетов сопряжено с некоторыми трудностями, однако является крайне важным и полезным для развития российского финансового рынка.

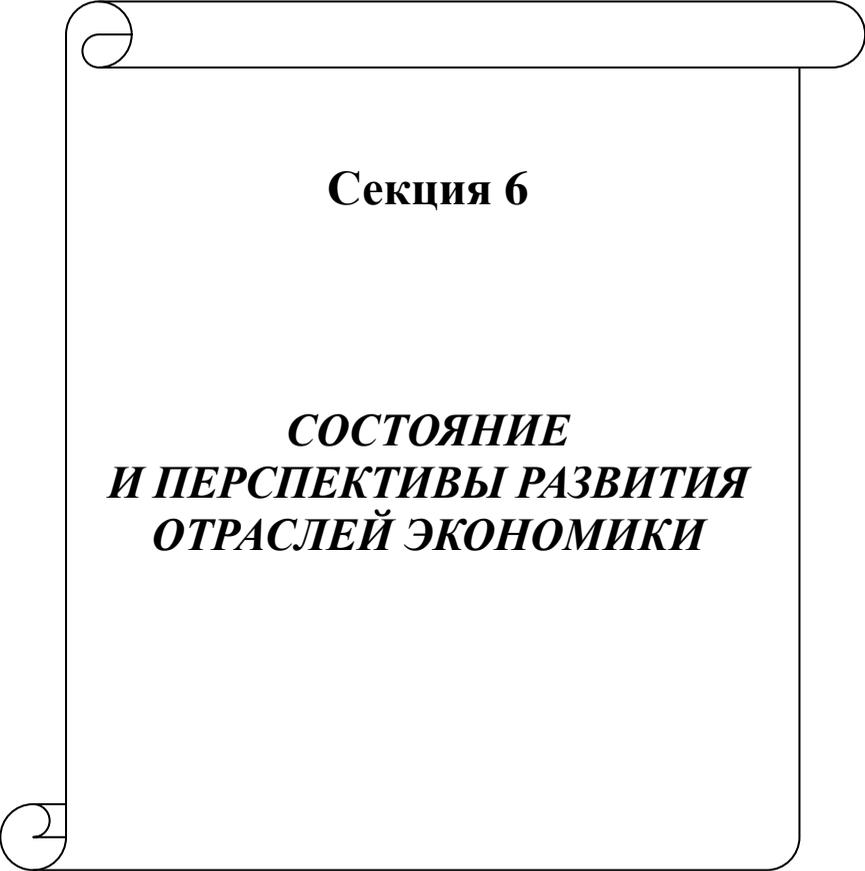
Список литературы:

1. Костиков И.В. О направлениях дальнейшего развития российского финансового рынка. Доклад на заседании Правительства РФ «О мерах по развитию финансовых рынков».

2. «Секрет фирмы». – 04.09.14. – № 9 (346).

3. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 21.07.2014, с изм. от 29.12.2014) «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=165248>.

4. Алетдинов А. Индивидуальные инвестсчета позволяют безболезненно познакомиться с фондовым рынком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2015/03/05/individualnie-investscheta-pozvolayutbezboleznenno-poprobovat-sili-na-fondovom-rinke>.



Секция 6

***СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ***

РОССИЙСКАЯ ЧЕРНАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Ревинская Л.Ю.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В докладе рассматриваются состояние и перспективы развития черной металлургии России, ее роль в экономике страны. Исследуется влияние развития мировой черной металлургии на состояние отечественной металлургической отрасли. Анализируется наличие кризисных явлений в российской черной металлургии.

Черная металлургия¹ относится к числу стратегически важных отраслей экономики и второй по значимости после топливно-энергетического сектора в промышленности страны. На долю черной металлургии приходится 1,4 % в ВВП, 8 % промышленного производства и 6 % экспорта [10, с. 4]. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий отрасль использует 5,3 % электроэнергии, 5,8 % природного газа от общего объема внутреннего потребления страны, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках составляет 15 % [10, с. 5]. Она является фундаментом для развития многих отраслей промышленности – судостроения, авиации, железнодорожного транспорта, транспортного и тяжелого машиностроения, оборонно-промышленного комплекса, энергетики, строительства и др., создает условия для роста национальной экономики, способствует росту конкурентоспособности отечественных производителей на мировых рынках.

Россия традиционно входит в число стран-лидеров по выплавке стали. Однако за последние 35 лет страна утратила свое лидирующее положение (в 1960-80 гг. СССР был на первом месте в мире по выплавке стали) и сегодня находится на пятом месте в рейтинге стран-производителей стали WSA². За этот период времени в мировой черной металлургии произошли существенные изменения. В 1980 г. в мире было выплавлено 716 млн. тонн стали (для сравнения, в 1900 году – только 28,3 млн. тонн [6, с. 1]), при этом в

* Аспирант кафедры «Корпоративные финансы».

¹ В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности черная металлургия включает металлургическое производство (производство чугуна, стали, проката, чугунных и стальных труб, метизов, ферросплавов, огнеупоров, металлургического кокса, заготовку и переработку лома и отходов черных металлов), добычу и обогащение руд черных металлов.

² WSA (World Steel Association) – одна из крупнейших промышленных ассоциаций в мире, основанная 19 октября 1967 г. Это некоммерческая исследовательская организация со штабом в Брюсселе и Пекине. Задачи ассоциации – обеспечение собраний, форумов и конференций по глобальным проблемам мировой сталелитейной промышленности; анализ и прогнозирование ситуации на металлургических и сырьевых рынках, а также в металлопотребляющих отраслях и др.

число стран-лидеров по производству стали входили СССР (21 % от мирового объема выплавки стали), Япония (16 %), США (14 %), Германия (6 %), Китай (5 %), Италия (4 %), Франция и Польша (3 %), Канада и Бразилия (2 %). В 2013 году мировое производство стали по данным WSA составило уже 1649 млн. тонн. При этом кардинально изменился состав стран-лидеров – на первое место с огромным отрывом вышел Китай (50 % от мирового объема производства стали), а доля остальных стран из первой десятки производителей составляет – Япония (7 %), США и Индия (5 %), Южная Корея и Россия (4 %), Германия (3 %), Турция, Бразилия и Украина (2 %). По сравнению с 1980 годом существенным образом изменился и состав стран-лидеров по производству стали.

Развитие китайской металлургии оказывает существенное влияние на расстановку сил на мировом рынке сталелитейной продукции. Если в период 1980-2013 гг. мировое производство стали увеличилось в 2,3 раза с 716 до 1649 млн. тонн), то в Китае за аналогичный период объемы производства выросли более чем в 22 раза. В 1980 г. в Китае было выплавлено 37 млн. тонн стали (5 % мирового объема), а в 2013 г. – 822 млн. тонн (50 % мирового объема). Таким образом, рост мирового производства стали в объеме 933 млн. тонн на 84 % обусловлен становлением Китая как крупнейшего игрока на мировом сталелитейном рынке (рис. 1). С середины 90-х гг. прошлого века Китай вышел в мировые лидеры по выплавке чугуна и стали.

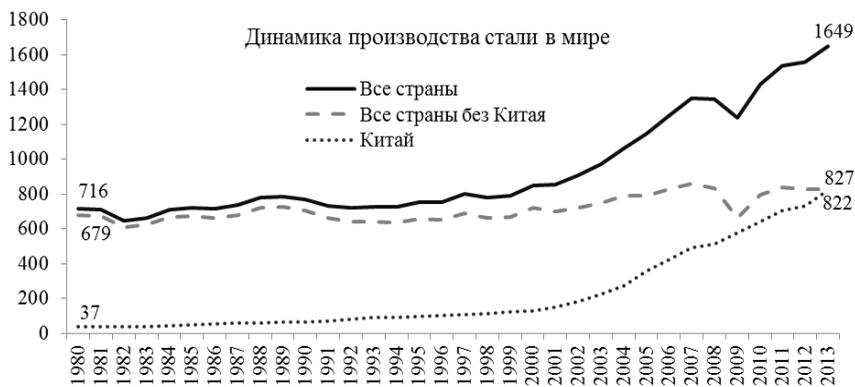


Рис. 1. Динамика производства стали в мире

Источник: WSA, расчеты автора.

Все эти годы внутреннее потребление металла в Китае было основным драйвером роста металлургического производства в этой стране. Максимальные темпы ежегодного прироста производства китайская сталелитейная промышленность показывала в 2001-2007 гг. – в среднем 21 % в год, в период с 2008-2013 гг. – уже 9 %. Дополнительный внутренний спрос на

сталь был обусловлен прежде всего реализацией китайским правительством в 2009-2013 гг. беспрецедентной программы стимулирования национальной экономики за счет многомиллиардных инвестиций в строительство городов, автомобильных и железных дорог и прочей инфраструктуры. В последние годы власти резко снизили темпы капиталовложений, что и привело к первому с начала 80-х гг. снижению внутреннего спроса на металлопродукцию.

В настоящее время, по мнению аналитиков, спрос на металл на внутреннем рынке Китая достиг критических значений и в будущем не будет расти такими высокими темпами. Косвенно это подтверждается данными WSA о производстве стали в Китае: рост производства в 2014 г. по отношению к 2013 году составил всего 0,1 %. Учитывая, что по оценкам CISA¹, совокупные производственные мощности в Китае по объему превышают 1,2 млрд. тонн в год, снижение спроса на внутреннем рынке направит избыточное предложение металла на внешние рынки. Уже сейчас по данным WSA Китай экспортирует более 15 % от объема производства. Таким образом, в ближайшие годы следует ожидать усиления экспортной экспансии Китая, что ставит в уязвимое положение большинство производителей на мировом рынке стали. Достойную конкуренцию дешевому стальному прокату способны составить только специализированные высококачественные марки стали других стран-производителей.

Проблема избыточных производственных мощностей в металлургической отрасли характерна не только для Китая, но и для всего мирового производства стали. Средняя загрузка производственных мощностей в мире в докризисном 2008 г. по данным по данным WSA составляла 82 %, при этом в отдельные месяцы превышала 90 %. Этому предшествовал период бурного развития мирового рынка стали. С 2000 г. до первой половины 2008 г. включительно мировая черная металлургия развивалась наиболее высокими темпами за предшествующие 30 лет. Высокий спрос на металл сопровождался ростом цен на металлопродукцию (только за 2001-2006 гг. цены увеличились в 3 раза). Среднегодовой темп прироста объемов производства стали в этот период превышал 7 %. Благоприятная конъюнктура способствовала увеличению производственных мощностей. Учитывая, что металлургическая отрасль является одной из самых капиталоемких, строительство новых объектов растягивается на несколько лет, ввод новых мощностей совпал с периодом глобального экономического кризиса и продолжается до настоящего времени.

Загрузка производственных мощностей в мировой металлургии с учетом ежегодного ввода новых до настоящего времени не достигла докризисного уровня (82 % в 2008 г.). Даже после кратковременного оживления на рынке в 2011 г. она составляла всего 80 %, в 2013 г. – 78 %, в 2014 г. – 76 %.

¹ China Iron & Steel Association (CISA) – Китайская ассоциация производителей чугуна и стали.

В декабре 2014 – январе 2015 г. она упала до рекордно низкого уровня – 72,5 % при необходимых, по мнению президента НП «Русская сталь» А.А. Мордашова, 85 %¹. Одной из основных причин кризиса в металлургии в настоящее время все чаще называют избыточные производственные мощности. В настоящее время темпы роста потребления металла во всем мире снижаются, что также осложняет ситуацию в мировой черной металлургии.

Сложная ситуация наблюдается и в отечественной металлургии. В 2014 г. российским металлургам по некоторым видам продукции пока не удалось достичь докризисных объемов производства, хотя отечественные производители являются лидерами по загрузке производственных мощностей в мире (табл. 1). По данным Росстат, в 2013 г. среднегодовой уровень использования производственных мощностей по чугуну составил 92 %, по стали – 84 %, по готовому прокату черных металлов – 78 %, по стальным трубам – 70 % [7, с. 56-57]. И это с учетом ввода в 2008-2013 гг. новых мощностей по производству чугуна на 4,2 млн. тонн, стали – на 8,1 млн. тонн, проката – на 4 млн. тонн, стальных труб – на 1,7 млн. тонн.

Таблица 1

**Динамика производства основных видов продукции
черной металлургии России (млн. тонн)**

	1990	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2007 в %
Чугун	59	49	51	48	44	48	48	51	50	51	100,0
Сталь	90	66	72	69	60	67	68	70	68	70	97,1
Готовый прокат черных металлов	64	55	60	57	52	58	60	59	58	61	102,7
Стальные трубы	12	7	9	8	7	9	10	10	10	12	132,2
Кокс в пересчете на 6 %-ю влажность	39	32	34	32	27	28	29	29	28	29	84,1
Железная руда (товарная)	107	95	105	100	92	96	104	104	105	105*	99,9*

Избыточность предложения металла при сохранении высокой загрузки металлургических мощностей в будущем может способствовать снижению цен на металлопродукцию, ухудшению финансового состояния металлургических компаний.

В течение нескольких лет до 2008 г. отечественная металлургия успешно развивалась, ее доля в ВВП страны увеличилась с 2,7 % в 2002 г. до 3,9 % в 2005-2006 гг. (табл. 2), а доля металлургии в промышленном производстве страны составляла более 21 %. Средний прирост объемов производства в этот период составлял более 8 %.

¹ Некоммерческое партнерство «Русская Сталь» было создано в 2001 году ведущими металлургическими компаниями России для координации усилий по защите интересов российских металлургов и реализации совместных проектов, не носящих коммерческого характера. «Русская Сталь» объединяет крупнейших производителей металлургической продукции в России.

Таблица 2

Основные показатели развития российской металлургии в 2005-2014 гг.

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля металлургической отрасли в ВВП, %	3,9	3,7	3,4	2,7	2,7	2,8	2,4	2,2	2,3
Доля металлургического производства в промышленном производстве, %	21,4	21,1	19,5	16,7	18,1	17,7	16,0	14,6	15,0
Индекс металлургического производства, в % к предыдущему году (предыдущий год = 100)	107,0	104,5	97,8	85,3	112,4	107,0	104,8	100,0	100,6
Степень износа основных фондов в металлургической отрасли, %	48,5	44,0	43,5	42,2	41,8	40,9	42,1	43,7	н/д
Инвестиции в основной капитал металлургической отрасли, млрд. руб.	122,9	183,4	259,3	219,2	185,8	208,9	211,5	246,6	н/д
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал металлургической отрасли, в % к предыдущему году (предыдущий год = 100)	120,1	100,0	118,2	79,6	81,3	106,4	96,6	91,5	н/д

Источник: расчеты автора на основе данных Росстат.

С начала 2000-х гг., с оживлением мировой конъюнктуры и расширением внутреннего спроса на металлопродукцию, в стране стали появляться инвестиционные проекты, направленные на технологическое перевооружение существующих металлургических мощностей и строительство новых. В результате российская металлургия стала одной из лидирующих отраслей по темпам модернизации в стране. Объем отраслевых инвестиций в 2005-2013 гг. составил порядка 1,8 трлн. руб. Удельный вес выплавки стали энергозатратным и экологически вредным мартеновским способом в общем объеме производства снизился с 53 % в 1990 году до 4 % в 2013 году. Удельный вес объема непрерывной разливки стали в общем объеме производства увеличился с 23 % в 1990 году до 82 % в 2013 году [11, с. 15]. Степень износа основных фондов в отрасли по данным Росстат снизилась с 48,5 % в 2005 году до 43,7 % в 2013 году.

Для реализации масштабных инвестиционных проектов, начатых еще до кризиса, многие производители привлекли заемные источники финансирования. В результате многие металлургические компании в период мирового финансового кризиса 2008 года столкнулись не только со снижением объемов производства (вплоть до использования такой дорогой меры, как остановка доменных печей), потерями прибыли и рентабельности, но и с высокой долговой нагрузкой. До настоящего времени докризисные финансовые показатели для металлургических компаний страны являются недостижимыми, несмотря на незначительное улучшение конъюнктуры в 2010-2011 гг.

2014 год стал одним из самых сложных для отечественных металлургов. Кризисные явления в российской экономике: обвал мировых цен на нефть,

введение санкций, ослабление национальной валюты, ограничение доступа к кредитным ресурсам за рубежом и др. крайне отрицательным образом влияют на черную металлургию.

Черная металлургия очень чувствительна к изменению темпов экономического роста в стране и за рубежом, поскольку спрос на конечную продукцию металлургов зависит от спроса на металл отраслей-потребителей металлопродукции – судостроения, авиации, транспортного и тяжелого машиностроения, оборонно-промышленного комплекса, железнодорожного транспорта, энергетики, строительства и др. Влияние мировой экономики обусловлено тем, что российская черная металлургия традиционно экспортирует многие виды металлопродукции и зависит от мирового спроса на нее. Так по данным Росстат, предприятия отрасли экспортировали в среднем в 2009-2013 гг. 4,3 млн. тонн чугуна (9 % произведенного объема), 9,1 млн. тонн стального проката (16 % произведенного объема) и 1,4 млн. тонн стальных труб (16 % произведенного объема).

Необходимо отметить, что на протяжении этого периода времени доля экспорта от общего объема производства чугуна снизилась с 11 % до 8 %, стального проката – с 20 % до 14 %, стальных труб – с 24 % до 15 %. Снижение темпов развития мировой экономики после 2008 года, падение спроса на металлопродукцию прежде всего в странах Еврoзоны способствовало расширению объемов поставок на внутренний рынок. Но кризисные явления в российской экономике: обвал цен на нефть, введение санкций, ослабление национальной валюты, ограничение доступа к кредитным ресурсам за рубежом и др. обуславливают сокращение внутреннего спроса на продукцию металлургов. Таким образом, падение производства в ключевых отраслях российской промышленности оказывает серьезное негативное воздействие на предприятия черной металлургии. Об ухудшении ситуации в металлургии свидетельствует, в частности, пересмотр Правительством страны стратегии развития металлургии, принятой в 2009 году [9, с. 14], стратегические показатели которой за прошедшие годы так и не были достигнуты. В мае 2014 года была утверждена новая стратегия развития отрасли на перспективу до 2030 года [10, с. 14].

Таким образом, в будущем российским металлургам придется работать в условиях избытка мощностей, давления со стороны китайских экспортеров, снижения цен на стальную продукцию и стагнации спроса на металл. В этих условиях оптимизация и поиск внутренних резервов становятся главными для отечественных металлургов.

Список литературы:

1. Буданов И.А. Перспективы развития металлургического производства в России // Бюллетень «Черная металлургия». – 2014. – № 5. – С. 3.
2. Герасимова С. Как пережила кризис российская металлургическая отрасль // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 130.

3. Горно-металлургический комплекс России: состояние и перспективы // *Металлург.* – 2012. – № 8. – С. 4.
4. Жигир И. Перспективы российской стальной индустрии: где точка безызбыточности? // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2013. – № 2. – С. 10.
5. Кризисные точки на мировом рынке стали [Электронный ресурс] // ИИС «Металлоснабжение и сбыт». – Режим доступа: <http://www.metainfo.ru/ru/news/76516> (дата обращения: 27.02.2015).
6. Ключевые сведения о мировой сталелитейной промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.russtal.ru/steel_around_us/114.html (дата обращения: 3.03.2015).
7. *Промышленность России. 2014: стат. сб. / Росстат.* – М., 2014. – С. 56-57.
8. Тарнавский В. Время тревожных перемен на российском рынке проката // *Металлоснабжение и сбыт.* – 2015. – № 2. – С. 32.
9. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Утверждена Приказом Минпромторга России от 18.03.2009 г. № 150.
10. Стратегия развития черной металлургии на 2014-2020 годы и на перспективу до 2030 года, утверждена приказом Минпромторга России от 5 мая 2014 г. N 839.
11. Юзов О.В., Седых А.М., Афонин С.З. Тенденции изменения экономических показателей черной металлургии России // *Бюллетень «Черная металлургия».* – 2014. – № 7. – С. 15.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ Г. КАЛУГИ

© Шавырин Н.В.*

Калужский филиал Московского гуманитарно-экономического института,
г. Калуга

В статье поднимается проблема реформирования отрасли ЖКХ. Жилищно-коммунальный комплекс находится на грани системного кризиса, несмотря на все усилия предпринятые Правительством РФ. Большая изношенность основных фондов, огромные размеры накопленной задолженности, убыточность работы предприятий ЖКХ, говорит о том, что на сегодняшний день сложились ситуация неэффективного реформирования жилищно-коммунального хозяйства. В работе в методологическом и прикладном аспекте рассматриваются вопросы по ликвидации внутренних противоречий, накопившихся в отрасли (на примере ЖКХ г. Калуги).

* Доцент кафедры Менеджмента и маркетинга.

Ключевые слова: отрасль ЖКХ, реформа ЖКХ, культура управления объектами собственности, социокультурный менеджмент.

Актуальность проблемы неэффективного управления реформированием сферы ЖКХ заключается в том, что отсутствие комплексного подхода к решению задачи устойчивого развития муниципального образования приводит к дальнейшему снижению качества жизни населения. Известно, что именно высокий уровень качества жизни населения определяет в конечном итоге конкурентоспособность государства в целом и отдельно взятого региона, в частности.

В основе данной статьи лежит проблема самоорганизации граждан – собственников жилья. Ведущей стороной функционирования социального объекта не всегда является экономическое предназначение, так как чаще всего это социально-воспроизводственное и ценностное начало, ориентирующее на устойчивое развитие человеческой составляющей его жизнедеятельности, для которой экономическое обеспечение является необходимой, но недостаточной частью условий такого развития. Достаточными условиями выступают социально-культурные условия самоорганизации, саморазвития и реализации личности. Муниципальные образования являются составной частью экономики региона и страны в целом. Совершенствование механизма регулирования их социально-экономического развития является одним из ключевых факторов устойчивого развития государства. Данный вопрос становится особенно актуальным в связи с повышением роли муниципальных образований в развитии экономики регионов, увеличением их самостоятельности [5].

Устойчивое развитие муниципального образования становится возможным при согласовании интересов всех общественных групп, представляющих территориальное поселение. Стержнем, вокруг которого становится возможным согласование противоречивых интересов участников взаимодействия, является собственник и его культура отношения к собственности [1].

Каждый общественный слой территориального поселения преследует свои собственные, порой противоречивые интересы. Жителю муниципального образования свойственно одновременное исполнение нескольких ролей (гражданина, работника, и собственника) и преследование, соответственно, политических, экономических и социальных интересов. Будучи собственником, житель осуществляет выбор способа управления своей собственностью осознанно, самостоятельно на основе самоорганизации, самоуправления. Результатом самостоятельного выбора собственника становится самореализация последнего в рамках действующих «правил игры», создаваемых на государственном, региональном и муниципальном уровнях. Задачей государства становится создание условий для саморазвития и самореализации своих граждан на всех уровнях, определяющих государство. Решение данной задачи происходит за счет проведения изменений с учетом

интересов большинства заинтересованных субъектов. В противном случае интересы большинства субъектов изменений не учитываются, вследствие чего значительно возрастают издержки, связанные с реализацией любых мероприятий, направленных на улучшение качества жизни граждан.

Нами рассмотрена общая характеристика ситуации в области реализации положений ЖК (выбор способа управления многоквартирным жилым домом) в городе Калуге по состоянию на 1 марта 2015 года. Жилищный фонд города Калуги структурно выглядит следующим образом:

- примерно 75 % частного жилищного фонда (приватизированное жилье);
- примерно 25 % муниципального жилищного фонда;
- ведомственное жилье составляет незначительный процент (менее 1 %) от общего жилищного фонда, в основном это жилищный фонд общежитий и воинских частей [6].

В настоящее время управление жилищным фондом осуществляют 65 управляющих организаций, в т.ч. 38 частных организаций по договору с управляющими компаниями осуществляют обслуживание жилищного фонда.

В соответствии с Жилищным кодексом РФ, вступившим в действие с 1 марта 2005 года, собственники помещений получили реальную возможность выбирать способ управления многоквартирным жилым домом (далее МЖД). Кроме того, сегодня у собственника появилась возможность выбора способа формирования фонда капитального ремонта, что обозначено в ст. 170, ч. 3 ЖК РФ.

Начиная с этого времени, управлением городского хозяйства города Калуги проводятся встречи с председателями домовых советов и инициативными группами жителей домов по вопросу разъяснения положений Жилищного Кодекса и выбору способа управления многоквартирным жилым домом. Первые информационные собрания стали проводиться в Калуге с апреля 2005 года, собрания на домах (голосования на тему выбора способа управления МЖД) – с августа 2005 года.

При этом Комитет ЖКХ как структурное подразделение управления городского хозяйства (УГХ) поручает и осуществляет контроль, а муниципальные управляющие компании совместно с представителями Городского Головы по округам разрабатывают графики подготовки и проведения собраний по вопросу выбора способа управления домом, а также проводят собрания жильцов. Интересы нанимателей социального жилья на собрании представляют специалисты Комитета ЖКХ, наделенные необходимыми полномочиями (доверенность) [2].

В целях ускорения хода реформы и ее наибольшей эффективности исследовательская группа КФ МГЭИ использовала методологию социокультурного подхода к изучению процессов социально-экономического развития в городе Калуге и других городах области. В основе данного подхода лежит

понимание развития как саморазвития граждан, поддержанного городскими структурами, в том числе УЖКХ. Использование социокультурного подхода идеально подходит для анализа системы отношений в такой сфере как жилищно-коммунальное хозяйство по той причине, что целью жилищно-коммунального хозяйства наряду с иной инфраструктурой, обеспечивающей жизнедеятельность человека, является *обеспечение условий расширенного воспроизводства населения*. А любые отношения в данной сфере неразрывно связаны с собственностью гражданина, которая создает ему определенные условия саморазвития и самореализации.

Будучи субъектом рыночных отношений, собственники жилья часто не обладают культурой и навыками совместного решения вопросов управления собственностью и нуждаются в необходимом обучении. Однако не существует программ обучения таким элементам культуры управления собственностью как планирование затрат на поддержание жилищного фонда, планирование затрат на повышение комфортности условий проживания, контроль работ по ремонту жилищ, координация действий собственников жилья и т.д. Также нет специалистов в системе ЖКХ, готовых к работе с новыми собственниками, что затрудняет достижение целей реформирования отрасли.

Дальнейшее развитие системы управления отрасли жилищно-коммунального хозяйства возможно, на наш взгляд, за счет смены непродуктивных элементов, таких как устаревшие миссия, ценности и традиции, отношения прежнего социоцентристского управления. Замена перечисленных устаревших элементов должна произойти в результате самоорганизации.

Разрешение внутренних противоречий осуществляется за счет повышения уровня культуры управления собственностью самими собственниками жилья путем использования возможностей, предоставляемых муниципальными органами власти.

Разрешение внешних противоречий происходит за счет создания муниципальной властью необходимых и достаточных условий для самоорганизации собственников жилья.

Условия реализации организационных интересов собственников жилья включают в себя предоставление последним возможности выбора способов управления, отличающихся по степени сложности в управлении жильем (управление управляющей организацией, непосредственное управление собственников жилья, ТСЖ).

Условия реализации экономических интересов собственников жилья проявляются в демополизации рынка управляющих организаций ЖКХ, на котором различные типы собственников жилья смогут сделать свой выбор исходя из собственных потребностей и интересов.

Условия реализации социальных интересов собственников жилья включают в себя мероприятия обучающего и воспитательного характера, направленные на повышение степени самоидентификации граждан со статусом

собственника жилья, развитие экономической и организационной форм проявления культуры отношений собственности до границ, достаточных, для перехода процессов самоорганизации на качественно новый уровень развития [4].

Условия реализации нравственных интересов собственников жилья находят отражение в повышении уровня доверия между субъектами проводимой реформы. Для этого необходимо подключение населения к решению вопросов реформирования отрасли ЖКХ, приближение муниципальной власти к своим гражданам, учет интересов горожан в ходе реформирования отрасли.

Существенным элементом реформирования местного самоуправления является реформа ЖКХ. Уровень развития жилищно-коммунального хозяйства наряду с другими сферами деятельности во многом определяет качество жизни человека. Состояние ЖКХ является одним из важнейших показателей, по которому население города судит о результативности работы городской власти. Поэтому целью муниципальной политики в области жилищно-коммунального обслуживания является обеспечение потребностей населения в жилищно-коммунальных услугах согласно действующим нормативам и стандартам.

Практика десятилетнего реформирования ЖКХ свидетельствует о значительных трудностях, с которыми приходится сталкиваться в ходе реализации реформы.

Одна из причин трудностей, возникающих в ходе реформирования отрасли, кроется в существовании так называемой «экономической ямы», возникшей в результате хронического недофинансирования отрасли. Следствием признания роли местного самоуправления как первоосновы устойчивого развития государства стала передача на местный уровень ответственности за решение локальных вопросов. Однако передача ответственности местному самоуправлению не сопровождалась выделением необходимых ресурсов. В результате муниципальные образования вынуждены решать задачи реформирования отрасли, действуя в рамках своих, зачастую весьма ограниченных ресурсов.

Возможным путем данной проблемы могло бы стать появление федеральной долгосрочной программы, направленной на решение вопросов реформирования отрасли, о чем упоминал в своем послании Президент Российской Федерации В.В. Путин.

Эффективность мероприятий, проводимых в рамках реформирования отрасли ЖКХ, во многом определяется уровнем развития ее кадрового потенциала. Как показывает практика, действующая система подготовки и переподготовки наиболее востребованных сегодня специалистов в сфере ЖКХ (табл. 1), а также их методическая оснащенность приводит к неудовлетворительным результатам при проведении запланированных мероприятий и

росту дополнительных издержек, связанных с их реализацией (Правительство России было вынуждено два раза продлить срок реализации мероприятий по выбору способа управления многоквартирными жилыми домами ввиду «их низкой результативности, а также низкой степени информированности граждан») [3].

Таблица 1

Уровень востребованности специалистов в сфере ЖКХ

Рабочие и специалисты жилищного хозяйства	40.5 %
Рабочие и специалисты коммунального хозяйства	44.8 %
Профессиональные управленцы в сфере управления многоквартирными домами	66.3 %
Финансисты	6.7 %
Специалисты по работе с гражданами (социальные технологи, социологи, психологи)	26.4 %

Источник: данные социологического опроса, проведенного в рамках Всероссийского опроса «ЖКХ-2014: Технологии. Инвестиции. Новое качество» 19-21 марта 2014 г.

Из таблицы 1 видно, что наиболее востребованными специалистами являются профессиональные управленцы.

Внедрение в практическую деятельность новых методов работы неизбежно сталкивается с проблемой обучения персонала (как рабочего так и управленческого). Поэтому необходимым становится создание в рамках муниципального образования обучающей подсистемы, за которой будет закреплено решение следующих задач:

- закрепление и развитие у специалистов муниципальных структур навыков, требуемых для решения поставленных перед отраслью задач;
- информационная работа с населением территориального образования «город Калуга» в целях, проводимая в целях формирования у граждан города чувства сопричастности к решению задач в рамках реформирования отрасли ЖКХ.

По нашему мнению, направления работы управления городского хозяйства в инфраструктуре ЖКХ должны сводится к следующему:

1. Информационная работа с населением:
 - разработка и совершенствование методических материалов для реализации задач в рамках реформы;
 - распространение печатной информации, касающейся вопросов реформы ЖКХ и выбора способа формирования фонда капитального ремонта среди граждан города, в целях обеспечения большей степени информированности последних;
 - подготовка и осуществление просветительской работы с гражданами города через средства массовой информации.
2. Организация и развитие бизнеса в сфере ЖКХ:

- создание рыночной инфраструктуры за счет постепенного «выращивания» организаций, желающих функционировать на рынке ЖКХ, в рамках бизнес-инкубатора;
 - содействие в формировании у организаций культуры оказания услуг ЖКХ;
 - разработка и внедрение в практическую деятельность современных инструментов управления, позволяющих повысить эффективность функционирования организаций на рынке услуг ЖКХ.
3. Развитие кадрового потенциала:
- организация и проведение тренингов, направленных на закрепление и развитие у специалистов сферы ЖКХ наиболее востребованных в работе навыков.
4. Оказание поддержки новым организационным формам, возникающим в ходе проводимой реформы:
- всемерная поддержка деятельности новых организационных форм деятельности в сфере ЖКХ (ТСЖ, непосредственное управление, домовые комитеты, ТОСы) в целях их развития за счет оказания помощи в виде консультационных услуг (правовая помощь, управленческий консалтинг, аудит).
5. Организация экономического поведения субъектов реформирования:
- собственники жилья: развитие навыков культуры управления собственностью;
 - обслуживающие организации: развитие навыков культуры оказания услуг в сфере ЖКХ.

Можно выделить следующие направления деятельности УГХ по активизации населения относительно выбора способа формирования фонда капитального ремонта в г. Калуге:

1. Современные средства проведения политики Городской Управы для достижения целей в социально-экономической реформе ЖКХ.
2. Способы и формы активизации населения по его участию в первичных собраниях и других формах управления МЖД.
3. Организационно-информационная работа специалистов УГХ по подготовке населения к участию в процессах развития собственного жилья.
4. Организационно-экономическая работа специалистов УГХ по созданию условий возникновения рынка услуг в системе управления МЖД.
5. Организационно-правовая и нормотворческая работа подразделений УГХ по созданию условий для образования и деятельности субъектов управления МЖД.
6. Формирование условий и документов, обеспечивающих получение финансовой поддержки за счет средств Федерального Фонда ЖКХ.

Проведенный в исследовании анализ эффективности системы управления реформой ЖКХ свидетельствует о том, что изменения в сфере ЖКХ происходят без опоры на силы самоорганизации и самодвижения граждан, что увеличивает затраты на управление отраслью.

Поэтому необходимым шагом, определяющим успех реформирования сферы ЖКХ в г. Калуге, является ее преобразование в самодостаточную систему, развивающуюся за счет совместного использования потенциала самодвижения всеми субъектами процесса реформирования (федеральными, региональными и муниципальными органами власти, а также гражданами муниципального образования).

Список литературы:

1. Алексеевский В.С. Управление диссипативными системами экономики и социума: автореф. дисс. ... д.э.н. / Костромской гос. ун-т им. Н.А. Некрасова. – Кострома, 2004. – С. 8.
2. Каменецкий В.А., Патрикеев В.П. Собственность в 21 столетии. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – С. 30.
3. Кезин А.В. Методологическая культура менеджмента: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2001.
4. Нуреев Р.М. Экономика развития: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2001.
5. Сафаров С.М. Совершенствование управления развитием региональных подсистем жилищно-коммунального хозяйства: методический аспект: Автореф. дисс. ... к.э.н. / Ивановский гос. ун-т. – Иваново, 2009.
6. Российский статистический ежегодник. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014.

Секция 7

***ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ***

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

© Ломиковская Д.И.^{*}, Стародубцева О.А.[♦]

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

В предлагаемой статье рассматривается значение и особенности управления денежными потоками, сформулированы основные понятия системы управления денежными потоками и оптимизации денежными потоками, рассмотрены основные направления оптимизации денежных потоков, мероприятия по сбалансированности объемов дефицита и избытка денежных средств и мероприятия по повышению чистого денежного потока предприятия.

Ключевые слова: денежные средства, денежный поток, управление денежными потоками, сбалансированность объемов денежных потоков, оптимизация денежных потоков, дефицит и избыток денежных средств.

Управление денежными потоками предприятия является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгосрочную перспективу. Система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Главная роль в *управлении денежными потоками* отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Планирование движения денежных потоков повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к [1]:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;
- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления фи-

^{*} Студент. Научный руководитель: Стародубцева О.А.

[♦] Доцент кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики, кандидат экономических наук, доцент.

нансовых инвестиций предприятия, обеспечению профицита денежных средств и необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

Надо не забывать, что денежные средства сами по себе являются бесприбыльным активом, поэтому главная цель управления ими – поддержание их на минимально необходимом уровне, достаточном для эффективной хозяйственной деятельности предприятия, в том числе для своевременной оплаты счетов поставщиков, что позволяет воспользоваться предоставляемыми ими скидками с цены товара, поддержание постоянной кредитоспособности, оплаты непредвиденных расходов, связанных с коммерческой деятельностью. Цель управления денежными потоками предприятия – поддержание оптимального остатка денежных средств путем обеспечения сбалансированности их поступления и расходования [2].

Одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками предприятия является их оптимизация.

Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности. Предпосылкой осуществления оптимизации денежных потоков является изучение факторов внешней и внутренней среды предприятия, влияющих на их объемы и характер формирования во времени.

Основными направлениями оптимизации денежных потоков предприятия являются: сбалансирование объемов денежных потоков, синхронизация их во времени, максимизация чистого денежного потока.

Сбалансирование объемов денежных потоков. Это направление оптимизации денежных потоков предприятия позволяет обеспечить необходимую пропорциональность объемов положительного и отрицательного их видов.

На результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки (см. табл. 1).

Таблица 1

Отрицательные последствия денежного потока

Избыток денежного потока	Дефицит денежного потока
<ul style="list-style-type: none"> – реальная стоимость временно неиспользуемых денежных средств от инфляции будет потеряна, – потенциальный доход от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования будет упущен, – уровень рентабельности активов и собственного капитала предприятия будет снижен 	<ul style="list-style-type: none"> – произойдет снижение ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, – просроченная кредиторская задолженность поставщикам сырья и материалов будет расти, – рост доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, – задержки выплаты заработной платы, – повышение продолжительности финансового цикла, – снижение рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия

Издержки упущенных возможностей (отказ от участия в каком-либо инвестиционном проекте) возникают при наличии на расчетном счете большой денежной массы у предприятия. При минимальном запасе денежных средств возникают издержки по пополнению этого запаса, так называемые издержки содержания (коммерческие расходы, обусловленные куплей-продажей ценных бумаг, или проценты и другие расходы, связанные с привлечением займа для пополнения остатка денежных средств). Поэтому, решая проблему оптимизации остатка денег на расчетном счете, целесообразно учитывать два взаимоисключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от вложения свободных денежных средств [3].

Балансировка объемов дефицита и избытка денежных средств представлена в табл. 2.

Таблица 2

Мероприятия по сбалансированности объемов дефицита и избытка денежных средств [4, 5]

Избыток денежного потока	Дефицит денежного потока
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение инвестиционной активности предприятия; 2. Расширение или диверсификация деятельности; 3. Досрочное погашение долгосрочных кредитов; 4. Сокращение объема и состава реальных инвестиционных программ; 5. Отказ от финансового инвестирования; 6. Снижение суммы постоянных издержек предприятия. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Привлечение дополнительного собственного или долгосрочного заемного капитала; 2. Совершенствование работы с оборотными активами; 3. Избавление от непрофильных внеоборотных активов; 4. Сокращение инвестиционной программы предприятия; 5. Снижение затрат; 6. Привлечение стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала; 7. Дополнительная эмиссия акций; 8. Привлечение долгосрочных финансовых кредитов; 9. Продажи части (или всего объема) финансовых инструментов инвестирования; 10. Продажа (или сдача в аренду) неиспользуемых видов основных средств.

Второе направление оптимизации денежных потоков – *синхронизация денежных потоков во времени* призвано обеспечить необходимый уровень его платежеспособности в каждом из интервалов перспективного периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов.

Объектом синхронизации выступают предсказуемые денежные потоки, поддающиеся изменению во времени. В процессе синхронизации денежных потоков во времени используются два основных метода – выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными видами потоков [4].

Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезон-

ные и циклические различия в формировании денежных потоков (как положительных, так и отрицательных), оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности. Результаты этого метода оптимизации денежных потоков во времени оцениваются с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться.

Повышение тесноты коррелятивной связи между потоками достигается путем использования «Системы ускорения – замедления платежного оборота» (или «Системы лидс энд лэгс»). Суть этой системы заключается в разработке на предприятии организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат в отдельные интервалы времени для повышения синхронности формирования положительного и отрицательного денежных потоков.

Конечной целью оптимизации денежных потоков предприятия является третье направление оптимизации – *максимизация чистого денежного потока* предприятия, что повышает уровень его самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия.

Повышение суммы чистого денежного потока предприятия может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий [4]:

- снижения суммы постоянных издержек;
- снижения уровня переменных издержек;
- осуществления эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат;
- осуществления эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности;
- использования метода ускоренной амортизации используемых предприятием основных средств;
- сокращения периода амортизации используемых предприятием нематериальных активов;
- продажи неиспользуемых видов основных средств и нематериальных активов;
- усиления претензионной работы с целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций.

На основе оптимизации денежных потоков предприятия может быть построена система планов рационального использования средств предприятия с учетом его специфики и внедрена соответствующая система контроля над их исполнением.

Список литературы:

1. Денежный поток. Управление денежными потоками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-528089.html (дата обращения: 31.03.15).

2. Балковой П.П., Стародубцева О.А. Движение денежных средств – инструмент анализа финансового состояния предприятия // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2015. – № 2. – С. 93-97.

3. Управление денежными потоками предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/investicionnyj_analiz/analiz_denezhnogo_potoka/upravlenie_denezhnyimi_potokami/28-1-0-171 (дата обращения: 31.03.15).

4. Управление денежными потоками. Часть 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://becmology.ru/blog/economy/cash_flow03.htm (дата обращения: 31.03.15).

5. Яковлева Н.И. Денежные потоки компании: особенности управления // Справочник экономиста. – 2010. – № 3.

ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Пирогова О.Е.*

Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет, г. Санкт-Петербург

На основе четырехуровневой модели фундаментальной стоимости, которая включает в себя балансовую составляющую, операционную составляющую, инвестиционную составляющую и составляющую динамической гибкости в статье предлагается система факторов стоимости торгового предприятия.

Ключевые слова: предприятие, управление на основе стоимости, виды стоимости, фундаментальная стоимость, система факторов стоимости, потенциал предприятия.

На сегодняшний день торговая отрасль это сложная организационно-экономическая система рыночной экономики, которая находится в постоянном динамичном развитии, ориентированная на эффективное обслуживание всей цепи движения товаров от производителей до потребителей [1]. Торговля является одной из важнейших отраслей экономики, так как именно она обеспечивает обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления. Ключевым элементом торговой системы государства является торговое предприятие, которое осуществляет деятельность по купле-продаже товаров и оказанию услуг покупателям.

Управление развитием торгового предприятия, построенное на основе системного и процессного подходов позволяет обеспечить эффективное ис-

* Доцент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита, кандидат экономических наук, доцент.

пользование ресурсного потенциала системы. Вместе с тем, выбор траектории развития требует осознанных действий по разработке механизмов повышения стоимости торгового предприятия [1].

В настоящее время достаточно активно идет обсуждение вопросов, связанных с использованием показателей стоимости предприятия в управлении ее деятельностью и развитием. Новое направление, получившее в литературе ряд названий «Управление на основе стоимости» – «Value Based Management», «Ценностно-ориентированное управление» и т.д., которое внедряется в практику деятельности предприятий [2, 3]. В результате реализации данных концепций лежит ряд проблем, к числу которых относят ограниченность применения показателей стоимости предприятия при принятии стратегических, оперативных и тактических решений, в виду отсутствия недостаточно глубоко проработанных вопросов оценки стоимости. При этом не менее важной является проблема выбора вида стоимости при формировании системы управления развитием торговых предприятий.

Как показал анализ работ отечественных и зарубежных авторов, в целях управления развитием торгового предприятия необходимо использовать наиболее емкое и сложное понятие, отражающее потенциальные возможности роста и развития торгового предприятия в будущем – фундаментальную стоимость. Понятие фундаментальной стоимости рассматривалось в работах М.В. Кудиной [2], О.А. Николаевской [3], Дамодарана [4], Т.В. Тепловой [5], А.С. Кокина, О.Р. Чепьюка [6]. Таким образом, в результате анализа подходов к определению фундаментальной стоимости, были сформулированы следующие основные ее признаки, как стоимости, используемой для формирования системы управления развитием торгового предприятия:

- фундаментальная стоимость должна применяться, прежде всего, в деятельности предприятий (компаний), в которых осуществляется действительное создание добавочной стоимости (реальный сектор);
- оценка фундаментальной стоимости должна проводиться для предприятия как действующего, продажа предприятия в ближайшей и среднесрочной перспективе не предполагается (в случае продажи предприятия должны применяться другие виды стоимости);
- фундаментальная стоимость должна отражать текущее состояние активов предприятия, способность его генерировать доход не ниже средневзвешенной стоимости капитала;
- фундаментальная стоимость должна отражать состояние ресурсного потенциала предприятия, как его способности развиваться в альтернативных направлениях;
- фундаментальная стоимость должна отражать интересы собственника предприятия (получение доходности на вложенный капитал не ниже рыночного для вложений с аналогичным риском.);

- фундаментальная оценка стоимости должна выполняться с учетом соблюдения интересов основных финансовых стейкхолдеров (кредиторов, инвесторов), а также нефинансовых стейкхолдеров.

С учетом представленных особенностей стоимостного управления развитием предприятия в качестве базового вида стоимости предлагается рассматривать фундаментальную стоимость, состоящую из четырех основных взаимодействующих слагаемых:

- балансовая составляющая стоимости (т.е. бухгалтерская стоимость), отражающая состояние активов предприятия, а также особенности их финансирования (состояния капитала);
- операционная составляющая стоимости, отражающей способность торгового предприятия генерировать свободный денежный поток, либо экономическую прибыль (экономическую добавленную стоимость) на временном отрезке использования существующих активов предприятия, представляющую собой дисконтированные к моменту принятия управленческого решения свободный денежный поток, либо поток экономической прибыли (добавленной стоимости);
- инвестиционная составляющая стоимости, отражающая способность торгового предприятия формировать и поддерживать в требуемом состоянии активы предприятия на основе трансформации инвестиций в активы, создающие дополнительные конкурентные преимущества, решающая задачи обычного и расширенного воспроизводства;
- стоимость динамической гибкости, под которой подразумевается стоимость, заключающаяся в способности адекватно изменяться в зависимости от изменения внешних условий на основе существующего ресурсного потенциала торгового предприятия в заданном направлении с целью достижения нового состояния ресурсного потенциала, обеспечивающего положительный состав и прирост трех предыдущих составляющих в долгосрочной перспективе [7].

Общая структура фундаментальной стоимости и система факторов, построенная на ее базе представлена на рис. 1.

К факторам, отражающим состояние активов и пассивов торгового предприятия относят: показатели балансовой стоимости активов предприятия, показатели амортизационных отчислений, уровень капитальных вложений и т.д.

К факторам, основанным на определении свободного денежного потока и экономической прибыли относят: размер инвестированного капитала; темп роста продаж; темп роста инвестированного капитала; структура капитала; средневзвешенные затраты на капитал; рентабельность инвестированного капитала и т.д.

К факторам, отражающим чистый приведенный доход и риски инвестиционно-инновационных проектов, относят показатели, связанные с их реа-

лизацией: сроки реализации проекта, длительность прогнозного и постпрогнозного периодов получения положительного денежного потока от проекта; ставка дисконтирования проекта; индекс рентабельности и т.д.

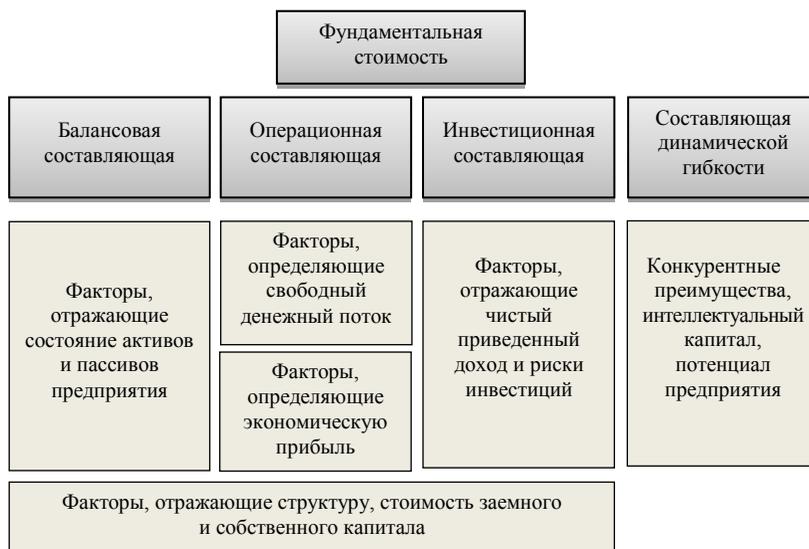


Рис. 1. Ключевые факторы фундаментальной стоимости предприятия

В качестве факторов второго уровня могут выступать финансовые показатели и рыночные индикаторы, отражающие степень риска инвестиционного проекта по различным направлениям:

- страновой риск,
- отраслевой риск;
- инфляционный риск;
- валютный риск;
- индикативные ставки предоставления долгосрочных и краткосрочных кредитов.

Наиболее трудоемкой по нашему мнению является процедура выделения факторов динамической гибкости. Трудоемкость определяется прежде всего сложностью формализации указанной составляющей стоимости и отсутствия явных математических зависимостей, определяющих стоимость различных факторов на данном уровне. Предлагаемый некоторыми авторами подход на основе оценки стоимости потенциала предприятия не в полной мере годится, ввиду условности понятия «потенциал».

По мнению одного из основоположников теории предприятия как обособленной хозяйственной единицы Г.Б. Клейнера [8] потенциал – одна из важнейших категорий предприятия. Потенциал – совокупность тех свойств и

качеств предприятия, которые с одной стороны, определяют перспективные возможности, а также границы его функционирования при тех или иных условиях, с другой стороны, являются относительно устойчивыми, т.е. не могут меняться за короткий срок. Вместе с тем, пронизывая все предприятие понятие потенциала не тождественно ресурсам организации. Отнесение того или иного вида ресурса или его избытка к потенциалу, зависит от состояния и динамики рыночной среды.

Более подходящим в данном случае является конкурентное преимущество, представляющее собой идентифицированный и оцененный каким-либо методом элемент потенциала, реализация которого в складывающихся условиях обстановки позволяет вести успешную конкурентную борьбу, а, следовательно, удерживать и завоевывать доли рынка, обеспечивать относительно более высокий темп роста продаж. Все это в итоге ведет к росту стоимости предприятия более высокими темпами, по сравнению с конкурентами.

Таким образом, предлагаемый подход выявления факторов стоимости на основе выявления внутренней структуры фундаментальной стоимости позволяет выявить и систематизировать основные факторы стоимости, а также получить количественные оценки влияния того или иного фактора на фундаментальную стоимость предприятия, как интегральную оценку эффективности деятельности и устойчивости развития.

Список литературы:

1. Виноградова Н.И. Эффективность деятельности предприятий розничной торговли и пути ее повышения: монография. – Курск: ООО «Учитель», 2013. – 82 с.
2. Кудина М.В. Теория стоимости компании. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. – 368 с.
3. Николаевская О.А. Стоимостная оценка эффективности управления компанией: монография – М.: ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2013. – 256 с.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
5. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. – М.: Вершина, 2008. – 236 с.
6. Кокин А.С., Чепьюк О.Р. Разработка стратегии развития компании на базе концепции управления стоимостью // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 12 (93). – С. 11-20.
7. Пирогова О.Е. Фундаментальная стоимость основа формирования системы управления развитием торгового предприятия // Экономика и управление. – 2015. – № 5. – С. 49-55.
8. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 31-56.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ В ООО «ТД «ТЕХНОХИММАШ»

© Тезикова Н.В.*

Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов

В статье проведен анализ финансовой устойчивости организации, определены основные недостатки в управлении финансовой устойчивостью организации, на основе которых были разработаны рекомендации по улучшению финансового положения организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые показатели, финансовый анализ, управление финансовой устойчивостью, расчет финансовой устойчивости.

В настоящее время, в условиях рыночных отношений, повышается самостоятельность организаций, их экономическая и юридическая ответственность. Важнейшей характеристикой стабильного положения организации выступает ее финансовая устойчивость. Данная характеристика финансового состояния обусловлена стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность организации, результатами ее функционирования. Финансовая устойчивость характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием, бесперебойным производством и продажей товаров, работ, услуг. Все это значительно увеличивает роль анализа финансового состояния организации: наличия, размещения и использования денежных средств. Если организация финансово устойчиво, платежеспособно, то она имеет ряд преимуществ перед другими организациями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость организации, тем более она независима от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности является также основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам организации [3].

По данным анализа финансовой устойчивости организации её менеджеры выявляют резервы повышения эффективности текущей и инвестиционной деятельности, могут определить основные параметры развития бизнеса; собственники имеют возможность оценить доходность своих вложений, целесообразность их увеличения или изъятия; контрагенты принимают решение, стоит ли иметь дело с данной организацией или лучше от этого

* Старший преподаватель кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук.

воздержаться. При любом состоянии финансовой устойчивости, она важнейшая из характеристик конкурентоспособности предприятия, наиболее концентрированное выражение степени безопасности вложения средств для инвесторов и налаживания делового сотрудничества для партнеров по бизнесу [1].

Для обеспечения необходимого и достаточного уровня конкурентоспособности финансовая устойчивость организации должна присутствовать всегда, то есть не только в прошлое и настоящее время, но и в будущем функционировании хозяйствующего субъекта. Это имеет особое значение для организации, находящейся в кризисном состоянии. Одним из признаков такого состояния является финансовая неустойчивость, вследствие отсутствия оптимального соотношения между притоком и оттоком денежных средств, приходом и расходом товарно-материальных ценностей, затратами и результатами производственно-финансовой деятельности предприятия в прошлые периоды. Возвращение к прежней устойчивости финансового положения является главной целью антикризисного управления, а также по сохранению на ближайшее и последующее время финансовой устойчивости с учетом новых условий и обстоятельств [2].

Проблема оценки финансовой устойчивости была рассмотрена на примере деятельности организации, основным видом деятельности которой является сборка, продажа и обслуживание планетарных и цилиндрических мотор – редукторов, сельскохозяйственного, металлорежущего и металлообрабатывающего оборудования.

Для оценки финансовой устойчивости ООО «ТД «Технохиммаш» используется показатель вероятности банкротства Альтмана (Z-показатель), рассчитываемый по следующей формуле:

$$Z = \frac{ТА}{ВБ} * 1,2 + \frac{ПОД}{ВБ} * 3,3 + \frac{НК}{ВБ} * 1,4 + \frac{УК}{ЗК} * 0,6 + \frac{ВР}{ВЕ} \quad (1)$$

где ВБ – валюта баланса (общая величина активов), ден. ед.;

ТА – текущие активы, ден. ед.;

ПОД – прибыль от основной деятельности, ден. ед.;

НК – накопленный капитал, ден. ед.;

УК – уставный капитал, ден. ед.;

ВР – выручка от реализации за период, ден. ед.

Z – показатель Альтмана является комплексным показателем, включающим в себя целую группу показателей, характеризующих разные стороны деятельности организации: структуру активов и пассивов, рентабельность и оборачиваемость. В связи с этим представляется интересным анализ влияния отдельных составляющих показателя Альтмана на изменение оценки вероятности банкротства [4].

Таблица 1

**Анализ показателей финансовой устойчивости
ООО «ТД «Технохиммаш» за 2015 гг.**

Показатели	2013	2014	2015
1. Реальный собственный капитал	29654	44949	41525
2. Внеоборотные активы	48114	50410	117987
3. Оборотные активы	151332	141511	302855
4. Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	-18460	-5461	-76462
5. Долгосрочные пассивы	1802	2783	2237
6. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (п.4+п.5)	-16658	-2678	-74225
7. Краткосрочные пассивы	167990	144189	377080
8. Общая величина основных источников формирования запасов (п.6+п.7)	151332	141511	302855
9. Общая величина запасов (включая неписанный НДС)	19367	16085	179826
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.4-п.9)	-37827	-18763	-256288
11. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (п.6-п.9)	-36025	-21546	-254051
12. Излишек (+) или недостаток (-) основных источников формирования запасов (п.8-п.9)	131965	135426	123029
13. Тип финансовой устойчивости	неуст.	неуст.	неуст.
14. Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом (п.1/п.2) норм. ≥ 1	0,62	0,89	0,35
15. Коэффициент автономии (уровень собственного капитала) (п.1/п.2+п.3) норм. $\geq 0,5$	0,15	0,23	0,10
16. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (п.4/п.3) норм. $\geq 0,1$	0,01	0,04	0,25
17. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (п.5+п.7)/п.1 норм. < 1	5,73	3,27	9,13
18. Коэффициент Альтмана (Z)	2,12	5,70	2,66

Наличие собственных оборотных средств характеризует чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с 29654 тыс.рублей до 41525 тыс.рублей в течении трех лет свидетельствует о повышении развития деятельности ООО «ТД «Технохиммаш». На основе оценки коэффициента покрытия внеоборотных активов собственным капиталом который понизился с 0,62 до 0,35 можно сделать вывод, что организация зависит от заемных средств. На протяжении анализируемого периода коэффициент автономии организации имел незначительную тенденцию к снижению. На год величина данного показателя составила 0,15, а на 2015 год – 0,10. Для финансово устойчивой организации минимальный уровень данного показателя должен быть больше 0,5. С экономической точки зрения это означает, что не все обязательства ООО «ТД «Технохиммаш» могут быть покрыты его собственными средствами. Значение коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация работает в прямой зависимости от внешних источников финансирования, а снижение данного показателя говорит об ухудшении

финансовой устойчивости компании. На протяжении всего рассматриваемого временного отрезка коэффициент обеспеченности собственными средствами повышался с 0,01 на год, до 0,25 на 2015 год. Такую динамику данного показателя следует считать положительной, что свидетельствует о стремлении организации к повышению финансовой устойчивости. В 20014 году показатель Алтмана несколько повысился, а в 2015 году снова понизился. На основе поведения Z-показателя, можно сказать, что ООО «ТД «Технохиммаш» финансово неустойчиво.

Четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид:

$$R = 8,38 * K1 + K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4 \quad (2)$$

где K1 – оборотный капитал / актив;

K2 – чистая прибыль / собственный капитал;

K3 – выручка от реализации / актив;

K4 – чистая прибыль / интегральные затраты.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R представлена в табл. 2.

Таблица 2

Таблица вероятности банкротства

Значение R	Вероятность банкротства, %
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

В нашем случае $R = 6,40$, что означает, что вероятность банкротства минимальна.

В результате проведенного исследования финансовых показателей ООО «ТД «Технохиммаш» были выявлены следующие недостатки:

- основной вклад в формирование оборотных активов внесла статья краткосрочной дебиторской задолженности, ее рост составил 32644 тыс. рублей или 33,28 %, что является отрицательным изменением и может свидетельствовать об ухудшении ситуации с оплатой продукции ООО «ТД «Технохиммаш» и о выборе неподходящей политики продаж продукции;
- снизился объем выручки в 2015 году на 24 %;
- дефицит денежных средств, т.е. высоколиквидных активов;
- повысилась величина дебиторской и кредиторской задолженности на 9766 тыс. рублей и на 106072 тыс. рублей соответственно;

- снизилась рентабельность производства ООО «ТД «Технохиммаш» в связи с уменьшением чистой прибыли и недостаточностью прибыли от реализации продукции, а также с увеличением доли затрат в стоимости реализованной продукции.

Проведенный анализ финансового состояния организации позволил установить, что для стабилизации и улучшения финансового состояния и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ТД «Технохиммаш», а также для повышения финансовой устойчивости организации необходимо провести ряд мероприятий, представленных в табл. 3.

Таблица 3

Мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости

Мероприятие	Направление
Усиление контроля и анализа дебиторской задолженности	Разработка эффективной методики предоставления коммерческого кредита заказчикам и инкассации денежных средств
Факторинговые операции	Ускорение оборачиваемости и инкассации дебиторской задолженности
Спонтанное финансирование	Стимулирование заказчиков к ускорению оплаты оказанных им услуг, привлечение новых клиентов
Осуществление краткосрочных финансовых вложений за счет нераспределенной прибыли	Получение дополнительного дохода

1. Для улучшения финансового состояния руководству ООО «ТД «Технохиммаш» рекомендуется осуществлять строгий контроль и управление дебиторской задолженностью, следить за ее качеством. Дебиторская задолженность является источником погашения кредиторской задолженности организации. Если в ООО «ТД «Технохиммаш» будут заморожены суммы в расчетах с покупателями и заказчиками, то организация может почувствовать острый дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей в бюджет, внебюджетные фонды, отчислениям на социальные нужды, задолженности по заработной плате и прочим платежам. Это в свою очередь повлечет за собой начисление штрафов, пеней, неустоек. Нарушение договорных обязательств и несвоевременные расчеты с поставщиками приведут к потере деловой репутации ООО «ТД «Технохиммаш» и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности.

Руководству ООО «ТД «Технохиммаш» была предложена схема контроля дебиторской задолженности, включающая в себя несколько этапов:

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных документах. В частности могут направляться письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

Проблема дефицита денежных средств, т.е. высоколиквидных активов обусловлена активным предоставлением коммерческого кредита клиентам, отсутствием жесткого контроля за инкассированием предоставленных коммерческих кредитов и, следовательно, увеличением срока оборачиваемости дебиторской задолженности. Поэтому для осуществления эффективного контроля получения средств за оказанные услуги необходимо ввести четкое разграничение функций персонала по управлению дебиторской задолженностью.

В таблице 4 представлен предлагаемый регламент.

Таблица 4

**Регламент управления дебиторской задолженностью
в ООО «ТД «Технохиммаш»**

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо / подразделение
Срок оплаты не наступил	Заключение договора Оказание услуг по оформлению, экспедированию; выставление предварительного счета; контроль оплаты предварительного счета до отгрузки	Менеджер по продажам Менеджер по продажам
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости – сверка сумм	Менеджер по продажам
	Контроль получения счетов-фактур от поставщиков сопутствующих/дополнительных услуг; информирование зам директора по финансам о поступлении или не поступлении средств по выставленным счетам	Главный бухгалтер
Просрочка до 45 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формирование графика платежей; направление уведомления о запрете выдачи груза получателю	Менеджер по продажам
	Запрет выдачи груза получателю до оплаты счетов	Зам. директора по финансам
Просрочка от 45 до 90 дней	Предарбитражное предупреждение	Инспектор, юрист
Просрочка от 90 до 180 дней	Ежедневные переговоры с ответственными лицами	Менеджер по продажам
Просрочка свыше 180 дней	Официальная претензия; подача иска в арбитражный суд	Юрист

Таким образом, ответственность за управление дебиторской задолженностью строго разграничивается между производственным, финансовым и юридическим отделами. Схема распределения ответственности построена таким образом, что производственный отдел (менеджер по продажам) разрабатывает и заключает договор, удовлетворяющий интересы обеих сторон,

ведет прямые переговоры с заказчиками; финансовый отдел (главный бухгалтер) берет на себя информационную и аналитическую поддержку; а юрист обеспечивает юридическое сопровождение.

Чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью, руководству ООО «ТД «Технохиммаш» необходимо выполнять следующие рекомендации:

- 1) контролировать состояние расчетов с клиентами и своевременно предъявлять иски;
- 2) ориентироваться на возможно большее число заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными потребителями;
- 3) следить за соответствием кредиторской и дебиторской задолженности.

2. Основной целью факторинга является получение средств немедленно или в срок определенный договором. В результате ООО «ТД «Технохиммаш» не зависит от платежеспособности покупателя. Банк заключает договор с покупателем о гарантировании его платежей в случае возникновения финансовых трудностей или с продавцом и покупателем о переуступке не оплаченных в срок платежных документов факторинговому отделу банка. Операции факторинга регулируются главой 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования». Банк приобретает у продавца право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции и в течение 2-3 дней перечисляет предприятию 70-95 % суммы средств за отгруженную продукцию (оказанные услуги) в момент предъявления платежных документов.

После получения платежа по этим счетам от покупателей банк перечисляет ООО «ТД «Технохиммаш» оставшиеся 30-5 % от суммы счетов за вычетом процентов и комиссионных вознаграждений.

Стоимость факторингового обслуживания составляет от 1,5 % до 8 % от суммы уступленного денежного требования.

Факторинговая операция позволит руководству ООО «ТД «Технохиммаш» рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности по представленному покупателю кредиту в короткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла.

Для реализации факторинговых операций руководству ООО «ТД «Технохиммаш» рекомендуется передать банку-фактору дебиторскую задолженность клиентов, представленных в табл. 5. Также необходимо пересмотреть максимальные сроки отсрочки платежей для этих клиентов в сторону увеличения во избежание возникновения регресса.

Как видно из табл. 4 для передачи фактору были выбраны наиболее крупные должники ООО «ТД «Технохиммаш», которые в то же время являются наиболее постоянными и крупными клиентами.

Таблица 5

**Дебиторы ООО «ТД «Технохиммаш», рекомендуемые
для работы через факторинговую компанию**

Предприятие	Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	Максимальный срок отсрочки платежа по договору, дней	Рекомендуемый срок отсрочки платежа, дней
Предприятие А, тыс. р.	16800	14	45
Предприятие В, тыс. р.	12400	14	45
Предприятие С, тыс. р.	18300	14	45
Предприятие Д, тыс. р.	15700	14	45
Всего задолженность, тыс. р.	63200	X	X

Руководству ООО «ТД «Технохиммаш» рекомендуется осуществлять факторинг через банк ЗАО «ВТБ 24», т.к. организация находится на корпоративном обслуживании в данном банке на протяжении 7 лет. Банк ведет расчетно-кассовое обслуживание организации, обслуживание зарплатных карт и другие операции. Руководству организации рекомендуется рассмотреть условия факторинга, предоставляемых этим банком.

В таблице 6 представлены условия предоставления факторинговых услуг в ЗАО «ВТБ24» для ООО «ТД «Технохиммаш».

Таблица 6

**Тарифы ЗАО «ВТБ 24» на факторинговое обслуживание
за 30 дней финансирования**

Услуга	Тариф
Факторинговое финансирование, % в год	22,8
Управление дебиторской задолженностью, %	0
Обработка документов, тыс. р.	1,5

Планируемое увеличение объема продаж в прогнозном периоде составит 30 % (на основе данных, рассчитанных с помощью программы планирования и бюджетирования, разработанной в ООО «ТД «Технохиммаш»).

В табл. 7 рассчитаем лимит финансирования, затраты и образование дополнительного дохода при использовании факторинга ООО «ТД «Технохиммаш» в прогнозном периоде.

Как видно из табл. 7, годовой доход от использования факторинга за вычетом расходов на его осуществление составит 15766,16 тыс. р., что подтверждает эффективность его применения в ООО «ТД «Технохиммаш».

3. Решение задачи снижения дебиторской задолженности требует гибкого сочетания как жестких мер по ее взысканию, так и методов стимулирования постоянных клиентов. Для этого руководству ООО «ТД «Технохиммаш» рекомендуется применить метод *спонтанного финансирования* – предоставление скидок покупателям за сокращение сроков расчета.

Таблица 7

**Анализ эффективности использования факторинга
в ООО «ТД «Технохиммаш» в прогнозируемом периоде
по выбранной категории дебиторов**

Показатель	Результат
1. Среднемесячный торговый оборот, тыс. р.	5037,7
2. Отсрочка платежа по договору оказания услуг, дней	45
3. Общий лимит финансирования, тыс. р. (стр. 1×стр.2/30 дней)	7556,5
4. Размер финансирования, %	90
5. Факторинговое финансирование, %	1,9
6. Комиссия за факторинговое финансирование, тыс. р. (стр. 3×стр. 4×стр. 2×стр. 5)	5814
7. Комиссия за обработку документов, тыс. р.	1,5
8. Общие затраты на факторинг, тыс. р. (стр. 6 + стр. 7)	5816,2
9. Рентабельность продаж, %	52,2
10. Коэффициент отношения валовой прибыли к себестоимости, %	56,5
11. Дополнительный доход за 1,5 месяца (45 дней), тыс. р. (стр. 9×стр. 3+стр. 4×стр. 3×стр. 10-стр. 8)	1970,77
12. Дополнительный доход за год, тыс. р. (стр. 11×8)	15766,16

Предоставляя покупателю отсрочку платежа, ООО «ТД «Технохиммаш», предоставляет своему партнеру кредит, который не является бесплатным, так как руководство ООО «ТД «Технохиммаш» идет на упущенную выгоду (убыток) по крайней мере, в сумме банковского процента, который мог быть начислен на сумму вложенной прибыли, будь она получена немедленно.

Спонтанное финансирование является выгодным как для поставщика, так и для заказчика. Более того, оно позволяет извлечь некоторые косвенные выгоды: улучшается ликвидность баланса и все финансово-экономические показатели эффективности работы организации; формируется позитивный образ организации, думающего о своих клиентах; спонтанное финансирование способствует снижению дебиторской задолженности.

Спонтанное финансирование способствует заинтересованности дебиторов не только в досрочном погашении долгов, но и в сокращении сроков расчета, что дополнительно повышает деловую активность и отдачу активов, увеличивает размер прибыли. В табл. 8 представлены дебиторы, для взыскания дебиторской задолженности которых рекомендуется применить метод спонтанного финансирования.

Таблица 8

**Дебиторы ООО «ТД «Технохиммаш», к которым
рекомендуется применить метод спонтанного финансирования**

Наименование дебитора	Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	Срок отсрочки платежа по договору, дней
Предприятие Е	7638	14
Предприятие F	8200	14
Предприятие F	6800	14
Прочие дебиторы	5000	14

Метод спонтанного финансирования рекомендуется применять к клиентам со сравнительно небольшой дебиторской задолженностью. Оказание услуг этим клиентам носит периодический, нерегулярный характер, следовательно, наилучшим стимулирующим фактором для ускорения расчетов для них будет предоставление скидок за оплату счетов до наступления критического срока. Это также будет являться для ООО «ТД «Технохиммаш» одним из способов привлечения клиентов для работы на постоянной основе.

Проведем анализ ускорения расчетов в прогнозируемом периоде за счет применения метода спонтанного финансирования.

Таблица 9

**Анализ эффективности применения метода
спонтанного финансирования к выбранной категории
дебиторов ООО «ТД «Технохиммаш»**

Наименование показателя	Величина
1. Объем продаж, тыс. р.	60452
2. Сумма дебиторской задолженности, тыс. р.	90838
3. Число дней в отчетном периоде, дней	30
4. Период погашения дебиторской задолженности, дней	90
5. Издержки производства, тыс. р.	55890
5.1. переменные издержки	14400
6. Прибыль от реализации, тыс. р. (стр.1-стр.5)	4562
7. Рентабельность переменных затрат, % (стр.6/стр.5.1.)	31,7
8. Ставка предоставляемой скидки дебиторам за поступление средств без отсрочки, %	12,00
9. Ставка предоставляемой скидки дебиторам за каждый месяц ускорения расчетов от суммы, полученной досрочно, % (стр.8-стр.3/стр.4)	4,00
10. Ставка скидки за каждый день ускорения расчетов с дебиторами от суммы, полученной досрочно, % (стр.8/стр.4)	0,13
11. Запас прочности для ускорения расчетов, % (стр.7-стр. 9)	27,7
12. Сумма уменьшения долга (экономия) дебиторов от поступлений без отсрочки, тыс. р. (стр.2-стр.8/100)	10900
13. Сумма уменьшения долга дебиторов за каждый день сокращения срока возврата платежей, тыс. р. (стр.2-стр.8)/(стр.4-100)	121,11
14. Дополнительная прибыль предприятия от суммы поступлений без отсрочки, тыс. р. (стр.2-стр.12)-стр.7/100-стр.12	14440,35
15. Дополнительные средства, полученные за каждый день сокращения сроков поступления средств на счета предприятия, тыс. р. (стр.14/стр.4)	160,4

Как видно из табл. 9 применение спонтанного финансирования выгодно и клиенту и ООО «ТД «Технохиммаш»: благодаря сокращению срока платежа, клиент уменьшает задолженность и получает скидку (12 % – в случае платежа без отсрочки, 0,13 % – за каждый день ускорения расчетов), поставщику же ускорение оборачиваемости средств в расчетах позволяет снова вносить их в оборот и получать дополнительную прибыль (14440,35 тыс. р. – от поступлений без отсрочки, 160,4 тыс. р. – за каждый день сокращения сроков платежей).

4. Для увеличения суммы высоколиквидных активов и получения дополнительного дохода руководству рекомендуется осуществить краткосроч-

ные финансовые вложения. На конец 2015 года у ООО «ТД «Технохиммаш» существует нераспределенная прибыль в размере 41515 тыс. р. Руководство организации имеет право инвестировать часть этой суммы по решению общего собрания участников Общества. Для краткосрочного размещения средств предлагается выбрать инвестирование в краткосрочные депозиты коммерческого банка. Сумма инвестирования – 10000 тыс. р., срок инвестирования – 3 месяца (90 дней).

Для получения дополнительного дохода ООО «ТД «Технохиммаш» рекомендуется осуществить краткосрочные финансовые вложения в коммерческий банк. Рассмотрим условия по краткосрочному размещению вкладов, предлагаемые несколькими банками.

Таблица 10

Тарифы банков по краткосрочному размещению вкладов

Название банка	Название депозита	Срок размещения, дней	Условия размещения	Годовая процентная ставка, %
«Сбербанк»	«Классический»	90	– капитализация в конце срока; – досрочное снятие средств – нет; – пополнение депозита – нет;	5,67
«ПромСвязьБанк»	«Классический»	61-90	– капитализация в конце срока; – досрочное снятие средств – нет; – пополнение депозита – нет;	6,20
«ВТБ24»	«Доходный-Телебанк»	31-90	– капитализация в конце срока; – досрочное снятие средств – нет; – пополнение депозита – нет;	5,80
«Восточный Экспресс Банк»	«Срочный Восточный»	60-90	– капитализация в конце срока, ежемесячно; – досрочное снятие средств – не более 10 % от суммы депозита; – пополнение депозита – нет.	7,40

Таким образом, наиболее выгодные условия по срочным депозитам для юридических лиц предлагает «Восточный Экспресс Банк».

Рассчитаем сумму дополнительного дохода, полученного от размещения средств:

$$7,40 / 360 \times 90 = 1,85 \% \text{ – ставка за размещение средств на 90 дней;}$$

$10\,000 + 1,85 \% = 10\,000 + 185 = 10\,185$ тыс. р. – сумма к получению в конце срока размещения;

$$10\,185 - 10\,000 = 185 \text{ тыс. р. – сума дополнительного дохода за 90 дней.}$$

Таким образом, инвестировав средства в депозит на 90 дней, ООО «ТД «Технохиммаш» получит дополнительный доход, покрывающий размер упущенной выгоды в прогнозируемом периоде и снижающий влияние инфляции на средства, временно отвлеченные из оборота компании.

Используя результаты анализа финансового состояния ООО «ТД «Технохиммаш», можно сравнить показатели до проведения мероприятий по повышению финансовой устойчивости и после. Рассмотрим анализ показателей финансовой устойчивости, представленных в табл. 11.

Таблица 11

Анализ показателей финансовой устойчивости

Показатели	2015 г.	Прогнозный год
1. Реальный собственный капитал	41525	75978
2. Внеоборотные активы	117987	113529
3. Оборотные активы	302855	448700
4. Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	-76462	-37551
5. Долгосрочные пассивы	2237	60124
6. Наличие долгосрочных источников формирования запасов (п.4+п.5)	-74225	22573
7. Краткосрочные пассивы	377080	95817
8. Общая величина основных источников формирования запасов (п.6+п.7)	302855	118390
9. Общая величина запасов (включая несписанный НДС)	179826	18333
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.4-п.9)	-256288	-55884
11. Излишек (+) или недостаток (-) долгосрочных источников формирования запасов (п.6-п.9)	-254051	4240
12. Излишек (+) или недостаток (-) основных источников формирования запасов (п.8-п.9)	123029	100057
13. Тип финансовой устойчивости	Неуст.	Норм.
14. Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом (п.1/п.2) норм. ≥ 1	0,35	0,67
15. Коэффициент автономии (уровень собственного капитала) (п.1/п.2+п.3) норм. $\geq 0,5$	0,10	0,15
16. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (п.4/п.3) норм. $\geq 0,1$	0,25	0,17
17. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (п.5+п.7)/п.1 норм. < 1	9,13	2,05

Как видно из табл. 10, благодаря проведенным мероприятиям удалось значительно улучшить финансовую устойчивость предприятия. Коэффициенты по прежнему ниже нормы, но наметилась тенденция к улучшению показателей, следовательно ООО «ТД «Технохиммаш» стало работать более эффективно.

На основании рассчитанных показателей, указанных в таблице 12, рассмотрим результативность и экономическую целесообразность деятельности ООО «ТД «Технохиммаш» после проведения проектных мероприятий.

Из табл. 12 видно, что показатели рентабельности повысились, следовательно, предложенные мероприятия положительно сказались на финансовом состоянии организации.

Коэффициент рентабельности продаж в прогнозном периоде составил +2 % таким образом, можно констатировать повышение доходности вложений в основное производство за анализируемый период, т.е. прибыль, приходящаяся на один рубль собственного капитала, вложенного в производство, увеличится на 1,25 рублей.

Наглядно показатели рентабельности можно рассмотреть на рис. 1.

Таблица 12

**Показатели рентабельности ООО «ТД «Технохиммаш»
после проведения мероприятий**

Показатели	Годы		Отклонение (+) к предыдущему году Прогн./2015г.
	2015	Прогнозный	
1. Выручка (нетто) от оказания услуг, тыс. руб.	493892	836080	342188
2. Прибыль от оказания услуг, тыс. руб.	31694	61218	29524
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	11026	88906	77880
4. Среднегодовая сумма всех активов, тыс. руб.	306382	491535	185153
5. Среднегодовая величина ОС и НМА (по остаточной стоимости), тыс. руб.	72198	115758	43560
6. Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб.	222183	375777	153594
7. Среднегодовая сумма реального собственного капитала (чистых активов), тыс. руб.	43237	58751	15514
8. Рентабельность активов по чистой прибыли п.3/п.4 (%)	4	18	14
9. Рентабельность внеоборотных активов по чистой прибыли п.3/п.5 (%)	15	76	61
10. Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли п.3/п.6 (%)	5	24	19
11. Рентабельность реального собственного капитала по чистой прибыли п.3/п.7 (%)	26	151	125
12. Рентабельность продаж по прибыли от продаж п.2/п.1 (%)	6	8	2
13. Рентабельность продаж по чистой прибыли п.3/п.1 (%)	2	11	9

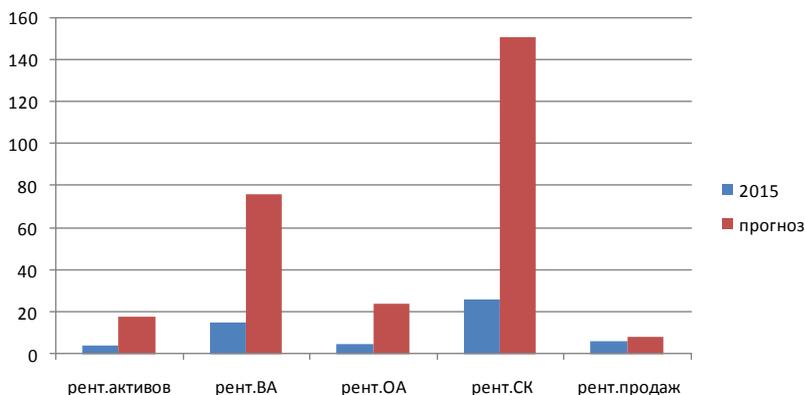


Рис. 1. Показатели рентабельности ООО «ТД «Технохиммаш»

Наиболее важные способы улучшения финансового состояния организации – увеличение выпуска конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции, снижение ее себестоимости и увеличение выручки на рубль продаж, активная работа с дебиторами и увеличение оборачиваемости запасов. А рост реализации продукции связан с расширением платежеспособно-го спроса на качественную продукцию.

Таким образом, своевременно и правильно проведённый анализ финансовой устойчивости организации позволит руководству организации не только избежать финансового кризиса, но и принять необходимые меры для корректировки своей деятельности, что впоследствии поможет достичь хороших коммерческих результатов.

Список литературы:

1. Богомолова И.П. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организаций / И.П. Богомолова, Б.П. Рукин, Е.И. Тепикина // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 19. – С. 5-6.
2. Вайсман Е. Финансовая устойчивость как критерий конкурентоспособности предприятия / Е. Вайсман // Финансы и кредит. – 2013. – № 45. – С. 37-44.
3. Игнатушенко В.Н. Анализ финансового состояния предприятия / В.Н. Игнатушенко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 3. – С. 21-24.
4. Лавров Д. Методы оценки финансовой устойчивости предприятий / Д. Лавров // Консультант директора. – 2011. – № 21. – С. 16-24.

Секция 8

***НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА
В ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ***

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© Свистун С.П.^{*}, Новиков А.А.[♦]

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),
г. Москва

В статье рассматриваются основные направления совершенствования налогообложения доходов физических лиц в России, ускоряющие процесс формирования современной налоговой системы, отвечающей требованиям принципа социальной справедливости.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая система, налог на доходы физических лиц, не облагаемый налогом минимальный доход, прогрессивная шкала налогообложения.

Становление в Российской Федерации основ социально ориентированной рыночной экономики будет затруднено без формирования налоговой системы, соответствующей лучшим зарубежным практикам, отвечающей на запросы основной части населения по реализации принципа социальной справедливости. Разумная налоговая политика обложения доходов должна содействовать повышению благосостояния и развитию народа. Без решения проблемы сбора налогов и пополнения ими в необходимых объемах государственного бюджета, переход к полноценной реализации социальных обязательств государства представляется трудно неосуществимым. В условиях кризисных ситуаций в экономике, серьезно снижаются объемы поступающих налоговых доходов государства за счет снижения объемов собираемости налогов и сборов, которые оно направляет на поддержание уровня минимальных социальных потребностей российских граждан. При этом следует иметь в виду, что для гарантированного финансирования крупномасштабных федеральных целевых программ требуется выделения значительных ресурсов.

Исследование процесса функционирования налоговой системы России за последние пятнадцать лет позволяет сделать вывод о том, что с начала 2000-х г.г. наблюдается усиление государственной политики в сфере налогообложения доходов физических лиц, реализующей, прежде всего, цели обеспечения фискальной функции налога и ослаблении роли и значения его регулирующей функции. В связи с этим, в современных условиях объективно возникает потребность в усилении социальной функции налоговой системы, направленной на снижение социального неравенства между гражда-

^{*} Доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Студент.

нами за счет перераспределения доходов физических лиц, имеющих высокие доходы. Налог на доходы физических лиц обладает высокой социальной значимостью, поскольку прямо и непосредственно затрагивает экономические интересы миллионов наемных работников, занятых в экономической сфере. Порядок взимания доходов наиболее наглядно демонстрирует реализацию принципа социальной справедливости или несправедливости, поскольку частично сглаживаются различия среди слоев населения в конечном потреблении товаров и услуг.

Сегодня порядок взимания налога определяется главой 23 Налогового кодекса РФ «Налог на доходы физических лиц». Основная цель введения государством налога состоит в пополнении федерального бюджета налоговыми доходами за счет учета всех доходов налогоплательщика, полученных им как в денежной, так и в натуральной форме. Сложившаяся в России практика исчисления и уплаты налога, серьезно отстает от практики его исчисления и уплаты в странах Западной Европы и США. Так, до настоящего времени при исчислении налога на доходы физических лиц налоговыми органами России не практикуется деление дохода физических лиц на необходимую и свободную части, что получило широкое распространение в западной практике налогообложения. Между тем, необходимость в использовании такого подхода к организации налогообложения доходов российских граждан, становится все более и более очевидной. На первый план выдвигаются вопросы определения основных показателей и критериев оценки самого дохода, с точки зрения измерения его величины и структуры для целей налогообложения. Некоторые ученые высказывают точку зрения, в соответствии с которой, «критериями разделения дохода на «необходимую» и «свободную» части являются: доля расходов на питание, (чем она выше, тем семья беднее); соотношение дохода гражданина со среднедушевым доходом по стране в целом, (чем больше это превышение, тем большей суммой свободного дохода располагает налогоплательщик) [1, с. 234].

В настоящее время в большинстве зарубежных странах налогообложению подлежит лишь чистый доход налогоплательщика, за исключением различных видов разрешенных законом вычетов и налоговых льгот. Наиболее распространенным видом налоговых льгот является необлагаемый минимум.

Функционирующий сегодня в России механизм исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц, нуждается в дальнейшем совершенствовании в интересах формирования эффективной системы налогообложения физических лиц с учетом согласования интересов государства, корпораций и налогоплательщика. На протяжении десяти лет с 1992 г. по 2001 г. в Налоговом кодексе РФ действовала прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. В зависимости от величины совокупного дохода физического лица диапазон ставок налога изменял свою величину в интервале от 12 % до 35 %. Однако в силу различных причин ставки налога и его шкалы многократно из-

менялись, и в 2001 году было принято решение об обмене прогрессивной шкалы и переходе к единой налоговой ставке. Основным фактором отмены прогрессивной и введения плоской шкалы подоходного налога было стремление правительства России обеспечить больший объем налогов в бюджет страны за счет выхода из тени многочисленных неплательщиков налога, прежде всего из числа наиболее состоятельного слоя российских граждан. С тем, что эта мера была не очень социально справедливой, согласился В.В. Путин во время своего выступления с отчетом правительства в Госдуме в 2009 году.

В настоящее время базовая ставка налога на доходы резидентов составляет 13 %, что означает уменьшение в одинаковой пропорции доходов всех групп населения и бедных и средне обеспеченных и очень обеспеченных. Реализация фискальной функции отразилась положительно на доходах бюджетов Российской Федерации. В частности, доходы консолидированных бюджетов РФ от НДФЛ в последние годы росли устойчиво высокими темпами. Так, в период с 2012 г по 2014 г. поступления от налога составляли в абсолютном выражении: в 2012 г. – 2 206,3 млрд. руб., в 2013 г. – 2 497,8 млрд. руб., в 2014 г. – 2 680,0 млрд. рублей. По прогнозным расчетам Министерства финансов РФ поступления от налога на 2015-2017 годы будут иметь следующие значения соответственно: 2 897,1 млрд. руб., 3 108,7 млрд. руб., и 3 388,8 млрд. руб. [3, с. 3]. Рост налоговых доходов региональных бюджетов от поступлений НДФЛ, как регулирующего налога, будет идти в среднем за указанный период 2015-2017 гг. в пределах 10,7 % в год. НДФЛ займет первую позицию по вкладу в налоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, поскольку объемы сборов от него превысят поступления от других поступлений значимых налогов, и прежде всего от налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций.

Однако объемы налоговых поступлений от налога на доходы физических лиц является абсолютно недостаточным для выравнивания социально-экономического положения различных социальных групп и прежде всего наиболее незащищенных слоев населения, в частности пенсионеров, инвалидов, многодетных семей и т.п. Его исчисление по плоской шкале приводит к тому, что современная налоговая политика слабое воздействует на перераспределение доходов богатых слоев населения, в пользу бедных, способствует нарастанию и без того серьезного социального неравенства в российском обществе, которое растет непрерывно на протяжении всех лет реформ. Это подтверждается в последние годы динамикой роста основных показателей, свидетельствующих о наличии социального неравенства в обществе – децильного коэффициента (коэффициента фондов) и коэффициента Джинни. Значения этих показателей в РФ в последние годы растут и достигают следующих значений соответственно: 16 раз и 0,416.

Выявленные статистические зависимости между ростом этих показателей и ростом уровня социального неравенства свидетельствуют о наличии

серьезных проблем в системе распределительных отношений, которые должны разрешаться, прежде всего, на основе формирования рациональной налоговой политики государства. При оптимальном распределении доходов, снижающим величину коэффициента дифференциации фондов до 7-10, рост ВВП в России в период 2000-2007 годов мог бы быть выше фактического на 30-50 % [4, с. 269]. Без активной перераспределительной государственной политики экономический рост не приведет к снижению масштабов неравенства и бедности.

Основная цель перераспределения доходов через бюджет должна заключается в том, чтобы часть отчужденного прибавочного продукта, изъятого из частных рук, поступила в соответствие с законом о бюджете, в распоряжение государства, которое направит эти средства на решение важных для общества задач. Поэтому для снижения уровня дифференциации доходов и увеличения налоговых поступлений в бюджеты, которые следует преимущественно направлять на решение социальных проблем, целесообразно посмотреть на действующие налоговые системы развитых стран и возможно постепенно возвратиться вновь к прогрессии в налогообложении физических лиц.

В налогообложении доходов физических лиц необходим системный подход. Совокупность задач, которые предстоит решить в первоочередном порядке для изменения ситуации в сфере налогообложения доходов физических лиц, может быть различной. Она будет обусловлена глубиной и масштабами решаемых задач, влиянием внешних и внутренних факторов, важнейшим из которых является наличие у политической элиты государства потребности к изменениям.

В целях совершенствования налогообложения доходов физических лиц на уровне государства необходимо решить следующие задачи.

Во-первых, целесообразно ввести в Налоговый кодекс РФ понятие необлагаемого налогом минимального дохода. В действующем Налоговом законодательстве РФ понятие «необлагаемый минимум» отсутствует. Поэтому государство должно определить верхнюю границу минимума, чтобы точно определить численность налогоплательщиков, которые не в состоянии уплатить налог физически, вследствие низких доходов. Это особенно важно, поскольку «большинство российского населения по своим доходам просто «не доросло» до уровня подоходного налога. Те заработки, что они имеют, едва обеспечивают их выживание, и ни в одной развитой стране такие суммы подоходным налогом не облагаются (средний для этих стран уровень необлагаемого дохода – примерно 1 000 тыс. дол. США в месяц). Даже в Бразилии – стране намного беднее России – не облагаются подоходным налогом доходы до 24.648 руб. [4, с. 29].

Низкий уровень оплаты труда наемных работников в России приводит к тому, что основная часть доходов расходуется на оплату продуктов питания

и непродовольственных товаров, т.е. является минимально необходимым для поддержания здоровья и жизнедеятельности граждан [2, с. 134].

Во-вторых, целесообразно постепенно подходить к более широкому применению повышенной ставки налогообложения высоких доходов. Это в первую очередь должно распространяться на «незаработанные доходы»: дивиденды, проценты, доходы, получаемые от проведения фондовых операций, а также необоснованно завышенные оклады директоров государственных и коммерческих компаний, работающих в России, высокие зарплаты российских чиновников. Ставка налога должна быть при этом принципиально выше действующего сейчас уровня в 13 %. При разработке подобного подхода следует тщательно просчитать градацию процентов и налогов, так чтобы не пострадал средний класс – малые предприниматели и высококвалифицированные специалисты. В противном случае, новая система налогов может стать дополнительной нагрузкой для бизнеса.

Положительным изменением в налогообложении является введение с 2015 года повышенных ставок налога на имущество физических лиц. Прогрессивное налогообложение престижного потребления охватывает собственников объектов недвижимого имущества, имеющего высокую кадастровую стоимость. Это вполне социально и экономически оправдано, когда собственники дорогостоящих предметов роскоши платят в бюджет повышенные налоги. Однако, объемы налоговых поступления в местные бюджеты от обложения этих объектов некоторое время будут заниженными, поскольку уровень достоверности сведений об их кадастровой стоимости остается не достаточно высоким.

Возможно, более эффективным способом обязать богатых платить налоги стало бы введение налогов на расходы, а не на доходы.

В-третьих, необходимо усилить борьбу с распространенной в России практикой укрывательства от налогообложения лиц с высокими доходами, в связи с чем, бюджеты РФ не досчитываются значительных сумм подоходного налога. Это связано с серьезным распространением теневой экономики, масштабы которой превышают значительно ее распространение в экономиках развитых стран. Сегодня поступления от сбора подоходного налога в бюджетную систему РФ обеспечиваются за счет низко обеспеченной части населения, поскольку среди этой социальной группы низкий процент укрывательства от налогов. Совершенствование налогового администрирования по налогу на доходы физических лиц будет способствовать привлечению в бюджет дополнительных доходов и снижению остроты проблем с наполняемостью бюджетов налогами, за счет которых решаются важные социальные вопросы.

Потребность в строительстве социально ориентированной рыночной экономики предполагает дальнейшее совершенствование налогообложения доходов физических лиц, постепенный переход к введению прогрессивной

шкалы налогообложения доходов и изменение подходов государства к определению величины необлагаемого налогом минимума. Государство должно выстроить такую систему распределительных отношений, при которой бы экономический рост сопровождался повышением благосостояния большинства населения нашей страны.

Список литературы:

1. Аксенова А.А. Налоговые вычеты по НДФЛ, как инструмент реализации конституционного принципа равенства // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2010. – № 3. – С. 287-290.
2. Богославец Т.Н. Социальная роль стандартных налоговых вычетов // Вестник Омского университета. Серия Экономика. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2008. – № 3. – С. 134-139.
3. Ерошкина Л.А. Об особенностях формирования межбюджетных отношений на 2015-2017 гг. – М.: Минфин России, 2015. – С. 3.
4. Модернизация России: проблемы и пути их решения. Издание Автономной некоммерческой организации «Экспертно-аналитический центр по модернизации и технологическому развитию экономики». – М., 2012. – С. 269.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОРГАНИЗАЦИЯ И АТТЕСТАЦИЯ РАБОЧИХ МЕСТ В РОССИИ

© **Кречетников К.Г.***, **Евушко Ю.Э.♦**, **Савицкая Д.И.♥**

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Сложная организационная структура всех современных предприятий заставляет их владельцев принимать меры для того, чтобы по максимуму исключить факторы, подвергающие опасности трудовые процессы. Именно поэтому в нашей стране проводится ряд мер для снижения уровня травмоопасности трудовых процессов, в которые входит аттестация потенциально небезопасных рабочих мест. Практически каждая организация подвергается проверке на обнаружение опасных факторов. Описаны особенности данной процедуры.

Ключевые слова: аттестация рабочих мест, государственные стандарты, здоровье трудящегося, инспекция труда, источник потенциальной опасности, результаты экспертизы, условия труда.

Каждый предприниматель или организация, являющиеся при этом работодателями, обязаны проводить аттестацию рабочих мест, результатом которых будет оценка условий труда. Порядок выполнения мер при проведении аттестации утвержден приказом Министерства здравоохранения и социального развития №342 от 26 апреля 2011 года. Данные правила включают в себя требования, необходимые к выполнению при аттестации, государственные стандарты, а также нормативы использования результатов проведенной аттестации. Также в настоящее время при проведении аттестации используются поправки, внесенные 26 февраля 2013 года Министерством труда. Далее будет рассмотрено, с какой целью проводятся данные аттестации, интервал проведения данной процедуры, порядок её проведения. Также будет выяснено, чем чревата аттестация, не пройденная в срок, или пройденная с нарушениями.

До поправок, внесенных в 2013 году, работодателя обязывали проводить аттестацию, включающую проверку рабочих мест всех своих сотрудников. После внесения поправок количество объектов, обязательных для аттестации, заметно сократилось. Это обусловлено тем, что теперь аттестации подвергаются только те места, где есть реальная угроза жизни или здоровью трудящегося.

Таким образом, с внесением поправок, аттестации подлежат рабочие места, подходящие под нижеописанные характеристики:

* Профессор кафедры Управления персоналом и экономики труда, д.п.н., профессор.

♦ Студент 4 курса специальности «Управление персоналом».

♥ Студент 4 курса специальности «Управление персоналом».

- где идет работа со сложным оборудованием, механизмами, станками, средствами передвижения или выполняется настройка, ремонт, монтаж данного оборудования;
- использующие любые виды инструментария;
- являющиеся источниками потенциальной опасности для трудящегося; такие места определяются комиссией по аттестации;
- связанные с логистикой или непосредственным применением тех или иных материалов.

Аттестация проводится на усмотрение работодателя для рабочих мест, попадающих под следующие характеристики:

- сотрудники, чья деятельность ограничена работой на компьютерах;
- работа, связанная с использованием той или иной техники для офиса (принтер, сканер, факс);
- эксплуатация техники, не имеющей отношения к производственным процессам (например, стиральной или посудомоечной машины).

Однако если работодатель потребует сам провести аттестацию на рабочем месте, не входящем в список для обязательной аттестации, то фирмы, проводящие данную процедуру, могут это сделать. Инспекция труда также может выполнить проверку всех рабочих мест, если посчитает это необходимым.

Существует первичная, вторичная и внеплановая аттестация.

Первичная аттестация проводится в случае появления нового рабочего места либо в процессе регистрации новой организации, либо в связи с расширением уже существующей организации. Следует обратить внимание, что сроки проведения первичной аттестации не определены.

Вторичная аттестация проводится на тех рабочих местах, где по результатам первичной были выявлены потенциально вредоносные факторы. Также причиной вторичной аттестации может служить рабочее место, условием пребывания на котором является медосмотр.

Причинами внеплановой аттестации могут служить:

- обращение трудящегося о необходимости проведения аттестации;
- обращение сотрудника профсоюза;
- результаты экспертизы, которые проводят с целью проверки качества аттестации;
- по требованию инспекции труда, с предъявлением специального предписания;
- повышение уровня условий труда на рабочем месте;
- приобретение организацией нового оборудования;
- изменение того или иного процесса на предприятии;
- замена средств личной и общей защиты на другие.

Сроки внеплановой аттестации также не определены четкими рамками, однако работодателю не рекомендуется затягивать с ней, иначе его попросту могут привлечь к административному штрафу, или же остановить деятельность проверяемой организации.

Аттестация проходит в несколько этапов. Сначала определяют тех, кто войдет в комиссию по аттестации. В состав комиссии входят: специалист по охране труда, члены профсоюзов, а также непосредственно сами специалисты от организации, проводящей аттестацию. Во главе комиссии стоит представитель работодателя. Это может быть юрист, сотрудник отдела кадров или иной человек от работодателя.

В пункте 12 Порядка описаны функции, выполняемые комиссией:

- контроль аттестационного процесса на протяжении всей аттестации рабочих мест;
- создание и использование всех необходимых для проведения аттестации пакетов документов, их изучение;
- создание списка рабочих мест и следующая за ним их классификация, выявление на них различных вредоносных факторов, проверка на обеспечение работников всем необходимым для обеспечения безопасности, и прочих фактором, которые следует исключить для ведения безопасного рабочего процесса;
- нумерация рабочих мест.

Сотрудник, чье рабочее место проверяется, получает собственную карту аттестации с личным номером, где содержится вся необходимая информация.

Аттестацию может проводить только та организация, которая прошла государственную аккредитацию. В пункте 6 Порядка указано, что работодатель имеет право привлечь к процессу аттестации несколько аттестующих организаций. При этом объем предстоящей работы может быть разделен как по количеству работы, так и по видам работ, необходимых для проведения аттестации. То есть одна организация может проверять рабочие места, а другая составлять необходимые для этого нормативные документы.

После составления списка рабочих мест, комиссия проводит их оценку по нескольким критериям:

- условия гигиены рабочего места;
- опасность получения травм;
- обеспечение работника организации средствами индивидуальной защиты;
- оценка всех вышеописанных критериев в комплексе для формирования общего представления;
- оформление результатов аттестации.

Результаты аттестации предоставляются в виде отчета с приложением следующих документов:

- список членов аттестационной комиссии;
- список проверяемых рабочих мест;
- информация об аттестации рабочего места;
- список условий труда, необходимых для осуществления безопасного трудового процесса;

- итоги аттестации;
- список мер, которые необходимо принять для создания благоприятных условий труда;
- информация об организации, проводящей аттестацию;
- акты, составленные в процессе заседаний комиссии по аттестации;
- заключения по итогам аттестации.

В десятидневный срок составленный отчет должен быть рассмотрен аттестационной комиссией, подписан и передан работодателю. Тот, в свою очередь, подписывает данный документ и передает его в трудовую инспекцию с аттестационными результатами, информацией об организации, проводящей аттестацию. Также к ним прикладывается сопроводительное письмо. Вышеописанные документы должны быть переданы в трудовую инспекцию не позднее десятидневного срока по истечении процесса аттестации.

Ответственность за просрочку обязательной аттестации или отправку в трудовую инспекцию заведомо ложных сведений лежит на работодателе и описана в статье 5.27 Административного кодекса РФ. Штраф составляет 1000-5000 рублей для частного лица или приостановка предприятия на срок до 90 дней (в случае угрозы жизни сотрудникам).

На организации налагается штраф до 30000-50000 рублей или приостановка предприятия на девяностодневный срок.

В завершении следует добавить, что описанный выше процесс необходим для поддержания и развития кадрового потенциала [3], и его проведение позволяет предотвратить множество несчастных случаев и смертей. Также аттестация позволяет выявить недобросовестных работодателей, предоставляющих вредные, а порой и опасные для жизни условия труда. Также положения, сформированные в процессе проведения аттестации позволяют сделать лучше условия трудового процесса, в котором сотрудники принимают участие и обратить внимание на моменты, которые работодатель возможно не учел при организации работы на каком-либо участке своего предприятия.

Список литературы:

1. Егоршин А.П. Организация труда персонала: учебник / А.П. Егоршин, А.К. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
2. Пашуто, В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии / В.П. Пашуто. – М.: КноРус, 2009. – 320 с.
3. Кречетников К.Г. Особенности формирования и развития кадрового потенциала организации // Система ценностей современного общества. – 2014. – № 37. – С. 168-172.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ ЗАТРАТ НА ОРГАНИЗАЦИЮ КОРПОРАТИВНОГО ПИТАНИЯ

© Кяжин М.С.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Рассмотрены вопросы ценообразования и формирования стоимости услуг по организации корпоративного общественного питания.

Ключевые слова: общественное питание, стоимость услуг, стоимость минимального продуктового набора, бюджетный подход, нормативный подход.

В июне 2015 года Министерством промышленности и торговли РФ Приказом № 1684 были утверждены «Общие требования к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере общественного питания, применяемых при расчете объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением» [1].

В основу указанных Общих требований положен нормативный подход, основанный на экономике предприятий общественного питания.

До недавнего времени в газовой промышленности Российской Федерации при организации корпоративного питания применялся так называемый бюджетный подход [см.: 2].

Однако государственные задания по оптимизации затрат и развития конкуренции на рынке услуг вызвало необходимость реформирования системы корпоративного питания. В рамках проведения этой работы был разработан механизм определения затрат исходя из достижения общей себестоимости обеда в 2,5-кратном размере половины минимального продуктового набора (с учетом калорийности), приходящегося на одного сотрудника компании, посещающего точку питания, что обеспечить практически невозможно. При этом, стоимость минимального продуктового набора определяется на месяц, предшествующий заключению договора.

Согласно указанному механизму коэффициент 2,5 обосновывается результатами анализа структуры стоимости питания исходя из соотношения 40 % (стоимость сырья) и 60 % (другие расходы).

По нашему мнению, в основе определения этого коэффициента прослеживаются две ошибки:

* Студент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика».

- 1) установление усредненного значения коэффициента (2,5) означает, что сумма затрат исполнителя должна укладываться в средний уровень наценки в размере 150 %. Если у исполнителя затраты выше, то будет нести убытки, если ниже – получит прибыль.
- 2) установление коэффициента исходя из ретроспективных экономических показателей, сложившихся в действующих условиях, подразумевает, что затраты, составляющие издержки, являются условно-переменными и зависят от стоимости сырьевого набора. Т.е., снижая стоимость сырьевого набора до уровня величины продуктовой потребительской корзины, предполагается, что пропорционально снижаются все затраты. Это предположение является недопустимым, т.к. затраты, составляющие издержки, корректнее квалифицировать как условно-постоянные (количество поваров, обслуживающих определенное количество работников компании, не зависят от стоимости сырьевого набора).

Согласно проведенным расчетам и анализа данных предприятий общественного питания этот коэффициент находится в интервале от 3,1 до 5,5. Таким образом, применение константы 2,5 приводит к заведомо заниженному уровню величины стоимости услуг, и, как следствие, к заключению убыточного для предприятия общественного питания договора.

Согласно указанному выше механизму стоимость приемов пищи определяется в соответствии со стоимостью продуктовой потребительской корзины в регионе расположения точки питания, рублей без НДС на месяц, предшествующий заключению договора (принимается по данным, размещаемым на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru в разделе статистики).

Из приведенного текста не совсем понятно стоимость продуктовой потребительской корзины в регионе расположения точки питания, указанная на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru, принимается в качестве показателя без НДС или с НДС. Если в случае с НДС, то какой процент НДС необходимо вычитать из значения минимального продуктового набора, т.к. не все продукты в корзине облагаются ставкой НДС в размере 18 %.

Оценка влияния этого фактора на конечный результат определения стоимости услуг по предварительным расчетам условного примера составляет свыше 30 процентов (см. табл. 1, стр. 16). Расчет стоимости минимальной продуктовой корзины в месяц, предшествующий месяцу заключения договора, без НДС (стр. 4 табл. 1), произведен путем деления стоимости, указанной Росстатом России [3], на 1,18.

Таблица 1

Расчет разницы сумм стоимости услуг по организации общественного питания в зависимости от месяца заключения договора

№ стр.	Наименование	ед. изм.	2015 год									
			Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.
1	Месяц заключения договора		Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.
2	Месяц, предшествующий месяцу заключения договора		Дек. 2014	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.
3	Минимальная продуктовая корзина в месяц, предшествующий месяцу заключения договора	руб.	3918,12	4307,22	4478,22	4550,03	4564,04	4636,01	4550,38	4509,83	4269,44	4194,59
4	Минимальная продуктовая корзина в месяц, предшествующий месяцу заключения договору, без НДС (стр. 3/1,18)	руб.	3320,44	3650,19	3795,10	3855,96	3867,83	3928,82	3856,25	3821,89	3618,17	3554,74
5	Количество календарных дней месяца определения минимальной продуктовой корзины	дн.	31	31	28	31	30	31	30	31	31	30
6	Среднедневная минимальная продуктовая корзина, без НДС	руб.	107,11	117,75	135,54	124,39	128,93	126,74	128,54	123,29	116,72	118,49
7	Минимальная продуктовая корзина, приходящаяся на обед (0,5) с учетом коэффициента калорийности, без НДС	руб.	68,43	75,23	86,60	79,47	82,37	80,97	82,13	78,77	74,57	75,70
8	то же с коэффициентом 2,5	руб.	171,08	188,07	216,49	198,68	205,93	202,43	205,31	196,92	186,42	189,26
9	Условная цена обеда, без НДС (100 руб./1,18)	руб.	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
10	Условное количество питающихся	чел.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
11	Количество рабочих дней	дн.	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
12	Условная сумма стоимости услуг, рассчитанная из выше приведенных данных, с НДС ((стр. 8 – стр. 9) · стр. 10 · стр. 11 · 1,18)	млн. руб.	25,395	30,407	38,790	33,534	35,674	34,642	35,493	33,016	29,920	30,757
13	Разница сумм стоимости услуг в сравнении с январем 2015 года	млн. руб.	0	5,012	13,395	8,139	10,279	9,247	10,098	7,621	4,525	5,362
14	Разница сумм стоимости услуг в сравнении с январем 2015 года, по отношению к сумме января 2015 г. (прирост в %)	%	0	19,7 %	52,7 %	32,1 %	40,5 %	36,4 %	39,8 %	30,0 %	17,8 %	21,1 %
15	Условная сумма стоимости услуг, рассчитанная из стоимости продуктовой корзины без вычета НДС (стр. 3)	млн. руб.	34,479	40,393	50,285	44,084	46,609	45,391	46,395	43,473	39,819	40,807
16	Отношение стр. 15 / стр. 12		1,358	1,328	1,296	1,315	1,307	1,310	1,307	1,317	1,331	1,327

Одновременно, замечание «на месяц, предшествующий заключению договора» также имеет большое влияние на результат, т.к. стоимость минимального продуктового набора не равноценно в однодневном исчислении и не имеет постоянную тенденцию к росту. На рис. 1 приведена динамика дневной стоимости минимального продуктового набора в разрезе некоторых регионов и в среднем по Российской Федерации.

Для лучшей наглядности данные стр. 12 табл. 1 приведены на диаграмме (рис. 2).

Как видно из приведенных данных табл. 1 и рис. 2, разница сумм стоимости услуг в зависимости от месяца заключения договора в сравнении с январем 2015 года может составить от 17,8 % (сентябрь) до 52,7 % (март). Т.е., оценка влияния этого фактора на конечный результат определения стоимости услуг по предварительным расчетам составляет свыше 30 процентов.

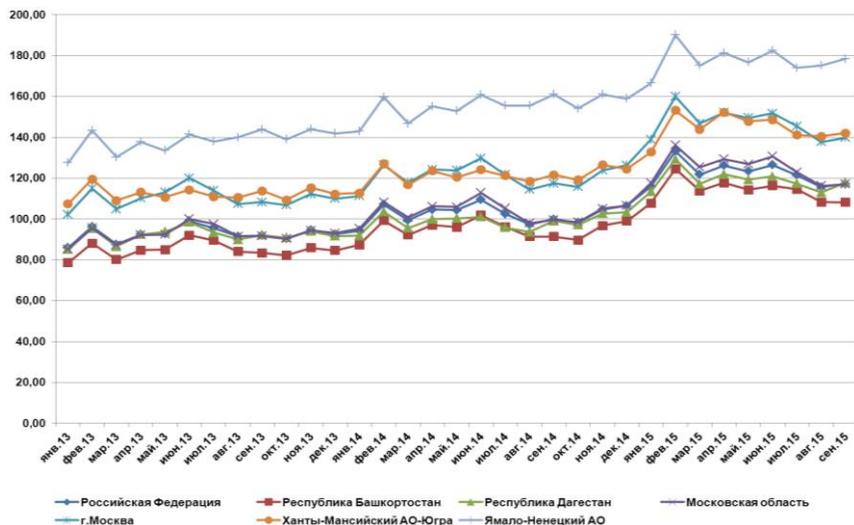


Рис. 1. Динамика дневной стоимости минимального продуктового набора в 2013-2015 гг.

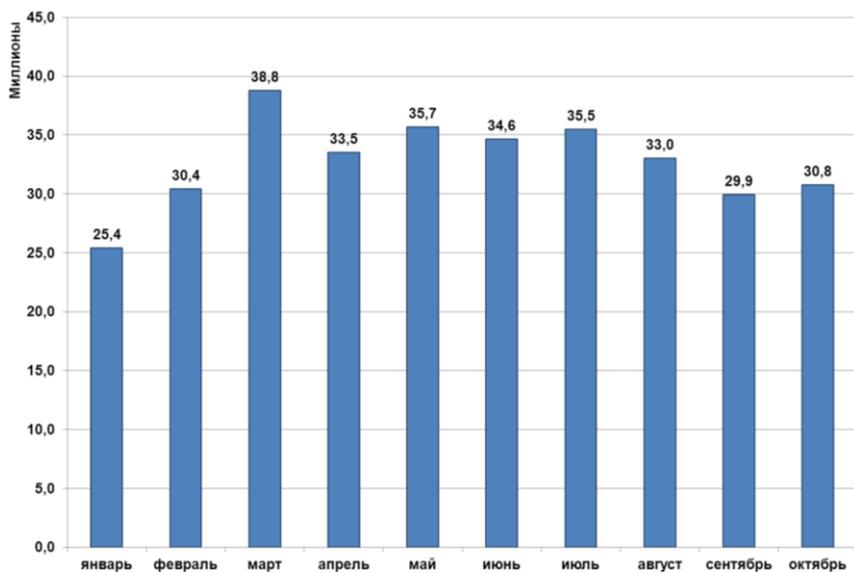


Рис. 2. Условная сумма договора на оказание услуг по организации общественного питания в зависимости от месяца его заключения в 2015 году (млн. рублей)

Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что рассмотренный механизм определения затрат на организацию корпоративного общественного питания необходимо пересмотреть и разработать другой механизм формирования стоимости услуг по договорам на оказание услуг по организации корпоративного питания, учитывающий экономику предприятий общественного питания.

Используя бюджетный подход или нормативный, применяемый начиная с 2016 года Министерством промышленности и торговли Российской Федерации при определении субсидий на финансовое обеспечение оказания услуг в сфере общественного питания, будет возможно учесть экономику общественного питания и применить обоснованные нормативы по каждой статье расходов предприятий корпоративного питания. Достаточное финансирование позволит сохранить высокий качественный уровень, обеспечить развитие отрасли и безопасность питания сотрудников компании.

Список литературы:

1. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 25 июня 2015 г. № 1684, Система информационно-правового обеспечения «Гарант».
2. Клещина М.Г. Особенности функционирования инфраструктурных организаций в Группе Газпром (на примере системы рабочего снабжения) // Экономика, организация и управление производством в газовой промышленности: Науч.-экон. сб. – ООО «Газпром экспо». – 2009. – № 2. – С. 11-21.
3. Раздел «Стоимость минимального набора продуктов питания, рубль, г. Москва» на сайте Росстата России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

© Подольская В.А.*

Воронежский государственный университет, г. Воронеж

В статье рассмотрены основные тенденции и статистика развития АПК Воронежской области, выявлено влияние управленческого фактора на благосостояние аграрного сектора и рассмотрены пути повышения эффективности менеджеров.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, Воронежская область, эффективность, управление.

* Студент 3 курса.

По своим природно-климатическим и экономическим условиям Воронежская область является зоной интенсивного и высоко развитого производства сельскохозяйственной продукции с определенной специализацией на производстве зерна (50,1 %), сахарной свеклы (18,3 %) и подсолнечника (13,8 %) – в растениеводстве, молочное хозяйство (38,4 %) и выращивание крупного рогатого скота (26,0 %) – в животноводстве.

В результате воздействия как внутренних, так и внешних факторов производство основных видов сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств области за годы реформирования значительно снизилась и только в начале двадцать первого века наметилась тенденция перехода от спада к постепенному росту объемов ее производства.

Начиная с 2004 по 2015 гг. сохраняется стабильная динамика роста сельскохозяйственной продукции по хозяйствам всех категорий [1]. В целом валовый объем регионального продукта по сельскому хозяйству превысит 150 млрд. рублей, а по уровню развития АПК Воронежская область переместилась на пятое место по России. Рассматривая количественные показатели, достигнутые в с/х 2015 году, необходимо учесть:

- урожай зерновых в 2015 году планируется в 4,2 млн. тонн с учетом кукурузы;
- валовый сбор подсолнечника на зерно составит более 1,1 млн. тонн;
- прирост производства мяса и молока планируется на уровне 8 %, яиц – на 11 % по сравнению с прошлым годом;
- уровень продуктивности дойного стада достигнет 5800 кг с коровы (по данному показателю область входит в первую десятку среди регионов РФ);
- по количеству дойного стада – 84 000 голов – Воронежская область вышла на первое место в Центральном федеральном округе и седьмое по России;
- прирост товарного молока за 5 лет составил порядка 150 000 тонн;
- поголовье крупного рогатого скота составляет 130 000 голов;
- прирост в свиноводстве составил 200 тысяч по сравнению с 2014 годом и на данный момент достиг 620 тысяч голов;
- брошенные сельскохозяйственные земли (около 1 миллиона гектаров пастбищ), которые раньше не использовались, сейчас вовлечены в производство [2].

Несмотря на сложившиеся положительные тенденции роста в агропромышленном секторе экономики, потребность в профессиональных руководителях постоянно возрастает, поэтому дефицит таких специалистов ощущается все острее и в сельском хозяйстве.

При оценке эффективности управления обычно используют показатели прибыли и нормы прибыли, которые являются главными критериями оценки. Собственников имущества предприятий интересует получение долго-

срочной и стабильной прибыли. Поэтому на практике наиболее часто применяется финансовый контроль – это основной вид контроля для ориентированных на прибыль организаций.

Несмотря на такое большое количество предлагаемых показателей все они, на наш взгляд, не в полной мере отражают эффективность управления. Экономическую эффективность управления желательно рассмотреть с помощью системы показателей, так как каждый показатель вносит различный по степени важности вклад в общую эффективность управленческого труда.

Различают внутреннюю и внешнюю эффективность менеджмента.

Внешняя эффективность характеризуется долей рынка, удовлетворенностью клиентов, потенциальной возможностью развития, степенью выполнения миссии организации.

Внутренняя эффективность – это соотношение между результатами работы компании и использованными ресурсами. Чем это соотношение выше, тем эффективность менеджмента выше. Внутренняя эффективность менеджмента делится на экономическую и социальную эффективность.

Экономическая эффективность заключается в экономическом эффекте от деятельности организации. Главным показателем экономического эффекта, безусловно, является прибыль. К другим показателям экономической эффективности можно отнести увеличение производительности труда и фондотдачи, рост выручки, снижение расходов, повышение качества продукции и услуг.

Социальная эффективность менеджмента проявляется в повышении удовлетворенности персонала, улучшении условий труда, в создании позитивно-го морально-психологического климата в организации.

Основными направлениями повышения эффективности менеджмента организации являются:

- выявление проблем и «узких мест» управления и разработка способов их разрешения, совершенствование систем и методов менеджмента,
- выработка стратегии развития организации, а также ее функциональных политик,
- совершенствование структуры организации, оптимизация распределения функций, прав и ответственности,
- совершенствование системы принятия управленческих решений,
- разработка рациональной системы коммуникаций в организации, улучшение технологического и информационного обеспечения управления,
- совершенствование системы управления персоналом: подбора и оценки кадров, механизмов мотивации, развития сотрудников (обучение, ротация, карьерный рост),
- развитие коллегиальности управления, самостоятельности и ответственности работников, применение стиля руководства, адекватного внутренней и внешней среде организации,

- создание организационной культуры, выработка ценностей, признаваемых и разделяемых персоналом компании.

Профессиональный менеджмент следует рассматривать в качестве неосязаемого или нематериального актива. Рыночная стоимость активов или капитализированная стоимость доходов становится важным показателем при оценке экономической эффективности управления [3].

Наше исследование направлено на определение путей повышения эффективности структур управления предприятиями в сельском хозяйстве.

Рассматривая потенциал руководителя в любой отрасли, в нашем случае – в сельском хозяйстве, а также его способность со временем решать все более сложные задачи, необходимо в первую очередь оценить уровень развития управленческих компетенций. К наиболее важным управленческим компетенциям можно отнести:

- уровень квалификации руководителя (наличие высшего образования, профессионального опыта и др.);
- умение оптимизировать процесс управления организацией в целом (определение полномочий, планирование работы подчиненных, грамотная расстановка персонала и др.);
- навык формирования эффективной команды (подбор кадров, создание условий для результативной работы подразделения или организации и др.);
- ориентацию на результат;
- умение анализировать проблемы и рассматривать альтернативные решения;
- способность поддерживать дисциплину в коллективе (путем четкой постановки целей и задач, осуществления контроля над их выполнением);
- умение мотивировать коллектив на работу (использование средств материального и морального стимулирования, способность добиваться отдачи от подчиненных);
- эффективное использование руководителем собственного потенциала (планирование карьеры, повышение квалификации, планирование рабочего времени, умение грамотно организовывать собственную деятельность и др.) [4].

Приведенный выше список компетенций можно дополнять в зависимости от особенностей видов деятельности, специфики отраслей или других факторов. В некоторых случаях руководителю требуется наличие дополнительных компетенций, связанных с данными особенностями. В нашем случае руководитель сельскохозяйственного предприятия должен знать специфику и принципы, понимать особенности данной отрасли и кадров, задействованных в ней.

Таким образом, устойчивый рост аграрного сектора экономики Воронежской области во многом зависит от повышения эффективности работы

менеджеров. Личный вклад управленца, или так называемый человеческий фактор, играет ключевую роль в успешной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Список литературы:

1. Воронежская область в цифрах. 2015: стат. сб. / Воронежстат. – Воронеж, 2015. – 84 с.
2. Воронежский статистический ежегодник. 2014: стат. сб. / Воронежстат. – Воронеж, 2014. – 340 с.
3. Деловой еженедельник «Экономика и жизнь – Черноземье» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eizh.ru/interview/?PAGEN_1=2.
4. Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом. – М.: Агри-Пресс, 2001. – 240 с.

ВЫДЕЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПТИЦЕВОДСТВА

© Правосудова А.Э.^{*}, Лаврушина Е.Г.[♦], Кийкова Е.В.[♥]

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В данной статье рассмотрены основные понятия логистики, а также подробно рассмотрены подсистемы транспортно-логистической инфраструктуры со стороны эффективной конкурентоспособности. Внесены рекомендации о расширении структуры.

Ключевые слова: логистическая система, ТПК, конкурентоспособность, управляющая подсистема, управляемая подсистема.

Как и для многих других основных понятий логистики, устоявшегося определения логистической системы нет. Наиболее распространенное определение в отечественной литературе считается: «Логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические операции и функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой». В качестве логистической системы можно рассматривать промышленное предприятие, территориально-производственный комплекс, торговое предприятие и т.д. Цель логистиче-

^{*} Магистрант кафедры Информационных технологий и систем.

[♦] Старший преподаватель кафедры Информационных технологий и систем.

[♥] Заведующий кафедрой Информационных технологий и систем, кандидат экономических наук.

ской системы – доставка товаров и изделий в заданное место, в нужном количестве и ассортименте, в максимально возможной степени подготовленных к производственному или личному потреблению при заданном уровне издержек [1].

Удовлетворение потребностей потребителя может быть достигнуто посредством реализации двух основных процессов:

- технологического процесса, в результате которого происходит изменение пространственно-вещественной формы исходных материальных ресурсов, другими словами – производство;
- логистического процесса, состоящего из совокупности транспортно-логистических функций и операций (транспортировки, складирования, хранения, грузопереработки, сортировки, маркировки, приёмки-передачи ресурсов, предметов незавершённого производства и готовой продукции).

Если рассматривать эту классификацию более обширно, то можно отметить, что в странах с развитой рыночной экономикой около 93 % времени движения продукции приходится на её прохождение по различным каналам распределения или концентрации (главным образом на хранение). Собственно само производство продукции занимает лишь 2 % суммарного времени.

Формирование транспортно-логистической инфраструктуры является актуальным для российских предприятий и территориально-производственных комплексов. Это обусловлено следующими причинами:

- высокими издержками на производство и реализацию отечественной продукции (по различным оценкам они в 2-8 раз выше мирового уровня);
- отсутствием продуманной стратегии развития систем распределения продукции. Поскольку сбытом продукции заняты тысячи посреднических структур, издержки превышают в 2-2,5 раза первоначальную стоимость продукции;
- недостатком организованных торговых рынков на крупно- и средне-оптовом уровнях;
- отсталостью транспортной инфраструктуры, прежде всего в качестве и количестве автомобильных дорог;
- высокой степенью физического и морального износа подвижного состава транспорта;
- низким уровнем развития производственно-технической базы складского хозяйства [2].

Поскольку эффективность территориально-промышленного комплекса (далее – ТПК) зависит от максимизации добавочной стоимости, величина которой напрямую связана с транспортно-логистическим обеспечением деятельности производства, то возникает необходимость рассмотрения инфраструктурного обеспечения деятельности предприятий данного комплекса, в

частности, его транспортного обеспечения как полноценной составляющей функционирования ТПК региона.

Транспортно-логистическая инфраструктура позволяет комплексно, с системных позиций охватить все этапы сферы обращения: «закупки ресурсов – производство – хранение – сбыт – транспорт – потребление». Это способствует тому, что хранение и транспортировка становятся неотъемлемыми элементами производственного процесса, и существенно меняет критерии оценки эффективности, ориентируя ТПК на отказ от изолированного рассмотрения издержек.

Главная цель создания транспортно-логистической инфраструктуры заключается в доставке продукции от поставщика к потребителю по наиболее эффективному из возможных вариантов (нужный ресурс в необходимом количестве требуемого качества в нужное время с минимальными затратами максимально возможному количеству потребителей). Данное обстоятельство благоприятно влияет на конкурентоспособность ТПК. Поэтому от развития транспортно-логистической инфраструктуры зависит и конкурентоспособность ТПК в целом.

На основе логистического подхода построена система формирования конкурентоспособности ТПК. Постоянное ужесточение конкуренции на товарных рынках, применение всё новых приёмов и методов конкурентной борьбы диктуют необходимость использования принципов логистического подхода в процессе обеспечения конкурентоспособности ТПК.

Логистика позволяет значительно сократить период времени между закупками сырья и материалов и реализацией готового продукта потребителю, обеспечивает существенное сокращение материальных запасов [3], ускорение и повышение качества информационного потока, поднимает уровень сервиса на предприятии. Достигается всё это оптимизацией и рационализацией экономических потоков ТПК, выделения единой функции управления прежде разрозненными экономическими потоками. Кроме того, применение логистического подхода при формировании конкурентоспособности ТПК высоко востребовано современной российской практикой, в то же время является наименее изученным аспектом в теории конкурентоспособности.

Рассмотрим внутреннюю структуру формирования конкурентоспособности ТПК (далее – СФК ТПК) с позиции функционального и объектного структурирования. На рис. 1 показана структура СФК ТПК на верхнем уровне детализации.

Управляемая подсистема. Конкурентоспособность ТПК определяется, прежде всего, конкурентоспособностью его товаров, поэтому построение управляемой подсистемы выполнено на основе жизненного цикла продукции. Функциональные блоки управляемой подсистемы СФК ТПК: конструкторская подготовка производства, технологическая подготовка производства, материально-техническое обеспечение, производство, сбыт, сервис,

утилизация. Выделенные функциональные блоки отражают соответствующие направления деятельности ТПК.

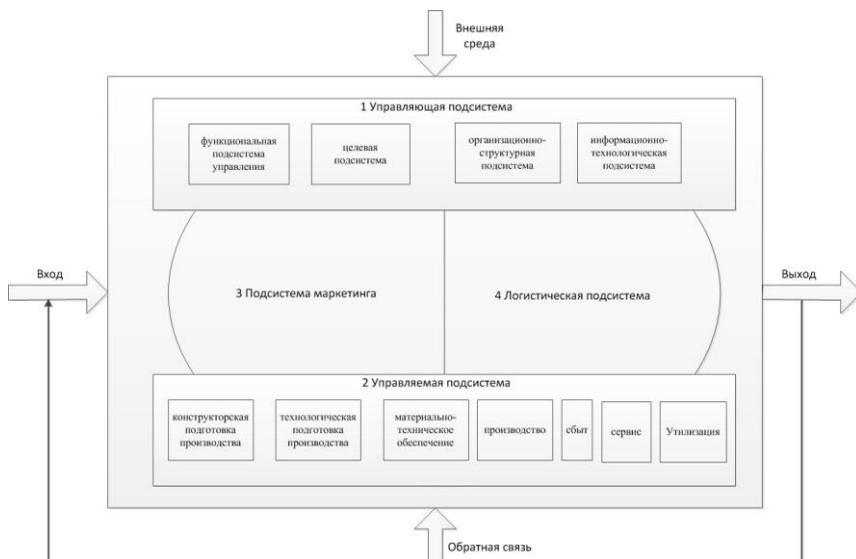


Рис. 1. Структура системы формирования конкурентоспособности ТПК

Управляющая подсистема включает пять функциональных блоков:

- функциональная подсистема управления; целевая подсистема;
- организационно-структурная подсистема;
- информационно-технологическая подсистема.

Функциональная подсистема управления реализует функции управляющего субъекта СФК ТПК. К общим функциям управления относятся: планирование и прогнозирование; организация, учёт и отчётность, контроль, регулирование, анализ. Связь управляющего субъекта с управляемой подсистемой реализуется на основе конкретных функций управления предприятия: производство, маркетинг, финансы, персонал и др.

Целевая подсистема является открытой системой. Ее цель реализуется созданием и практическим использованием конкурентных преимуществ. При формировании целевой подсистемы необходимо учитывать взаимодействие СФКП с внешней средой, поскольку компоненты среды могут быть представлены источниками создания конкурентных преимуществ ТПК.

Организационно-структурная подсистема включает построение производственно технологической структуры ТПК и организационной структуры управления, в максимальной степени приспособленных к решению проблемы обеспечения конкурентоспособности ТПК.

Информационно-технологическая подсистема – технологический блок управления, представленный информационным обеспечением, совокупностью приспособленных к потребностям ТПК экономико-математических моделей, программным и техническим обеспечением. Данная подсистема базируется на применении современных информационных технологий и средств коммуникации.

Подсистема маркетинга рассматривается как центральная подсистема СФКП. Она обеспечивает целевое функционирование всех других подсистем. Основная направленность подсистемы – ориентация на конечного потребителя.

Выделение логистической подсистемы обусловлено объективной потребностью формирования конкурентоспособности ТПК с использованием логистических принципов и подходов взаимодействующих подразделений ТПК, обеспечивающих движение экономических потоков в соответствии с логистическими целями производства. Логистическая подсистема (как и маркетинговая) рассматривается нами как центральная подсистема СФК ТПК, поскольку логистика так же, как и маркетинг, из функции управления ТПК постепенно превращается в концепцию управления. С точки зрения функционального структурирования логистическая подсистема включает три компонента: закупочную, производственную и распределительную подсистемы.

В настоящее время важное значение приобретает взаимодействие науки и сельскохозяйственного производства. В качестве улучшения системы ТПК рекомендовано включить в блоки управляющей подсистемы – научное сопровождение. Научная обоснованность управленческих решений, определяется количеством используемых принципов и научных подходов. К компонентам данной подсистемы относятся: основные экономические законы функционирования рыночных отношений, законы организации, научные подходы к управлению, специфические принципы управления ТПК, совокупность методов и принципов формирования корпоративной культуры, методов управления (методы анализа, прогнозирования, управления персоналом, управления качеством, методы организации процессов и пр.). Соответственно в управляемую подсистему будет включен блок – научные исследования и разработки.

Список литературы:

1. Логистические системы: понятие, основные черты и свойства [Электронный ресурс] // Моя диссертация. – Режим доступа: <http://www.xcomp.biz/1-2-logisticheskie-sistemy-ponyatie-osnovnye-cherty-i-svoystva.html>.
2. Логистические системы: анализ состояния, перспектив и уровней развития [Электронный ресурс] // Моя диссертация. – Режим доступа: <http://my-disser.com/ua/catalog/view/45/370/776.html>.
3. Логистика [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/logistika-1/1.htm>.

4. Основы организации логистических систем [Электронный ресурс] // [aup.ru](http://www.aup.ru). – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m97/1_7.htm.

5. Логистика как способ повышения конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес Инжиниринг Групп. – Режим доступа: http://bigc.ru/publications/other/logistics/log_sposob_up_konkur.php.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© Свороб Н.С.^{*}, Сенченко Е.В.[♦]

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что руководство предприятием должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность, и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. От того, какой капитал есть в распоряжении субъекта ведения хозяйства, насколько оптимальная его структура и насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависят финансовое благополучие предприятия и результаты его деятельности. Поэтому оценка стоимости капитала, источников его формирования имеет исключительно важное значение.

Ключевые слова: капитал, предприятие, ресурс, стоимость капитала, цена капитала, оценка стоимости капитала, процесс, принцип.

Установление оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом, формирование инструментария определения такого соотношения, своевременное и эффективное реагирование на изменение внешних факторов является необходимым условием эффективного функционирования предприятия, обеспечения стабильных финансово-экономических показателей его деятельности.

Важное теоретическое значение имеет исследования прямых и обратных связей в системе «кредитор – заемщик», объективных и субъективных ограничений увеличения удельного веса заемного капитала в общей структуре капитала предприятия. Учитывая динамический характер системы «кредитор – заемщик», изменение макроэкономических показателей, рыночной конъюнктуры, с практической точки зрения актуальной является разработка принципов и методов обеспечения работы финансовых аналити-

^{*} Начальник производственной службы ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» филиал Кедровский угольный разрез.

[♦] Заведующий лабораторией кафедры ПМиЭЭ НГТУ.

ков промышленных предприятий относительно поддержания соотношения собственного и заемного капитала на оптимальном уровне.

Капитал – это совокупность денежных, материальных и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, которые мобилизованы из разных источников и что участвуют в операционных инвестиционных процессах с целью получения дохода и/или максимизации рыночной стоимости активов предприятия [1, с. 55].

Бернстайн Л.А. пишет: «Капитал – это часть финансовых ресурсов. Капитал – это деньги, выпущенные в обращение, и доходы, что они приносят от этого обращению» [2, с. 104].

Савицкая Г.В. отмечает, что капитал «... это средства, вложенные в субъект ведения хозяйства в начале или на протяжении хозяйственной деятельности с целью получения прибыли (дохода)» [3, с. 250].

Состав капитала предприятия – это совокупность (перечень) образующих его элементов, а структура – соотношение (удельный вес) данных элементов.

Состав и структура капитала предприятия зависит от многих факторов: производственного, экономического и организационного характера, что определяются наряду с разными отраслями и под отраслями экономики и являются разными. В таких фондоемких видах экономической деятельности предприятий, как производство машин и оборудования преобладающим элементом капитала являются амортизационные отчисления. В легкой промышленности и торговле значительная часть принадлежит заработанной прибыли. Вместе с тем, одно предприятие на разных этапах деятельности имеет в своем распоряжении разный состав и структуру капитала. Например, на этапе становления оно финансируется за счет собственных или заемных средств, а по мере его дальнейшего развития появляется заработанный собственный капитал в виде прибыли, неорганизованный заемный капитал функционирования. При этом, собственный и, особенно, ссудный капитал компании рассматриваются не только, как основные составляющие капитала компании, но и как источники дополнительного его прироста. В частности, ссудный капитал компании привлекается для максимизации прибыли либо рыночной стоимости предприятия.

Конечная структура капитала предприятия определяется путем анализа меры влияния отдельных источников дополнительного капитала на тот, который функционирует сначала и изменения в нем соотношения собственной и заменой составляющих.

Таким образом, проблема формирования и эффективного использования акционерного капитала предприятия допускает решение вопросов об объеме потребности, его состав и структуру, источники дополнительного капитала, конечной структуры капитала предприятия, степени его целевого использования, а также о финансовом результате деятельности предприятия.

Потребность в ресурсах являет собой их денежный эквивалент для создания и поддержки производственно-технической базы предприятия, достаточного запаса оборотных производственных фондов и фондов обращения на начальной стадии деятельности предприятия и при дальнейшем его развитии.

Стоимость капитала (Cost of Capital, CC) – это отношение суммы средств, которую необходимо уплатить за использование финансовых ресурсов из конкретного источника, к общему размеру средств из этого источника, выраженное в процентах. В отечественной литературе можно повстречать и иное название рассматриваемого понятия: стоимость капитала, ценность капитала, затраты на капитал и др. [4, с. 91].

Стоимость капитала как показатель может иметь разное экономическое значение для разных субъектов ведения хозяйства:

- а) для инвесторов и кредиторов уровень стоимости капитала характеризует необходимую норму прибыльности на предоставляемый в использование капитал;
- б) для субъектов хозяйствования, формирующих капитал с целью производственного или инвестиционного использования, степень его стоимости характеризует удельные потери по привлечению и обслуживанию применяемых финансовых средств, т.е. стоимость, которую они выплачивают за использование капитала. Организация этим показателем оценивает, какую сумму надлежит оплатить за привлечение единицы капитала (как из определенного источника средств, так и в целом по организации по всем источникам) [5, с. 31].

Концепция стоимости капитала считается одной из базовых в теории капитала организации. Стоимость капитала характеризует степень рентабельности инвестированного капитала, нужного для обеспечения высокой рыночной стоимости организации.

Чтобы оценить эффективность инвестиционного проекта и инвестиционного портфеля предприятия в целом используется показатель стоимости капитала. Кроме того, на анализе стоимости капитала основывается принятие многих финансовых решений (например, относительно формирования политики финансирования оборотных активов, решения о применении лизинга и т.д.).

Цена капитала является денежным выражением его стоимости. На совершенном эффективном рынке капитала (какой находится в состоянии равновесия) спрос на капитал равняется предложению капитала, а цена капитала равняется его стоимости. Если же рынок выходит из состояния равновесия, то, по аналогии с другими товарами и услугами, такое равенство между ценой и стоимостью нарушается. И это имеет логическое объяснение. Если предприятие испытывает значительную срочную потребность в средствах, получить которые немедленно нет возможности, то оно согласится оплатить цену за эти средства, даже несколько дороже, чем бы могло заплатить в дру-

гой несрочной ситуации, поскольку ценность этих средств в этой конкретной ситуации для этого предприятия есть значительно более высокая [6, с. 440].

Можно утверждать, что факторы, которые определяют величину стоимости и цену капитала тоже являются разными. Так основными факторами, которые определяют стоимость капитала, есть: внутренняя ценность капитала, величина текущего и ожидаемого дохода, альтернативные доходность и рискованность вложения капитала и тому подобное. Определяющее влияние на цену капитала будут иметь такие факторы как соотношение спроса и предложения на рынке капитала, ценность денег, возможность привлечения дополнительного капитала, сезонность спроса на капитал, конъюнктура рынка капиталов и др.

Оценка стоимости капитала предприятия

Стоимостью собственного капитала является денежный доход, который хотят получить держатели обыкновенных акций. Различают несколько моделей, каждая из которых основывается на применении информации, имеющейся в распоряжении того, кто оценивает капитал.

Стоимостью капитала является цена, которую предприятие платит за его привлечение из разных источников.

Концепция такой оценки выходит из того, что капитал имеет соответствующую стоимость, которая формирует уровень операционных и инвестиционных расходов предприятия. Такая концепция является одной из базовых в системе управления финансовой деятельностью предприятия. Однако ее нельзя сводить только к определению цены капитала, который привлекается, а определяется целый ряд направлений хозяйственной деятельности предприятия в целом [7, с. 54].

В процессе оценки стоимости капитала поначалу осуществляется оценка стоимости отдельных частей собственного и заемного капитала, потом определяется средневзвешенная стоимость капитала [8, с. 9].

Чтобы определить стоимость капитала предприятия необходимо пройти следующие этапы [9, с. 22]:

- 1) провести идентификацию основных компонентов, которые являются источниками формирования капитала предприятия;
- 2) рассчитать стоимость каждого источника формирования капитала в отдельности;
- 3) определить средневзвешенную стоимость капитала на основании удельного веса каждого компонента в единой сумме инвестированного капитала;
- 4) разработать мероприятия по оптимизации структуры капитала и формированию его целевой структуры.

Дальше рассмотрим особенности и методический инструментарий оценки стоимости капитала на каждом этапе [10, с. 45].

Рассмотрим основные принципы оценки стоимости капитала [11, с. 104].

1. Принципы предыдущей поэлементной оценки стоимости капитала:

Капитал предприятия, который используется при оценке может состоять из разных элементов (это может быть собственный и ссудный капитал, а внутри этих элементов разделяется на источники формирования капитала). При проведении оценки капитала важным является разложение его элементов на составные части, каждый из которых является отдельным объектом осуществления оценки и расчетов.

2. Принципы обобщающей оценки стоимости капитала:

Предпосылкой для общей оценки стоимости капитала является поэлементная оценка стоимости капитала предприятия. Одним из обобщающих показателей является средневзвешенная стоимость капитала. Основной его формирования являются данные, которые можно получить при поэлементной оценке капитала (табл. 1) [12, с. 34].

Таблица 1

Поэлементная оценка капитала

	Элементы капитала, которые выделены в процессе оценки				
	1	2	...	n-1	N
1. Стоимость отдельных элементов капитала, %	C_1	C_2	...	C_{n-1}	C_n
2. Удельный вес отдельных элементов капитала в общей его сумме, которая выражена десятичной дробью	Y_1	Y_2	...	Y_{n-1}	Y_n

Исходя из этого, средневзвешенной стоимостью капитала (ССК) является показатель, рассчитанный по формуле [13, с. 82]:

$$ССК = C_n \cdot Y_n. \quad (1)$$

Рассчитанный показатель средневзвешенной стоимости капитала является главным показателем оценки капитала.

3. Принципы сравнимости оценки стоимости собственного и ссудного капитала:

Чтобы обеспечить сравнение и корректность расчетов средневзвешенной стоимости капитала, сумму собственной его части выражают исходя их текущей рыночной стоимости. Для этого сначала определяют стоимость чистых активов предприятия, которые характеризуют ту часть его имущества, которая сформирована за счет собственного капитала. Расчет стоимости чистых активов предприятия осуществляется за формулой [10, с. 46]:

$$ЧА = А - СК, \quad (2)$$

где ЧА – стоимость чистых активов предприятия;

А – совокупная стоимость активов предприятия;

СК – сумма ссудного капитала, который использует предприятие.

Дальше необходимо определить состав частых активов предприятия, поскольку внеоборотные операционные активы и определенная часть материальных оборотных активов (запасов товарно-материальных ценностей) формируются за счет распределения собственного капитала, то формирование суммы материальных оборотных активов предприятия определяется по формуле:

$$\text{МОАв} = \text{ЧА} - \text{ВАО}, \quad (3)$$

где МОАв – сумма материальных оборотных активов предприятия, которые сформированы за счет собственного капитала;

ЧА – стоимость чистых активов предприятия;

ВАО – стоимость внеоборотных операционных активов предприятия.

На третьем этапе происходит индексация (переоценка) балансовой стоимости отдельных элементов внеоборотных операционных активов и собственных материальных оборотных активов с целью их оценки по рыночной стоимости. Сумма переоцененных активов и станет характеризовать текущую рыночную оценку суммы собственного капитала, который используется в сравнительных расчетах средневзвешенной стоимости капитала [14, с. 91].

4. Принцип динамической оценки стоимости капитала: заключается в том, что факторы, которые влияют на показатель средневзвешенной стоимости капитала, очень динамические.

5. Принцип взаимосвязи оценки текущей и последующей средневзвешенной стоимости капитала предприятия:

Такая взаимосвязь гарантируется внедрением показателя предельной стоимости капитала. Он характеризует прирост средневзвешенной стоимости капитала к сумме каждой новой его единицы, которую дополнительно получило предприятие. Расчет этого показателя осуществляется за формулой [8, с. 52]:

$$\text{ГСК} = \text{D}_{\text{ССК}} \cdot \text{D}_{\text{К}}, \quad (4)$$

где ГСК – предельная стоимость капитала;

$\text{D}_{\text{ССК}}$ – прирост средневзвешенной стоимости капитала;

$\text{D}_{\text{К}}$ – прирост суммы капитала, который дополнительно получил предприятие.

6. Принцип определения границы эффективного применения дополнительного капитала, который привлекается:

Оценка стоимости капитала обязана быть окончена определением показателя эффективности его дополнительного привлечения. Таким показателем считается предельная эффективность капитала. Этот показатель характеризует отношение прироста уровня доходности капитала, который привлекается дополнительно, и прироста средневзвешенной стоимости капитала. Расчет предельной эффективности капитала осуществляется за формулой [15, с. 110]:

$$\Gamma \text{ЭК} = D_{\text{Рк}} / D_{\text{ССК}}, \quad (5)$$

где $\Gamma \text{ЭК}$ – предельная эффективность капитала;

$D_{\text{Рк}}$ – прирост уровня рентабельности капитала;

$D_{\text{ССК}}$ – прирост средневзвешенной стоимости капитала.

Данные принципы оценки позволяют сформировать систему основных показателей, которые определяют стоимость капитала и предела эффективного его использования. Среди рассмотренных показателей основная роль принадлежит показателю средневзвешенной стоимости капитала. Он складывается на предприятии под воздействием многих факторов, основными из которых является [5, с. 31]:

- средняя ставка процента, которая сложилась на финансовом рынке;
- доступность разных источников финансирования (кредитов банков; коммерческого кредита; собственной эмиссии акций и облигаций и тому подобное);
- отраслевые особенности операционной деятельности, которые определяют длительность операционного цикла и уровень ликвидности активов, которые используются;
- отношение объемов операционной и инвестиционной деятельности;
- жизненный цикл предприятия;
- уровень риска, который осуществляется за счет операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Данные факторы используются в процессе целеустремленного управления стоимостью собственного и заимствованного капитала предприятия

Важным этапом оценки эффективности использования собственного капитала является определение выборки аналитических показателей.

Как показало исследование значительного количества экономических источников, большинство ученых предлагает общие показатели оценки капитала (рентабельность собственного капитала и активов предприятия, капиталоемкость, капиталоемкость продукции, период оборота капитала и др.), которые можно использовать для оценки эффективности использования капитала предприятия любой формы собственности, в том числе и акционерной (А. Гинзбург, Б. Грабовецкий, А. Череп и др.) [16, с. 210].

На рис. 1 представлен алгоритм комплексной оценки эффективности использования акционерного капитала предприятия.

Другие подходы к выборке показателей для оценки эффективности использования капитала предприятия учитывают особенности именно акционерной формы его функционирования. Так, для оценки стоимости собственного капитала В.В. Ковалев использует методы оценки акций, а именно: дивидендный, «Действительной стоимости акций», МОКА, метод, основанный на использовании показателя P / E а также метод, который определяет стоимость акционерного капитала на основе стоимости займа, эмитированной предприятием [11, с. 85].

Данный подход к анализу эффективности использования капитала разработан для корпораций, функционирующих в условиях развитой рыночной экономики и эффективно функционирующего финансового рынка, поэтому применение его в условиях отечественной экономики значительно усложняется.

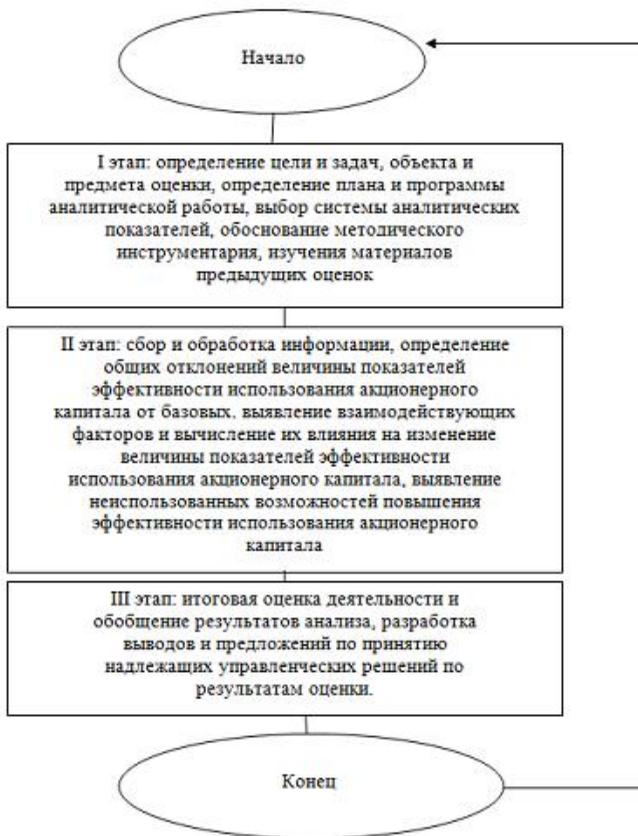


Рис. 1. Алгоритм комплексной оценки эффективности использования собственного капитала предприятия [17, с. 150]

Васильева Л. и Савицкая Г. для оценки использования акционерного капитала предлагают показатели: прибыль на акционерный капитал, прибыль на одну обыкновенную акцию, стоимость акций по балансу, коэффициент дивидендного покрытия и дивидендный выход [3, с. 250].

Другие авторы используют показатели, которые дают возможность провести полный и детальный анализ эффективности использования акционерного капитала в целом, и отдельных его составляющих.

Классификационная система показателей оценки эффективности использования акционерного капитала предприятия представлена на рис. 2.



Рис. 2. Классификация аналитических показателей оценки эффективности использования собственного капитала предприятия [1, с. 85]

При осуществлении оценки эффективности использования акционерного капитала предприятия целесообразно использование обоих подходов, а именно: общего подхода к оценке использования капитала предприятия, и специального, учитывающий особенности акционерной формы капитала.

Использование предложенных показателей позволит акционерному обществу оптимизировать структуру совокупного капитала общества, а также выявить резервы повышения эффективности использования акционерного капитала.

Итак, на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

Основным источником формирования капитала предприятия являются собственный оборотный капитал, заемные средства и кредиторская задолженность. Если одна из этих частей отсутствует, то источниками выступают другие части капитала.

Таким образом, можем сделать вывод, что достоверная оценка стоимости капитала является одним из необходимых факторов эффективного управления капиталом компании в частности и всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве направления дальнейшего исследования предполагается исследование структуры собственного капитала и критериев ее оптимальности в современных условиях хозяйствования конкретного предприятия.

Список литературы:

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. Как управлять капиталом / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 384 с.
2. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 624 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2013. – 736 с.
4. Борисов Е.Ф., Петров А.А., Березкина Т.Е. Экономика: учебник / Под общ.ред. Е.Ф. Борисова. – М.: Проспект, 2013. – 272 с.
5. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – СПб.: РГГМУ, 2013. – 169 с.
6. Борисов Е.Ф. Экономика: учебник и практикум / Е.Ф. Борисов. – М.: Юрайт, 2013. – 608 с.
7. Жиликов Д.И., Зарецкая В.Г. Финансово-экономический анализ (организация, банк, страховая компания): учебное пособие / Д.И. Жиликов. – М.: КноРус, 2013. – 368 с.
8. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ организации: учебник / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
9. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум. – 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2013. – 192 с.
10. Винс В. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров: учебное пособие. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 408 с.
11. Брусов П.Н., Брусов П.П., Орехова Н.П., Скородулина С.В. Финансовая математика: учебное пособие / Под общ.ред. П.Н. Брусова. – М.: КноРус, 2013. – 224 с.
12. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2013. – 224 с.

13. Бусов В.И., Землянский О.А., Поляков А.П. Оценка стоимости организации (бизнеса): учебник / Под общ.ред. В.И. Бусова. – М.: Юрайт, 2013. – 432 с.

14. Елисеева Т.П., Молев М.Д., Трегулова Н.Г. Экономика и анализ деятельности предприятий: учебник / Под общ.ред. Т.П. Елисеевой. – М.: Феникс, 2013. – 480 с.

15. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 672 с.

16. Гинзбург А.И. Экономический анализ: учебник / А.И. Гинзбург. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 448 с.

17. Азоева О.В., Мокий М.С., Ивановский В.С. Экономика фирмы. – М.: Юрайт, 2013. – 336 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УГОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ»)¹

© Фахрисламова Е.И.*

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

Угольная отрасль является одной из ключевой в рамках промышленности Кузбасса. При этом ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» является одним из стратегических компаний занимающих лидирующее положение, как в регионе, так и в России в целом. Анализ показателей технико-экономического и финансового составляющего развития компании позволяет рассмотреть основные направления и тенденции развития к ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь».

Ключевые слова: уголь, добыча, экспорт, филиал, угольная компания, показатели, сорт, финансовые показатели, выручка, расходы, прибыль.

¹ Статья подготовлена в рамках тематического плана Новосибирского государственного технического университета ТП-ПМиЭЭ-2_15.

* Аспирант кафедры ПМиЭЭ НГТУ, старший преподаватель кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита Кемеровского института (филиала) «РЭУ имени Г.В. Плеханова». Научный руководитель: Чернов С.С., заведующий кафедрой ПМиЭЭ НГТУ, кандидат экономических наук, доцент.

В настоящее время наиболее значимой и стратегической отраслью в развитии Кемеровской области является добыча полезных ископаемых, а именно, одного из всемирно известных энергоносителей – уголь. Лидирующие позиции по масштабам добычи занимает Открытое акционерное общество «Угольная компания «Кузбассразрезуголь», деятельность которого и целесообразно рассмотреть.

Следует отметить, что данная компания создана путем слияния таких коммерческих предприятий, как ООО «Кедровский угольный разрез», ООО «Моховский угольный разрез», ООО «Сартакинский угольный разрез», ООО «Караканский угольный разрез», ООО «Бачатский угольный разрез», ООО «Краснобродский угольный разрез», ООО «Вахрушевский угольный разрез», ООО «Талдинский угольный разрез», ООО «Ерунаковский угольный разрез», ООО «Осинниковский угольный разрез», ООО «Калтанский угольный разрез» 05.05.2003 года.

На сегодняшний день ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» в своей структуре имеет 6 филиалов, в частности это:

1. Кедровский угольный разрез.

Место нахождения: 650903, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Советская, д. 5.

Филиал осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в рамках разрешений, лицензий, лимитов, а так же иных разрешительных документов на промплощадке Кедровское поле.

2. Моховский угольный разрез.

Место нахождения: 652661, Кемеровская область, Беловский район, с. Мохово.

Филиал осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в рамках разрешений, лицензий, лимитов, а так же иных разрешительных документов на следующих промплощадках: Моховское поле, Караканское поле, Сартакинское поле.

3. Бачатский угольный разрез.

Место нахождения: 652642, Кемеровская область, г. Белово, пгт. Бачатский, ул. Комсомольская, 19А.

Филиал осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в рамках разрешений, лицензий, лимитов, а так же иных разрешительных документов на промплощадке Бачатское поле.

4. Краснобродский угольный разрез.

Место нахождения: 652640, Кемеровская область, пгт. Краснобродский, ул. Комсомольская, 15.

Филиал осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в рамках разрешений, лицензий, лимитов, а так же иных разрешительных документов на следующих промплощадках: Краснобродское поле, Вахрушевское поле.

5. Талдинский угольный разрез.

Место нахождения: 654212, Кемеровская область, Новокузнецкий район, с. Красулино.

Филиал осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в рамках разрешений, лицензий, лимитов, а так же иных разрешительных документов на следующих промплощадках: Талдинское поле, Ерунаковское поле.

6. Калтанский угольный разрез.

Место нахождения: 652831, Кемеровская область, г. Калтан, п. Малиновка, ул. Угольная, 54.

Филиал осуществляет свою производственно-хозяйственную деятельность в рамках разрешений, лицензий, лимитов, а так же иных разрешительных документов на следующих промплощадках: Калтанское поле, Осинниковское поле [1].

Основной целью деятельности ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» на основании Устава компании является извлечение прибыли, а так же расширение рынка товаров и услуг, предоставляемых компанией.

В частности компания ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» осуществляет и реализует следующий спектр услуг и осуществляет следующие виды деятельности:

- добыча, переработка и реализация угля, а также других природных ресурсов;
- разработка проектов угледобывающих предприятий и их инфраструктур;
- строительство новых и реконструкция действующих угледобывающих предприятий;
- добыча руд и песков драгоценных металлов (золота, серебра и металлов платиновой группы);
- добыча и обогащение медной руды;
- оптовая торговля золотом и другими драгоценными металлами;
- применение химической посуды из драгоценных металлов;
- инвестиционная деятельность, создание новых производств и предприятий;
- капитальное строительство;
- производство строительных материалов;
- операции с ценными бумагами;
- выпуск товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения;
- оказание транспортно-экспедиционных услуг юридическим и физическим лицам автомобильным и железнодорожным транспортом;
- организация производства и переработки сельскохозяйственной продукции;

- коммерческо-посредническая деятельность на внешнем и внутреннем рынках;
- консалтинг в области права, экономики, управления, а также инженерный и маркшейдерский в области строительства и эксплуатации недр;
- научно-техническое проектирование освоения новых месторождений полезных ископаемых и новых производственных мощностей;
- организация сбыта продукции (маркетинг);
- разработка новых технологий использования угольной продукции и в области угледобычи;
- развитие социальной инфраструктуры;
- деятельность, связанная с охраной окружающей среды;
- подготовка и переподготовка кадров, образовательная деятельность, оказание услуг по обучению, организация и проведение семинаров, конференций, деловых встреч и бизнес-туров как в Российской Федерации, так и за ее пределами;
- организация и ведение гостиничного хозяйства;
- организация ремонта и обслуживания личного транспорта;
- организация санаторно-курортного обслуживания, оказание медицинских услуг;
- экспортно-импортные операции и иная внешнеэкономическая деятельность;
- операции с иностранной валютой в соответствии с действующим законодательством;
- производство топографо-геодезических и картографических работ;
- редакционно-издательская деятельность, выпуск многотиражной газеты [2].

Так же следует отметить, что ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», является одной из крупнейших компаний в Кемеровской области и РФ, специализирующаяся на добыче угля открытым способом.

Таблица 1

**Основные показатели объема добычи угля
ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» [1]**

Года	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем добычи угля (тыс. тонн)	42 838	44 130	46 336	50 031	46 097	49 707	46 986	45 416	43 852	43 473

Согласно данным приведенным в табл. 1, следует, что за последние 10 лет (с 2005 года по 2014 год) рост объемов добычи угля составил 1,4 %, при этом показатель 2014 года по отношению к показателю 2013 году имеет отрицательную динамику и характеризуется сокращением объемов добычи угля на 0,8 %.

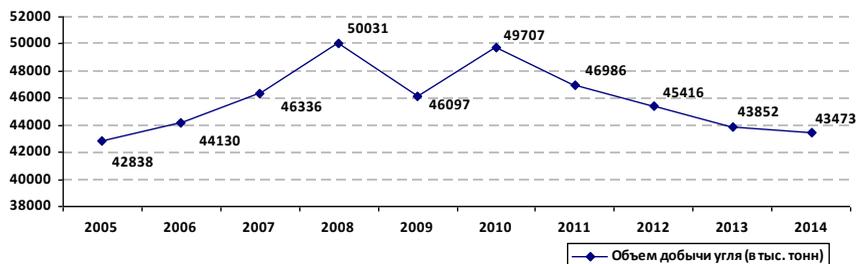


Рис. 1. Динамика показателя объема добычи угля ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»

Согласно визуализации динамики объемов добычи угля ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» за последние 10 лет следует, что самым пиковым периодом по добыче угля является 2008 год с показателем 50 031 тыс. тонн угля, но уже в следующем 2009 году происходит сокращение добычи на 8,5 %

В рамках анализа основных экономических показателей ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» рассмотрим основные производственно-технологические показатели за период с 2012 по 2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Основные производственно-технические показатели [1, 3]

№ пп	Наименование показателей	Един. изм.	Факт за год		
			2012	2013	2014
1	Добыча угля, всего	тыс.т.	45 416,1	43 851,5	43 473,0
	в т.ч. углей коксующихся марок	тыс.т.	5 717,3	5 814,7	5 317,2
	добыча подземным способом	тыс.т.	1 883,9	1 289,5	784,5
	Извлечение угля на ОУС КНС	тыс.т.	1 853,6	1 892,5	2 219,66
2	Зольность добываемых углей	%	15,6	15,4	15,7
3	Переработка на собствен. перераб. мощностях	тыс.т.	3 7473,5	3 6279,5	3 8728,1
	Кроме того перераб. на сторонних ОФ	тыс.т.	210,5	939,4	216,1
4	Выпуск сортовых углей	тыс.т.	4 883,4	4 359,4	4 132,5
	Выпуск коксующ. концентрата	тыс.т.	4 257,9	4 414,9	3 567,3
5	Вскрыша общая	тыс.м ³	360 247	347 252	331 175
	- на автотранспорт	тыс.м ³	323 933	315 392	306 390
	- из нее комбинир.	тыс.м ³	15 818	12 179	11 185
	- на ж/д транспорт	тыс.м ³	7 635	6 997	6 666
	- бестранспортная	тыс.м ³	21 229	17 442	15 264
	- гидровскрыша	тыс.м ³	7 451	7 421	2 855
6	Коэффициент вскрыши	м ³ /т	8,28	8,16	7,76
7	Коэффициент по горной массе	м ³ /т	12,65	12,45	11,76
8	Перезаквазия	тыс.м ³	30 835	27 400	24 319
9	Навалы, всего в т.ч.	тыс.м ³	32 859	33 572	25 312
	- на автотранспорт	тыс.м ³	20 211	22 300	15 542
	- на ж/д транспорт (перегруз)	тыс.м ³	9 458	9 235	8 580
	- на гидротранспорт	тыс.м ³	3 190	2 037	1 190

Окончание табл. 2

№ пп	Наименование показателей	Един. изм.	Факт за год		
			2012	2013	2014
10	Прием породы на отвале	тыс.м ³	17 092,5	16 232	15 235
11	Прочие горные работы	тыс.м ³	109 680	105 566	105 821
12	Среднее расстояние тр-ния авто	км	3,30	3,56	3,64
	- по углю	км	7,24	7,34	7,81
	- по вскрыше	км	3,12	3,43	3,47
	- по навалам	км	2,6	2,7	2,55
13	Объем бурения скважин	тыс.п.м	9364,2	9372,9	8557,7
14	Объем взрывания горной массы	тыс.м ³	312 280	307 055	283 312
15	Общая горная масса	тыс.м ³	580 815	558 698	530229
16	Грузооборот технол. авто/тр-та	тыс.ткм	3 082 805	3 270 204	3 186 662
17	Поставка угля, всего	тыс.тн.	45 182,6	40 733,4	42 058,3
	в т.ч. коксующихся марок	тыс.тн.	4518,6	4 403,6	3891,3
	- экспорт	тыс.тн.	25 058,1	25 816,5	30 211,7
	- внутренний рынок	тыс.тн.	20 124,5	14 916,9	11 846,6

Представленные в рамках табл. 1 и 2 показатели добычи демонстрируют явное снижение показателя добычи угля в 2014 году.

При этом стоит рассмотреть и другие показатели, в частности – показатель производственно-технической характеристики «переработка на собственных производственных мощностях». Отмечается его рост на 3,3 % в 2014 году по отношению к 2012 году, при одновременном увеличении объемов переработки на сторонних перерабатывающих мощностях на 2,6 % за аналогичный период.

Далее рассмотрим показатель и динамику выпуска сортовых углей и коксующего концентрат. В данном ключе показатель выпуска сортовых углей сократилось в 2014 году на 15,4 % по отношению к 2012 году. Выпуск коксующего концентрата за аналогичный период сократился на 16,2 %.

Поставка угля, с учетом экспортируемого и реализуемого на внутренний рынок также демонстрирует отрицательную динамику в 2014 году по отношению к 2012 году на 6,9 %, и положительное изменение по отношению к 2013 году – 3,3 %.

Акцентируя внимание на внутренний рынок, следует отметить снижение объема поставок в 2014 году по отношению к 2012 и 2013 годам соответственно на 41,1 % и 20,6 %.

Безусловно, для предприятия снижение объемов реализации на внутреннем рынке должен компенсироваться экспортом, однако изменения в данном показателе, как в абсолютных, так и относительных характеристиках не совпадают с темпами внутреннего рынка.

Не маловажным является анализ динамики добычи угля с учетом градации по филиала ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»».

Таблица 3

Объем добычи угля филиалами ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»

Наименование филиалов	2012 год	2013 год	2014 год
КОМПАНИЯ	45 416,1	43 851,5	43 473,0
Кедровский	5 046,5	4 832,9	5071,7
Моховский	6 298,0	5 325,9	4753,4
Бачатский	9 511,1	9 591,8	9669,1
Краснобродский	7 904,0	7 580,8	7286,8
Талдинский	12 937,6	12 672,6	12 778,8
Калтанский	3 718,8	3 847,4	3912,1

Итак, на основании данных табл. 3 следует, что в 2014 году по отношению к 2012 году, объем добычи угля Кедровским угольным разрезом вырос на 0,4 %, Моховский угольный разрез за аналогичный период сократил объем добычи угля на 24,5 %, Бачатский угольный разрез увеличил показатель добычи угля на 1,6 % в 2014 году по отношению к 2012 году. Краснобродский угольный разрез сократил добычу за аналогичный период на 7,8 %, в Талдинском филиала ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» произошло сокращение добычи на 1,2 % за период с 2012 по 2014 гг. Калтанский угольный разрез увеличил объем добычи угля на 5,2 %.

Таким образом, можно констатировать, что показатели добычи угля в различных филиалах ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» имеет различную характеристику, как роста объемов, так и их снижения.

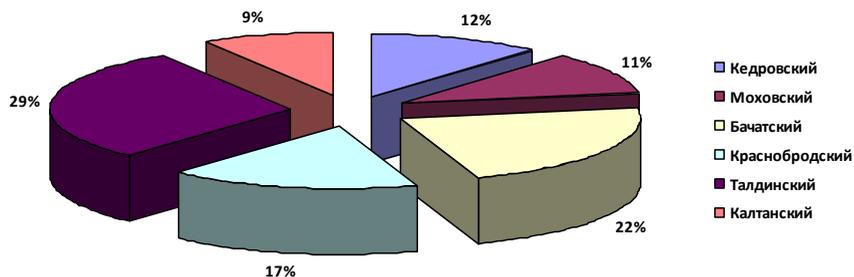


Рис. 2. Долевое соотношение показателя добычи угля в 2014 году по градации филиалов ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»

На рис. 2 долевое соотношение показателя добычи угля в 2014 году демонстрирует, что 29 % от общего объема добываемого угля ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» – это Талдинский угольный разрез. На втором месте по объему угля – это Бачатский угольный разрез (22 %), на третьем месте по объему добываемого угля – это Краснобродский угольный разрез (17 % от общего объема).

Итак, рассмотрев основные показатели развития ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» следует, что в компании демонстрируется снижение показате-

лей добычи угля в целом, при том, что показатели экспорта на внешние рынки увеличились, при сокращении объемов реализации продукции на внутреннем рынке. Все это характеризует об изменениях в направлениях развития компании. В этой связи интерес вызывает показатели финансовой деятельности компании.

На основании «Отчета о финансовых результатах» за 2014 год следует, что в 2014 году объем выручки компании вырос на 11 % (с 52 298 678 руб. в 2013 году до 58 095 196 рублей в 2014 году).

Показатель себестоимости продаж в 2014 году выросла на 4,6 % по отношению к 2013 году. Валовая прибыль выросла на 34,3 %. Показатель коммерческих расходов выросли в 2014 году по отношению к 2013 году на 74,9 %, а показатель управленческих расходов сократился на 16,5 %. При этом прочие расходы увеличились в 3,85 раза (с 7 272 703 руб. в 2013 году до 27 976 479 руб. в 2014 году), при том, что прочие доходы выросли в 2,36 раза (с 4 285 883 руб. в 2013 году до 10 123 569 руб. в 2014 году).

Итак, проанализировав основные экономические показатели производственной деятельности ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» следует отметить, что, не смотря на сокращение объемов добычи угля, показатели доходной части имеют тенденцию роста. При этом ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» продемонстрировало в 2014 году сокращение отдельных видов расходов. Все это в той или иной степени характеризует устойчивость компании на рынке угольной промышленности и позволяет оценивать это предприятие как гарант энергетической безопасности страны.

Список литературы:

1. Годовой отчет ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» 2014 года / Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=10488&type=2>.

2. Годовой отчет ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» 2011 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «УК «Кузбассразрезуголь». – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>.

3. Годовой отчет ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» 2013 года [Электронный ресурс] / Центр раскрытия корпоративной информации. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=10488&type=2>.

Секция 10

***ПРОБЛЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ***

РИСКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОПАСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

© Родионов К.В.*

ООО «Химическая и Промышленная безопасность», г. Санкт-Петербург

Статья посвящена вопросам обеспечения безопасной эксплуатации опасных производственных объектов, рассмотрены основные негативные факторы, влияющие на промышленную безопасность. Изучена взаимосвязь безопасности и рентабельности опасного производства.

Ключевые слова: авария, затраты на безопасность, опасный производственный объект.

Физический и моральный износ основных фондов опасных производственных объектов, несовершенство систем защиты, несоблюдение требований нормативно-технических документов при производстве работ, низкая профессиональная квалификация персонала, и многие другие негативные факторы нередко отмечаются специалистами на опасных производственных объектах. В Российской Федерации многие из них отработали нормативный срок эксплуатации, но при этом продолжают функционировать. Такое положение дел непременно приводит к увеличению рисков опасного производства.

Допустимый риск аварии на опасных производственных объектах характеризует общественно-допустимый уровень опасности аварий для сложившихся и будущих социально-экономических условий, а также современного технического и технологического состояния данной отрасли. Превышение допустимого риска аварии на опасных производственных объектах создает непосредственную и явную угрозу возникновения аварии, и, как следствие, вызывает соответствующие угрозы жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, объектам окружающей среды, жизни или здоровью животных и растений.

Для выполнения условия допустимого уровня риска аварий на опасных производственных объектах требуется неукоснительное соблюдение всех действующих требований промышленной безопасности. При отступлении от требований промышленной безопасности требуется установление обоснованных уровней допустимого риска аварии, непосредственно характеризующих возникновение угрозы аварий при данном отступлении в отсутствие соответствующих компенсирующих мер безопасности.

При обосновании безопасности установленные допустимые уровни риска аварии должны соответствовать организационным и техническим осо-

* Генеральный директор.

бенностям отдельного отступления и характеру компенсирующих мер безопасности. Допустимые уровни риска аварии должны характеризовать целостную систему опасностей и угроз от возможных аварий на опасном производственном объекте, включая прямые и косвенные материальные ущербы и потеря репутации предприятия от крупных промышленных аварий.

Критерии допустимого риска аварии необходимо выбирать, обосновывать и устанавливать в обосновании безопасности при отступлении от конкретных требований промышленной безопасности, а также в случае отсутствия или недостаточности требований промышленной безопасности.

Определенные значения уровней допустимого риска аварии должны обосновываться и устанавливаться непосредственно разработчиком конкретного обоснования безопасности с учетом отраслевой и технологической специфики опасного производства, а также характера отдельного отступления от требований промышленной безопасности и особенностей компенсирующих мероприятий. Обоснованность выбора показателей и критериев безопасной эксплуатации опасных производственных объектов, в том числе критериев допустимого риска аварии, удостоверяется экспертизой промышленной безопасности обоснования безопасности опасного производственного объекта.

Согласно действующего законодательства [4, 5], организации эксплуатирующие опасные производственные объекты имеют особый статус, связанный с угрозами жизни и здоровью людей, а также риском причинения вреда окружающей среде в случае возникновения аварии. Именно поэтому к данным организациям применяются специальные требования технического, экономического и правового характера, призванные обеспечить безопасность производства.

Организация, эксплуатирующая опасный производственный объект, обязана:

- обеспечивать безопасность опытного применения технических устройств на опасном производственном объекте;
- обеспечивать укомплектованность штата работников опасного производственного объекта в соответствии с установленными требованиями;
- допускать к работе на опасном производственном объекте лиц, удовлетворяющих соответствующим квалификационным требованиям и не имеющих медицинских противопоказаний к указанной работе;
- обеспечивать проведение подготовки и аттестации работников в области промышленной безопасности;
- организовывать и осуществлять производственный контроль за соблюдением требований промышленной безопасности;
- создать систему управления промышленной безопасностью и организовать её эффективное функционирование;

- обеспечивать наличие и функционирование необходимых приборов и систем контроля за производственными процессами в соответствии с установленными требованиями;
- обеспечивать проведение экспертизы промышленной безопасности зданий, сооружений и технических устройств, применяемых на опасном производственном объекте, а также проводить диагностику, испытания, освидетельствование сооружений и технических устройств, применяемых на опасном производственном объекте, в установленные сроки и по предъявляемому в установленном порядке предписанию федерального органа исполнительной власти в области промышленной безопасности, или его территориального органа;
- обеспечивать выполнение требований промышленной безопасности к хранению опасных веществ;
- приостанавливать эксплуатацию опасного производственного объекта самостоятельно или по решению суда в случае аварии или инцидента на опасном производственном объекте, а также в случае обнаружения вновь открывшихся обстоятельств, влияющих на промышленную безопасность;
- принимать участие в техническом расследовании причин аварии на опасном производственном объекте, принимать меры по устранению указанных причин и профилактике подобных аварий;
- принимать меры по защите жизни и здоровья работников в случае аварии на опасном производственном объекте;
- планировать и осуществлять мероприятия по локализации и ликвидации последствий аварий на опасном производственном объекте;
- заключать с профессиональными аварийно-спасательными службами или с профессиональными аварийно-спасательными формированиями договоры на обслуживание, а также в исключительных случаях создавать собственные профессиональные аварийно-спасательные службы или профессиональные аварийно-спасательные формирования, а также нештатные аварийно-спасательные формирования из числа работников;
- иметь резервы финансовых средств и материальных ресурсов для локализации и ликвидации последствий аварий в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- обучать работников действиям в случае аварии или инцидента на опасном производственном объекте;
- создавать системы наблюдения, оповещения, связи и поддержки действий в случае аварии и поддерживать указанные системы в пригодном к использованию состоянии;
- в случае причинения вреда жизни или здоровью граждан в результате аварии или инцидента на опасном производственном объекте

обеспечить выплату компенсации в счет возмещения причиненного вреда (до 2 млн. рублей) и др. [5].

Выполнение предписываемых обязанностей требует дополнительных производственных затрат, которые условно можно разделить на две основные группы:

- затраты, на обеспечение нормативного уровня безаварийности опасного производства;
- затраты, на обеспечение устранения последствий аварии.

Более подробно рассмотрим классификацию затрат относительно безопасности опасного производства на рис. 1.



Рис. 2. Классификация затрат, относительно безопасности опасного производства

Несмотря на высокий уровень развития современных технологий на сегодняшний день так и не удалось достичь нулевого уровня риска возникновения аварий на опасных производственных объектах (этот факт подтверждается названием категории данных производственных объектов). Другими словами всегда существует, пусть и незначительная, вероятность возникновения аварии [2].

Обеспечение устойчивой работы опасного производства и стабилизация технологических процессов, является наиболее эффективным направлением

в обеспечении безопасности и достижении высокой экономичности, при этом обязательно учитываются объективно действующие законы достижения максимальной рентабельности производства (минимум затрат на его создание и эксплуатацию). Другими словами методы обеспечения объективной безопасности опасного производства должны быть оптимальными и в экономическом отношении. К примеру, неоправданное повышение надежности оборудования вряд ли можно признать эффективным. При принятии решения обеспечения и повышения руководитель организации, как правило использует метод обеспечения равновесия безопасности и рентабельности опасного производства представленный на рис. 2.

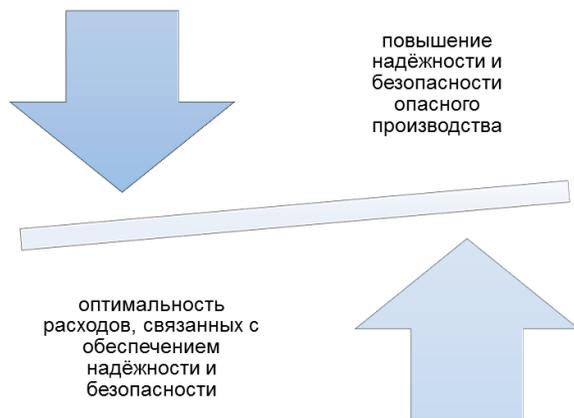


Рис. 2. Равновесие безопасности и рентабельности опасного производства

В заключении хотелось бы особое внимание акцентировать на следующих особенностях обеспечения безопасности при эксплуатации опасных производственных объектов [1, 2, 3]:

- экономические интересы владельцев опасного производства могут идти в разрез с обеспечением безопасности возникновения аварии;
- своевременная и качественная экспертиза безопасности опасных производственных объектов является действенным инструментом защиты жизни и здоровья людей, а также обеспечения безопасности загрязнения окружающей среды;
- обеспечение безопасности опасного производства должно быть экономически оправданным.

Список литературы:

1. Аверин М.С. Понятие промышленной безопасности опасных производственных объектов в Российской Федерации // Законы России: опыт, анализ, практика. – М., 2015. – № 5.

2. Зубанов С.В., Ткачёв Е.В. Влияние технического состояния строительных конструкций на экологическую безопасность // Вестник СГАСУ. Градостроительство и архитектура. – Самара, 2013. – Вып. 4 (12).
3. Нецветаев А.Г. Правовые основы обеспечения промышленной безопасности опасных производственных объектов // Вестник Российского гуманитарного университета. – 2009. – № 11.
4. «Конституция Российской Федерации», 1993.
5. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».

Секция 11

***ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГО-,
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ
И ПОВЫШЕНИЯ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ***

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНА

© Нестеренко А.А.*

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

В данной статье проведено исследование потребления электроэнергии в Кемеровской области, осуществлён анализ сложившейся ситуации, выявлены сильные и слабые стороны электроэнергетики, а так же даны рекомендации по улучшению тепловой генерации энергии. В работе также приводится оценивается значимость электроэнергетики для экономики региона.

Ключевые слова: электроэнергетика, электроэнергия, потребление, регион, Кемерово.

В современном мире энергетика является основой развития базовых отраслей промышленности, определяющих прогресс общественного производства. Представить себе жизнь без электрической энергии уже невозможно. Электроэнергетика вторглась во все сферы деятельности человека: промышленность и сельское хозяйство, науку и космос, наш быт.

Столь широкое распространение объясняется ее специфическими свойствами:

- 1) возможностью превращаться практически во все другие виды энергии (тепловую, механическую, звуковую, световую и т.п.);
- 2) способностью относительно просто передаваться на значительные расстояния в больших количествах;
- 3) огромными скоростями протекания электромагнитных процессов.

На основе данных Минэнерго РФ, ежегодно все станции ЕЭС России производят около 1 трлн. кВт-ч электроэнергии. Согласно данным электробаланса за период с 2005 по 2013 год, в целом по России рост произведенной электроэнергии составил 11,12 % [1, с. 168].

Основную нагрузку по обеспечению спроса на электроэнергию в Единой энергосистеме России в 2014 году несли тепловые электростанции, выработка которых составила 621,1 миллиарда кВт-ч (снижение на 0,2 % к 2013 году). Выработка гидроэлектростанций уменьшилась на 4,4 % – до 167,1 миллиарда кВт-ч, атомных электростанций – выросла на 4,8 %, до 180,3 миллиарда кВт-ч. Электростанции промышленных предприятий за 2014 год выработали 56,4 миллиарда кВт-ч, на 4,1 % больше, чем в 2013 году.

* Студент 2 курса.

Главная роль в развитии хозяйства Кемеровской области принадлежит топливно-энергетическому комплексу.

Потребление электроэнергии в энергосистеме Кемеровской области в январе-декабре 2014 года составило 32175,4 млн кВт-ч, что на 2,8 % меньше объема потребления за 12 месяцев 2013 года.

Снижение объемов потребления электроэнергии в энергосистеме Кемеровской области в 2014 году по сравнению с 2013 годом связано со снижением потребления электроэнергии Новокузнецким алюминиевым заводом и угледобывающими предприятиями.

За период с января по декабрь 2014 года электростанции Кемеровской области выработали 21417,7 млн. кВт-ч электроэнергии, что на 7,0 % больше выработки за 12 месяцев 2013 года.

Увеличение объемов выработки электростанциями Кемеровской области энергосистемы в 2014 года связано с повышенной загрузкой тепловых электростанций региона во второй половине года в связи с необходимостью компенсировать снизившийся, из-за уменьшения выработки ГЭС Ангаро-Енисейского каскада вследствие неблагоприятной гидрологической обстановки, внешний переток из ОЭС Сибири.

Таблица 1

**Потребление электроэнергии в Кемеровской области
в период с 2010 по 2014 г.**

Субъект	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	1 020 632,5	1 041 122,1	1 063 319,5	1 054 822,6	1 064 956,1
Сибирский федеральный округ	218 316,5	220 822,9	229 409,2	222 418,4	223 170,5
Кемеровская область	33 972,0	33 982,8	38 055,4	36 099,5	35 892,0
Доля потребления электроэнергии кемеровской области в общей доли по РФ	3,33	3,26	3,58	3,42	3,37
Доля потребления электроэнергии кемеровской области в общей доли по СФО	15,56	15,39	16,59	16,23	16,08

По табл. 1 видно, что доля всего потребления электроэнергии Кемеровской области за период с 2010 по 2014 увеличилась на 1920 млн. кВт-час, что в процентном соотношении составляет 5,3 %. Так, в 2014 году в Кемеровской области потребление электроэнергии составило 35892 млн. кВт-час.

Стоит отметить, что за период с 2010 по 2014 года доля потребления электроэнергии Кемеровской области в общей доли потребления по Российской Федерации практически не изменилась, изменение составили лишь 1 % в положительную сторону.

Если рассматривать долю потребления электроэнергии кемеровской области в общей доли по Сибирскому федеральному округу, что здесь также наблюдается незначительная положительная динамика роста доли потребления электроэнергии по Кемеровской области. Такой темп роста равен 3 %.

Проведем анализ взаимосвязи между среднегодовой численностью Кемеровской области и потреблением электроэнергии. Для этого вычислим коэффициент Спирмена по данным табл. 2 [3, 4].

Таблица 2

Потребление электроэнергии и среднегодовая численность населения в Кемеровской области, 2004-2014 гг.

Годы	x потреблено электроэнергии, млн. кВт-час	y среднегодовая численность, млн. чел	Ранжирование				Сравнение		d _i	d _i ²
			x	R _x	y	R _y	R _x	R _y		
2005	32 797,7	2,847534	32 797,7	1	2,738262	1	1	10	9	81
2006	33 509,4	2,819452	33 509,4	2	2,746639	2	2	9	7	49
2007	35 489,9	2,795970	33 972	3	2,756042	3	5	8	3	9
2008	36 114,9	2,783115	33 982,8	4	2,767109	4	8	7	1	1
2009	55 054,5	2,778294	35 489,9	5	2,774661	5	10	6	4	16
2010	33 972	2,774661	35 892	6	2,778294	6	3	5	2	4
2011	33 982,8	2,767109	36 099,5	7	2,783115	7	4	4	0	0
2012	35 892	2,756042	36 114,9	8	2,795970	8	6	3	3	9
2013	36 099,5	2,746639	38 055,4	9	2,819452	9	7	2	5	25
2014	38 055,4	2,738262	55 054,5	10	2,847534	10	9	1	8	64

$$P = 1 - \frac{6 \cdot (81 + 49 + 9 + 1 + 16 + 4 + 0 + 9 + 25 + 64)}{10 \cdot (100 - 1)} = -0,56$$

Значение коэффициента показывает наличие слабой обратной связи между потреблением электроэнергии и среднегодовой численностью [5].

Одной из основных причин снижения экономической эффективности функционирования и развития российской электроэнергетики является отсутствие в настоящее время эффективной системы управления отраслью в условиях образования многочисленных собственников электроэнергетических объектов, которая бы обеспечивала ту минимизацию затрат на развитие и функционирование электроэнергетики, которую обеспечивала прежняя централизованная система управления отраслью.

В этих условиях главной стратегической задачей, стоящей перед электроэнергетической отраслью страны, является выбор стратегически правильных решений по развитию электроэнергетики, механизм и структуре ее управления, обеспечивающих в условиях выстраиваемой ресурсной базы электроэнергетическую безопасность страны, устойчивое развитие и эффективное функционирование электроэнергетической отрасли.

Стратегические приоритеты в развитии инновационных технологий в отрасли состоят в следующем.

В области развития технологий тепловой генерации:

- 1) создание современных, эффективных и мощных газовых турбин на основе интенсификации собственных разработок, получения ли-

цензий на освоение их производства в России и, как результат, создание новых парогазовых установок, что даст экономии топлива около 30 %;

- 2) освоение источников теплоснабжения с использованием газовых турбин средней и малой мощности и котлов-утилизаторов для выработки электрической и тепловой энергии, что позволит обеспечить коэффициент использования топлива на этих установках порядка 90 %;
- 3) освоение современных технологий сжигания углей с супер критическими параметрами пара, что приведет к снижению расхода топлива на 7-10 %;
- 4) освоение технологий газификации угля, что позволит повысить КПД до 46-52 %;
- 5) освоение технологий сжигания углей в кипящем слое, что позволит улучшить экологические показатели.

Таким образом, можно видеть, что доля всего потребления электроэнергии Кемеровской области за период с 2010 по 2014 увеличилась на 1920 млн. кВт-час, что в процентном соотношении составляет 5,3 %. Так, в 2014 году в Кемеровской области потребление электроэнергии составило 35 892 млн. кВт-час.

Стоит отметить, что за период с 2010 по 2014 года доля потребления электроэнергии Кемеровской области в общей доли потребления по Российской Федерации практически не изменилась, изменение составили лишь 1 % в положительную сторону.

Весь проведенный анализ свидетельствует о правильной политике энергосбережения в целом по стране, а также в разрезе Кемеровской области, однако, необходимость оценки динамики и факторного влияния на производство и потребление электроэнергии остается ключевым рычагом в принятие решений.

Список литературы:

1. Анализ динамики производимой и потребляемой электроэнергии на основе энергобаланса России (региональный аспект) [Электронный ресурс] // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – № 3 (32). – С. 167-170. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/79184701.pdf>.
2. Елисеева И.И. Общая теория статистики / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 338 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Официальная статистика: Регионы России. Социально-экономические показатели. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Официальная статистика: Население. – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/population/.

5. Основы статистического анализа. Практик. по стат. мет. и исслед. операций с исп. пакетов STATISTICA и EXCEL: уч. пос. / Э.А. Вуколов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Форум:НИЦ Инфра-М, 2013. – 464 с.

Секция 12

***ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА БАЗЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ

© Парисеева П.В.*

ООО «АСУ-Консалтинг», г. Владивосток

Проведен анализ деятельности издательско-полиграфического комплекса. Выявлены узкие места. Предложены варианты устранения проблем.

Постоянное изменение внешней среды стало неизменным атрибутом жизнедеятельности организаций. Выживание и развитие компании зависит от успешного поиска новых путей и средств завоевания и удержания потребителей. Единственным способом поддержания высоких темпов развития организации в рыночных условиях является непрерывное внедрение инновация.

Система информационных потоков – это сумма потоков информации, которая позволяет вести предприятию финансово-хозяйственную деятельность. Информационные потоки обеспечивают нормальную работу организации. Модернизация информационных потоков позволит ускорить процесс работы с заказчиками, а также сократит цикл выполнения заказа.

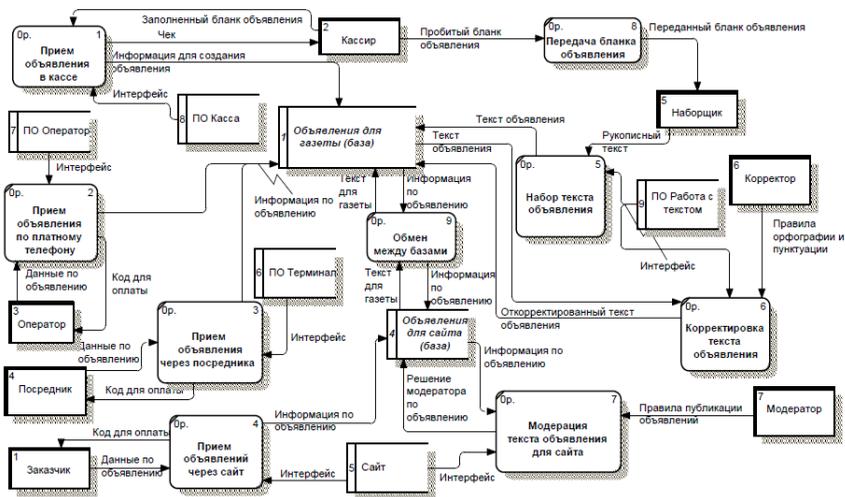


Рис. 1. Модель DFD процесса «Оформление заказа» (AS-IS)

* Программист 1С.

Издательско-полиграфический комплекс (ИПК) выпускает различную полиграфическую продукцию, но в современном мире высоких технологий полиграфия не так актуальна и необходимо развиваться.

Модернизации был подвергнут процесс оформления заказов. Для анализа процесса использовались нотации IDEF0 – для верхних уровней [1] и DFD – для нижних (рис. 1).

Если объявление поступает через кассу (60 % заказов), то кассир вводит в базу информацию о том, что объявление поступило, сколько оно содержит строк и в какую рубрику подается. А бланк объявления, заполненные заказчиком, относится в отдел набора текста, где текст набирается в базу «Объявления для газеты». Наборщик отдает бланк корректору, который проверяет грамматические и пунктуационные ошибки и сохраняет изменения в базу. После чего объявление модерируется и выносятся решения о публикации объявления в газете и на сайте.

В результате анализа процесса «Оформление заказа» были выделены проблемы:

- 1) бланк объявления (бумажный носитель) передается через сотрудников;
- 2) много сотрудников задействовано за оформлением заказа (кассир, наборщик, корректор, модератор, оператор);
- 3) не ведется учет и анализ объявлений.
- 4) отсутствуют взаиморасчеты с клиентами.

Для устранения выделенных проблем было предложено модернизировать информационные потоки (табл. 1).

Таблица 1

Вариант устранения выделенных проблем

Проблема	Вариант решения
бланк объявления (бумажный носитель) передается через сотрудников	Вся информация по объявлению первоначально заносится в базу без необходимости передачи бланка через сотрудников (рис. 2)
много сотрудников задействовано за оформлением заказа	при приеме объявления через кассу предприятия кассир будет выполнять работу наборщика и корректора, то есть объявления будут вноситься одним сотрудником (рис. 3)
не ведется учет и анализ объявлений	структурировать базу таким образом, чтобы кроме хранения данных по объявлению, была возможность интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности предприятия информации
отсутствуют взаиморасчеты с клиентами	для ведения взаиморасчетов с клиентами необходимо учитывать информацию о движении денежных средств по объявлениям и по лицевым счетам (рис. 3)

Проведено построение модели процесс оформления заказа «как будет» (ТО-ВБ) (рис. 2).

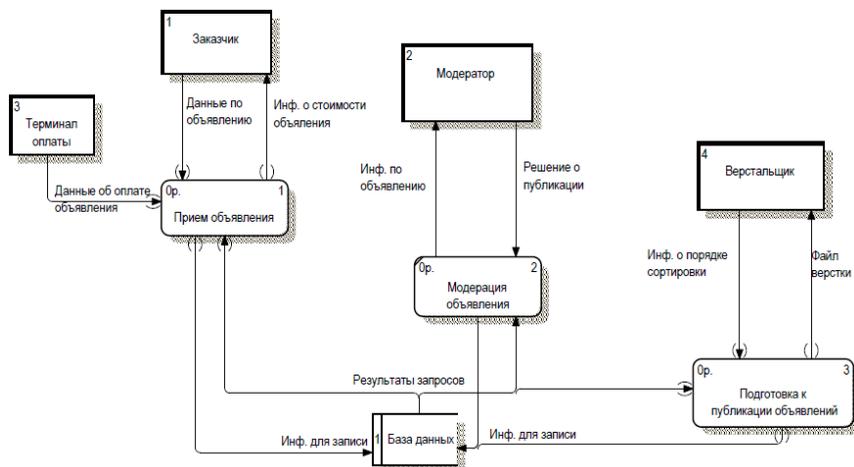


Рис. 2. Модель DFD процесса «Оформление заказа» (ТО-БЕ)

Более подробно был рассмотрен процесс приема объявления «как будет» (рис. 3).

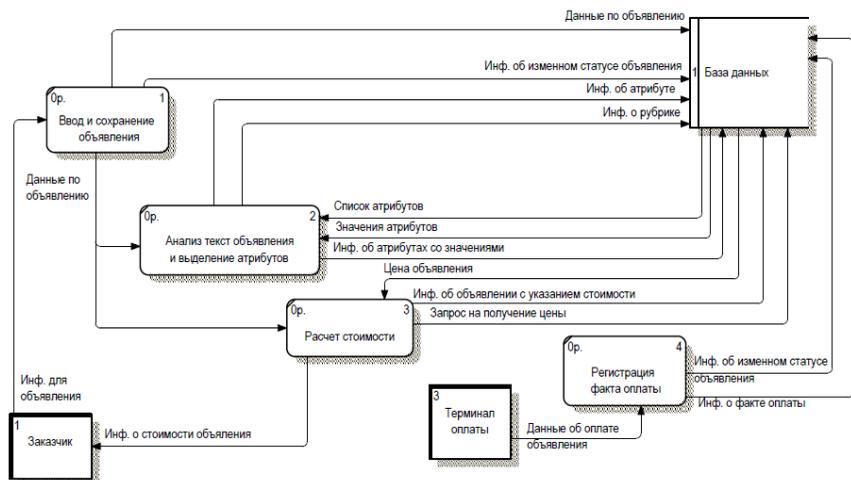


Рис. 3. Модель DFD процесса «Прием объявления» (ТО-БЕ)

Так как на предприятии уже используется платформа 1С-Предприятие, то и автоматизация вышеописанного процесса будет тоже реализована в этой же среде. Информационная система будет состоять из таких модулей, как управление объявлениями, учет оплаты, ведение взаиморасчетов и подготовка объявлений к публикации. Также информационная система будет взаи-

модействовать с сайтом предприятия, для ввода и управления клиентом объявлений, работы с лицевым счетом и публикацией объявлений.

Список литературы:

1. Парисеева П.В., Кийкова Е.В. Реинжиниринг информационного ресурса на примере издательско-полиграфического комплекса // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России: материалы XVII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2015. – Т. 1. – С. 176-179.
2. Кийкова Е.В. Совершенствование деятельности обеспечивающих подсистем вуза на базе информационных технологий // Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2012. – № 4, Т. 31. – С. 29-32.
3. Кийкова Е.В. Ресурсное обеспечение деятельности вуза // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 395.
4. Бедрина С.Л., Богданова О.Б., Кийкова Е.В., Овсянникова Г.Л. Методические рекомендации к моделированию бизнес-процессов университета // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 3. – С. 175-200.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

© Рыбальченко Ю.С.

Южно-Российский институт управления Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

Безусловно, ERP является достаточно удобной и надежной системой комплексной поддержки всех основных аспектов управленческой деятельности предприятия. Она имеет множество преимуществ и значительно упрощает процесс управления ресурсами предприятия. Однако, системе присущ и ряд существенных проблем, возникающих в процессе ее внедрения, основные из которых были рассмотрены и проанализированы в данной работе.

Ключевые слова: информационные технологии, АСУ, Dynamics AX, бизнес-процессы, реинжиниринг, ERP-система.

В современном мире бизнеса и управления существует множество различных электронных систем, которые позволяют управлять предприятием. Одной из составляющих автоматизированных информационных систем, как в сфере планирования, так и в сфере распределения ресурсов на предпри-

ятии, является качественное информационное наполнение, целостность и актуальность, поскольку в мире развития информационных технологий динамика производства нового продукта ежедневно поражает воображение.

На мой взгляд, одним из самых оптимальных методов и инструментов поддержки работы предприятия с точки зрения его информативного и технического развития является использование информационной системы планирования ресурсов предприятия (ERP). Важной задачей подобной системы является автоматизация всех бизнес-процессов компании, а также претворение в жизнь всех управленческих функций. Однако не стоит забывать о том, что данная система, к сожалению, является недостаточно прогрессивной или, иными словами, она не идеальна.

Рассмотрим основное назначение АСУ. Если изображать схематично, то она состоит из комплекса взаимосвязанных элементов и функционирует в соответствии с определённым процессом: в единую базу данных поступают все сведения о работе предприятия, затем на их основе программа автоматически обрабатывает полученный массив данных, выводя конечные результаты в аналитической форме. Из вышесказанного можно сделать вывод: главная цель ERP системы – это обеспечение информационного объединения всех функциональных областей работы фирмы [1].

Несмотря на то, что функциональных возможностей у ERP систем достаточно много, все же у них существуют и определённые проблемы. При полном внедрении подобной системы на предприятии, у руководства возникают затруднения с качеством поставленной информации. В частности, из перечня проблем я выделила следующие: отсутствие сокращений трудозатрат на выполнение всех рутинных операций, некорректное оформление первичных документов, или же наличие сверхнормативных запасов, а также полные нарушения в политике сбыта продукции. Кроме того, зачастую программисты создают довольно сложную систему, содержание которой понятно только им самим, соответственно, при её полной неадекватности, программа вообще может не использоваться в компании.

Причин неудачных внедрений сотни. Но в их основе, как правило, лежит нарушение основополагающих принципов проектирования автоматизированных систем управления (АСУ). Обычно проекты внедрения ERP-систем не дают ожидаемых результатов вследствие их проектирования без учета стратегии развития бизнеса; нарушения принципа построения системы «сверху-вниз»; чрезмерного увлечения реинжинирингом бизнес-процессов и неоправданным подчинением всем требованиям стандартной функциональности базовой ERP-системы. В этой статье я выделю 4 самых важных ошибки в процессе внедрения ERP-технологии.

Типичная ошибка систем заключается в том, что происходит их разработка без аналитического учёта стратегии развития компании. Она является одной из самых распространённых в системе анализа информации. За все

прошедшие годы экономическая среда менялась быстрыми темпами. И российские предприятия, особенно в нефтегазовой промышленности, быстро меняли свои ориентиры и сферу распространения влияния. На рис. 1 представлены проблемы, возникающие в процессе внедрения ERP-систем [2].



Рис. 1. Основные сложности реализации автоматизированных систем управления

В организациях со сложной иерархией постепенно формируется структура собственности: организации вывели непрофильные активы, информация о которых являлась важной частью АСУ и имела обязательный учёт при консолидации всей отчётности [3].

Следующая ошибка заключается в процессе проектирования ERP-систем «снизу-вверх». У каждого уровня управления свои потребности в информационном обеспечении. Но эти данные не должны оказаться избыточными. Распределение информационных потоков будет оптимальным, если начать построение системы с уточнения потребностей в сведениях верхних уровней управления, постепенно спускаясь «вниз». При таком подходе, в первую очередь, формируются и определяются показатели, необходимые высшему руководству. Затем устанавливаются данные, требующиеся следующему в иерархии управленческому звену, и т.д.

Для того, чтобы предприятие, реализуя свои значительные средства, не получило в результате неэффективную учётную систему, необходимо саму ERP-систему изменять с помощью проектирования, при этом, ориентируясь на цели компании, последовательно определяя вид и характеристики всей информации, которые нужны каждому уровню управления, первоначально начиная с высшего звена менеджмента.

На рис. 2 отражены результаты опроса, проведённого в конце 2014 г. среди представителей IT-сообществ о влиянии ERP-технологий и их значимости в компаниях:



Рис. 2. Значимость внедрения ERP-систем и их влияние на финансово-экономическое развитие компаний [4]

Третья ошибка заключается во множественности реинжиниринга бизнес-деятельности. Зачастую на практике компания, занимающаяся внедрением ERP-систем, может согласиться на внедрение реинжиниринга всех бизнес-процессов и их подчинение всей функциональности предприятия. В этом случае есть риск того, что система, создаваемая в расчёте на кардинальную перестройку процессов развития бизнеса, в конечном счете может быть вообще не использована в работе компании. Но в случае, если предприятие будет настаивать на сохранении уже сложившейся практики, что, как правило, приводит к радикальной перестройке всей системы в целом, технология ERP в процессе модернизации может полностью потерять свою надежность и целостность. Именно поэтому могут возникать всевозможные риски неэффективной и ошибочной обработки всей информации [5].

Следующая ошибка заключается в необъективной оценке экономической эффективности внедрения ERP-системы. Многие известные бизнесмены и специалисты субъективно отзываются о качестве функционирования АСУ, поскольку мнение каждого из них базируется на примере работы своего предприятия. Так, один из экспертов, работающих в «Почте России», высказал мнение относительно реализации проекта по внедрению ERP-технологии Dynamics AX, с помощью которой планируется автоматизировать ряд сложных бизнес-процессов. Свое внимание специалист акцентировал на проблемах, возникающих в процессе реализации технологии, в связи с тем, что на сегодняшний день «Почта России» уже использует множество давно разработанных ИТ-систем. Но при этом важно помнить, что самые лучшие результаты от внедрения ERP-технологии могут быть достигнуты, при её проектировании для той фирмы, в которой существует максимально эффективная и оптимальная система управления [6].

Подводя итоги, стоит сказать, проектирование автоматизированных систем управления – достаточно сложный и трудоёмкий процесс, в котором за-

действованы все элементы и подразделения управленческой системы. Также при разработке тех или иных концепций развития информационной составляющей важно уделять особое внимание перспективе развития бизнес-системы и предпочтениям самого заказчика. Более того, оптимальное внедрение любой ERP-системы позволяет четко определять те или иные проблемы в развитии бизнеса в целом и даёт ему возможность иметь максимально конкурентные преимущества на рынке труда и ресурсов. Эффективность проектов по созданию и внедрению комплексных автоматизированных систем управления тем выше, чем теснее сотрудничество заказчика и разработчика на всех этапах проектирования.

Список литературы:

1. Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем. – Альпина Паблишер, 2010. – 175 с.
2. Шеев А.В. Бизнес процессы. Основные понятия. Теория. Методы. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вести-Метатехнология, 2009.
3. Стрижова Ю.С., Перова М.В. Внедрение ERP-систем на российских предприятиях // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 40. – С. 165-170.
4. Основные проблемы и сложности реализации ERP-систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://Cnews.ru>.
5. Внедрение ERP-систем: шаг за шагом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interface.ru>.
6. Внедрение ERP-системы: основные ошибки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://directorinfo.ru>.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

© Сенченко Е.В.*

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

Современное развитие информационных и компьютерных технологий позволяют сформировать не только межкультурные и социальные связи между участниками общественных процессов, но так же и обеспечить и развития электронных форм и методов коммерческой деятельности. В статье рассматриваются зарубежные аспекты электронной коммерции в рамках современных условиях.

Ключевые слова: интернет-торговля, европейские нормы, интернет-продажи, Еврокомиссия, веб-сайт.

* Заведующий лабораторией кафедры ПМиЭЭ.

1 июня 2010 года в ЕС вступили в действие новые нормы регулирования ВОС (Vertical Block Exemption Regulation) [1], рассчитанные на ближайшие 10 лет. В сопровождающих этот документ Руководящих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints) [2] и отражены основные значимые изменения, касающиеся включения целого раздела посвященного регулированию Интернет-торговли, что представляют собой первую попытку определения режима регулирования такого рода соглашений.

Для того чтобы понять, принцип ограничительных мер антимонопольного законодательства ЕС, способствующих запрету со стороны поставщика использования дистрибутором Интернета в качестве способа продаж, важно отметить, что одной из основных целей антимонопольной политики в ЕС является содействие в создании благоприятных условий для развития единого европейского рынка. Однако, применение некоторых ограничительных регулирующих мер носит необходимый характер. Таким образом, являясь пионером в принятии норм, регулирующих деятельность Интернет-ритейлеров, Еврокомиссия руководствовалась целью поддержания баланса между стимулированием развития Интернет-торговли и сохранением традиционных форм взаимодействия ритейлеров, ввиду возможности возникновения антиконкурентных эффектов.

При этом опыт принятия Европейских норм по регулированию ВОС, отражающих влияние Интернет-торговли, в этой связи представляют для нас особый интерес также во многом из-за значительного роста объем Интернет продаж в России, что в свою очередь в дальнейшем обуславливает актуальность разработки российских норм регулирования ВОС.

В принятых ЕС Руководящих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on Vertical Restraints), дается содержательная интерпретация ведения электронных продаж и описание положений, при которых ограничения, налагаемые на Интернет-продажи являются правомерны. В этом ключе в Руководящих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on Vertical Restraints) даны разъяснения в отношении следующего ряда вопросов:

1. Может ли поставщик наложить полный запрет на Интернет-продажи.
2. Каким образом продажи через Интернет могут быть ограничены для защиты эксклюзивных территорий.
3. В каких случаях поставщики вправе ограничивать Интернет-торговлю (особо актуальным этот вопрос является в случае поставщиков и производителей предметов роскоши).
4. Какие новые условия могут быть введены для участников рынка в связи с развитием Интернет-торговли.
5. В каких случаях установление минимальной цены перепродажи может считаться правомерным действием.

Рассмотрим каждое положение более детально.

А) Прямой запрет на Интернет-торговлю.

Для определения правомерности применения мер по ограничению Интернет-торговли, в частности, необходимо разграничить понятия «активных» и «пассивных» продаж:

Активными продажами считаются продажи, осуществляемые в отношении отдельных потребителей, конкретных групп потребителей, или потребителей, относящихся к определенной территории (географические границы рынка), например, б путем прямой почтовой или электронной рассылки. Ограничения активных продаж являются правомерными действиями, при условии, что применяются к продажам, осуществляемыми на территориях или в отношении группы клиентов, которые закреплены за другими дистрибуторами, или непосредственно за производителем.

Пассивные продажи осуществляются за счет реакции дистрибутора на поступающие от отдельных потребителей запросы. Таким образом, покупатель сам знакомится с услугой или товаром и приобретает его только путем самостоятельного обращения в компанию. Ограничения на пассивные продажи, как правило, относятся к строгим ограничениям (*hardcore restrictions*).

Согласно правилам, принятым Еврокомиссией в отношении Интернет-торговли, использование дистрибутором Интернета, как способа распространения своей продукции, как правило, относится к категории пассивных продаж, так как это распространенный в настоящее время способ, позволяющий потребителям быстро найти необходимую информацию и связаться с дистрибутором.

Следовательно, каждый из дистрибуторов должен иметь возможность свободного использования Интернета в качестве канала сбыта. Прямой запрет Интернет-торговли относится к строгим ограничениям (*hardcore restrictions*) в соответствии со статьей 101 [3]. Однако в соответствии с *Vertical Block Exemption Regulation* производитель (поставщик) может наложить прямой запрет на онлайн продажи дистрибутора в следующих случаях [3]:

1. Если применение подобных мер заинтересованными сторонами подразумевает достижение эффективности процесса взаимодействия. Примеры ситуаций, при которых будет применяться такая практика защиты эффективности функционирования компании, существенно ограничены, и в частности, могут быть предприняты с целью минимизации рисков при инвестировании в новый бренд или новую отрасль.
2. В случае если прямой запрет на продажи через Интернет является объективно необходимой мерой для обеспечения общественного благосостояния, либо ввиду специфичного характера соглашения (*Guidelines, paragraph 60*).

Таким образом, прямой запрет на Интернет-продажи будет расцениваться в качестве законной меры только в самых крайних случаях. Любой поставщик, который считает, что у него имеется основание для запрета он-

лайн торговли среди своих дистрибуторов, подвергается риску, поскольку, в случае несоответствия условий контракта между поставщиком и дистрибутором требованиям антимонопольного законодательства ЕС, возникают основания для предъявления иска поставщику. В результате чего могут быть наложены существенные штрафы на стороны участия (в том числе на компании, которые находятся за пределами Европы).

Б) Запрет на Интернет продажи по территориальному принципу с целью защиты эксклюзивных территорий.

В целом, как уже отмечалось выше, Интернет-торговля относится к пассивным продажам и, следовательно, прямой запрет является неприемлемым. Однако если рассматривать Интернет-торговлю в контексте активных продаж, ограничения, налагаемые в отношении дистрибуторов со стороны поставщиков будут являться законной практикой, в том случае, если продажи осуществляются в закрепленных за другими дистрибуторами эксклюзивных территориях или в отношении конкретных групп потребителей, также относящихся к сфере деятельности других дистрибуторов. Вопрос, состоит в следующем, когда Интернет продажи могут быть классифицированы как активные продажи?

Как уже было установлено, что само по себе наличие у дистрибутора своего веб-сайта не является достаточным условием, чтобы квалифицировать деятельность, осуществляемую с помощью этого веб-сайта, в качестве средства активной продажи (Несмотря на то, что любой веб-сайт может быть доступен практически любому пользователю из любой точки планеты при наличии подключения к Интернет). Более содержательно это положение прописано Еврокомиссией в Руководящих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints), в нем говорится, что деятельность дистрибутора, осуществляемая через собственный веб-сайт и направленная на определенную группу потребителей или определенную территорию, относится к категории активных продаж. Кроме того, Руководящие указания по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints) содержат ряд примеров, иллюстрирующих основные факторы для правильного квалифицирования активных продаж в Интернете. Эти примеры, однако, не всегда применимы к реальным ситуациям. Например, в вышеуказанном случае использование отдельных веб-сайтов в отношении доменов другой страны (т.е. за пределами страны, на территории которой осуществляет свою деятельность дистрибутор) будет представлять собой активные продажи в другие страны.

Однако, с другой стороны, в Руководящих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints) ясно сказано, что наличие у веб-сайта опции переключения на иностранные языки, само по себе, не изменяет пассивный характер продаж, и, следовательно, незаконными признаются уже попытки поставщика ограничить дистрибуторов в возможности использовать функцию многоязычности. Другие примеры, приведенные в Руководя-

щих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints) носят более очевидный характер, так, например, это касается Интернет-рекламы, направленной на конкретную категорию потребителей и расценивающейся в этом случае в форме активных продаж.

Размещение по территориальному принципу на электронных площадках (серверах) третьих сторон рекламы (так называемых баннеров) является также формой активных продаж в отношении групп потребителей относящихся к этим территориям. Другим примером, когда Интернет-торговля может расцениваться в качестве активных форм продаж, является использование мета-тегов для оптимизации поисковых запросов, поступающих от пользователей. В этом случае мета-теги или аналогичные коды используются с целью отслеживания поисковых запросов и дальнейшей ориентации на конкретных потребителей, что относится к активным продажам.

В соответствии с антимонопольным законодательством, Интернет-торговля квалифицируется в качестве пассивных форм продаж, при этом любые попытки косвенного ограничения такого рода продаж преследуются по закону. Например, Еврокомиссией, следующие положения расцениваются как строгие ограничения (hardcore restrictions) пассивных продаж:

1. Требование, предъявляемое в отношении дистрибутора, ограничить доступ потребителей, расположенных на других территориях от просмотра его веб-сайта или перенаправить таких потребителей на сайт производителя или другого дистрибутора, за которым закреплены эти территории (несмотря на возможность установления требования о том, что сайт дистрибутора должен содержать некоторое число ссылок на сайты других дистрибуторов и / или производителя).
2. Требование в отношении дистрибутора о расторжении сделки с потребителем, осуществляемую через Интернет, если данные кредитной карты потребителя содержат адрес, который не относится к той территории, за которую ответственен дистрибутор (Guidelines, paragraph 50).

В) Запреты, направленные на Интернет-ритейлеров.

Как уже говорилось, как правило, наложение полного запрета на Интернет-торговлю со стороны производителя является незаконной практикой. Это не означает, однако, что производитель должен быть согласен с тем, что его продукция продается дистрибуторами только посредством Интернета. Комиссия признает, право производителя требовать, чтобы его дистрибуторы помимо веб-сайта имели один или несколько традиционных магазинов или так называемых шоу-румов, как необходимое условие для распространения продукции производителя (Guidelines, paragraph 54). Это относится как к селективной системе распределения, так и к неселективной системе распределения.

Производитель помимо требования наличия у дистрибутора физического существующего магазина, также может потребовать от дистрибутора опре-

деленного объема офлайн продаж, в целях обеспечения эффективной деятельности шоу-рума. Объем предписанных производителем офлайн продаж может быть одинаковым для всех дистрибуторов, или определяется индивидуально для каждого на основе таких критериев, как доля продаж данного дистрибутора от общего объема производителя, а также его географическое положение. Важно отметить, что объемы офлайн продаж должны быть выражены в абсолютных значениях: в отличие от предыдущих норм, прописанных в Руководящих указаниях по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints), новые – предполагают, что требование производителем от дистрибутора придерживаться определенного соотношения офлайн и Интернет продаж (например, обязательство продать по крайней мере 50 процентов от общего объема продукции непосредственно через шоу-рум) будет рассматриваться, как строгое ограничение (hardcore restrictions) пассивных продаж.

Г) Новые условия предъявляемые к Интернет-торговле.

Условия созданные, чтобы сделать онлайн-продажи менее привлекательными. Условия, предъявляемые дистрибуторам, которые, хотя и не относятся к прямым запретам, однако призваны сделать продажи через Интернет менее привлекательными, чем офлайн продажи, также относятся к хардкор ограничениям. Примером может послужить двойное ценообразование, т.е. положение, требующее от дистрибутора платить более высокую цену за товары, предназначенные для продажи через веб-сайт, чем за продукцию, которую предполагается продать традиционным способом, т.е. в магазинах. Однако это не исключает возможности того, что производитель может пообещать заплатить дистрибутору фиксированную плату для поддержания усилий по продаже продукции не через Интернет, при этом производитель не может предложить дистрибутору переменную плату (то есть, плату, увеличивающуюся по мере увеличения объема офлайн продаж), поскольку это также относится к строгим ограничениям (hardcore restrictions) (Guidelines, paragraph 50).

В некоторых ситуациях, применение двойного ценообразования может рассматриваться в соответствии с Vertical Block Exemption Regulation в качестве приемлемой меры в контексте обеспечения эффективности осуществляемой деятельности, например, в том случае если онлайн продажи ведут к существенному росту затрат для дистрибутора, чем офлайн продажи. Примером может послужить услуги по установке, которые предоставляются в случае продажи товаров непосредственно через шоу-рум или магазин, в то время как услуги подобного рода при Интернет-торговле не оказываются, что, в последствии, может приводить к жалобам и требованиям по выполнению гарантийных обязательств со стороны потребителей в адрес производителя. Прежде чем принимать такой аргумент во внимание необходимо будет рассмотреть, в какой степени ограничения, налагаемые на онлайн

продажи производителем, препятствуют дистрибуторам привлекать большее число клиентов.

Рассмотрим некоторые требования по качеству реализации товаров в электронной коммерции в ЕС.

В дополнение к требованиям производителя иметь один или несколько магазинов или шоу-румов, как упоминалось выше, он также может потребовать соблюдать некоторые стандарты качества в случае использования его дистрибутором Интернета, в качестве канала дистрибуции. Как в селективной, так и в неселективной системах распределения стандарты качества для продажи через Интернет являются приемлемыми даже в том случае, если они могут иметь эффект ограничения, при условии, что соблюдаются доли рынка участников – не выше 30 %.

Кроме этого, стандарты качества должны быть оправданы соображениями эффективности, которую может быть трудно доказать. В любом случае, считается, что критерии качества, установленные производителем для Интернет-торговли должны быть эквивалентны критериям, введенным в отношении офлайн продаж. Как отмечается Еврокомиссией, это не означает, что критерии, введенные для Интернет продаж должны быть идентичны тем, которые применяются для традиционных форм продаж, они просто должны преследовать те же цели, в результате чего могут достигаться сопоставимые результаты. Разница между этими критериями качества должны быть оправданы различной природой двух моделей продаж (Guidelines, paragraph 56).

Примерами требований по качеству, которые могут быть введены в отношении Интернет-торговли и которые, в случае качественного селективного распределения, выходят за рамки статьи 101 [3] или, в других случаях, не входят в Vertical Block Exemption Regulation, включают следующее:

- 1) условие, что Интернет-сайт, используемый дистрибутором должен быть визуально привлекательным и соответствующим природе и качеству продукции;
- 2) требование не продавать продукцию через Интернет-аукционы, такие как eBay;
- 3) в случаях, когда веб-сайт дистрибутора размещается не на собственном сервере, а на электронной площадке третьей стороны, требуется, чтобы потребители не посещали сайт дистрибутора через сайт, в котором указано название или логотип сервера третьей стороны;
- 4) условия, содержащие технические требования (например, время загрузки страницы, простота использования, включение подробной информации о продукции, использование изображений или анимации, наличие безопасных платежных систем);
- 5) требования по обслуживанию потребителей, включающие такие критерии, как максимальное время доставки для Интернет заказов или предоставление справочной информации после продажи;

- б) условия, что онлайн презентации брендовой продукции производителя должны быть отделены от презентаций иной продукции, имеющей другие характеристики, включая качество, или, если говорить в общем, нужно разделять презентации конкурирующих между собой продуктов;
- 7) требование, что веб-сайт дистрибутора должен поощрять клиентов к посещению одного из шоу-румов дистрибутора.

Таким образом, в соответствие с новым документом, регламентирующим режим регулирования ВОС (Vertical Block Exemption Regulation), и Руководящими указаниями по регулированию ВОС (Guidelines on vertical restraints), Еврокомиссией предпринята попытка установить баланс между участниками рынка, позволяя потребителям эффективно использовать выгоды Интернет-торговли и в то же время позволяя поставщикам определять оптимальную модель дистрибуции и выбора дистрибуторов, при этом предотвращая проблеме фрирайдерства среди дистрибуторов. Впервые, в подобном документе содержатся подробные обсуждения вопросов, которые являются специфичными в случае Интернет-продаж, тем самым облегчая установление соглашений для поставщиков и дистрибуторов в правовом аспекте. Время от времени, Комиссией по-прежнему будут предоставляться дополнительные разъяснения к новым правилам, но сами правила будут оставаться в силе до 2022 года. Дальнейшим направлением рассмотрения данной проблематики является оценка последствий возможного применения в РФ норм регулирования ВОС в сфере Интернет-торговли, принятых в Европейском Союзе.

Список литературы:

1. Commission Regulation (EU) 330/2010. Official Journal of the European Union [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:102:0001:0007:EN:PDF>.
2. Guidelines on Vertical Restraints [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/guidelines_vertical_en.pdf.
3. Hardcore restrictions under the Block Exemption Regulation on vertical agreements: An economic view [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/hardcore_restrictions_under_BER.pdf.
4. Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и / или революция [Электронный ресурс] / УГТУ УПИ. – Режим доступа: <http://goo.gl/GbXWLs>.

Секция 13

***ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ***

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХМАО-ЮГРЕ

© Антонова Н.Л.* , Горяйнова В.А.♦

Сургутский государственный университет, г. Сургут

Анализируется состояние малого бизнеса в ХМАО-Югре. Показаны направления для развития малого бизнеса в различных областях деятельности, а также проблемы, с которыми могут столкнуться предприниматели.

Ключевые слова: малый бизнес, ХМАО-Югра, предпринимательство.

Развитие малого предпринимательства в России является одним из важнейших направлений решения экономических и социальных проблем на федеральном и региональном уровне.

В настоящее время малому бизнесу отведена одна из основных ролей. Разработка региональной стратегии развития малого и среднего бизнеса обязана опираться на надежные и полные статистические данные. Эти данные считаются главными для целенаправленной поддержки предпринимательства, реализации региональных программ развития малого бизнеса и инвестиционных проектов.

Таблица 1

**Динамика показателей развития субъектов
малого бизнеса в ХМАО-Югре [1]**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (без индивидуальных предпринимателей), ед.	11 557	13 129	23 042	25 894	23 453	24 159
Индивидуальные предприниматели, чел.	47 580	49 638	52 637	59 892	50 113	52 788
Оборот предприятий малого и среднего предпринимательства, млрд. руб.	265,3	298,2	338,0	376,5	412,3	454,6
Объем государственной поддержки, направленной на развитие малого и среднего предпринимательства, всего, млн.руб., в том числе:	641,7	463,3	556,6	638,1	605,1	798,4
средства федерального бюджета, млн. руб.	310,9	95,9	163,3	193,5	168,7	271,2
средства бюджета автономного округа, млн. руб.	330,8	334,8	354,3	399,6	386,6	485,3
средства бюджетов муниципальных образований, млн. руб.	-	32,6	39,0	45,0	49,8	41,9

Исходя из данных, можно сделать вывод о том, что количество малых и средних предприятий за период с 2009 по 2014 гг. возросло в 2,1 раза или же на 48 %. Это говорит о том, что малое и среднее предпринимательство ста-

* Доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук, доцент.

♦ Студент 4 курса кафедры «Менеджмент».

новится все более привлекательным в глазах экономически активного населения, которое ищет пути реализации собственных бизнес-идей и повышения своего жизненного уровня (рис. 1).

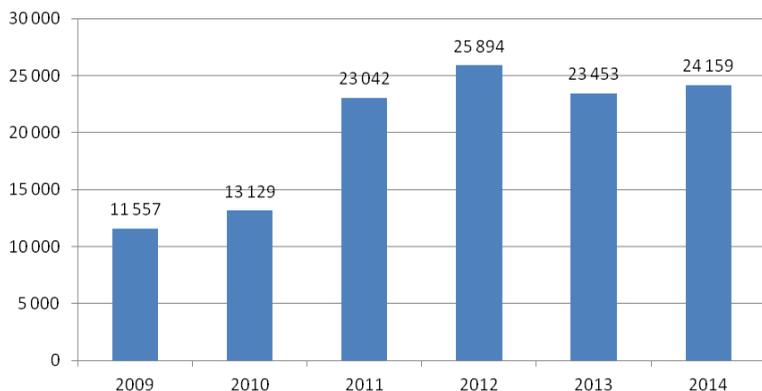


Рис. 1. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, ед.

Малый бизнес – это мобильный, активный вид деятельности, который легко преобразуется в другие организационные, правовые формы хозяйственной деятельности, так как особо чувствителен к любым изменениям как налогового, так и гражданского законодательства.

С 2015 года порядок расчета суммы уплачиваемых страховых взносов для индивидуальных предпринимателей значительно поменялся (табл. 2) [2].

Таблица 2

Размеры страховых взносов во внебюджетные фонды для самозанятых граждан в 2015 году

Внебюджетный фонд	Формула исчисления размера страховых взносов	Фактический размер страховых взносов за год, руб.
<i>ПФР</i> 1) если величина дохода плательщика за расчетный период не превышает 300 000 рублей; 2) если величина дохода плательщика страховых взносов за расчетный период превышает 300 000 рублей	$МРОТ \times 26 \% \times 12$ (Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) с 1 января 2015 года МРОТ равен 5 965 рублей в месяц (Федеральный закон от 01 декабря 2014 N 408-ФЗ) $МРОТ \times 26 \% \times 12 + 1 \%$ (но не более 148 886,4 руб.)	18 610,8 21 610,8
<i>ФФОМС</i>	$МРОТ \times 5,1 \% \times 12$	3 650,58
<i>ФСС</i>	$МРОТ \times 2,9 \% \times 12$	2 075,82

Таким образом, тарифы обязательных платежей во внебюджетные фонды возросли больше чем в два раза, что повлияло на снижение количества заре-

гистрированных индивидуальных предпринимателей с 59 892 ед. в 2012 году до 52 788 ед. в 2014 году.

Но с 2016 года Правительство РФ предлагает утвердить предельную величину доходов для начисления взносов в ФСС и ПФР [3]. С 1 января следующего года предлагается проиндексировать этот показатель «с учетом роста средней заработной платы в РФ». Таким образом, предельная база для взносов в ФСС РФ индексируется в 1,079 раз и составит 723 000 рублей против 670 000 в 2015 году. Для начисления взносов на обязательное пенсионное страхование предельная база возрастет до 800 000 руб. против 711 000 руб. в 2015 году.

И пока чиновники обсуждают и решают, предприниматели готовятся к очередному повышению налогового бремени. К сожалению, эти цифры пока предварительные, но важно, что тарифы страховых взносов останутся прежними до 2017 года. Однако, для предпринимателей эта новость не слишком радостная. На мой взгляд, наше правительство «душит» предпринимателей, пополняя внебюджетные фонды таким образом. Нашим чиновникам стоит задуматься, к чему приведет такое повышение страховых взносов и как это все повлияет на экономическую ситуацию в стране.

На территориях всех муниципальных образований Югры представители бизнеса могут получить государственную поддержку по намеченному направлению.

Главным инструментом реализации государственной политики в области развития малого бизнеса в Югре является государственная программа автономного округа «Социально-экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014-2020 годы», задача которой – повышение роли малого и среднего предпринимательства в экономике автономного округа.

Условия и порядок оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру развития субъектов малого и среднего предпринимательства в автономном округе, устанавливаются государственными программами развития малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре:

1. Программа «Гарантия» (предоставление поручительств).
2. Компенсация части затрат по уплате лизинговых платежей [4].
3. Компенсация банковской процентной ставки.
4. Грантовая поддержка.
5. Имущественная поддержка.
6. Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского округа – Югры [5].
7. Образовательная поддержка.

На территории округа действует обширная сеть филиалов и представительств Фонда. Между Фондом поддержки предпринимательства Югры, Окружным Бизнес-Инкубатором и Фондом микрофинансирования ХМАО-Югры подписано соглашение о сотрудничестве в предоставлении информа-

ции о направлениях деятельности указанных организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства по принципу «одного окна».

Предприниматель, обратившись в любой из офисов, указанных выше организаций сможет получить информацию о формах поддержки малого бизнеса и воспользоваться ими [6].

Спектр видов деятельности, которыми вправе заниматься малый предприниматель, весьма широк и охватывает многие отраслевые экономические сегменты. В ХМАО-Югре наиболее востребованными и значимыми видами экономической деятельности являются, такие как: обрабатывающие производства; строительство; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; транспорт и связь; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Наибольшую долю занимает оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств (38 %), а также операции с недвижимым имуществом, аренда (21 %) (рис. 2). Наименее развитыми отраслями оказались рыболовство (0 %) и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (4 %) (рис. 2) [7].

Правительству округа стоит обратить внимание на стратегический продукт региона, его «визитную карточку» – рыболовную отрасль. Ведь Югра богата не только нефтью и газом, но и славится рыболовным промыслом. Восстановление рыбокомбинатов положительно скажется на покупательской способности и экономике Югры.



Рис. 2. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) по видам экономической деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре за 2009-2014 год

Еще одним из основных показателей, характеризующим экономическое развитие региона, выделяют валовой региональный продукт (ВРП). В возросла до 18,7 %. А по оценкам в 2016 г. показатель ВРП возрастет до 19,4 %. Можно сделать вывод, что малое предпринимательство обладает значительным потенциалом для дальнейшего роста и развития в нашем округе (рис. 3) [8].

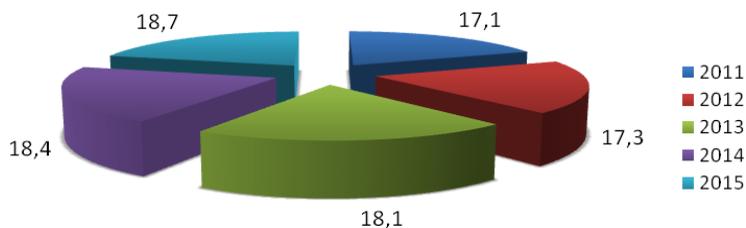


Рис. 3. Доля оборота малого и среднего предпринимательства в ВРП, %

В 2015 году Минэкономразвития России подготовило проект президентского указа о создании Федеральной корпорации развития малого и среднего предпринимательства. Задачами госкорпорации станут развитие финансовой, инфраструктурной, юридической поддержки малого и среднего бизнеса, привлечение для этих целей российских и иностранных инвестиций [9]. Также по мнению, главы торгово-промышленной палаты Сергея Катырина «При должной организации работы и синхронизации усилий в этом направлении единый институт развития выступит гарантом политики расширения рынков сбыта для малого и среднего бизнеса. Таким надежным рынком могут и должны стать госзакупки и закупки у госкорпораций. Необходимо также реализовать меры по встраиванию малого бизнеса в производственные цепочки крупных государственных компаний» [10].

Таким образом, на сегодняшний день малый бизнес занимает львиную долю международных внешних и внутренних рынков, и именно он приносит максимальный доход во многих странах мира. Это говорит о том, что малый бизнес для ХМАО, так и для отдельных его городов представляет огромное значение. А также позволяет укрепить экономику Югры.

Как говорил, Джеймс Гуднайт «Ключ к успеху бизнеса – в инновациях, которые в свою очередь, рождаются креативностью». Поэтому правительство автономного округа Югры должно уделять большое внимание развитию предпринимательства и внедрению инноваций для улучшения инвестиционного климата развития округа.

Список литературы:

1. Распоряжение от 04 апреля 2015 года № 169-РП «Об отчете Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

за 2014 год, в том числе по вопросам, поставленным Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/document/view/68476240/79818874/> (дата обращения: 06.12.2015).

2. Федеральный закон от 24 июля 2009 года N 212-ФЗ «О страховых взносах в пенсионный фонд российской федерации, фонд социального страхования российской федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89925/ (дата обращения: 06.12.2015).

3. Проект Постановления Правительства РФ «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации и Пенсионный фонд Российской Федерации с 1 января 2016 г.» (по состоянию на 25.09.2015) (подготовлен Минтрудом России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consultant.ru/cons/cgi/online.cgi> base. (дата обращения: 06.12.2015).

4. ОАО Югорская лизинговая компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ugra-leasing.ru/programs/podderzhka-biznesa/> (дата обращения: 06.12.2015).

5. Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fundmicro86.ru> (дата обращения: 06.12.2015).

6. Фонд поддержки предпринимательства Югры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sb-ugra.ru> (дата обращения: 08.12.2015).

7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому АО-Югра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://khmstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/khmstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/ (дата обращения: 10.12.2015).

8. Постановление от 9 октября 2010 г. N 241-п О целевой программе Ханты-мансийского автономного округа – Югры «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-мансийском автономном округе – Югре на 2011-2013 годы и на период до 2015 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao/dokumenty/targetp/doc> (дата обращения: 10.12.2015).

9. Минэкономики подготовило указ о корпорации по развитию малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfree-news/554bbff29a7947ed64cb4fe8> (дата обращения: 10.12.2015).

10. ТПП РФ выступает за единую госстратегию развития малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tpphmao.ru/news/tpp-rf-vystupaet-za-edinuyu-gosstrategiyu-razvitiya-malogo-biznesa-5/> (дата обращения: 10.12.2015).

Секция 14

***СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ***

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО БИЗНЕС-ПРОЕКТА «ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА «ВИСЯЧИЕ САДЫ»

© Васильченко И.А.*, Формулевич Я.В.♦

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

Рассматриваемый в настоящей работе бизнес-проект предполагает создание тепличного хозяйства по выращиванию клубники. Реализацию выращенной клубники на начальном предполагается производить по городу Кемерово и Кемеровской области.

Ключевые слова: бизнес-проект, регион, экономика, SWOT-анализ, окупаемость.

В настоящее время на территории Кемеровской области нет организаций занимающихся выращиванием клубники. Вся клубника, продаваемая на территории Кемеровской области, является импортными поставками, зимой из Чили и Израиля, весной и летом из Молдовы. И только малая часть с юга России и Крыма. В связи с этим стоимость свежей клубники высокая и недоступная для большей части населения. Данную проблему планируется решить с помощью проекта по организации тепличного хозяйства «Висячие Сады», занимающееся круглогодичным выращиванием и распространением клубники.

Проведенное в рамках настоящей работы исследование рынка показало наличие благоприятных условий для выхода на рынок тепличного хозяйства по выращиванию клубники.

Преимущество выращивания клубники круглогодично, в том, что в настоящий момент, во внесезонный период на территории Кемеровской области отсутствуют конкуренты, кроме иностранных. Также известно, что люди не очень любят покупать иностранную ягоду и предпочитают продукцию, выращенную в России. Следовательно, выход на данный рынок относительно свободный.

Выращенную клубнику предполагается продавать сети магазинов «Калина-Малина», занимающейся продажей фермерских товаров Сибири, а также в крупные сети гипермаркетов, такие как «Народная Палата» и «Лента».

Выращивание клубники в теплицах предполагает наличие вспомогательной продукции в виде побегов клубники, в народе называемых «Усами», ис-

* Студент 2 курса.

♦ Доцент кафедры БУАиА, кандидат экономических наук.

пользуемых в качестве саженцев для посадки. Данный вспомогательный продукт планируется продавать на фермерских ярмарках и в таких магазинах как «Дачка-Садовод», занимающихся продажей различных семян и саженцев.

Для того чтобы обеспечить получение урожая круглогодично планируется, построить специальный тепличный комплекс, оборудованный: системой отопления, автоматической системой полива и системой солнечного за-мещения.

Целью проекта является развитие тепличного хозяйства по круглогодичному выращиванию клубники, для обеспечения импортозамещения клубники, поставляемой из-за рубежа.

В таблице представлен SWOT-анализ рынка сбыта клубники Кемеровской области:

Таблица 1

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ul style="list-style-type: none"> – доступность цен; – территориальное расположение; – отсутствие прямых конкурентов; – относительно небольшой срок окупаемости. 	<ul style="list-style-type: none"> – большие финансовые вложения; – возможен сезонный спад спроса.
Возможности:	Угрозы:
<ul style="list-style-type: none"> – расширение производства, выход за территорию Кемеровской области; – частичное импортозамещение клубники на рынке; – экологичное производство. – возможность быстрого расширения производства; – налоговые каникулы. 	<ul style="list-style-type: none"> – высокая конкуренция со стороны импортной продукции; – низкий спрос в летний период.

Планом маркетинга предусмотрено заключение договоров на поставки следующим торговым сетям:

- сеть магазинов «Калина-Малина»;
- сеть гипермаркетов «Народная палата»;
- сеть гипермаркетов «Лента»;
- сеть магазинов «Дачка-Садовод».

Совокупные единовременные затраты на реализацию проекта состав-ляют 2148730 руб.

В следующей таблице представлены 3 варианта развития бизнес-идеи: оптимистический, пессимистический и реалистический:

Таблица 2

Вариант развития	Прибыль, руб.	Срок окупаемости
Оптимистический	79 500	2 года 2 месяца
Пессимистический	47 000	3 года 8 месяцев
Реалистический	55 000	3 года

Готовую продукцию предполагается упаковывать в пластиковые кон-тейнеры по 250 грамм. При этом что расчетная урожайность года составляет

400 кг, планируется реализовывать 1600 упаковок по 250 грамм, по ориентировочной стоимости в 100 руб. Так как планируется вести бизнес в качестве индивидуального предпринимателя, что позволяет воспользоваться налоговыми каникулами, налоговые отчисления не требуются.

Таким образом, реализация проекта по созданию тепличного хозяйства «Висячие сады», позволит круглогодично обеспечивать рынок Кемеровской области, свежей и качественной клубникой, отечественного производства.

Рассматриваемый в настоящей работе бизнес-проект показывает, что создание тепличного хозяйства по круглогодичному выращиванию клубники имеет шансы на успешный выход на рынок Кемеровской области. Круглогодичное выращивание отечественной свежей клубники, является значимым не только для экономики Кемеровской области, но и для населения, т.к. всеми любимая ягода станет гораздо доступнее. Круглогодичное выращивание клубники на территории России – это еще один небольшой шаг к полному самостоятельному обеспечению страны всеми продуктами.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМОГО ПРОЕКТА «УЛЫБКА СЧАСТЬЯ»

© Иванова А.А.*

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

В статье рассматривается проект создания фигур из монтажной пены и бытовых отходов, которые станут достойным украшением родного края. Данный проект направлен на решение проблемы благоустройства небольших муниципальных образований и очищению окружающей среды. Отдельное внимание уделяется на то, что данные фигуры являются изделиями ручной работы.

Ключевые слова: проект, социально-значимое направление, герб, цветочная клумба «Павлин», «Дед Мороз», Кузбасс.

На то, чтобы изготовить вещь ручной работы, всегда уходит намного больше времени, чем на изготовление этой же вещи на заводе или фабрике с налаженным потоком. Так как весь материал подбирается индивидуально к каждому изделию. Но самое главное – важно не просто подобрать материалы, но и добиться того, чтобы все идеально сочетались между собой. Каждое изделие ручной работы изготавливается с учётом индивидуальных пожеланий

* Студент 2 курса. Научный руководитель: Фахрисламова Е.И., старший преподаватель кафедры БУАиА.

заказчика или творческой идеи мастера. Мастер и заказчик договариваются буквально обо всех мелочах для достижения наилучшего результата.

Следует также отметить, что изделие ручной работы эксклюзивно и Вы не найдёте второго такого же во всём мире! Даже если мастер захочет сделать такое же – точной копии не получится, по-настоящему творческий человек, даже создавая «похожее», каждый раз будет добавлять новые штрихи. Поэтому ручная работа является неповторимой.

Все в наше время наслышаны про то, что на фабриках, заводах экономия всегда стоит на первом месте. Мастер же дорожит каждым клиентом и не станет экономить на качестве.

Время, труд, энергия – все это, вкладывается в изделия ручной работы. В каждой такой вещице живет частичка души, немного тепла и любви её создателя. Зачастую создается ощущение, что такие вещи живут своей жизнью, ведь каждая из них уникальна, имеет свой характер и существует, как бы, вне времени.

В настоящее время существует множество видов ручной работы, начиная от традиций до современности, однако люди ищут новые идеи воплощения своих фантазий. И одной из них стала идея создания садовых фигур из монтажной пены и бытовых отходов.

Следует отметить, что данный вид ручной работы решает проблему взаимоотношений человека и природы, являющейся вечной и злободневной. Особенно она обострилась во второй половине XXI века, когда человечество было поставлено перед необходимостью пересмотреть свое отношение к окружающему миру, испытывающему прессинг научно-технической революции.

В настоящее время в Кузбассе существуют острые экологические проблемы, связанные с деятельностью человека в различных областях производства и промышленности. В связи с этим наносится большой урон уникальной природе: выброс тяжелых, токсичных элементов и изменение природных ландшафтов.

Одной из проблем является менталитет наших граждан. Ведь в России каждый второй человек может бросить фантик от только что съеденной продукции. Так, часть жителей малых населенных пунктов Кузбасса выбрасывают отходы напротив своего дома или в лес, при этом мусорный контейнер стоит немного дальше, кроме того некоторые из них вывозят транспортом отходы на территории не предназначенные для хранения мусора, например лес, овраги, берега рек, а также наблюдается выгул скота на реках, водоемах и родниках. Все это говорит о невоспитанности и лени русского народа.

Более того подрастающее поколение, наблюдая за отношением их родители к природе, в будущем также будут к ней относиться. Поэтому необходимо формировать у детей чувство ответственности за чистоту родного края. На данную проблему и направлен проект создания фигур из монтаж-

ной пены. Ведь помимо основного компонента монтажной пены в их создании, используются также бытовые отходы, такие как: различных размеров пластиковые бутылки, бутылки из под йогурта, коробки из под сока и многое другое, что, безусловно, способствует очищению окружающей среды родного края. Отметим, что перечисленные отходы, являются наиболее опасными, т.к. имеют максимальный срок разложения. Так, осенью в рамках проекта с помощью детей было собрано 25 мешков бытовых отходов для формирования новогодних фигур «Дед Мороза», «Снегурочки и символа года» (рис. 1).

Основные преимущества данных фигур, перед новогодними фигурами из снега, являются: легкость ремонта, длительный срок эксплуатации, и самое важное, климатическая устойчивость (от -50 C° до $+50\text{ C}^{\circ}$), поэтому даже если зима будет теплой, фигуры будут радовать ваш глаз. Недостатки заключаются в ежегодной покраске и легковоспламеняющейся структурой основного строительного материала, что компенсируется установкой в безопасной зоне.



Рис. 1. Новогодняя фигура «Дед Мороз»

Благодаря данному проекту, дети, проходя мимо изделий, в создании которых, они принимали, пусть, даже маленькое участие, будут гордиться и чувствовать принадлежность к чему-то большому.

Следует отметить, что проект также направлен на решение проблемы благоустройства мелких муниципальных образований, которые не могут позволить себе дорогостоящие экспонаты, какие мы наблюдаем в больших городах в парках, больницах, школах и т.д.



Рис. 2. Цветочная клумба «Павлин»

Поэтому проект решает указанную проблему посредством разработки дешевых аналогов из монтажной пены для позиционирования муниципальных образований и демонстрации их основных культурных ценностей. Так, в каталогах, которые предприниматели ежегодно отправляют в администрацию гпг. Крапивинский, цена фигур варьируется от 60 до 150 тыс. рублей, безусловно, таких денег у мелких муниципальных образований нет, а фигуру из монтажной пены можно приобрести максимально за 15 тыс. рублей.

В результате совместной работы с администрацией гпг. Крапивинского был оформлен заказ на фигуру «Павлина» стоимость, которой составила 4 тыс. руб. На её создание понадобилось 2 мешка пластиковых бутылок, благодаря чему были очищены несколько улиц поселка от бытовых отходов (рис. 2).

Рассмотрим технологию создания фигур из монтажной пены на примере герба «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Первый этап заключается в подготовке необходимых материалов – наполнении пятилитровых бутылок песком (для тяжести), обрезке бутылок из под йогуртов, а также нарезка листьев из карбоната. Второй этап состоит в разработке каркаса – соединение всех бутылок друг с другом с помощью скотча и пены. Третий этап заключается в нанесение первого слоя монтажной пены на изготовленный каркас, а также вставки по центру основания каркаса карбоната и его пропенки.

Четвертый этап включает в себя создание листьев, их монтаж к гербу и формирование флага из монтажной пены. Пятый этап – нанесение примерных чертежей букв и обведение их монтажной пеной. Шестой этап – созда-

ние постамента из монтажной пены. В заключительный этап входит покраска готового герба и постамента (рис. 3).



Рис. 3. Герб «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Автором проекта в настоящее время рассматривается возможность ускорения сбора пластиковых отходов посредством установки по центральной улице поселка специальных контейнеров для бытовых отходов из пластика, что позволит как привлекать внимание жителей к поставленной проблеме, так и очистить улицы от наиболее опасных отходов.

Таким образом, с целью сохранения благоприятной ситуации в окружающей среде, можно начинать с мелких шагов, таких как сбор бытовых отходов и их использование в производстве, результаты которого, несомненно, порадуют всех!

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЕКТА «УНИКАЛЬНЫЕ СУВЕНИРЫ ИЗ УГЛЯ – БРЕНД КУЗБАССА»

© Некрасова Е.Н.* , Формулевич Я.В.♦

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово

В статье рассматривается бизнес-проект создания уникального вида сувениров из угля, которые разнообразят сувенирную продукцию ту-

* Студент 2 курса.

♦ Доцент кафедры БУАиА, кандидат экономических наук.

ристических зон Кузбасса. Данный бизнес-проект направлен на открытие дополнительных рабочих мест людям творческой профессии, развитию социокультурного и туристического кластеров Кузбасса. Отдельное внимание уделяется экономическим расчетам, а также качественным и количественным характеристикам на реализацию бизнес-проекта.

Ключевые слова: Кузбасс, бренд, сувениры, регион, проект.

Развитие туризма и распространение информации о туристических объектах достигается, в том числе за счет продажи сувениров. Каждый отдыхающий обязательно покупает сувениры своим друзьям, родным, коллегам, откуда те, в свою очередь, узнают об имеющихся достопримечательностях и об «изюминках» региона.

Основной проблемой рынка сувениров в Кузбассе является их однообразность и ординарность. В развитых туристических комплексах, таких, как Шерегеш, Томская Писаница и др. продаются в основном сувениры-магниты и сувениры-брелоки с изображениями достопримечательностей, а также изделия из бересты. Эти сувениры не дают представления их обладателю о важнейшей роли Кузбасса в жизни страны, о том, что Кузбасс – угольное сердце России.

Для решения проблемы недостаточности и однообразности рынка сувениров Кемеровской области был создан проект «Уникальные сувениры из угля – бренд Кузбасса».

Целью проекта является развитие туризма в Кузбассе путем насыщения сувенирного рынка Кузбасса уникальными сувенирами из угля и угольной крошки.



Рис. 1. Картина из угольной крошки



Рис. 2. Фигура из угля с рельефом Кемеровской области

Сувениры представляют собой фигуры, выточенные из цельного угольного монолита (рис. 2). Каждая фигура представляет собой уникальный элемент, характеризующий Кузбасс, как уникальный угледобывающий регион. Второй вид сувениров – картины из угольной крошки с изображениями достопримечательностей Кузбасса (рис. 1).

Таким образом, отходы производства при создании цельных фигур – угольная крошка используется при создании второго вида сувениров, чем достигается безотходное производство.

Рынок сувениров Кузбасса не насыщен и не отличается большим разнообразием. Аналогов фигур и картин из угля на сегодняшний момент на этом рынке практически нет.

В табл. 1 представлен SWOT-анализ рынка сувениров Кемеровской области.

Таблица 1

SWOT-анализ рынка сувениров Кемеровской области

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – Уникальность товара – Низкая себестоимость изделия – Продвижение имиджа угольного региона – Экологичность материалов – Безотходное производство – Низкая конкуренция 	<ul style="list-style-type: none"> – Неравномерный спрос на сувениры в течение года – Хрупкость изделий
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – Расширение ассортимента и тематики сувениров – Конкурентное преимущество – сравнительно низкая цена – Расширение рынка сбыта за пределами региона – Налоговые каникулы 	<ul style="list-style-type: none"> – Сезонные колебания выручки – Большое количество брака в производстве – Сложность в транспортировке

Планом маркетинга предусмотрено заключение договоров с точками сбыта, а именно:

- Сувенирные лавки в курортной зоне «Шерегеш»;
- Сувенирные лавки курортной зоны «Танай»;
- Сувенирные лавки в музее-заповеднике «Томская писаница»;
- Сувенирная лавка на разрезе «Бачатский»;
- Отделы сувенирной продукции в городах.

Совокупные единовременные затраты на реализацию проекта составляют 215500 руб. В проекте рассмотрены 3 варианта развития бизнес-идеи: оптимистический, пессимистический и реалистический.

В табл. 2 представлены показатели деятельности предприятия за один месяц.

Срок реализации проекта – 7 месяцев.

Таблица 2

Финансовый план деятельности

Показатель деятельности	Реалистический вариант	Оптимистический вариант	Пессимистический вариант
Цена за единицу продукции: фигурка из угля / картина, руб.	220 / 450	280 / 600	209 / 428
Выручка от реализации, руб.	194100	250800	184464
Себестоимость изделий, руб.	84698,68	84698,68	84698,68
Общехозяйственные расходы, руб.	91267	91267	91267
Чистая прибыль, руб.	18134,32	74834,32	8498,32
Срок окупаемости, мес.	12	3	25

Таким образом, проект «Уникальные сувениры из угля – бренд Кузбасса» затрагивает экономическую и социокультурную стороны жизни общества. Реализация этого проекта позволит обеспечить рынок сувениров Кузбасса уникальными сувенирами из угля, продвигать бренд Кузбасса, как угольного региона и развивать туристическое направление в регионе, а также малое предпринимательство. Кроме того на начальном этапе реализации проекта 6 человек творческой и редкой профессии получают трудоустройство по специальности и возможность заниматься любимым делом. В последующем в ходе расширения бизнеса планируется расширить производство и увеличить число рабочих мест до 20.

**ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**
СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XI Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 18 декабря 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 22.12.2015. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная. Тираж 500 экз.
Уч.-изд. л. __, __ Печ. л. __, __ Изд. № __ Заказ № __ Цена договорная

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630073, г. Новосибирск, пр. Карла Маркса, 20