



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ

*Материалы Всероссийской научно-практической
конференции (с международным участием)*

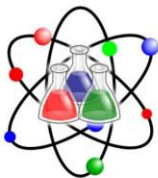
5 декабря 2014 года

г. Нефтекамск



Том 7

Секция “Экономические науки”



УДК 330
ББК 65

Актуальные проблемы науки:

Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием); том 7 (секция «Экономические науки») / под общ. ред. А.И. Вострецова. – Нефтекамск: РИО ООО «Наука и образование», 2014. – 108 с.

ISBN 978-5-9906169-0-5

ISBN 978-5-9906169-7-4 (т. 7)

В сборнике представлены материалы первой Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) «Актуальные проблемы науки», где нашли свое отражение доклады студентов вузов и ссузов, магистрантов, аспирантов, докторантов, преподавателей, научных сотрудников по широкому спектру научных интересов: математике и информатике, юриспруденции, филологии, экономике, истории, иностранным языкам, психологии и др.

Материалы сборника представляют интерес для всех интересующихся указанной проблематикой и могут быть использованы при выполнении научных работ и преподавании соответствующих дисциплин.

Статьи напечатаны в авторской редакции.

© ООО «Наука и образование», 2014

ISBN 978-5-9906169-0-5



9 785990 616905

ISBN 978-5-9906169-7-4



9 785990 616974

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Давева Т.В.</i> Анализ, проблемы и направления развития зернового производства региона	5
<i>Дмитриенко А.В., Пчелинцева И.Н.</i> Принципы системы стратегического управления инновационными проектами	8
<i>Долгова А.Н., Яценко О.В.</i> Внедрение информационных технологий в методологию аудита бухгалтерской и налоговой отчетности	16
<i>Долгова А.Н., Садыкова Л.Г.</i> Соотношение понятий «налоговое планирование» и «налоговая оптимизация»	18
<i>Долгова А.Н., Садыкова Л.Г.</i> Актуальные вопросы совмещения налоговых режимов	20
<i>Доронина Д.В., Советова Н.П.</i> Направления развития деятельности вологодского подразделения ОАО «Сбербанка России»	22
<i>Елесина Н.В., Кузнецова Е.В.</i> Организационные структуры управления предприятием	26
<i>Закоян Я.К., Ишмеева А.С.</i> Бухгалтерский учет в системе экономической безопасности предприятия	29
<i>Игнашева Т.А.</i> Применение эконометрических моделей в экономико-социальных исследованиях	31
<i>Изжеурова Е.К., Соловьева Е.Н., Морозова С.А.</i> Анализ покупательной способности доллара	33
<i>Ишмеева А.С.</i> Некоторые аспекты организации внутреннего контроля как элемента экономической безопасности хозяйствующего субъекта	36
<i>Кагарманова А.И., Бирюков А.Н.</i> Сравнительный анализ понятия «конкурентоспособность региона»	38
<i>Казаницева Т.Н.</i> Сельскохозяйственная потребительская кооперация в регионах Приволжского федерального округа	41
<i>Каламова З.А., Ковтунова С.Ю.</i> Денежное обращение и его влияние на экономическую безопасность страны	44
<i>Клименко А.Г., Трубина И.О.</i> Психологический отбор персонала	46
<i>Князева Е.О., Скоблякова И.В.</i> Ротация персонала: понятие и содержание, правовое регулирование	49
<i>Ковтунова С.Ю.</i> Аутсорсинг экономической безопасности хозяйствующих субъектов в Республике Башкортостан	53
<i>Корлякова О.В., Истомина Н.А.</i> В плену у барреля и доллара	56
<i>Коротницкая В.В., Тимиргалиева Р.Р.</i> Управление экономическими рисками на промышленных предприятиях северного Крыма	59
<i>Красавина Е.О., Ишмеева А.С.</i> Влияние контроля системы расчетов на экономическую безопасность предприятия	61
<i>Круподерова О.Л., Кузнецова Е.В.</i> экономическая эффективность технологии укрепления грунтов «АНТ»	62
<i>Крутин Ю.В.</i> К вопросу об управлении оборотным капиталом	65
<i>Курманова Д.А.</i> Экономическое содержание инноваций и сфера их реализации на финансовых рынках	68
<i>Курманова Л.Р.</i> Стратегические риски в системе корпоративного управления кредитной организации	80

Кухаренко Л.В. Сетевая экономика и перспективы развития электронной коммерции в России	88
Лазукова С. А. Гендерная дискриминация на рынке труда	93
Ларионов А.В., Чиркова Е.Н. Изучение опыта управления внутрисуточным кредитом за счет использования развитой системы индикаторов	97
Ложкина М.Л., Федосимова Е.А. Роль и место малого предпринимательства в экономике России	99
Лукьянова О.А., Ковтунова С.Ю. Влияние внутреннего контроля на экономическую безопасность организации	104
Лысунец М.В. Изменение правил расчета налога на имущество с физических лиц с 2015 года	106

АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА

Зерновое производство является основой аграрной экономики России и носит системообразующий характер, как для сельского хозяйства в целом, так и для многих отраслей экономики страны. «Чтобы государству быть независимым и обеспечить свою продовольственную безопасность, нужно производить примерно 1т зерна на жителя, 70% которого, по нормам ФАО, должно идти на корм скоту» [1].

Зерновое хозяйство России обеспечивает около 10 млн. рабочих мест. За счет хлебопродуктов удовлетворяется до 40 % дневной потребности в пище и от 40 до 50 % в белке и углеводах. Кроме того, устойчивое производство зерна и продуктов его переработки служит важной составной частью налоговых поступлений при формировании доходной части бюджета.

На данный момент осуществляется экспорт зерна из России, что является вынужденной мерой, так как если не экспортировать, то значительно сократятся посевные площади из-за того, что основной потребитель – отрасль животноводства, ещё не достигла необходимого развития. Недостаток в энергетической ценности рациона россиян и неудовлетворённые потребности в концентрированных кормах отечественного животноводства требуют самых глубоких научных исследований и пристального внимания со стороны государства. От решения проблемы устойчивого производства зерна, зависит дальнейшая судьба страны.

Волгоградская область является крупным производителем зерна, на её долю приходится около 4 % валового сбора зерна Российской Федерации. Реализация зерна составляет около 80 % выручки отрасли растениеводства и до 40 % выручки агропромышленного комплекса области в целом. Под возделывание зерновых культур в Волгоградской области, как в дореформенный период, так и в период реформ используется основная часть обрабатываемой пашни. Доля зерновых в общих посевах сельскохозяйственных культур увеличилась 2013 году до 69 % против 57 % в 1990 году.

В Волгоградской области 72-78% товарного зерна производят сельскохозяйственные организации (СХО) различных организационно-правовых форм и 22-28 % –крестьянские (фермерские) хозяйства. В 2000 году в области насчитывалось 575 ед. СХО, из них прибыльных 49%. К 2008 году их количество сократилось до 421 ед., т.е. на 154ед. (27%), а прибыльных хозяйств в этом самом урожайном году, увеличилось до 82%. В 2012 году насчитывалось 541ед. СХО – увеличение по сравнению с 2008 годом – 120ед., т.е. в отрасли продолжают процессы дробления, изменения форм собственности и хозяйственного уклада сельхозорганизаций.

Общая площадь посевов в хозяйствах всех категорий области сократилась с 4619 тыс. га (1990г.) до 2843 тыс. га (2012г.), т.е. на 1776тыс. га (на 38%), а посевная площадь зерновых и зернобобовых культур уменьшилась с 2670 тыс. га

(1990г.) до 1963 тыс. га (2012г.), т.е. на 707 тыс. га во всех категориях хозяйств. В СХО посевная площадь зерновых сократилась за этот период с 2667 тыс. га до 1116 тыс. га, т.е. на 1,5 млн. га и, хотя в К(Ф)Х произошло увеличение до 515 тыс. га, практически 1 млн.га посевной площади зерновых с 1990г. в области не восстановлен.

Динамика валового сбора зерна в целом по области по пятилетиям и по годам (рис.1) отражает значительное влияние периодических засух, когда валовой сбор зерна в среднем за 5 лет снижается в 2,4-2,8 раза, а по отдельным годам в 3,5 раза. Стабильный валовой сбор в области 3,0-3,3 млн. тонн, в экстремальные годы он снижался до 1,5-1,8-2,4 млн. тонн. Максимальный валовой сбор зерна был получен в 1990 году – 5489 тыс. тонн в сельскохозяйственных предприятиях области и повторен в 2008 году – 5348 тыс. тонн во всех категориях хозяйств, т.е. через 18 лет.

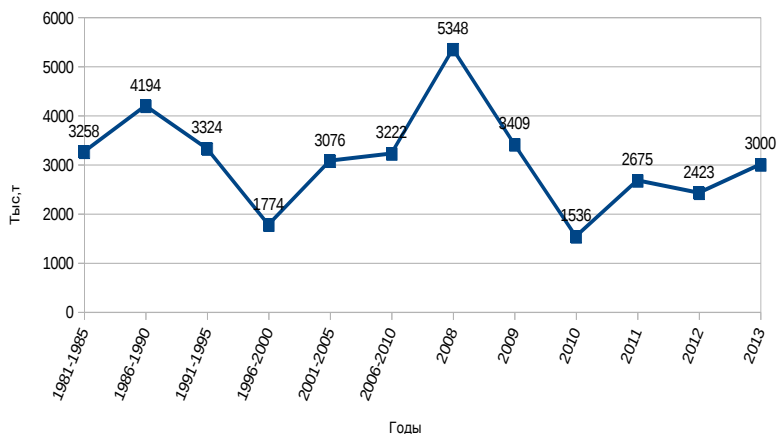


Рисунок 1 – Динамика валового сбора зерна Волгоградской области

Экономическая эффективность производства и реализации зерна по сельхозпредприятиям области характеризуется следующими результативными показателями (табл. 1):

- с 2002 года урожайность зерновых культур находилась в пределах 10-24,7 ц/га. Максимум получен в благоприятном 2008 году, минимум в 2010 году, в условиях жесточайшей засухи. В остальные годы урожайность составляла 16-17 ц/га;

- наметилась тенденция снижения трудоемкости 1ц зерновых культур с 0,8-1,2 чел.–ч до 0,67 – 0,25 чел.–ч, что положительно и напрямую связано с освоением ресурсосберегающих технологий;

- из 10 анализируемых лет, только 5 лет обеспечивали зернопроизводству уровень рентабельности, достаточный для ведения расширенного воспроизводства 35-50 %, 4 года обеспечивали только ведение простого воспроизводства и 1 год (2010) был завершен с отрицательной рентабельностью – 3,4%. Только годы с оптимальным соотношением себестоимости и цены

реализации 1ц зерна обеспечивают достаточную массу прибыли, конкурентоспособность и устойчивость сельскохозяйственным организациям области. Анализ показал, что только в 2007-2008гг. получена прибыль в сумме 2351-2400 млн. рублей, в остальные 8 лет она в 2-4 раза ниже.

Эти данные требуют анализа, совершенствования планирования и внутрихозяйственных экономических отношений, использования ресурсосберегающих технологий.

Таблица 1 – Экономическая эффективность производства зерна по сельскохозяйственным предприятиям Волгоградской области

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой сбор, тыс.т	2463	1766	2910	276	2476	2173	3784	2439	1075	1942	1530
Посев. площадь, тыс. га	1508	1154	1498	1491	1456	1534	1529	1432	1063	1116	1190
Урожайность, ц/га	16,3	15,3	19,4	18,5	16,3	14,4	24,7	17	10,1	17,4	17
Трудоемкость 1 ц, чел.-ч	0,9	1,2	0,8	0,8	0,9	0,9	0,54	0,68	1,1	0,67	0,25
Цена реализации 1 ц, руб.	114	236	244	202	276	448	401	343	393	502	684
Индекс роста	0,74	1,53	1,58	1,31	1,78	2,91	2,6	2,23	2,55	3,27	4,44
Коммерческая себестоимость 1ц, руб.	104	158	176	182	224	298	291	310	407	427	483
Индекс роста	0,94	1,41	1,57	1,63	2,01	2,66	2,6	2,77	3,63	3,81	4,31
Прибыль (+), убыток (-) млн.руб.	158	990	1209	423	910	2351	2040	699	-149	956	891
-1ц, руб.	9	70	67,73	19,87	51,58	151	110	32,8	-13,8	76,3	201
Уровень рентабельности (+), убыточности (-), %	8,6	49	38,6	10,6	23,2	50,3	37,8	10,6	-3,4	17,6	41,6

Сельскохозяйственные организации Волгоградской области остаются гарантом высокотехнологического производства товарного зерна. Вместе с тем, эта отрасль даже в зоне её товарного производства обременена многочисленными проблемами: отсутствие гарантий на реализацию продукции;

дороговизна хранения «переходящих запасов»; либерализация цен и снижение доходов товаропроизводителей; ужесточающийся диспаритет цен, особенно на энергоресурсы, минеральные удобрения, средства защиты растений; продолжительный период отсутствия страхования на стратегически важную продукцию сельского хозяйства в экстремальных условиях ее производства (страхуется не более 10% посевов); остается низкой заработная плата работников СХО.

Эффективность работы сельхозпредприятия определяются не формой собственности, а отлаженностью хозяйственного механизма, компетентностью и организаторскими способностями кадров управления, благоприятными внешними экономическими условиями степенью государственной поддержки отрасли [2]. Развитие зернового производства в Волгоградском регионе должно быть сосредоточено на предприятиях оптимальных по размеру пашни, трудовых ресурсов, оснащенности высокопроизводительной техникой, способных применять ресурсосберегающие технологии и конкурировать по этой стратегической продукции региона с ВТО.

Для этого необходимо соблюсти многоукладность экономики в группе сельскохозяйственных предприятий области, не отдавая предпочтение одним формам хозяйствования и искусственно сокращая другие. Малоземельность, переход на монокультуру, высокая затратность и трудоемкость продукции, отсутствие соблюдения системы земледелия, приводящее к истощению почвы, отсутствие профессиональных специалистов и кадровых работников ведут к снижению эффективности производства продукции, обеспечивающей продовольственную безопасность страны и финансовую стабильность сельхозпредприятий области.

Литература и примечания:

[1] Долгушкин, Н.К. Технико-технологическое отставание как тормоз устойчивого развития зернового производства. // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве, № 1 (10), 2012.—с. 9-11

[2] Шутьков, А., Шелкоплясова, Г. Формы хозяйствования в многоукладной сельскохозяйственной экономике.// АПК: экономика и управление. № 6, 2004.—с.54-61

© Т.В. Деева, 2014

***А.В Дмитриенко,
И. Н.Пчелинцева,
СГТУ им. Гагарина Ю.А.,
г.Саратов***

ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ.

Система стратегического управления инновационными проектами базируется на определенных принципах. Однако в научной литературе не представлен комплекс принципов системы стратегического управления

инновационными проектами. Принцип (лат. *Principium* – начало, основа) – основное, исходное положение в теории и науке [1].

На данный момент, не сложилось единого мнения в определении принципов управления. Впервые принципы управления в 1912 г. сформулировал американский менеджер Г. Эмерсон в своей книге «Двенадцать принципов производительности» [2]. Весомый вклад в построение принципов управления внес один из основоположников научной организации труда, автор «теории администрирования» А. Файоль[3], который в свою очередь, также высказал мысль о том, что количество принципов управления может быть неограниченно. Опираясь на современный опыт построения принципов управления, можно считать это утверждение верным, так как всякое правило занимает свое место среди принципов управления, по крайней мере, на тот период, пока практика подтверждает его эффективность. Но следует отметить, что с развитием системы управления, возникают все новые принципы, которые подчиняются уже новой политике управления. Среди принципов, сформулированных позже можно выделить такие как: общие принципы управления и принципы управления связанные с субъектом управления:

Таблица 1 – Принципы управления

Общие принципы управления	Принципы управления, связанные с субъектом управления
Принцип системности – главный принцип управления, который предполагает всестороннюю проработку принимаемых решений, анализ всех допустимых альтернатив, координацию усилий на различных направлениях, оценку вероятных последствий управленческих действий в каждом компоненте и элементе системы.	Принцип последовательности – предполагает соблюдение логической преемственности в действиях менеджера;
Принцип объективности – предполагает целенаправленное воздействие на основе познания и использования объективных закономерностей в интересах обеспечения оптимизированного функционирования всей системы;	Принцип дополнительности – предполагает взаимодополняемость и сосуществование различных начал: стихийного и организованного, случайного и закономерного и т. д.;
Принцип ведущего звена – предполагает выявление в результате анализа всей совокупной информации решающей задачи, факта, альтернативы.	Принцип обратной связи – предполагает для субъекта управления необходимость в регулярном получении информации о результатах своей деятельности, о реакции непосредственных исполнителей и тех, на кого направлена эта деятельность. В результате субъекту управления предоставляется возможность поправочных действий на основе подлинной информации [4].

Принцип саморегулирования – предполагает стремление системы к самосохранению.	Принцип единоначалия и коллегиальности в управлении. Единоначалие – предоставление управляющему права самостоятельного решения вопросов, которые входят в его компетенцию, при персональной ответственности за порученный участок работы. Коллегиальность предполагает выработку совместного решения на основе мнений руководителей различного уровня, а также мнений исполнителей конкретных решений. Соблюдение оптимального соотношения между единоначалием и коллегиальностью обеспечивает действенность и эффективность принятых решений.
Принцип эволюционизма – предполагает временную необратимость как причину и основание постоянного совершенствования структур управления.	Принцип мотивации –использование мотивов поведения человека в практике управления его деятельностью [5].
Принцип экономичности и оптимальности – принятие решения с обязательной оценкой экономичности и выгоды для любой системы.	Принцип сочетания прав, обязанностей и ответственности –каждый подчиненный должен выполнять возложенные на него задачи и время от времени отчитываться за выполнение данных задач.
Принцип целенаправленности управления – любое управленческое решение должно быть ориентировано в конечном итоге на достижение целей организации.	Принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации власти – предполагает распределение полномочий по принятию управленческих решений соответственно уровню пирамиды управления.
Принцип демократизации управления [6].	
Принцип плановости –установление основных пропорций и направлений развития организации. План представляет собой комплекс социальных и экономических задач для решения их в ближайшем и более отдаленном будущем.	

Из вышеуказанной таблицы, мы можем сделать вывод, что принципы управления предполагают, как и человеческий фактор субъекта управления в процессе управления, так и общие закономерности присущие системе управления.

Ранее мы рассмотрели основные принципы менеджмента, сформулированные разными исследователями и в разное время. Важно понимать,

что данные принципы сформулированы для общей системы управления. Далее автор статьи предлагает рассмотреть принципы стратегического управления и принципы управления инновационными проектами. Принципами стратегического управления будут являться такие принципы как:

Принцип научности в сочетании с элементами искусства. Данный принцип предполагает использование данных и выводов множества наук, в сочетании с импровизацией в выборе управленческих действий.

Принцип целенаправленности стратегического управления. Данный принцип предполагает подчинение стратегического анализа и формирования стратегий принципу целенаправленности.

Принцип гибкости стратегического управления. Данный принцип предполагает возможность внесения корректировок в ранее принятые решения или пересмотр данных решений.

Принцип единства стратегических планов и программ. Данный принцип предполагает согласование стратегических решений разного уровня.

Принцип создания необходимых условий для реализации стратегии. Данный принцип предполагает создание организационных условий для стратегических программ и планов [7].

Принцип обоснованного выбора стратегий и целей фирмы. Данный принцип предполагает выбор основной стратегии и целей фирмы исходя из продуманного и проанализированного положения фирмы и состояния внешней среды.

Принцип обеспечения взаимодействия между организацией и внешней средой, а также между всеми элементами организации. Данный принцип предполагает, что организация нуждается во взаимодействии с параметрами внешней среды и исходя из этого данные связи должны быть продуманы и обеспечены.

Принцип отделения задач стратегического управления от задач оперативного управления [8]. Данный принцип предполагает формулирование задач организации и разделение данных задач по временному периоду.

Принцип разделения стратегии на две части. Данный принцип предполагает что, стратегия состоит из двух частей: спланированной и случайной, которая появилась под воздействием внешней среды[9].

Принцип согласования и учета внутренних и внешних факторов развития организации. Данный принцип предполагает, что стратегические решения, принимаются на основании учета влияния и внутренних и внешних факторов.

Принцип приоритетности человеческого фактора. Данный принцип предполагает, что стратегия должна быть воспринята в качестве руководства к действию персоналом организации и менеджерами в первую очередь.

Принцип соответствия стратегии организации имеющимся ресурсам. Данный принцип предполагает, что обеспечение ресурсами (которые включают не только материалы, сырье, энергию, комплектующие, но и персонал, имидж, деловых партнеров информацию и т. д.) должно соответствовать выбранной стратегии.

Принцип соответствия стратегии организации имеющимся технологиям. Данный принцип предполагает, что выбранная стратегия соответствует доступным для организации технологиям[10].

Выше мы рассмотрели, основные принципы стратегического управления, но так как мы рассматриваем данное управление применимое к инновационным проектам, автор статьи считает необходимым также рассмотреть принципы управления инновационными проектами:

Принцип выборочного селективного управления. Данный принцип предполагает, что осуществляется выбор приоритетных направлений, адресная поддержка инновационных фирм и новаторов.

Принцип ориентированности проектов на обеспечение конечных целей. Данный принцип предполагает установление взаимосвязей между потребностью в создании инновации и возможностью их реализации, при этом конечные цели конкретных проектов ориентируются на потребности, а промежуточные цели ориентируются на конечные цели данных проектов.

Принцип полноты цикла управления проекта. Данный принцип предполагает, что существует замкнутая упорядоченность основных частей проекта, при этом основные части рассматриваются как системы проекта.

Принцип этапности процессов управления проектами и инновационных процессов. Данный принцип предполагает описание полного цикла каждого этапа проекта, прежде чем осуществится переход к новому этапу.

Принцип иерархичной организации инновационных процессов. Данный принцип предполагает, что все уровни деятельности согласуются друг с другом.

Принцип многовариантности при выборе управленческих решений. Данный принцип предполагает, что для снижения степени неопределенности необходима многовариантная подготовка альтернативных решений по выбору конечной цели проекта.

Принцип системности. Данный принцип предполагает разработку совокупности мер, которые необходимы для организации проекта.

Принцип обеспеченности или сбалансированности. Данный принцип предполагает обеспечения всех мероприятий необходимыми ресурсами[11].

Проанализировав принципы указанные выше, мы можем определить, что данные принципы управления имеют как одинаковые параметры, так и дифференцированные, но можно утверждать, что для определения основных принципов стратегического управления инновационными проектами, необходимо выделить наиболее важные принципы из трех данных групп.

Таким образом, сосредоточившись на основных принципах стратегического управления инновационными проектами, автор статьи считает что, необходимо добавить еще такие принципы как:

- Принцип подчинения всех этапов инновационного проекта основной цели стратегического управления – предполагает что, все процессы инновационного проекта, начиная от инициации до завершения должны быть, согласованы с основной целью стратегического управления, и каждый этап реализуется исходя из главной цели.

- Принцип учета рисков на всем жизненном цикле инновационного проекта – предполагает, что производится анализ рисков на каждом из этапов инновационного проекта и производится ликвидация или предупреждение данных рисков, исходя из концепции стратегического управления.

- Принцип ответственности субъектов стратегического управления за результат инновационного проекта – предполагает, что если результат

инновационного проекта не будет удовлетворять потребителей или заказчиков или будет иметь негативные последствия отразившиеся на заказчиках и потребителях, субъект стратегического управления и непосредственный исполнитель примут на себя ответственность за данный результат.

Исходя из принципов указанных ранее и принципов сформулированных автором данной статьи, основные принципы стратегического управления инновационными проектами будут представлять собой следующий набор принципов:

Принцип экономичности и оптимальности стратегического управления инновационными проектами, данный принцип предполагает, что решения, принимаемые в рамках концепции стратегического управления инновационными проектами, будут исходить с обязательной оценкой экономичности и выгоды. Это объясняется тем, что реализация инновационных проектов на предприятиях, происходит исходя из нескольких целей, и одной из этих целей будет являться повышение прибыли или минимизация издержек. Исходя из этого, процесс стратегического управления будет, в том числе, направлен на расчеты решений, наилучших для достижения цели инновационного проекта.

Принцип плановости стратегического управления инновационными проектами, данный принцип предполагает, что все решения и действия в рамках стратегического управления, подчинены заранее установленным планам, при этом планы составляются в виде комплекса задач для решения их в будущем. Стратегические планы являются неотъемлемой частью процесса стратегического управления, и, исходя из этого, данный принцип отвечает требованиям стратегического управления инновационными проектами.

Принцип целенаправленности стратегического управления инновационными проектами, данный принцип предполагает, что любое управленческое решение должно быть ориентировано в конечном итоге на достижение целей инновационного проекта. Исходя из того, что концепция стратегического управления предполагает постановку целей с последующим выполнением данных целей, этот принцип будет соответствовать стратегическому управлению инновационными проектами.

Принцип гибкости стратегического управления инновационными проектами, данный принцип предполагает возможности внесения корректировок в ранее принятые решения или пересмотр решений. Данный принцип соответствует стратегическому управлению инновационными проектами, это связано с тем, что инновационные проекты имеют высокий уровень риска и неопределенности, и в рамках данных обстоятельств, решения, спланированные на начальном этапе, могут быть недостаточными или вовсе ненужными на более поздних этапах инновационного проекта.

Принцип обеспечения взаимодействия между инновационным проектом и внешней средой, данный принцип предполагает, что в ходе течения инновационного проекта будут привлечены субъекты и объекты внешней среды, т.к. без такого рода взаимодействия инновационный проект не сможет быть выполнен в полной мере.

Принцип согласования и учета внутренних и внешних факторов инновационного проекта, предполагает, что инновационный проект во многом зависит от состояния не только внутренней, но и внешней среды проекта, т.е. в

ходе течения инновационного проекта, должны быть учтены и согласованы все факторы, имеющие отношение к инновационному проекту.

Принцип полноты цикла стратегического управления инновационными проектами, предполагает такие циклы как: разработка долгосрочных и краткосрочных целей инновационного проекта; разработка инновационного проекта; реализация инновационного проекта; оценка эффективности инновационного проекта и коррекция предшествующих этапов.

Этот принцип предполагает замкнутую упорядоченность составных частей проектов как систем. Полный цикл процесса управления предполагает всю совокупность решений: от выявления потребностей до управления передачей полученных результатов.

Принцип иерархичной организации инновационных процессов предполагает их представление с разной степенью детальности, соответствующей определенному уровню иерархии. Все уровни деятельности согласуются друг с другом так, что нижестоящий уровень подчиняется вышестоящему, а состояния (принимаемые решения, цели, промежуточные и конечные результаты) процесса на вышестоящем уровне обязательны при определении состояний на нижестоящем.

Принцип многовариантности при выборе управленческих решений, данный принцип предполагает, что инновационные проекты протекают под сильным воздействием неопределенных факторов. Для снижения степени неопределенности необходимо переходить к многовариантной подготовке альтернативных решений о выборе состава конечных целей инновационных проектов, альтернатив в способах их достижения, вариантов комплексного обеспечения работ, включая изменения в составе исполнителей, длительность и стоимость выполнения работ, материально-технические ресурсы и условия стимулирования исполнителей.

Принцип обеспеченности или сбалансированности инновационного проекта, предполагает, что все мероприятия, которые предусмотрены в инновационном проекте, должны быть обеспечены различными видами ресурсов, необходимых для его реализации: информационных, финансовых, материальных, трудовых.

Принцип подчинения всех этапов инновационного проекта основной цели (авторский взгляд) предполагает, что каждый из основных этапов инновационного проекта (разработка концепции инновационного проекта, разработка и планирование инновационного проекта, реализация инновационного проекта, завершение инновационного проекта) должен реализовываться исходя из основной цели, выбранной касательно данного инновационного проекта. Также необходимо проводить постоянный контроль хода реализации инновационного проекта, исходя из основной цели, и анализ приближения к достижению основной цели, на каждом этапе инновационного проекта.

Принцип учета рисков на всем жизненном цикле инновационного проекта (авторский взгляд) предполагает, что инновационный проект это высокорисковое мероприятие, и риски могут возникнуть на протяжении всего жизненного цикла инновационного проекта, исходя из этого, требуется особо внимательный и частый учет рисков инновационного проекта. Необходимо отметить, что риски

могут касаться совершенно дифференцированных сторон проекта. Риски инновационного проекта делятся на: риски присущие всем проектам (общие риски) и риски присущие инновационным проектам (специфические риски).

Принцип ответственности субъектов стратегического управления за результат инновационного проекта (авторский взгляд) предполагает, что субъект управления, принимая управленческие решения с учетом того, что ответственность за результат инновационного проекта ляжет на него.

Таким образом, автором статьи были выделены и сформулированы принципы стратегического управления инновационными проектами. Данные принципы являются составляющим методологической подсистемы стратегического управления инновационными проектами и являются базовыми установками данной системы.

Литература и примечания:

[1] Райсберг Б.А. Современный экономический словарь /Б.А.Райсберг, Л.Ш. Лозовский. – 4-е изд.,– М.: Айрис – пресс, 2008. – С.294

[2] Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. – 2-е изд. – М., 1992. – 217 с.

[3] Файоль А. Общее и промышленное управление. – М., 1992. – 151 с.

[4] Огарков А. А. Теория управления организацией: учебник / А. А. Огарков; ГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы». – Волгоград: Изд-во ГОУ ВПО «ВАГС», 2005. – С.31

[5] Грибов В.Д. Менеджмент : учебное пособие / В.Д. Грибов. – М.: КНОРУС, 2007. – 280 с.

[6] Фролова И.И. Менеджмент организации: учебное пособие / И.И. Фролова. – Набережные Челны : Издательско-полиграфический отдел НФ ГОУ ВПО НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2008. – С.19.

[7] Стратегический и инновационный менеджмент в вопросах и ответах: экспресс подготовка к экзаменам / Г.А. Болошин [и др.]; под общ.ред.Т.Ю. Анопоченко, М.А. Чернышева. – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – С.25-26.

[8] Глумаков В.Н., Максимцов М.М., Малышев Н.И, Стратегический менеджмент: Практикум.-М.:Вызовский учебник,2008. –С.6-7.

[9] Зайцев.Л.Г.,Соколова М.И., Стратегический менеджмент.Учебник.– М.6 Экономика, 2004. – С.73.

[10] А.Н.Хорин, Принципы стратегического управления на практике [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2012/07/06/principy_strategicheskogo_upravlenija_na_praktike.html

[11] Переходов В.Н. Основы управления инновационной деятельностью. М.: ИНФРА-М, 2005. –222 с.

© А.В.Дмитриенко, И. Н.Пчелинцева, 2014

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕТОДОЛОГИЮ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

За последние десятилетия значительно повысились требования к организации системы учета и отчетности. В связи с этим, появились новые формы и методы ведения учета, в том числе с применением компьютерных систем.

Проверка бухгалтерской отчетности, как основного источника информации, позволяющего оценить финансовое и имущественное состояние экономических субъектов, с развитием компьютерных технологий, стала ещё более значима для её пользователей. Соответственно, аудит финансовой отчетности, является важнейшим инструментом, способствующим повышению качества отчетности, ведущей составляющей которого является ее достоверность.

Ни один солидный западный банк не предоставит кредита клиенту, не имеющему проверенную аудиторами бухгалтерскую отчетность, также как и ни один серьезный инвестор не будет иметь дела с организацией, отчеты которой за ряд лет не проверены авторитетным аудитором.

В России, аудит с использованием вычислительной техники, проводится в соответствии с Правилем (Стандартом) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров», который одобрен Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 года, сформированного на основе Международного Стандарта Аудита №1009 «Методы аудита с помощью компьютеров».

Отечественные правила (стандарты) отличаются от международных стандартов аудита, поскольку учитывают специфику российского бухгалтерского учета, аудита, выплату налогов и правового обеспечения.

Российские стандарты включают в себя ссылки на ранее созданные правила (стандарты), следовательно, это указывает на отражение основных принципов и методов аудита. Так же ориентир направляется на более эффективное достижение цели аудита и применение их в современных условиях.

В соответствии с Правилем (стандартом) «Проведение аудита с помощью компьютеров» аудиторю можно использовать компьютер как при ведении бухгалтерского учета вручную, так и при автоматизации учета. Следовательно, в первом случае, аудиторю необходимо решать проблему наличия необходимого программного обеспечения для аудита бухгалтерских записей по всем хозяйственным операциям или итоговым записям соответствующих итоговых документов (регистров). Во втором случае, для аудита экономического субъекта следует только применить соответствующую программу соответствующих информационных технологий [1].

Основное назначение использования компьютеров при аудите – организация аудита как последовательности выполняемых традиционных аудиторских процедур с целью повышения эффективности при взаимодействии

человека с компьютером.

При проведении аудита, с использованием компьютеров, сохраняется цель и основные элементы методологии аудита, что обеспечивается через соблюдение аудиторской фирмой правил и стандартов аудита, разработанных саморегулируемыми организациями.

С развитием техник и технологий, постоянно-меняющейся и развивающейся экономикой нашей страны, появилось много программных продуктов, которые связаны с аудитом. Развитие программных продуктов в области компьютерного аудита началось уже давно. Такие программы как «Тест-наставник аудитора» и «Тест-наставник аудитора +» были выпущены в 2004 году и по своей структуре и содержанию данные программы соответствовали Программе проведения квалификационных экзаменов на получение аттестата аудиторов, который был одобрен Советом по аудиторской деятельности Минфина РФ.

В настоящее время аудиторы пользуются усовершенствованным вариантом программного продукта «Экспресс Аудит: Проф».

С 2005 года компания Audit NET выпускает новые версии систем Audit Net Standart и Audit NET Professional. В этом году прогрессивно развивался рынок программных продуктов в области аудита. В то время вышел программный комплекс, который назывался «Наставник налогового консультанта».

Интегрированная с MS Outlook новая программа Quick-Sales 1,5 вышла уже в 2006 году. Новая версия программного продукта Audit XP «Комплекс аудита» версия 2009, вышла в 2009 году. Она содержала в себе больше 700 бланков, справочных таблиц и отчетов, процедур, которые помогают аудитору действовать в соответствии с аудиторскими стандартами.

Можно отметить, что в настоящее время аудиторы используют не только программные продукты, связанные конкретно с аудитом, а и наиболее удобные для нас упрощённые программы Microsoft Office, такие как Word, Excel и т.д.

В условиях современной экономики к качеству и безопасности аудиторских программ предъявляются повышенные требования. Кроме того, качественная аудиторская программа должна иметь высокий уровень исполнения и по другим требованиям: корректности, надежности, удобства использования, гибкости, масштабируемости, открытости, безотказности, производительности и т. д.

Все эти показатели характеризуют уровень качества аудиторской программы. Для проверки безопасности программ могут использоваться как общие технологии тестирования и обеспечения качества, так и применяемые специально для этих направлений

Современные разработчики прилагают большие усилия для обеспечения высокого уровня качества своей продукции, чтобы поставлять востребованный продукт и получить конкурентное преимущество.

Таким образом, современный аудит очень тесно связан информационными технологиями. В связи с этим, растет степень автоматизации учетного процесса на российских предприятиях. Соответственно, увеличивается влияние компьютеризированной системы бухгалтерского учета на достоверность и полноту информации, которые были сформированы в отчетности.

Можно сказать, что, эффективность аудиторских проверок растет с

применением самими аудиторами специализированных программных продуктов. Время проведения аудиторской проверки по сравнению с традиционным методом проведения, заметно сокращается. В связи с этим расширяется список проведения сопутствующих аудиту услуг и увеличивается качество обслуживания клиентов.

Литература и примечания:

[1] Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол N 1) // «Аудиторские ведомости», N 10, 2000

© А.Н. Долгова, О.В. Яценко, 2014

***А.Н. Долгова,
Л.Г. Садыкова,
СФ БашГУ,
г. Стерлитамак***

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И «НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ»

Под терминами «налоговое планирование» или «оптимизация налогообложения» обычно понимают комплекс мероприятий, направленных на уменьшение или отсрочку налоговых платежей в соответствии с нормами гражданского, трудового и налогового законодательства.

По существу, цель налогового планирования – снижение налоговой нагрузки за определенный период до заданного уровня. В свою очередь, необходимо принимать во внимание тот факт, что налоговая оптимизация предполагает действия, не выходящие за рамки действующего законодательства.

Таким образом, существуют объективные ограничения при проведении мероприятий по налоговому планированию.

В своей деятельности хозяйствующие субъекты всегда стремятся максимизировать свой доход и прибыль, а это может совпасть с минимизацией налоговых отчислений. Но в целом субъектов интересует не сама по себе величина управляемых налогов, а конечный финансовый результат.

Так, например, сумма НДС, которую нужно заплатить в бюджет, – это разница между НДС, начисленным при продаже товаров, и вычетами, то есть НДС, предъявленным поставщиками (Пункт 2 ст. 171, п. 1 ст. 173 НК РФ). Значит, чтобы уменьшить НДС к уплате, нужно либо увеличить вычеты, либо уменьшить сумму, начисленную при продаже.

Но экономить за счет увеличения вычетов практически невозможно. Ведь, увеличивая вычеты, вы меньше платите в бюджет, но больше – поставщикам. А получить вычет, ничего не покупая, можно только с помощью фирм-«однодневок», но об этом и говорить не стоит – противозаконность таких методов всем известна.

А вот уменьшить НДС, начисленный при продаже товаров, можно,

причем уменьшить радикально, до нуля. Проблема в том, что, если вы не платите НДС, вы не можете предъявлять налог к оплате своим покупателям. Из-за этого они лишаются вычетов. Как следствие, покупатели либо вообще откажутся с вами работать, либо потребуют существенного уменьшения цены. И в результате экономия на НДС не приведет к увеличению прибыли компании.

Законно экономить на НДС можно только в двух случаях: если вычет по этому налогу не нужен либо непосредственно покупателям, либо тем, кому они перепродают товары. Не стоит верить людям, которые утверждают обратное. Любой предложенный ими способ в той или иной степени основан на нарушении закона.

Если одно из условий выполняется, дело за малым – нужно избавиться от обязанности начислять НДС и уговорить покупателей не требовать от вас счета-фактуры.

С этих позиций основной задачей налогового планирования является выбор варианта уплаты налогов, позволяющий оптимизировать систему налогов.

В связи с этим, налоговое планирование является составной частью управления финансами хозяйствующего субъекта; это выработка и оценка управленческих решений исходя из целевых установок организации и учет величины возможных налоговых последствий.

Одна из его главных целей – оптимизация налоговых платежей путем использования всех особенностей налогового законодательства [1].

Необходимость налогового планирования в решающей степени зависит от тяжести налогового бремени. Если налоги составляют более половины всех расходов хозяйствующего субъекта, то налоговое планирование принимает глобальный характер и становится важнейшим элементом всей управленческой работы на предприятии.

Если по результатам анализа расчетов по налогам и сборам организации за отчетный период, удельный вес налоговых отчислений исследуемой организации не превышает сумму общего дохода предприятия, следовательно, потребность в налоговом планировании минимальна, и в такой ситуации за состоянием налоговых платежей вполне может следить главный бухгалтер организации.

Самым эффективным инструментом налоговой оптимизации является грамотное применение максимального спектра льгот, предоставленных налоговым законодательством (возможность полного или частичного освобождения от уплаты налога либо иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика).

Таким образом, для проведения анализа и оптимизации расчетов по налогам и сборам исследуемого предприятия, в первую очередь необходимо разграничить бухгалтерский и налоговый учет, так организовав финансово-бухгалтерскую службу, чтобы она способствовала своевременному и четкому решению задач и бухгалтерского учета и налогообложения.

Оптимизации налоговых расчетов также может способствовать грамотное применение налоговых льгот и правильная организация сделок организации, а также использование технологии внутреннего контроля налоговых расчетов и создание на предприятии налогового календаря для слежения за сроками уплаты всех налоговых платежей.

При налоговом планировании и оптимизации также необходимо помнить и об отчетно-аналитической деятельности налогового персонала.

Подытоживая изложенное, следует отметить, что любая компания должна располагать информацией за несколько лет о том, какие приемы и способы налоговой оптимизации дали положительные результаты, по каким причинам они не достигнуты, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат.

Литература и примечания:

[1] Прохорова Н. А. Использование экономико-юридической информации при различных формах контроля // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2011. – № 15. – С. 157-164.

[2] Прохорова Н. А. Экспертное исследование учета и налогообложения издержек обращения в торговой организации // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2011. – № 18. – С. 98-102.

© А.Н. Долгова, Л.Г. Садыкова, 2014

***А.Н. Долгова,
Л.Г. Садыкова,
СФ БашГУ,
г. Стерлитамак***

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВМЕЩЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ

Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность использования различных режимов налогообложения. На практике возникают ситуации, когда организация осуществляет одновременно несколько видов деятельности, подпадающих под разные режимы налогообложения. Вместе с тем, в настоящее время некоторые вопросы, связанные с совмещением налоговых режимов, являются спорными: есть пробелы в законодательстве, сложились противоречащие друг другу мнения налоговиков, чиновников Минфина и решения арбитражных судов.

В основе совмещения налоговых режимов лежит раздельный учёт. Налогоплательщик должен вести раздельный учёт:

- показателей, формирующих объект налогообложения, налогооблагаемую базу;
- показателей, влияющих на налоговые вычеты.

Методика и особенности раздельного учёта зависят от того, совмещение каких режимов происходит. На практике чаще всего происходит совмещение УСН и ЕНВД, а также общего режима и ЕНВД.

Наиболее сложные вопросы, связанные с определением налоговой базы и исчислением налогов, возникают при совмещении налоговых режимов. Наиболее часто возникают вопросы о порядке организации учета расходов и, в частности, расходов на оплату труда.

Обязанность по ведению раздельного учета предусмотрена пунктом 7 статьи 346.26 НК РФ. Однако принципы организации такого учета, в том числе

порядок распределения расходов, НК РФ законодательно не регламентирован и может быть различен в зависимости от сферы деятельности и порядка ее осуществления.

В связи с чем, с данной проблемой налогоплательщики систематически сталкиваются. Рассмотрим разъяснения контролирующих органов, появившиеся в 2013 году в части организации учета при совмещении режимов:

1. О периоде, за который надо распределять расходы предпринимателю, применяющему ЕНВД и уплачивающему НДС/П по оптовой торговле (письмо Минфина России от 26.06.2013 № 03-11-11/24264).

В письме разъяснено, что период, за который производится распределение расходов по видам деятельности, облагаемым в соответствии с разными режимами налогообложения, действующим законодательством не установлен. В связи с этим налогоплательщики вправе самостоятельно определять такой период.

Ранее Минфин России в письме от 28.04.2010 № 03-11-11/121 при рассмотрении подобного вопроса в отношении порядка распределения расходов у организации, совмещающей УСН и ЕНВД, разъяснял, что процент выручки для распределения расходов «целесообразно определять нарастающим итогом с начала года».

В этом же письме было разъяснено, что доходы по видам предпринимательской деятельности определяются с применением кассового метода.

2. О порядке распределения дохода, полученного в виде премии (скидки, бонуса) от поставщика, при совмещении организацией систем налогообложения в виде ЕНВД и УСН (письмо Минфина России от 09.09.2013 № 03-11-06/2/36949).

Доход, полученный в виде премии (скидки, бонусов), предоставленный организацией-поставщиком за выполнение определенных условий договора поставки товаров, может быть признан частью дохода, полученного в связи с осуществлением деятельности в сфере розничной торговли.

Таким образом, включать в налоговую базу при исчислении УСН следует только часть полученного дохода.

3. О порядке распределения страховых взносов по работникам, занятым в различных видах предпринимательской деятельности (Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 05.03.2013 № 157).

ВАС РФ разъяснил, что если конкретные работники наряду с предпринимательской деятельностью, подлежащей обложению ЕНВД, заняты также и в предпринимательской деятельности, в отношении которой уплачиваются налоги в соответствии с иными режимами налогообложения, плательщик ЕНВД обязан вести раздельный учет сумм уплаченных страховых взносов и сумм пособий по временной нетрудоспособности.

Включать в расчет ЕНВД всю сумму страховых взносов и пособий по временной нетрудоспособности неправомерно.

При этом учитывая, что в ВАС РФ рассматривалось дело в отношении конкретного налогоплательщика – магазина, осуществляющего в соответствии с графиком работы в утренние часы оптовую торговлю, а в дневные и вечерние часы – розничную торговлю, было подтверждено, что в таких условиях надлежащим способом ведения раздельного учета операций по уплате сумм

страховых взносов и сумм пособий по временной нетрудоспособности является их разделение пропорционально рабочему времени работника, приходящемуся на соответствующие виды деятельности.

© А.Н. Долгова, Л.Г. Садыкова, 2014

*Д.В. Доронина,
Н.П. Советова,
ВоГУ,
г. Вологда*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОЛОГОДСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ОАО «СБЕРБАНКА РОССИИ»

ОАО «Сбербанк России» сегодня – это один из самых преуспевающих банков России, который предлагает клиентам весь спектр банковских услуг. На рынке банковских услуг ОАО «Сбербанк России» существует с 1841 года, и на сегодняшний день его клиентская база составляет более 70 % населения. Сбербанк развивается, стоит лишь взглянуть на 10 лет назад, еще тогда было актуально слово «сберегательные кассы», в наше время мы часто слышим – электронная очередь, терминалы, банкоматы, и все это благодаря технологическим переменам. Таким образом, несмотря на то, что Сбербанк – старейший и крупнейший банк России, он движется вперед, успешно идет «в ногу со временем», уверенно ориентируясь в стремительно меняющихся технологиях и предпочтениях клиентов.

Внешняя и внутренняя среда организации очень сложна и динамична. Руководитель предприятия должен внимательно наблюдать за изменениями на рынке или внутри организации, с целью скорректировать существующую или взять новую стратегию управления.

Объектом данного исследования является ОАО «Сбербанк России», а предметом исследования является механизм использования методов стратегического анализа. В качестве метода исследования был выбран метод SWOT-анализа.

Северный банк ОАО «Сбербанк России» является одним из структурных подразделений Сбербанка России, филиалы которого располагаются в каждой области Северо-Западного региона. В настоящее время Северный банк считается одним из крупнейших коммерческих банков на территории Вологодской области, он предоставляет широкий перечень услуг физическим и юридическим лицам. Подразделением Северного банка ОАО «Сбербанка России» в Вологодской области выступает Вологодское отделение № 8638. Филиальная сеть Вологодской области насчитывает 170 подразделений.

Вологодское отделение ОАО «Сбербанка России» № 8638 предоставляет все виды расчетно-кассового обслуживания, услуги собственной инкассации, комплекс банковских продуктов с использованием банковских карт, осуществляет кредитные операции, операции с ценными бумагами, операции с драгоценными металлами и монетами из драгоценных металлов, аренда

индивидуальных сейфов, осуществляет валютные операции и операции по вкладам.

Деятельность дополнительного офиса осуществляется на основе плановых заданий, устанавливаемых Вологодским отделением № 8638 Северного банка Сбербанка России.

Определение сильных и слабых сторон Вологодского подразделения Северного банка ОАО «Сбербанк России» отразим в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Определение сильных и слабых сторон Вологодского подразделения Северного банка ОАО «Сбербанк России»

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
Организация	- наличие большого количества офисов по городу, а также терминалы и банкоматы расположены в каждом торговом центре; - участие государства в деятельности банка, а так же отличная репутация способствуют доверию со стороны населения; - удобный график работы банка (наличие офисов, работающих в выходные дни);	-наличие постоянных сбоев в работе терминалов и банкоматов;
Кадры	- грамотный персонал, квалифицированные и опытные работники; - самообучаемая организация; - построение обратной связи работник-руководитель; - мотивация сотрудников, включающая не только выполнение плана, а также внедрение инноваций и командная работа; - карьерный рост;	- низкий уровень сервиса (постоянные очереди, поэтому сильная психологическая нагрузка на персонал); - текучесть кадров; - ненормированный рабочий график (большое количество переработок);
Контроль	- регулярный контроль расчетно-кассового обслуживания, работу с документами; - ежеквартальный контроль сотрудников с помощью тайного покупателя;	- привлечение организаций извне, для поиска тайного покупателя;

Инновации	– внедрение работы через интернет (сбербанк онлайн); – перевод клиентов в зоны самообслуживания (работа в терминалах); – внедрение дополнительных продуктов (автоплатеж – автоматическое пополнение средств на мобильном телефоне, а так же оплата штрафов ГИБДД, ЖКХ); – совершенствование работы мобильного банка; – наличие сотрудников, обучающих население работать с инновациями;	– медленное введение инноваций, по причине большой сети банка; – большое количество жалоб и нареканий, необходимы доработки;
Маркетинг (сбыт)	– наличие высокого ассортимента банковских продуктов; – работа по «зарплатному проекту» с большинством предприятий в городе; – сильная информационная поддержка; – программа лояльности «Спасибо от Сбербанка»;	– жалобы клиентов по работе с банкоматами, нехватка средств для снятия; – снижение лимита в сутки при снятии денежных средств; – длинные очереди; – программа лояльности не доработана, постоянное изменение партнеров в которых можно оплатить бонусами. Все сказанное выше только лишь «наносит удар» по имиджу банка.

Определение возможностей и угроз Вологодского подразделения Северного банка ОАО «Сбербанк России» отражено в таблице 1.2.

Таблица 1.2 –Определение возможностей и угроз Вологодского подразделения Северного банка ОАО «Сбербанк России»

Параметры оценки	Возможности	Угрозы
Факторы спроса	– расширение рынка потребительских кредитов;	– при высоком темпе роста кредитования соответственно растет риск; – потеря клиентов при

		условии оплаты квитанций только через терминалы и интернет;
Факторы конкуренции	– Сбербанк является одним из десяти крупнейших банков России; – закрытие коммерческих банков;	– развитие банков в регионе; – появление новых конкурентов;
Экономические факторы	– рост доходов населения (способствуют увеличению депозитов);	– вероятность возникновения экономического кризиса за рубежом;
Факторы сбыта	– большая сеть по всему региону; – привлечение новых клиентов;	– повышение конкурентами процентной ставки по депозитам;

SWOT-анализ является элементом стратегического анализа деятельности организации, применяемый для разработки ее стратегии на рынке.

Изучив сильные, слабые стороны организации, возможности и угрозы, определим дальнейшие направления развития деятельности ОАО «Сбербанка России» (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Воздействие на слабые стороны и угрозы банка с помощью возможностей и сильных сторон

Слабые стороны Угрозы	Сильные стороны Возможности для решения	Решение
1. Наличие постоянных сбоев в работе терминалов и банкоматов	– наличие консультантов, работающих в зонах самообслуживания – Сбербанк – самообучающаяся организация	Делегировать полномочия по технической помощи консультантам и лишь в случаях серьезной ошибки вызывать тех помощь.
2. Низкий уровень сервиса	– мотивация сотрудников и командная работа	Изменить мотивацию операторов, снизить требования
3. Не доработана программа лояльности	– совершенствование продуктов удаленного канала обслуживания (УКО) -программа лояльности	– доработать программу: при выбытии партнера или появлении нового, отправлять смс-оповещение клиенту
4. Потеря клиентов при	– привлечение новых клиентов	Охватить новый сегмент рынка, молодежь (18-35

условии оплаты квитанции только через УКО		лет)
5. Появление нового конкурента или укрепление позиций старых конкурентов	– один из крупнейших банков страны – квалифицированные кадры – опыт работы с большим количеством клиентов	Опыт, репутация, профессионализм, а так же инновации не позволят Сбербанку уступить лидирующее место конкуренту.

Используя анализ ОАО «Сбербанка России» можно сказать что, банк идет вперед, большие средства вкладывает в инновации, поэтому считаю главными стратегическими целями: обучение клиентов по работе с терминалами, банкоматами, а так же устранение ошибок в работе удаленных каналов обслуживания.

Литература и примечания:

- [1] Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Таганрог, 2010. С.122.
 [2] Интернет – ресурс www.sberbank.ru/vologda/ru/about/today/ – Северный банк Сбербанка России (Информация о Банке).
 [3] Тагирбеков К. Р. Основы банковской деятельности. М., 2003. С.720.

© Д.В. Доронина, Н.П. Советова, 2014

***Н.В.Елесина,
Е.В.Кузнецова,
АСФ УГНТУ,
г. Уфа***

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматриваются типы, признаки и виды организационных структур управления предприятием. Приведится пример организационной структуры управления относительно строительного предприятия.

Теория и практика менеджмента предполагают два типа структур управления: иерархическую и органическую, основные характеристики которых представлены в таблице 1.

Каждый из этих типов структуры управления включает в себя несколько видов структуры управления.

К иерархическому типу структур относятся:

1) Линейная организационная структура управления характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему

работниками.

2) Линейно-функциональная организационная структура управления предполагает «шахтный» принцип построения и специализации управленческого процесса по функциональным подсистемам предприятия (маркетинг, производство, финансы и т.д.). По каждой из них создается иерархия служб.

3) Дивизиональная организационная структура управления предполагает функционирование нескольких пространственно отделенных друг от друга самостоятельных подразделений (предприятий). Каждое из них имеет свою сферу деятельности (работает с определенными группами клиентов, географическими регионами или выпускает определенные продукты), самостоятельно решает текущие производственные и хозяйственные вопросы, при этом все подразделения объединены между собой и с общим центром производственными,

Таблица – 1 Характеристики иерархической и органической структур управления

Признак	Иерархический тип	Органический тип
Основа построения структуры	Четко определенная иерархия	Отсутствие иерархии
Тип руководства	Моноцентрический, постоянный	Полицентрический, смена руководства, исходя из ситуации
Преобладающий тип связей	Вертикальные	Горизонтальные
Формализация отношений	Четко определены обязанности и права	Изменяющаяся система норм и ценностей
Организация труда	Жесткое разделение функций	Временное закрепление функций за группами
Основание для получения желаемого результата	Рационализация в спроектированной структуре управления	Инициатива персонала и самоорганизации

К органическому типу структур относятся:

1) Проектная организационная структура управления формируется, если предприятие разрабатывает новый проект, и предполагает создание работающего на временной основе подразделения (проектной группы). В ее состав входят необходимые специалисты, в том числе и управленцы, которые по завершении проекта переходят в новую проектную группу или возвращаются на старое место работы.

2) Матричная организационная структура управления представляет собой синтез проектной и функциональной организационных структур, она формируется в расчете на какой-то проект. Руководитель проекта создает коллектив, обычно состоящий из представителей функциональных подразделений. При этом используется принцип двойного подчинения исполнителя: во-первых, непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и другую помощь руководителю проекта; во-вторых, руководителю проекта. При таком подходе руководитель проекта имеет в своем подчинении две группы сотрудников: постоянных членов

группы и работников функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. В малом бизнесе для управления чаще всего используются линейная и линейно-функциональная организационные структуры. В среднем бизнесе преобладает функциональная организационная структура управления.



Рисунок 1 – Организационная структура предприятия ОАО «СпецСтройСервис»

Наиболее распространенной организационной структурой управления в крупных предприятиях является дивизиональная организационная структура управления. Функциональная организационная структура управления предполагает деление предприятия на отдельные элементы, каждый из которых

имеет свои четко определенные задачи и обязанности. К преимуществам функциональной организационной структуры управления относятся: исключение дублирования управленческих функций и высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций. Рассмотрим функциональную организационную структуру управления на примере предприятия: ОАО «СпецСтройСервис» (Рисунок 1).

Недостатками функциональной организационной структуры управления являются:

- трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами;

- длительность процедур принятия решения;

Вывод: Организационная структура того или иного предприятия должна позволять:

- 1) эффективно взаимодействовать с внешней средой;

- 2) целесообразно распределять задачи среди сотрудников и направлять их усилия для достижения основных целей.

Выбор организационной структуры основывается на стратегии предприятия. Это означает, что структура фирмы должна быть такой, чтобы обеспечить реализацию ее стратегии. Так как с течением времени стратегии меняются, то могут понадобиться соответствующие изменения и в организационных структурах – и это важнейшая научная и практическая проблема. В настоящее время успешно функционирующие предприятия и фирмы регулярно оценивают степень адекватности своих организационных структур и изменяют их так, как этого требуют внешние условия

Литература и примечания:

[1] Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала. – М.: МП «Сувенир», 2009. – 488 с.

[1] Основы управления персоналом. Учебник / Под ред. Б.М. Генкина. – М.: Высш. шк., 2010. – 384 с.

[1] Пузыревский Л.С. Основы организационного проектирования. –Л.: Изд-во Ленингр. Университета, 2009.

©Н.В.Елесина, Е.В.Кузнецова, 2014

**Я.К. Закоян,
А.С. Ишмеева,
УЮИ МВД России,
г. Уфа**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последнее десятилетие существенно возросло влияние бухгалтерского учета на экономику развитых в экономическом отношении государств. От качества ведения бухгалтерского учета зависит экономическая безопасность не

только отдельно взятого предприятия или государства, но и всей мировой экономики в целом. Однако риски в бухгалтерском учете до сих пор досконально не изучены.

В современной экономике одним из основных источников информации для принятия экономически обоснованных решений является бухгалтерская отчетность, которая имеет высокий уровень достоверности, но при этом ей свойственно и некоторая степень неопределенности.

Возникновение бухгалтерского риска, как следствие некоторой неопределенности подвержено влиянию факторов финансово-хозяйственной среды предприятия, можно выделить внешние и внутренние факторы [1].

К факторам внешней среды относятся законодательство, политическая ситуация в стране и регионе, социально-экономическая ситуация в отрасли и регионе, отношения с инвесторами, кредиторами, покупателями, конкурентами, природно-экологические условия.

К факторам внутренней среды относятся уровень востребованности финансового и управленческого учета на предприятии, вид деятельности, миссия и цели предприятия, уровень организации бухгалтерского учета на предприятии.

Бухгалтерский риск необходимо рассматривать в качестве комплексного учетного объекта, что предопределяется самой экономической основой его структуры. Бухгалтерский риск неизбежно образуется в процедурах регистрации, оценки и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации. В целях обеспечения непрерывности деятельности предприятию необходимо регламентировать учетные процедуры, позволяющие идентифицировать риски и выявлять их последствия.

Процесс управления бухгалтерскими рисками в целях обеспечения экономической безопасности предприятия. Чем полнее будут выявлены риски. Тем точнее может быть оценена будущая ситуация, тем эффективнее впоследствии могут быть выбраны методы управления риском. Достижение экономической безопасности предприятия происходит за счет устранения внешних и внутренних угроз, обусловленных рисками.

Хозяйственные операции, связанные с последствиями таких рисков, принимаются к учету путем образования финансовых резервов. В соответствии с российскими нормативными документами предприятие может формировать оценочные и резервы предстоящих расходов.

Также одним из вариантов управления бухгалтерскими рисками является формирование системы внутреннего контроля бухгалтерских рисков, которая должна содержать следующие компоненты: контрольная среда (система бухгалтерского учета), бухгалтерских риск (выявление и оценка последствий риска), контрольные процедуры (меры или средства по снижению риска), информация и коммуникации, мониторинг эффективности системы контроля.

Для постановки эффективной системы внутреннего контроля и достижения высокого профессионального уровня бухгалтера требуются большие капитальные вложения и достаточно продолжительный период времени, что не всегда возможно. Исходя из этого, еще одним инструментом регулирования бухгалтерских рисков является использование аутсорсинговых услуг. Бухгалтерский аутсорсинг может использоваться предприятием как способ минимизации бухгалтерских рисков в части перераспределения ответственности

за возможные нарушения законодательства.

С организационной точки зрения разные виды учета могут вестись как одним подразделением предприятия, так и различными его подразделениями. В любом случае, чем больше технологическая и организационная раздробленность учета, тем более вероятно обострение внутренней конкуренции между учетными подразделениями и различные негативные явления, использующие «стыковые явления» в учете.

Наиболее часто бухгалтерский учет рассматривается как источник информации для проведения финансового анализа деятельности предприятия. При этом часто упускается из вида то, что бухгалтерский учет через принятую на предприятии учетную политику влияет на формирование показателей финансовой отчетности, т.е. на показатели деятельности предприятия.

Поэтому в рамках существующей методологии организации и ведения учета руководство предприятия может создать такую систему учета, которая позволит эффективно влиять на деятельность предприятия путем корректировки данных (выявление резервов, определение невозможности достижения заложенных параметров, оценка эффективности реализации принятого решения) на этапе планирования хозяйственных операций.

Таким образом, в современных экономических условиях одним из основных объектов управления на предприятии является бухгалтерский учет. В этой связи одной из важных задач руководства и бухгалтерской службы является выявление соответствующих угроз, идентификация соответствующих бухгалтерских рисков и принятие мер по их снижению.

Литература и примечание:

- [1] Габдуллин Т.Р. Безопасность личности в системе безопасности // Вестник Владимирского юридического института. 2012. № 3. С. 63-68.
- [2] Литвиненко А.Н., Ковтунова С.Ю. Типовое акционерное общество в условиях российской системы хозяйствования // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2011. № 50. С. 148-154.

© Я.К. Закоян, А.С. Ишмеева, 2014

Т.А. Игнашева,
ФГБОУ ВПО «МарГУ»,
г. Йошкар-Ола

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Эконометрические модели широко применяются в бизнесе, экономике, общественных науках, исследовании экономической активности и даже в исследовании политических процессов. Модели полезны для более полного понимания сущности происходящих процессов, их анализа. Модель, построенная и верифицированная на основе (уже имеющихся) наблюдаемых значений объясняющих переменных, может быть использована для прогноза значений

зависимой переменной в будущем или для других наборов значений объясняющих переменных.

Можно выделить три основных класса эконометрических моделей.

Модели временных рядов

К этому классу относятся модели:

– *тренда*:

$$y(t) = T(t) + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где $T(t)$ – временной тренд заданного параметрического вида,

ε_t – случайная (стохастическая) компонента;

– *сезонности*:

$$y(t) = S(t) + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где $S(t)$ – периодическая (сезонная) компонента,

ε_t – случайная (стохастическая) компонента;

– *тренда и сезонности*:

$$y(t) = T(t) + S(t) + \varepsilon_t \text{ (аддитивная форма)}, \quad (3)$$

$$y(t) = T(t) * S(t) + \varepsilon_t \text{ (мультипликативная форма)}, \quad (4)$$

где $T(t)$ – временной тренд заданного параметрического вида,

$S(t)$ – периодическая (сезонная) компонента,

ε_t – случайная (стохастическая) компонента.

К моделям временных рядов относится множество более сложных моделей, таких, как модели адаптивного прогноза, модели авторегрессии и скользящего среднего (ARIMA). Их общей чертой является то, что они объясняют поведение временного ряда, исходя только из его предыдущих значений. Такие модели могут применяться, например, для изучения и прогнозирования объема продаж авиабилетов, спроса на мороженое, краткосрочного прогноза процентных ставок и т. п.

Регрессионные модели с одним уравнением

В таких моделях зависимая (объясняемая) переменная y представляется в виде функции

$$f(x, \beta) = f(x_1, \dots, x_k, \beta_1, \dots, \beta_p), \quad (5)$$

где $x_1, \dots, x_k$ – независимые (объясняющие) переменные,

$\beta_1, \dots, \beta_p$ – параметры.

В зависимости от вида функции $f(x, \beta)$ модели делятся на линейные и нелинейные. Например, можно исследовать спрос на мороженое как функцию от времени, температуры воздуха, среднего уровня доходов или зависимость зарплаты от возраста, пола, уровня образования, стажа работы и т. п.

Область применения таких моделей, даже линейных, значительно шире, чем моделей временных рядов. Проблемам теории оценивания, верификации, отбора значимых параметров и другим посвящен огромный объем литературы. Эта тема является стержневой в эконометрике.

Системы одновременных уравнений

Эти модели описываются системами уравнений. Системы могут состоять из тождеств и регрессионных уравнений, каждое из которых может, кроме объясняющих переменных, включать в себя также объясняемые переменные из других уравнений системы. Таким образом, мы имеем здесь набор объясняемых

переменных, связанных через уравнения системы. Примером может служить модель спроса и предложения. Системы одновременных уравнений требуют относительно более сложный математический аппарат. Они могут использоваться для построения макроэкономических моделей.

Большое внимание в эконометрике уделяется проблеме данных – специальным методам работы при наличии данных с пропусками, влиянию агрегирования данных на эконометрические измерения.

При моделировании социально-экономических процессов используются три типа данных: пространственные данные, временные ряды, панельные данные. Примером пространственных данных является набор сведений (объем производства, количество работников, доход и др.) по разным фирмам в один и тот же момент времени (пространственный срез). Другим примером могут являться данные по курсам покупки/продажи наличной валюты в определенный день по обменным пунктам в г.Москве. Примерами временных данных могут быть ежеквартальные данные по инфляции, средней заработной плате, национальному доходу, денежной эмиссии за последние годы или, например, ежедневный курс доллара США, цены фьючерсных контрактов на поставку доллара США за два последних года. Отличительной чертой временных данных является то, что они естественным образом упорядочены по времени, кроме того, наблюдения в близкие моменты времени часто бывают зависимыми. Примером панельных данных могут являться данные бухгалтерского баланса по совокупности строительных предприятий Республики Марий Эл за последние 4 года. Таким образом, панельные данные – это данные одновременно в пространстве и во времени.

В качестве этапов эконометрического исследования можно указать: постановку проблемы, получение данных, анализ их качества, спецификацию модели, оценку параметров, интерпретацию результатов. Эконометрическая модель, как правило, основана на теоретическом предположении о круге взаимосвязанных переменных и характере связи между ними. При всем стремлении к «наилучшему» описанию связей приоритет отдается качественному анализу.

© Т.А. Игнашева, 2014

*Е.К. Изжеевская,
Е.Н. Соловьева,
С.А. Морозова,
СГАУ им. С.В. Королева),
г. Самара*

АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ДОЛЛАРА

Покупательная способность государственной валюты является одним из главных показателей результатов хозяйственной политики государства, а так же показателем экономико-финансовой ситуации в стране. Покупательная способность отражает реальное товарное наполнение номинальной денежной

суммы. Она так же показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определенную сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен.

Существует показатель, обратный покупательной способности валюты – индекс цен. Исходя из данной зависимости, покупательную способность, по аналогии с вышеупомянутым индексом, имеется возможность измерить при помощи «корзинного подхода». Этот метод широко применим в настоящее время в экономических исследованиях [1].

При использовании метода «корзинного подхода» берется определенная корзина товаров и услуг, после чего производится сравнение текущей стоимости этой корзины со стоимостью на начальный момент времени. При условии, если стоимость корзины растет, что происходит ввиду роста цен, то в можно сделать вывод, что покупательная способность денег падает. Падение покупательной способности означает, что для приобретения того же набора товаров и услуг требуется большее количество денег. Данная зависимость прямо пропорциональная, т.е., если стоимость корзины уменьшается, то покупательная способность денег растет, поскольку теперь для приобретения той же корзины требуется меньше денег.

Можно сделать вывод, что для внутренней валюты показатель покупательной способности это величина, обратно пропорциональная индексу цен или инфляции. Данный факт означает, что если цены не повышаются, т.е. инфляция нулевая, то покупательная способность денег остается прежней. Очевидно, что при росте цен (вследствие инфляции) покупательная способность денег будет уменьшаться.

Аналогично можно ввести показатель покупательной способности иностранной валюты. Для определенности под покупательной способностью иностранной валюты стоит рассматривать покупательную способность доллара США в России настоящего периода.

Можно сказать, что в ситуации, когда для покупки определенной корзины товаров требуется все больше долларов, покупательная способность доллара уменьшается. Если, наоборот, для приобретения той же корзины товаров требуется меньше долларов (валюты), то покупательная способность доллара (валюты) повышается.

Методика расчетов индекса покупательной способности доллара имеет некоторые принципиальные моменты:

1. Постоянная оценка стоимости выбранной для рассмотрения корзины и прироста ее стоимости.
2. Выбор корзины товаров и услуг.
3. Расчет прироста курса доллара.
4. Оценка стоимости корзины на начальный момент времени.

Выполнение вышеперечисленных пунктов позволит оценить покупательную способность доллара для различных групп товаров, а так же в разных деловых кругах, регионах и странах.

Тенденция понижения покупательной способности доллара имеет долговременный характер. Однако она не может стать ниже, чем уровень страны-держателя этой твердой валюты – США. В перспективных оценках различие в темпах роста цен и обменного курса имеет немаловажное практическое значение.

Анализ за последние 14 лет показал, как меняется кумулятивный показатель инфляции доллара США[2], что отражено в таблице 1.

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что на данный момент существует тенденция к снижению инфляции относительно доллара США.

Таблица 1 –Анализ изменения кумулятивного показателя инфляции в период с 2000 по 2014 годы

Годы	Сумма для сравнения, \$	Будущая стоимость, \$	Кумулятивный показатель инфляции, %
2000	100	103,36	3,4
2001		102,79	2,8
2002		101,64	1,6
2003		102,28	2,3
2004		102,66	2,7
2005		103,39	3,4
2006		103,23	3,2
2007		102,85	2,8
2008		103,84	3,8
2009		99,64	-0,4
2010		101,64	1,6
2011		103,16	3,2
2012		102,07	2,1
2013		101,46	1,5
2014		101,92	1,9

Однакратно в рассматриваемом периоде отрицательная инфляция выявлена в период экономического кризиса 2008 года в России. Суммарная инфляция с 2000 года составила 37,9%.

Нельзя с уверенностью утверждать, что из данной динамики следует непривлекательность России для иностранных инвестиций. Желание вести равноправное бизнес-партнерство с Россией имеет место быть как в деловых кругах, так и у рядовых граждан. Нестабильность в поведении по отношению к России в западных деловых кругах вызывают скорее политические, чем экономические мотивы. К таким политическим мотивам можно отнести как нестабильность политической ситуации, так и несовершенство и недостаточная развитость законодательства, коррупцию и мошенничество чиновничества. В настоящее время Россия нуждается в помощи в экономическом развитии. Оптимальным вариантом такой помощи может стать интеграция в цивилизованный бизнес, где царят цивилизованные правила игры.

Литература и примечание:

[1] Покупательная способность доллара в переходной экономике России–
[Электронный ресурс] – Режим доступа. –
URL:http://krotov.info/lib_sec/13_m/mir/onychev.htm(дата обращения 23.11.2014).

[2] USInflationCalculator– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.usinflationcalculator.com/> (дата обращения 23.11.2014).

© Е.К. Изжеурова, Е.Н. Соловьева, С.А. Морозова, 2014

*А.С. Ишмеева,
УЮИ МВД России,
г. Уфа*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

В условиях глобализации трансформация экономической системы России сопровождается все более изрядным усилением роли экономической безопасности хозяйствующего субъекта как надежной, капитальной основы экономически эффективного государства.

Данные бухгалтерского учета используются для принятия управленческих решений, так как для руководства ХС необходима достоверная, своевременная и качественная информация об имущественном, финансовом положении предприятия, его внутренних резервах, а также о перспективах развития. В условиях рыночной экономики руководитель принимает решения и несет ответственность за свои решения, которые могут привести или к процветанию или к банкротству. Именно благодаря системе бухгалтерского учета формируются данные о финансовой устойчивости, о рентабельности, о платежеспособности ХС.

В процессе изучения категории «экономическая безопасность хозяйствующего субъекта», чаще всего отечественные авторы приходят к тому, что она может быть обеспечена при комплексном использовании всего набора средств защиты, во всех структурных элементах производственной системы и на всех этапах ее деятельности [2].

Кроме того, необходимо отметить, что экономическая безопасность хозяйствующего субъекта, его независимость и недопущения по нахождению в зоне критического риска могут быть обеспечены только при условии определенности важнейших стратегических направлений обеспечения безопасности бизнеса, наличии четкого алгоритма действий своевременного обнаружения и ликвидации возможных угроз, уменьшение последствий финансовых рисков в результате эффективного использования системы внутреннего контроля.

Можно выделить следующие меры контроля для поддержания безопасного функционирования организации:

- усиление контроля за сохранностью документов и доступа к ним во внутренних регламентах организации, печатей, доверенностей, внимательное ознакомление ответственных лиц с подписываемыми договорами;
- контроль за перемещением имущества в регистрирующем органе, а также наличие письменного заявления об отказе совершения каких-либо действий с

личным счетом собственника без его личной подписи;

– з а щ и т а внутренней бухгалтерской финансовой отчетности организации, информации, являющейся коммерческой тайной, а также постоянное представление оперативных отчетов службы экономической безопасности организации перед руководством организации;

– постоянный контроль и анализ кредиторской задолженности, с целью защиты себя от возможной скупки всех долгов и давления на управление компании;

– постоянный анализ конкурентной среды, пополнение информации об акционерах компании и контроль состояния собственных лицевых счетов;

– оценка преданности работников и борьба с коррупцией на местах.

Эффективность работы хозяйствующих субъектов во многом зависит от постоянного контроля, так как он призван выявлять недостатки и нарушения, а так же предупреждать от них и способствовать своевременному их устранению.

В настоящее время российским предприятиям и организациям необходимо находить новые подходы к ведению бизнеса, более эффективно использовать резервы для повышения своей финансовой стабильности и конкурентоспособности [3].

Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта – это состояние защищенности его экономических интересов от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее реализацию миссии, цели создания, устойчивость развития и максимизацию получаемой прибыли.

В процессе рассмотрения категории «экономическая безопасность», чаще всего многие авторы сходятся во мнении, что экономическая безопасность хозяйствующего субъекта может быть обеспечена только при комплексном использовании всех средств защиты, во всех структурных элементах производственной системы и на всех этапах ее деятельности [1].

Одним из важнейших элементов управления является внутренний контроль. Его основная задача состоит в том, чтобы выявить «слабые места» с целью своевременного их устранения и не допущения в дальнейшем. Внутреннему контролю подвергаются вся производственная деятельность и структурные подразделения хозяйствующего субъекта, а так же внутренний контроль охватывает финансово-экономическую деятельность.

Внутренний контроль является одной из основных форм управления и представляет собой систему постоянного наблюдения и проверки работы хозяйствующего субъекта в целях оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений, своевременное информирование руководства для принятия решений по устранению и снижению рисков его деятельности, а так же управлению ими.

Цель внутреннего контроля это осуществление упорядоченной и эффективной работы организации, обеспечение соблюдения политики руководства, полноты и точности бухгалтерских документов. Система внутреннего контроля на предприятии распространяется на все управленческие решения, начиная с планирования деятельности и заканчивая составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности [2].

Достижение экономической безопасности хозяйствующего субъекта происходит за счет устранения внешних и внутренних угроз, обусловленных

рисками, а также грамотного и эффективного управления.

Модель внутреннего контроля это не создание системы контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, а система, которая помогала бы их своевременно выявлять и устранять, способствуя повышению эффективности работы. Основной принцип организации внутреннего контроля заключается в том, что необходимо контролировать то, как построен и работает сам процесс и какие качественные изменения в нем происходят. Повышение эффективности процесса внутреннего контроля состоит в повышении качества внутреннего контроля.

При построении системы внутреннего контроля необходимо использовать наиболее эффективные подходы с учетом масштабов организации и стремиться к тому, чтобы с разумными затратами (на штатных работников, консультантов, аутсорсинг и используемые программы) проводить необходимый, но достаточный объем контроля.

Таким образом, система внутреннего контроля позволяет выявить проблемы и скорректировать соответственно деятельность организации до того, как проблемы перерастут в кризис и отрицательно повлияют на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта, обеспечивать последовательную и эффективную работу организации.

Формирование полной и достоверной информации в целях ее управления, способствует обеспечению экономической безопасности на уровне хозяйствующего субъекта.

Литература и примечание:

[1] Ковтунова С.Ю. Механизм взаимодействия хозяйствующего субъекта с органами внутренних дел в системе противодействия теневым экономическим явлениям: дисс. на канд. экон. наук / Санкт-Петербургский университет МВД РФ. Санкт-Петербург, 2011

[2] Габдуллин Т.Р. Безопасность личности в системе безопасности // Вестник Владимирского юридического института. 2012. № 3. С. 63-68.

[3] Губайдуллина И.Н. Методы интегрированного управления процессом воспроизводства // Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. № 8. С. 92-93.

© А.С. Ишимеева, 2014

***А.И. Казарманова,
А.Н. Бирюков,
СФ БашГУ,
г. Стерлитамак***

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА»

На сегодняшний день существует большое количество определений конкурентоспособности региона, которое продолжает увеличиваться. Причем, отсутствует единый подход к трактовке данного понятия. Выявленные в

источниках информации трактовки понятия «конкурентоспособность региона» обобщены в таблице 1.

Таблица 1–Сравнительный анализ понятия «конкурентоспособность региона»

Автор(ы)	Трактовка понятия «конкурентоспособность региона»
Селезнев А.З.	Конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими, экологическими и другими факторами положение региона и его отдельных подсистем, отраслей, товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.[1]
Белякова Г.Я.	Конкурентоспособность региона – это способность реализовать основную целевую задачу его функционирования – устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения».
Перский Ю.К., Калужнова Н.Я.	Конкурентоспособность региона – способность регионов достигать успеха в экономическом соперничестве с другими регионами.[2]
Васильева З.А.	Под конкурентоспособностью региона понимается его роль и место в глобальном экономическом пространстве, способность обеспечить высокий уровень населения и возможность реализовать имеющийся в регионе потенциал (производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.) [3]
Чуб Б.А.	Под конкурентоспособностью региона следует понимать его роль и место в экономическом пространстве России, способность обеспечить высокий уровень жизни населения и возможность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал (финансовый, производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.) [4]
Портер М.	Конкурентоспособность региона – продуктивность (производительность) использования региональных продуктов, и в первую очередь, рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая реализуется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике. [5]
Видяпин В.И., Степанов М.В.	Под конкурентоспособностью региона понимается, прежде всего, наличие и реализация конкурентного потенциала данного региона. [6]
Ермишина А.В.	Конкурентоспособность региона определяется как наличием тех или иных конкурентоспособных отраслей

	или сегментов отрасли, так и способностью региональных властей создавать условия региональным предприятиям для достижения и удержания конкурентного преимущества в определённых областях. [7]
Данилов И.П.	Конкурентоспособность региона – это способность обеспечить высокий уровень жизни населения и дохода собственникам капитала, а также эффективно использовать имеющийся в регионе экономический потенциал при производстве товаров и услуг. [8]
Воротников А.	Конкурентоспособность региона – это роль и место региона среди других регионов России в отношении способности: обеспечить высокий уровень благосостояния населения и реализовать имеющийся экономический потенциал (в его производственной, финансовой, трудовой, инвестиционной, инновационной, ресурсно-сырьевой и иных составляющих) [9]

В результате сравнительного анализа трактовки понятия «конкурентоспособность региона» можно отметить, что чаще всего авторы выделяют следующие критерии, лежащие в основе рассматриваемой категории:

- устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения;
- способность регионов достигать высоких результатов в экономическом соперничестве с другими регионами;
- способность реализовать имеющийся экономический потенциал региона;
- достижения более высокого уровня валового регионального продукта на душу населения;
- создание условий региональным предприятиям для достижения и удержания конкурентного преимущества в определённых областях деятельности;
- повышение инвестиционной привлекательности региона.

Приведённые критерии свидетельствуют о разноаспектности авторских определений рассматриваемой категории. Отсутствие единого подхода к формированию определения этой сложной категории затрудняет понимание её объективной сущности.

Обобщив рассмотренные критерии конкурентоспособности региона можно отметить, что под этой категорией понимается способность превосходить в экономическом потенциале, в умении адаптироваться к меняющимся условиям и обеспечивать равновесие, в уровне экономических и социальных достижений по сравнению с регионами-конкурентами.

Литература и примечания:

[1] Селезнёв, А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З.Селезнёв. – М. : Юристъ, 1999. С.135;

- [2] Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю.К. Перского, Н.Я. Калужновой. – М. : ТЕИС, 2003. С.148;
- [3] Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №2. С. 25;
- [4] Чуб, Б.А. Управление инвестиционными процессами в регионе / Б.А. Чуб. – М. : Буквица, 1999. С. 130;
- [5] Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 2004. С.440;
- [6] Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. С.387;
- [7] Ермишина А.В. Конкурентоспособность региона / А.В. Ермишина. – <http://www.ecsocman.edu.ru>;
- [8] Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П. Данилов. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007.С.248;
- [9] Воротников А. Конкурентоспособность регионов // Всероссийский экономический журнал. – 2001. – № 7. – С. 95.

© А.И.Кагарманова, А.Н. бирюков, 2014

*Т.Н. Казанцева,
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА,
г. Киров*

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В современной многоукладной аграрной экономике важное место должна занять сельскохозяйственная потребительская кооперация.

Российский опыт, как и мировой, подтверждает, что кооперация – составная часть рыночных отношений. Она обслуживает тех производителей или потребителей, у которых есть потребность и возможность выхода на рынок, но которым затруднительно это делать без взаимодействия с другими носителями тех же потребностей.

В 90-е годы прошлого века стали активно обсуждаться вопросы возрождения крестьянской кооперации. Программа развития сельскохозяйственной кооперации была принята Министерством сельского хозяйства ещё в 1997 году. Основными целями этой программы на период до 2000 года были определены: обеспечение устойчивого развития кооперативного сектора как части многоукладной аграрной экономики, повышение его роли в стабилизации агропромышленного производства, защита экономических интересов сельскохозяйственных товаро-производителей.

За период действия программы намеченные меры осуществлены лишь частично, в том числе в части финансовой поддержки кооперативного движения на селе.

Новая волна интереса к вопросам государственной поддержки малых форм хозяйствования и кооперативного движения возникла в связи с началом

действия в 2006 году приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Рассмотрим особенности развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Приволжском федеральном округе (ПФО) в разрезе регионов

Таблица 1 – Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов в ПФО по данным государственной регистрации на 01.10.2014г., ед. [3].

Регион ПФО	Кредитные потребительские кооперативы	С.-х. потребительские животноводческие кооперативы	С.-х. потребительские обслуживающие кооперативы	С.-х. потребительские перерабатывающие кооперативы	С.-х. потребительские сбытовые кооперативы	С.-х. потребительские снабженческие кооперативы	Всего кооперативов	Доля продукции, произведенной в КФХ и ЛПХ в 2013г., %
Республика Башкортостан	72	3	42	10	7	23	157	67,7
Республика Марий Эл	14	24	4	4	15	2	63	51,5
Республика Мордовия	7	1	16	17	2	173	216	41,7
Республика Татарстан	61	1	73	18	34	85	272	55,2
Удмуртская Республика	24	1	15	8	3	24	75	44,2
Чувашская Республика	53	1	66	21	36	5	182	64,2
Пермский край	21	8	28	13	6	5	81	51,7
Кировская область	51	2	74	15	15	34	191	33,9
Нижегородская область	38	0	39	13	14	35	139	48,1
Оренбургская область	21	4	82	10	9	99	225	67,7
Пензенская область	5	157	327	409	76	94	1068	48,4
Самарская область	28	0	43	5	4	12	92	60,9
Саратовская область	17	5	48	20	5	88	183	69,4
Ульяновская область	15	2	8	11	12	26	74	54,9
Всего ПФО	427	209	865	574	238	705	3018	57,6

. По данным Росстата (таблица 1) наибольшее число зарегистрированных

кооперативов наблюдается в Пензенской области. Однако зарегистрированный – не означает реально работающий. Нужна информация о численности членов, об объемах работ и услуг, оказываемых действующими кооперативами. Такие данные в официальной статистике есть только для снабженческо-сбытовых и кредитных кооперативов.

В 2013 году членами снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов в ПФО были 9828 субъектов хозяйствования, кредитных – 51097 [3].

Прямой зависимости между числом кооперативов и долей сельскохозяйственной продукции, производимой малыми формами хозяйствования, не наблюдается (таблица 1).

Как показывает практика, развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов имеет место в тех регионах страны, где органы власти оказывают финансово-экономическую и организационную поддержку.

Нормативно-правовая база и программы развития кооперации, меры поддержки различаются по регионам Приволжского округа. Проведенный анализ показал, что в большинстве регионов либо срок программ поддержки кооперации истек (они были приняты вместе с началом реализации ПНП «Развитие АПК») либо они не приняты совсем. Исключение – Республика Башкортостан, Удмуртская республика, Пермский край, Ульяновская область. В Республике Марий Эл есть подпрограмма «Поддержка малых форм хозяйствования», которая предполагает поддержку в т.ч. сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Основной формой поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов является субсидирование части затрат по обслуживанию краткосрочных и инвестиционных кредитов. В большинстве регионов также осуществляется предоставление поручительств сельскохозяйственным потребительским кооперативам при кредитовании и лизинговых операциях. В Ульяновской области, например, осуществлялись такие виды поддержки как предоставление субсидий кооперативам на укрепление их материально-технической базы и выплата субсидий на молоко членам сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2].

В ряде регионов кооперативы производят первичную переработку мяса и молока, осуществляют их поставку на рынки и в торговые компании. Это СХПК «Наши продукты», СХПК «Саната» Нижегородской области [1]. Шесть кооперативов Ульяновской области выпускают практически весь спектр молочной продукции под единым брендом «Симбирская деревенька».

Ещё одной проблемой является дефицит информации об положительном опыте деятельности кооперативов. Восполняют этот недостаток и разъясняют участникам кооператива возникающие вопросы информационно-консультационные центры. Примеры действующих консультационных центров: ГУ «Центр сельскохозяйственного консультирования Республики Башкортостан», Агентство по развитию сельских территорий Ульяновской области.

Таким образом, опыт успешной работы в сфере сельскохозяйственной потребительской кооперации есть. Недостаточная эффективность работы сельскохозяйственных потребительских кооперативов связана как с низким

уровнем государственной поддержки, так и с отсутствием заинтересованности в создании кооперативов самими сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Литература и примечания:

[1] Информация о работе малых форм хозяйствования за 2013 [Электронный ресурс]: http://www.mcx-nnov.ru/mal_form_hoz/(дата обращения 03.12.2014)

[2] Салова М.С. О становлении системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ульяновской области [Электронный ресурс]: <http://www.colaxm.ru/article/>(дата обращения 03.12.2014)

[3] Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения 03.12.2014)

© Т.Н. Казанцева, 2014

***З.А. Каламова,
С.Ю. Ковтунова,
УЮИ МВД России,
г. Уфа***

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

Деньги являются одной из ключевых категорий современной рыночной экономики. Во-первых, деньги – это элемент, который связывает в единое целое деятельность обособленных субъектов хозяйственной деятельности. Во-вторых, это инструмент, облегчающий осуществление кредитных и торговых сделок, а еще деньги – это мощный инструмент воздействия на реальный сектор экономики. Многообразные аспекты хозяйственной жизни отражаются в деньгах, а изменения в их количестве становятся важнейшим критерием принятия экономических решений. Потребность в экономической безопасности – является базовой, основополагающей потребностью, как жизни отдельного человека, так и государства в целом [2].

Известно, что история денег исчисляется тысячелетиями. Развитие денежных отношений проявляется в становлении новых способов реализации деньгами своих функций, в изменении их форм. Роль денежного обращения никогда не была пассивной, его эволюция оказывала и оказывает влияние на движение товаров, а через него и на товарное производство, экономику и экономическую безопасность государств. Итогом совершенствования экономической и финансовой системы являются растущие требования к функционированию денежной системы.

На экономическую безопасность нашей страны напрямую влияют экономические преобразования, которые требуют прозрачности движения денежных потоков, в связи с чем возникает вопрос об обороте наличных средств

неконтролируемых государством, т.е. о теневом обороте. В современных условиях возникает необходимость государственного вмешательства в решение ряда вопросов касающихся теневой экономики, в т.ч. и в сфере денежного обращения. По разным оценкам, доля теневой экономики составляет от 25% до 50% внутреннего валового продукта страны, в то время как в мировой практике «допустимой» величиной считается уровень в 5-10% [1].

Такая статистика говорит о необходимости принятия эффективных мер противодействия деструктивным, т.е. теневым явлениям. Движение наличных денег является процессом скрытым, поскольку отсутствует оформление и фиксация операций, что в свою очередь поддерживает теневую экономику.

В результате активного использования предпринимательским сектором наличных денег появляется большой объем наличной денежной массы, используемой при платежах, расчетах и финансировании теневых экономических схем. Проблемой является отсутствие на сегодняшний день эффективных методов контроля движения наличных денег.

В ходе развития экономических отношений происходит дематериализация, т.е. постепенное увеличение безналичного эквивалента. Данный процесс имеет ряд преимуществ: снижение издержек обращения, повышение скорости и эффективности проведения расчетов, повышение уровня государственного контроля движения денежных потоков и в определенной степени увеличение издержек при проведении операций в теневом секторе, но также может способствовать развитию новых форм преступности (мошенничество с пластиковыми картами, кибер-преступность, кража со счетов).

Рост использования наличных денежных средств отвлекает значительные банковские ресурсы от финансирования реального сектора. Для уменьшения наличной денежной массы и противодействия теневому обороту, правомерно использовать систему электронных платежей, что непременно повлияет на экономическую безопасность нашей страны в целом. Именно поэтому в нашей стране необходимо с ориентацией на зарубежный опыт совершенствовать нормативно-правовую базу, регулиующую безналичное денежное обращение, а также формировать единую государственную платежную систему, которая была бы доступна и удобна для населения.

Влияние современных форм денег на экономическую безопасность России обосновано внедрением системы безналичных расчетов, которая приводит к уменьшению оборота наличной денежной массы и к увеличению сбора налогов, инвестиционной активности, уменьшению криминальных проявлений из-за уменьшения наличного денежного оборота, обеспечению целостности и стабильности системы национальных финансов и экономики, устойчивости экономического развития государства и его экономической безопасности. Необходимо создание налаженной функционирующей единой российской национальной платежной системы как гаранта экономической безопасности страны, которую необходимо направить на:

- развитие внутреннего и внешнего потенциала финансового и экономического рынка страны;
- контроль и учет денежных потоков;
- уменьшение оттока денежных средств за рубеж;

- защиту национальных интересов;
- социально направленное развитие экономики России.

Экономическая безопасность российского рынка показывает, что наличная и безналичная форма расчетов являются неотъемлемым звеном финансового рынка и их успешная деятельность, а также построение и развитие единой национальной платежной системы России позволит значительно укрепить экономическую безопасность страны в целом.

Литература и примечания:

[1] Анищенко Е.В. «Денежное обращение и его влияние на теневую экономику в Российской Федерации», автореферат, Москва, –2008 г.

[2] Ишмеева А.С. Организационно-экономический механизм управления развитием бюджетного сектора социальной сферы региона. Монография, Уфа, 2011.

© З.А. Каламова, С.Ю. Ковтунова, 2014

***А.Г. Клименко,
И.О. Трубина,
ГУ-УНПК,
Г. Орел***

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ОТБОР ПЕРСОНАЛА

Начало XX века характеризовалось стремительным ростом промышленного производства для большинства развитых стран, что было обусловлено с одной стороны очередной научно-технической революцией и широким внедрением новшеств в производственные процессы, а с другой изменением существующих принципов организации производства. Следует отметить, что именно возрастающее значение последнего фактора позволило успешно внедрять новые технологии в производственную практику. Основной предпосылкой модификации принципов организации производства послужило изменение отношения со стороны руководства к персоналу предприятий, т. е. к людям, которые непосредственно осуществляют производственный процесс.

Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что сам человек является главной движущей силой экономического и культурного развития человечества. В свою очередь, в экономике сложилось устойчивое понимание того, что персонал представляет собой один из основных ресурсов любой организации и соответственно требует к себе пристального внимания. Именно понимание того, что для достижения целей экономической деятельности необходимы люди, которые в состоянии решать практические задачи, обусловило появление и развитие психологического отбора персонала.

Пик своего развития в России профессиональный психологический отбор достиг в 70-80-х гг. прошлого века. Затем интерес к нему, как и в целом к инженерной психологии, стал угасать. Скорее всего, это было обусловлено стагнацией в экономическом развитии страны, отмечаемой в конце 1980-х гг.

Однако в начале XXI в. отмечается рост интереса к психологии, в том числе к психологическим основам отбора персонала предприятия. В настоящее время психология труда вновь становится одним из наиболее популярных направлений психологической науки, а профессиональный психологический отбор – одним из наиболее популярных направлений психологии труда.

Возникновение профессионального психологического отбора в значительной степени обусловлено наличием двух групп факторов. Первая группа связана со стремлением получить максимальную прибыль при наименьших затратах; вторая – с существованием определенных различий между людьми, которые в значительной степени определяют вероятность успешной профессиональной деятельности в конкретной сфере человеческого труда.

Профессиональный психологический отбор (ППО) – это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение качественного отбора персонала организации на основе оценки соответствия уровня развития необходимых психофизиологических (индивидуальных) качеств и свойств личности требованиям профессиональной деятельности [1].

Методы психологического отбора используются в основном на крупных предприятиях для найма на руководящие должности. К наиболее эффективным методам такого отбора можно отнести стресс-интервью и психологическое тестирование.

В настоящее время ряд компаний прибегает к использованию стресс-интервью. Целью, которого является поставить респондента в трудную ситуацию фрустрации и тем самым «снять психологические защиты», увидеть «подлинную» природу человека. К сожалению, на Российском рынке подобные техники используются (в отличие от западного подхода) «с перегибами» и носят, иногда, явно оскорбительный характер. После подобного интервью у многих соискателей резко меняется мнение о компании и даже если они проходят стресс-интервью с положительным ответом, у работника может остаться негативный осадок, который будет сказываться в работе. Конечно, определенная степень провокации допустима и может быть очень полезной при проведении интервью, но главное – это сохранение уважения к человеку. Следует помнить, что любое собеседование это всегда стресс, а если его усиливать еще больше своими действиями, то эффект может оказаться прямо противоположным ожиданиям.

Кроме интервью, дополнительным источником полезной информации о человеке могут стать социальные сети и интернет, это помогает лучше узнать не только профессиональные качества будущего сотрудника, но и лучше понять его интересы, увлечения, внутренний мир, особенно, если человек будет занимать ответственную должность. В кадровом отборе соискателей имеется ряд проверенных методик психологической диагностики, которые помогают лучше понять человека, его мотивацию и жизненные приоритеты. Для большинства работодателей для оценки профессиональной пригодности кандидата достаточно его резюме и рекомендаций с предыдущего места работы, но иногда в отдел персонала поступает запрос на психологическое тестирование, экспертную оценку профессиональной пригодности кандидата.

Среди наиболее часто использующихся методик выделяют три:

1. Тест М. Люшера: сама процедура тестирования состоит в упорядочивании цветов испытуемым по степени их субъективной приятности.

Тестирование проводится при естественном освещении, однако недопустимо воздействие на таблицу цветов прямого солнечного света. Инструкция предусматривает просьбу отвлечься от ассоциаций, связанных с модой, традициями, общепринятыми вкусами и постараться выбирать цвета только исходя из своего личного отношения. Метод позволяет выделить поведенческие навыки, потребности, актуальные источники стрессов, отрицаемые в себе черты.

2. Методика Кеттелла. Метод применим для многогранного и углубленного изучения личности человека, темперамента, характера, эмоциональных, волевых, моральных, коммуникативных и др. черт. Является одним из наиболее распространенных анкетных методов оценки индивидуально-психологических особенностей личности.

3. Соционический тест. Само понятие «соционика» предполагает широкое использование концепции типов личности и взаимоотношений между ними, сформированной на основе предложенной Юнгом типологии личностей. По мнению сторонников соционики, её прикладное значение заключается «в правильной оценке человеком собственного потенциала и нахождении адекватных путей самореализации, профессионального выбора, а также в объективном восприятии возможностей и способностей окружающих, чтобы строить более гармоничные взаимоотношения с ними.

Тест Люшера – наименее затратный по времени. Время его проведения вместе с обработкой результатов – не более получаса. Тестирование по Кеттеллу состоит более чем из 180 вопросов, поэтому время тестирования и анализа результатов – 2–2,5 часа. Что касается соционики, то она в принципе не является наукой, и деление на типы, как считают многие психологи, весьма условно. Однако на некоторых предприятиях используют эту методику для распределения работников по их рабочим местам относительно друг друга.

Проблема деятельности психолога в организации в сфере профессионального отбора персонала на работу является особо актуальной в наши дни. Решение о принятии на работу, согласно оценкам специалистов, акция не только существенная, но и имеющая далеко идущие последствия. В ее эффективности заинтересованы как общество в целом, отдельные предприятия, так и конкретные индивиды.

Отбор кадров – это процесс изучения психологических и профессиональных качеств работника с целью установления его пригодности для выполнения обязанностей на определенном рабочем месте или должности и выбора из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей характеру деятельности, интересам организации и его самого.

Зарубежные эксперты отмечают, что в условиях ограниченного финансирования проблема отбора кандидатов становится чрезвычайно важной, ошибки должны сводиться к минимуму. Для решения этой задачи традиционные методы отбора оказываются малоэффективными. Потребность в совершенствовании процедуры отбора может быть удовлетворена более эффективными методами, одним из которых является метод психофизиологической диагностики с использованием полиграфа, или, как его иначе называют, детектор лжи.

По данным Американской ассоциации полиграфологов, более 60%

крупных департаментов полиции США используют опросы с помощью полиграфа в процессе проверки при отборе кандидатов на работу. В этой стране уже с 1950-х годов полиграф применялся как техническое средство для отбора кадров. Есть виды деятельности, где проверка кандидата на службу при помощи полиграфа обязательна: правоохранительные органы, предприятия, производящие наркотические средства, алмазная и золотодобывающая промышленность, полиция, ФБР и т.п [2].

Обследование с использованием полиграфа проводится на разных этапах карьеры служащего (при приеме на работу, в процессе периодических кадровых проверок, связанных с перемещением по работе, при проведении служебных расследований, при подозрении на связь с криминальными структурами и так далее) и в каждом случае имеет свою специфику.

В России полиграф используют при отборе персонала, в основном, в органы власти или банковские структуры, так как это необходимое мероприятие. При приеме в крупные и средние компании полиграф практически не используется, потому что является наиболее затратным способом оценки кандидатов, выдвигая при этом значительные квалификационные требования к специалистам, занимающимся процедурами отбора персонала. Тем не менее следует отметить тот факт, что различные методики психологического отбора персонала в современном менеджменте занимают все более прочные позиции как с точки зрения развития системы управления, так и с позиций формирования адекватной современным условиям кадровой политики организаций и предприятий.

Литература и примечания:

[1] Профессиональный психологический отбор персонала: Учебник для вузов. Маклаков Анатолий 2008, Питер, 900 стр.

[1] <http://hr-portal.ru/article/stress-intervyu>

© А.Г. Клименко, И.О. Трубина, 2014

***Е.О. Князева,
И.В. Скоблякова,***

*ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»,
г. Орел*

РОТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ, ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Как известно, для эффективного развития компании важно иметь сплоченный коллектив грамотных специалистов. Такой инструмент, как ротация кадров предоставляет возможность вырастить опытных работников непосредственно внутри организации.

В теории управления персоналом под ротацией понимается система переводов и перемещений сотрудников внутри подразделения или компании на новые рабочие места на регулярной, правомерной и организованной основе.

Смысл ротации заключается в том, что:

1) разнообразие приносит сотруднику удовлетворение новой занимаемой должностью, новыми выполняемыми функциями, новыми поставленными задачами, достижением новых целей и результатов, то есть развитием собственной карьеры. Следовательно, сотрудник не ищет «новизны» в другой компании (хуже – у конкурентов);

2) воспитывается чувство общности между сотрудниками всей компании, усиливается их готовность к компромиссу, сотрудничеству, работе в команде [6].

Существует несколько классификаций этого инструмента.

1. По траектории передвижения ротация бывает:

– кольцевой, т.е. перевод с должности на должность в определенный временной период, но в конце сотрудник возвращается на исходную позицию;

– безвозвратной, т.е. перевод на другую должность без возвращения к первоначальной;

– рокировкой – обмен должностями между двумя работниками в пределах одного горизонтального уровня.

2. Частота или скорость перемещения персонала бывает:

– годовой;

– ежемесячной;

– ежедневной;

– ежечасной.

3. По уровню специализации ротация кадров проводится:

– по смежной специальности;

– по совершенно другой специальности;

– по аналогичной, но с иным характером работы;

– по такой же специальности, но с незначительными изменениями характера работы [1].

Инициатором проведения ротации может выступать администрация организации, служба по управлению персоналом, сам работник.

Однако следует помнить, что сотрудник, переведенный на новую должность, быстро усваивает новые должностные обязанности и значительно медленнее – новые для себя социальные роли или новые аспекты уже привычных поведенческих ролей. Поэтому сотрудник может успешно справляться с профессиональными (функциональными) задачами, но испытывать дополнительные трудности и даже попадать в конфликтные ситуации вследствие не подтверждения своих ролевых ожиданий [2].

Любая ротация персонала в компании имеет ряд позитивных черт – она:

– способствует обновлению коллектива подразделения;

– повышает готовность к принятию каких-либо изменений и нововведений;

– предлагает сотрудникам новые цели, задачи и планируемые результаты;

– позволяет обновить кадровый состав, не увеличивая количество штатных единиц;

– способствует повышению взаимозаменяемости сотрудников, что актуально в связи с отпусками, болезнями, повышением объема заданий на любом из участков;

– улучшает коммуникацию работников организации, возникает здоровая

конкуренция;

- снижает затраты на обучение сотрудников, отпадает необходимость в дорогостоящих тренингах для освоения нужными профессиональными навыками;
- снижает затраты на поиск специалистов на рынке труда;
- снижает текучесть кадров [6].

В этом мероприятии имеются свои сложности, которые можно минимизировать, если о них знать заранее. Иногда из-за затянувшейся или длительной адаптации работника к новой должности снижается производительность труда. Могут возникнуть затраты на процесс обучения перемещенных людей. Ротация кадров при неправильной организованности персонала вызывает конфликты между работниками: иногда люди отказываются переходить с «хороших» должностей на, по их мнению, «плохие». Перестановка в таких случаях должна осуществляться правильно, а трудные и легкие должности должны распределяться тоже равномерно. При этом обязательно следует проводить разъяснительную работу среди сотрудников, объясняя, что представляет собой ротация кадров, указывать ее цели, преимущества для каждого работника и т.д. [7].

Процесс планирования и развития карьеры для менеджера по персоналу состоит в определении профессиональных интересов сотрудников и целевом планировании их профессионального обучения и продвижения в компании. Развитие карьеры предполагает совместные усилия сотрудника, его руководителя и специалистов подразделения человеческих ресурсов, которые оказывают положительное влияние на развитие компании за счет оптимизации использования потенциала персонала, усиления его мотивации, придания целевого характера профессиональному обучению.

Менеджеру по персоналу (руководителю подразделения) необходимо отслеживать все проявления способностей сотрудников, которые приводят к конкретным результатам, то есть наблюдать за индивидуальным развитием каждого сотрудника компании [5].

Особое внимание должно уделяться подготовке резерва руководителей и молодых сотрудников с лидерским потенциалом. В зависимости от того, насколько эффективно работает система подготовки резерва, включающая раннее выявление, определение и развитие потенциала, продвижение по служебной лестнице, во многом зависит успех всей компании, поэтому управление подготовкой кадрового резерва является одним из приоритетов высшего руководства [3].

Из всех категорий сотрудников больше всего нуждается в управляемой ротации руководящий состав организаций. Производить обновление руководства всегда трудно. Особенно это касается России, где так велика роль личных связей в бизнесе. Кроме того, если ротация рядовых сотрудников и менеджеров низшего и среднего звена может производиться по инициативе руководителей высшего уровня, то для ротации топ-менеджмента нужно введение тщательно регламентированной процедуры, которую нельзя было бы изменить в силу личных симпатий. Это необходимо, т. к. на высших уровнях управления кадровый «застой» является особенно опасным [2].

Компания должна постоянно осуществлять целенаправленную работу по развитию и подготовке этой группы к занятию новых должностей. Другое

название этой группы – «резерв на выдвижение». При подготовке сотрудника в руководящий резерв основное внимание уделяется его профессиональной компетенции. Успешность работы руководителя зависит не только от качества выполнения должностных функций, но и от стиля ролевого поведения при выполнении этих обязанностей, психологической готовности к деятельности.

Как правило, внешняя ротация также положительно влияет на мотивацию сотрудников, на развитие их карьеры.

Основания и порядок перевода работника на другую работу урегулированы Трудовым кодексом РФ. Однако на практике заметно наличие пробелов в данной процедуре. Несовершенство процедуры приводит к снижению уровня гарантий для работников по сравнению с установленными законодательством, трудовым спорам и прочим негативным моментам [4].

Следуя законодательному определению, выделим юридически значимые признаки института перевода:

- допустимость постоянного или временного изменения трудовой функции работника;
- допустимость изменения местности, в которой выполняется работа;
- неизменность работодателя;
- осуществление, как правило, при наличии письменного согласия работника.

Можно выделить несколько наиболее популярных причин необходимости и целесообразности перемещения персонала внутри организации:

1. Оптимизация расходов и объединение деятельности подразделений (имеются в виду коммерческие организации).
2. Повышение эффективности работы сотрудников (невозможно без согласия сотрудников, которые хотели бы сменить функционал или сферу деятельности).
3. Расширение сферы деятельности компании, а также передача опыта, знаний, навыков деятельности в компании новым сотрудникам (наставничество, внутренняя школа).
4. Повышение универсальности сотрудников (развитие карьеры «по горизонтали»).
5. Индивидуальное планирование и развитие карьеры сотрудников [5].

Однако ротация будет успешной лишь при определенных условиях. К ним относятся:

1. Согласие сотрудника. В соответствии со ст. ст. 60 и 72.1 ТК РФ работодатель не вправе требовать от работника выполнения работы, не обусловленной трудовым договором, кроме случаев, предусмотренных Кодексом и иными федеральными законами, а также переводить работника на другую работу (постоянную или временную) без его письменного согласия, за исключением случаев, предусмотренных ч. 2 и 3 ст. 72.2 Кодекса.
2. Учет мнения непосредственных руководителей сотрудников, которые переводятся на другую работу.
3. Мотивация к деятельности (желание развивать свои способности на новом месте).
4. Аттестация работников.
5. Внутренние стажировки.

6. Правильное с юридической точки зрения оформление перевода сотрудников [5].

Вопросы о переводах работника на практике всегда актуальны, поскольку они связаны как с интересами работодателя, так и с правами работника.

Систему ротации кадров можно считать залогом успешной организации. Это – самый действенный метод развития персонала, каждый член которого может раскрыться с совершенно неожиданной стороны, что окажет положительный эффект и для него, и для всей организации в целом.

Литература и примечания:

- [1] Артюх В. И. Ротация кадров [Электронный ресурс], URL: <http://fb.ru/>
- [2] Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта. –М.: Центр, 1999г–248с.
- [3] Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учеб. по спец. «Менеджмент организации», «Упр. персоналом» /Гос. ун-т упр. –М.: ИНФРА-М, 2002. –303 с.
- [4] Котлова А.С., Попова О.А. Адаптация персонала на предприятии в современных условиях / А.С. Котлова, О.А. Попова // Экономика и менеджмент инновационных технологий – 2014. –№6(33). – С. 11-17.
- [5] Орловский Ю. П., Нуртдинова А. Ф., Чиканова Л. А. Настольная книга кадровика: юридические аспекты / Отв. ред. проф. Ю. П. Орловский. М.: Инфра-М, 2012. 368 с.
- [6] Папонова Н.Е. Ротация персонала понятия и основные правила / Н.Е. Папонова // Кадры предприятия – 2003. –№10. – С. 35-41.
- [7] Ставцева А. И., Яковлев М. В. Прием и перевод на другую работу. М.: Юрид. литература, 1967. 160 с.

© Е.О. Князева, И.В. Скоблякова, 2014

С.Ю. Ковтунова,
УЮИ МВД России,
г. Уфа,

АУТСОРСИНГ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Каким бы родом деятельности не занималось предприятие обеспечение экономической безопасности – это залог стабильного развития фирмы, фундамент её дальнейшего процветания. Выделяя стратегический блок из всего многообразия инструментов обеспечения экономической безопасности, нельзя не отметить необходимость создания комплексной системы экономической безопасности предприятия.

Однако не каждый хозяйствующий субъект способен качественно организовать работу системы обеспечения экономической безопасности и процесс взаимодействия с правоохранительными органами самостоятельно. Поэтому всё большую популярность приобретают фирмы-посредники, которые

специализируются на аутсорсинге, т.е. предоставлении услуг, связанных с дистанционным управлением различными средствами защиты компании, когда сторонняя организация берет на себя выполнение определенных задач или полностью ведет бизнес-процессы, которые не являются профильными для компании, но, тем не менее, необходимы для полноценного функционирования бизнеса [1].

При этом, следует понимать, что аутсорсинг безопасности целесообразно осуществлять лишь в области наиболее сложных и профильных задач, требующих высокой квалификации и большого опыта персонала, а следовательно и значительных затрат для организации при попытке решить их самостоятельно.

Приволжский федеральный округ занимает второе место по количеству хозяйствующих субъектов, предоставляющих услуги экономической безопасности, если в качестве классификационного признака использовать территорию функционирования. Количество подобного рода хозяйствующих субъектов составляет 36 единиц, что составляет 20,93% общероссийского показателя [2].

Исследования данного рынка услуг в Республике Башкортостан показывают, что многие хозяйствующие субъекты пока ещё не совсем доверяют область в системе своей безопасности внешним контрагентам, предпочитая самостоятельно регулировать возможные проблемные ситуации. Одним из преимущественных направлений деятельности агентств, предоставляющих услуги экономической безопасности, является выполнение функций службы экономической безопасности предприятия на условиях аутсорсинга и предоставление консалтинговых услуг в области обеспечения комплексной безопасности бизнеса.

В каждой фирме время от времени повышенного внимания требует обеспечение информационной и экономической безопасности, чёткий контроль расходования средств организации, тщательный подбор и проверка персонала фирмы, мониторинг конкурентов и т.п., что на практике зачастую решается посредством взаимодействия с правоохранительными органами.

Основными преимуществами схемы решения задач по обеспечению экономической безопасности на основе применения аутсорсинга являются:

1. Экономическая целесообразность, а именно обеспечение экономии средств и сокращение издержек.
2. Повышение качества получаемой услуги в условиях наличия многочисленных рисков и угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта.
3. Возможность контроля качества предоставляемых услуг, поскольку фирмы, специализирующиеся на оказании услуг в области безопасности, как правило, являются членами тех или иных профессиональных (корпоративных, ветеранских) общественных объединений, ассоциаций, союзов и пр. Некачественное оказание услуги и конфликты с клиентами – это удар не только по деловому имиджу самой фирмы, но и косвенный ущерб для репутации данного профессионального сообщества.

За последние годы создан ряд предпосылок развития взаимодействия структур в сфере предпринимательства [3]. Усиливается обратная связь бизнеса и власти в рамках системы консультаций на уровне предпринимательских

организаций и посреднических структур, действующих в данной области [4]. Функционирует совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ, созданы различные экспертные советы при отраслевых министерствах и ведомствах. Так, в Республике Башкортостан действуют Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и торговле, Республиканский совет по поддержке предпринимательства при Правительстве Республики Башкортостан, являющийся координационным органом, содействующим развитию и поддержке предпринимательства, Координационный Совет при МВД по Республике Башкортостан по взаимодействию с частными охранными организациями и частными детективами (куда нередко обращаются хозяйствующие субъекты, руководствуясь экономией расходов) и т.п.

4. Квалифицированная специализация, т.е. дополнительная организационно-техническая оптимизация бизнес-процессов.

Однако, при возможных внутренних и внешних угрозах безопасности бизнеса, при аутсорсинге появляются и дополнительные риски. Многие хозяйствующие субъекты, принимая их во внимание, опасаются допускать внешние компании во внутреннюю безопасность.

Российские компании в большинстве своем пока в большей степени опасаются передавать в чужие руки технологии обеспечения безопасности бизнеса, часть деловой и конфиденциальной информации и т.п. Велика вероятность раскрытия информации, как контрагентам, так и правоохранительным органам (что может не устраивать хозяйствующий субъект при нахождении его в теневом секторе). К тому же у большинства руководителей существует стереотип о простоте контроля при условии, что процессы управления системой безопасности и ее эффективностью идут внутри компании. Помимо упрощения процесса, мы уже говорили о рисках, которые в большей степени в случае неэффективности оказываемых услуг понесет предприятие.

Мировой опыт показывает, что компании редко имеют возможность обеспечения каждого этапа технологического процесса в организации безопасности. За рубежом уже давно существует производственная специализация: компании специализируются на определенном бизнес-процессе. За счет специализации на одном процессе обеспечивается высокое качество и относительно низкие цены. Повышение уровня качества также достигается путем строгого следования стандартам и сертификации процессов безопасности.

Таким образом, аутсорсинг снижает издержки обслуживания бизнес-процесса по управлению безопасностью. Кроме того, благодаря аутсорсингу безопасности сотрудники службы безопасности и другие специалисты компании имеют возможность сконцентрироваться на главной работе, тем самым, повышая производительность своего труда. Поэтому главным для хозяйствующего субъекта при соотношении ответственности и рисков является определение той области, которую он готов доверить хоть и специалисту на рынке услуг обеспечения безопасности, но все же, сторонней организации.

Литература и примечания:

- [1] Борисов А. Большой экономический словарь / М.: Книжный мир, 2010.
- [2] Грачев А.В., Литвиненко А.Н. Анализ частного сектора услуг

экономической безопасности хозяйствующих субъектов // Психология. Экономика. Право. – 2014, № 3.

[3] Маликов Р.И., Сабирова Р.Р. Формирование механизмов эффективного взаимодействия властных и предпринимательских структур в регионе // Проблемы экономики, 2011. – №1.

[4] Хватаева М.А., Цирин А.М. Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы // Журнал российского права, 2008. – №10.

© С.Ю. Ковтунова, 2014

**О.В. Корлякова,
Н.А. Истомина,**
УГЭУ,
г.Екатеринбург

В ПЛЕНУ У БАРРЕЛЯ И ДОЛЛАРА

С начала 2014 года одним из ключевых моментов в сфере российских финансов было ослабление курса национальной валюты, при этом в 3-4 кварталах рубль изо дня в день пробивал исторические минимумы.

Причин девальвации рубля несколько. Во-первых, это политическая ситуация – проблемы с Украиной и, как следствие, санкции Европы, США и других стран. Вторая – это снижение цен на нефть. Цена черного золота так же, как и курс рубля, в этом году пробивает исторические минимумы, опускаясь ниже практически всех пессимистических прогнозов. Но очевиден и третий фактор (впрочем, тоже связанный с ценами на нефть) – девальвация умышленно и осознанно осуществляется государством [2]. Как ни парадоксально, правительство заинтересовано в девальвации.

В соответствии с «Основными направлениями бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов», прогнозируется снижение доходов федерального бюджета с 19,3% ВВП в 2013 году до 18,2% в 2014 году и до 17,4% ВВП к 2016 году и еще ниже в дальнейшем в соответствии с предварительным прогнозом социально-экономического развития (рисунок 1). В основном это обусловлено снижением доли нефтегазовых доходов в общем объеме доходов бюджета.

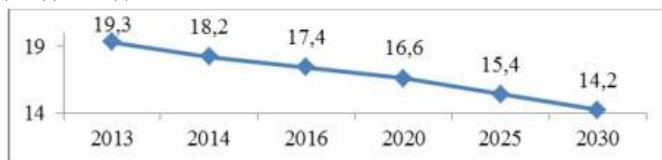


Рисунок 1 – Динамика изменения доходов федерального бюджета, 2013-2030 гг., % к ВВП

Бюджет 2014 года на 44% формируется за счет нефтегазовых доходов –

пошлин на нефть, газ и нефтепродукты, поэтому очевидно, что при снижении цены нефти доходы бюджета сокращаются. Аналитиками приводятся разные данные о суммах, на которые снижаются доходы бюджета при среднегодовом падении цены на нефть на 10 долл.: от 600 млрд. долл. до 1500 млрд. долл.[5].

Однако есть и другая сторона формирования зависимости между ценой нефти и доходами бюджета. Нынешнее падение доходов от экспорта нефти компенсируются ослаблением курса рубля. В бюджете на 2014 год заложен курс национальной валюты на уровне 35,5 рублей за доллар. В ноябре рубль максимально падал до 49,32 рублей за доллар впервые в истории. По оценкам Минфина, удорожание доллара на один рубль дает 180 млрд. рублей дополнительных доходов бюджета. Дешевый рубль обеспечивает дополнительные доходы бюджета из-за увеличения номинальных нефтегазовых доходов и некоторых импортных пошлин. Но есть вторичный эффект: например, снижение налоговых отчислений у компаний, чья выручка зависит от конъюнктуры на валютном рынке. Будет недополучение нефтяных доходов, связанное с экономическим ухудшением.

За последнее полугодие цена нефти снизилась на 30 долларов –со 110 до 80. При этом каждый доллар падения обходится бюджету в 70-80 млрд. рублей [2], а значит, бюджет потерял около 2 трлн. рублей. Учитывая, что общий запланированный объем доходов федерального бюджета на текущий год составляет 14,238 трлн. рублей, то в результате данного падения бюджет не досчитался 14% доходов.

Однако за этот же период рубль по отношению к доллару проиграл еще больше – американская валюта подорожала на 48% с 31 до 46 рублей. Проведем несложные расчеты. Если бы падение цены на сырье произошло при прежнем курсе валют, то баррель нефти при цене в 80\$ стоил бы 2480 рублей, но при расчете по нынешнему курсу за эти же 80\$ в страну приходит 3680 рублей. При этом себестоимость добычи нефти и прибыль экспортеров в среднем составляет 30% [4] от цены нефти, соответственно 70% поступает в бюджет. При среднемесячном объеме экспорта нефти в 2014г. в размере 135 млн. баррелей [1] подобное падение курса приносит дополнительный доход бюджету 113 млрд. рублей в месяц.

Итак, можно говорить, что низкий курс российской валюты мог бы быть выгоден экспортёрам сырья и добавил бы доходов российскому бюджету. Но проблема в том, что Россия в основном экспортирует только нефть, а импортирует всё остальное. Такое положение вещей могло бы способствовать росту отечественного производства, однако для развития российского бизнеса нужны инвестиции и дешёвые кредиты – которых нет из-за слабости российской экономики, высокой инфляции и санкций, ограничивших возможность привлекать деньги из-за границы [6].

Если санкции будут ослабляться, если сдуется пузырь на валютном рынке, то укрепление может быть, причем быстрым – даже на 6-9% в день [3]. Один из сценариев Банка России даже прогнозирует относительно устойчивый экономический рост страны, но при условии снижения геополитической напряженности и постепенной отмены международных санкций против России. Однако российские власти вряд ли дадут поводы для этого. Сейчас в правительстве существует две основные позиции: одна от финансово-

экономического блока, выступающего за улучшение инвестиционного климата, за поддержку частной инициативы, за открытость экономики. Другая же позиция фактически основана на том, что геополитические интересы России превыше всего. По всей видимости, вторая точка зрения все больше становится основной в политике правительства в течение последних нескольких месяцев. В этих условиях поддерживать открытость экономики и стимулировать рост через частные инвестиции становится очень сложно. Санкции, эскалация отношений между Россией и Западом не усиливают частную инициативу и не улучшают инвестиционный климат. В этой ситуации экономика будет оставаться второстепенной по отношению к политике и к геополитике, будет страдать. Экономика может оказаться в ситуации затяжной стагнации и даже рецессии, но это будет объясняться правительством необходимостью выполнения определенных политических и геополитических задач, которые приоритетны [3]. Очевидно, что санкции ослаблены будут не скоро – Россия крепко заняла свои внешнеполитические позиции.

В итоге в текущем году Россия вряд ли столкнется с бюджетными проблемами из-за падения цен на нефть, так как среднегодовой уровень все же окажется выше цифры, заложенной в текущем бюджете за счет высоких цен в начале года. Но при сохранении цен на нефть на текущем уровне, а, тем более, при их дальнейшем падении, уже в 2015 году ситуация может измениться. В таком случае возникает вероятность дефицита бюджета, и тогда правительство будет вынуждено решать, как покрывать этот дефицит. С одной стороны, можно «откупорить» резервный фонд, но тогда это приведет к трате резервов, которые будет нечем пополнять из-за отсутствия сверхприбыли от нефтегазовых поступлений. С другой стороны, возможно секвестирование бюджетных расходов, но это еще больше затормозит развитие экономики, поскольку уменьшение трат со стороны правительства будет оказывать негативное давление на экономический рост. Либо правительство может решить сохранить расходы за счет увеличения госдолга. Теоретически это можно сделать, но пока у правительства такого желания нет. Действительно ли страна находится на пороге нового кризиса, и есть ли у нас внутренние ресурсы для его преодоления – предстоит узнать в самое ближайшее время.

Литература и примечания:

- [1] Гармата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garmata.org/>
- [2] МГИМО Университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mgimo.ru/>
- [3] Радио Свобода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.svoboda.org/>
- [4] РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/>
- [5] Эхо Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://echo.msk.ru/>
- [6] Apparat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://apparat.cc/>

© О.В.Корлякова, Н.А.Истомина, 2014

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕВЕРНОГО КРЫМА

Актуальность. В современных условиях нестабильности экономических процессов в стране, под воздействием значительного числа факторов внешней сферы и мобильности рыночной конъюнктуры, деятельность ряда промышленных предприятий Северного Крыма не обеспечивает получение прибыли, необходимой для перспективного их развития. Поэтому успех работы предприятия зависит от точного и своевременного определения источников и факторов риска предприятия, от точности оценки будущих рисков и разработки и осуществления превентивных мероприятий по предупреждению нежелательных последствий.

Постановка проблемы. Проблемам управления экономическими рисками на промышленных предприятиях в рыночной экономике посвящены труды таких ученых как: О.В.Баскакова, Л. Ф. Сейко, Л.Н. Тэпман, А. С. Шапкин, и другие, но, несмотря на это, управление экономическими рисками на промышленных предприятиях России изучено недостаточно. Наличие этих проблем, обусловлено тем, что разработки отечественных ученых базируются преимущественно на устаревших подходах, которым пытаются предать статусу рыночных.

Целью статьи является управление экономическими рисками на промышленных предприятиях Северного Крыма

Проблема управления рисками является одной из ключевых в деятельности промышленных предприятий. Во-первых, это связано с тем, что степень принимаемого риска оказывает определяющее воздействие на формирование уровня доходности финансовых операций любого предприятия.

Исследования показали, что понятие «риск» является сложным явлением, характеристиками которого являются неопределенность и возможность наступления отрицательного результата. Но несмотря на это, вероятность наступления того или иного последствия возможно предвидеть, с небольшой погрешностью, в зависимости от природы события.

Количество видов риска, с которыми сталкиваются промышленные предприятия и их менеджеры достаточно многообразно, но в сложившейся ситуации понятие экономических рисков для предприятий Северного Крыма особо актуально. По мнению ряда современного ученого, такого как А. С. Шапкин, «экономический риск – это возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении» [1].

При управлении экономическим риском, всегда нужно учитывать состояние внутренней и внешней среды, и осуществлять поиск наилучшего решения из максимально возможного набора решений. Однако трудности, с которыми столкнулись промышленные предприятия Северного Крыма связана с неизвестностью ситуации, в которой они могут столкнуться при принятии того

или иного решения.

Сегодня промышленные предприятия Северного Крыма столкнулись с довольно не легкой задачей, после присоединения РФ Крымского полуострова. Во-первых, это сырье, которое они получали с Украины, во-вторых – это проблемы с водоснабжением, в третьих – санкции со стороны Запада.

Поскольку риски связанные с экономической деятельностью объективно неизбежны, то первое условие управления ими – умение предусмотреть их и снизить до максимально возможного уровня. Для этого необходимо – знать общие и конкретные причины определенного вида риска, определить обстоятельства, при которых он возникает, оценить вероятность его появления, сопоставить выгоду и риск.

Управление экономическим риском состоит из ряда этапов: выявление риска, оценка риска, выбор приемов управления риском, реализация выбранных приемов, оценка результатов. В существующей ситуации, одним из необходимых и верных путей управления рисками на промышленных предприятиях Северного Крыма будет создание рабочей группы, предназначенной для построения модели организации управления рисками и разработки нормативных документов в области управления ими. На предприятии должны быть разработаны следующие нормативные документы в области управления рисками [2]:

- Политика предприятия в области управления рисками.
- Стандарт предприятия по управлению рисками, который должен включать единую терминологию при оценке и управлении рисками, методики качественной и количественной оценки рисков в соответствии с картой рисков.
- Порядок установления лимитов средств и ответственности по выявленным рискам и проведения контроля показателей риска.
- Регламенты взаимодействия подразделений при управлении рисками.

Состав рабочей группы должен включать ключевых специалистов различных подразделений по основным бизнес-процессам, имеющих опыт и авторитет в компании, и специалистов отдела управления рисками.

Таким образом, грамотно построенная система управления рисками на промышленных предприятиях Северного Крыма позволит предприятиям выявлять угрозы в реализации стратегии и бизнес-процессах и информировать о них акционеров. В конечном счете, это позволит оптимизировать риски рынков капиталов в целом, что окажет значительное позитивное влияние на экономику страны через повышение инвестиционной привлекательности Республики Крым.

Литература и примечания:

- [1] Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. / А.С. Шапкин. – Дашков и Ко, 2003. – 554 с.
- [2] Харитонов Д. А. Направления построения эффективного риск-менеджмента промышленного предприятия / Д.А. Харитонов. –Ярославский педагогический вестник – 2013 – № 3 – Том I

© В.В. Коротицкая, Р.Р. Тимиргалиева, 2014

ВЛИЯНИЕ КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В деятельности предприятия особое место занимает экономическая безопасность, так как, не следя за ней, оно ставит себя под угрозу существования. Для эффективного контроля над ситуацией в организации существуют различные показатели, составляются разные отчетные документы.

Экономическая безопасность организации – система, которая обеспечивает конкурентные преимущества организации за счет эффективного использования ресурсов (трудовых, инвестиционных, материальных, финансовых) на базе изучения всесторонней информации, создаваемой в комплексной учетно-информационной системе [2]. Комплексная учетно-информационная система организации включает в себя систему бухгалтерского финансового и налогового учета, систему внутреннего контроля и аудита [1].

Одной из форм контроля будет являться учет разнообразных хозяйственных операций, одной из которых будет являться учет системы расчетов на предприятии, который состоит организации и учета движения наличных денежных средств организации, а также из организации и учета безналичных расчетов. Денежные средства представляют собой средства организации в отечественной и иностранной валютах, находящихся в кассе организации, на расчетных, валютных и других счет в банках на территории страны и за рубежом, в легко реализуемых ценных бумагах, а также в платежных и денежных документах.

Все организации, должны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков, а для осуществления расчетов наличными денежными средствами каждое предприятие обязано иметь кассу, которая представляет собой специально оборудованное и изолированное помещение. Получение наличных денежных средств из банка в кассу осуществляется посредством заполнения организацией чеков и расходуются на указанные в них цели. Прием, выдачу наличных денежных средств, порядок оформления кассовых документов регламентирует Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации, утвержденное ЦБ РФ от 12 октября 2011 г. № 373-П (далее – Положение).

Осуществление безналичных расчетов происходит посредством открытия расчетных и специальных счетов банками организациям. Расчетный счет – это счет юридического лица в учреждении банка, предназначенный для хранения денежных средств и проведения безналичных расчетов с другими юридическими и физическими лицами. Расчетные счета, открытые в банке, являются для кредитных организаций лицевыми счетами, имеющими свои индивидуальные номера. Движение денежных средств по расчетному счету контролируется посредством предоставления банком выписок из лицевых счетов, которые содержат: дату произведения операции; сумма операции и остаток денежных

средств по расчетному счету. Особенностью банковских выписок является то, что пополнение денежными средствами расчетных счетов клиентов (организаций) отражается в выписках по кредиту, а списание денежных сумм – по дебету. Происходит это вследствие того, что лицевые счета банков являются пассивными, так как содержат информацию о задолженности кредитной организации перед предприятием.

Помимо расчетных счетов организациям в банках могут открываются текущие счета. Текущий счет – это вид счета, которые служат для хранения денежных средств и осуществления текущих расчетов средствами, которые могут быть легко сняты со счета. Чаще всего текущие счета открываются некоммерческими организациями, фондам, учреждениям, состоящим на федеральном, республиканском или местном бюджете. Организация –владелец текущего счета может распоряжаться средствами в строгом соответствии со сметой, утвержденной вышестоящей организацией.

В настоящее время безналичный денежный оборот плавно вытесняет расчеты в наличной форме в денежных системах разных государств. Организация денежных расчетов с применением безналичных расчетов удобнее платежей наличными денежными средствами, так как повышается экономия на издержках обращения. Большому использованию расчетов безналичными средствами содействует обширная сеть банков, а так же интерес государства в их выработывании, с целью рассмотрения и контроля макроэкономических процессов. Учет расчетов на предприятии важен, так как с его помощью оно может следить за перемещением денежных средств как внутри, так вне его самого. Каждая организация четко следит за данными операциями и делает на них большой акцент.

Литература и примечание:

[1] Габдуллин Т.Р. Безопасность личности в системе безопасности // Вестник Владимирского юридического института. 2012. № 3. С. 63-68.

[2] Литвиненко А.И., Ковтунова С.Ю. Типовое акционерное общество в условиях российской системы хозяйствования // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2011. № 2. С. 152.

© *Е.О. Красавина, А.С. Ишмеева, 2014*

***О.Л. Круподерова,
Е.В. Кузнецова,
АСФ УГНТУ,
г. Уфа***

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ УКРЕПЛЕНИЯ ГРУНТОВ «ANT»

Инновационная технология укрепления грунтов «ANT» (в переводе с английского – «муравей») разработана в Волгоградской области (РФ) с учетом климатических условий Российской Федерации и нормативных документов.

Данная разработка не имеет аналогов в нашей стране и за ее пределами. За счет низкой стоимости материалов, снижения энергозатрат, простой технологии и высокой производительности работ, применение этой добавки позволяет сократить сроки работ, а так же сметную стоимость объекта на 30-80%.

Основным элементом данной инновации является препарат «Стабилизатор грунтов и органоминеральных смесей «ANT». Стабилизатор «ANT» используется в виде водного раствора и является поверхностно-активной добавкой. Действие препарата направлено на появление и проведение в грунте основания или покрытия автомобильной дороги ОВР (окислительно-восстановительной реакции), что приводит к образованию в грунте крупных конгломератов с прочными кристаллическими связями, также, достигается максимальный коэффициент уплотнения грунта. В качестве катализатора данной ОВР используется цемент М400 в количестве 1-4% от массы грунта в зависимости от типа этого грунта, дорожно-климатической зоны и физико-механических показателей, требуемых для нее. Стабилизатор «ANT» является безопасным относительно экологии препаратом, что подтверждается санитарно-эпидемиологическим заключением, которое получено по линии министерства обороны РФ[1].

Область применения стабилизатора «ANT»:

- Строительство верхних и нижних слоев покрытий для автомобильных дорог IV, V категории.
- Строительство слоев оснований для автомобильных дорог I, II, III категории.
- Укрепление откосов и обочин автомобильных дорог всех категорий.
- Стабилизация поверхности земполотна.
- Строительство взлетно-посадочных полос и вертолетных площадок.
- Основания для промышленно-гражданского строительства.

Преимущества применения данной технологии:

1. Высокие физико-механические показатели грунтов, укрепленных «ANT» – грунты, укрепленные стабилизатором «ANT» полностью соответствуют требованиям ГОСТ 23558-94, например, при строительстве временных автомобильных дорог достаточно устройство одного слоя покрытия из укрепленного грунта толщиной слоя 0,15м. Этот конструктивный слой рассчитан на интенсивность движения транспорта с нагрузкой на ось до 8ТС.

2. Снижение стоимости производства работ на 30 – 80% –происходит за счет низкой стоимости самого стабилизатора, легкости его транспортировки, продолжительного срока эксплуатации, а так же, на автомобильных дорогах I,II,II технической категории уменьшения слоя покрытия из асфальтобетона.

3. Экологическая безопасность при проведении дорожно-строительных работ – стабилизатор «ANT» не оказывает вредного воздействия ни на окружающую среду, ни на рабочих, использующих инновацию. При работе со стабилизатором не требуется обеспечение рабочих средствами защиты.

4. Общедоступность применения данного стабилизатора – работы могут проводить не только специализированные предприятия, так как для добавления стабилизатора в грунт достаточно стандартного комплекса дорожных машин[2], [3].

Таблица 1 – Недостатки стандартных реагентов по сравнению со стабилизатором «АНТ»

Реагент	Недостатки
Nicoflock	Необходимо произвести полимерцементогрунт и транспортировать эту смесь на объект, необходим уход за конструктивом около 3-х дней (должно быть обеспечено полное закрытие движения на автомобильной дороге)
Polyroad	Большие транспортные расходы в связи с производством данной добавки в Австралии
Система Консоид + Солидрай	Материалы дорожке более чем на 87 % и требуются специализированный дорожный комплекс машин
Эколюкс Базис, Эколюкс М	Необходимо обязательное устройство верхнего слоя покрытия (слой из асфальтобетона либо поверхностная обработка), даже без стоимости асфальтобетона дорожке на 65%
T-RRR (Terra 3000)	Негативный опыт ГУ «Упрдор» Удмуртии, отчет Т-20-37
Дорцем – ДС	Сметная стоимость больше на 22 %

Таблица 2 – Сравнительный анализ сметной стоимости применения стабилизатора «АНТ» на автомобильной дороге IV технической категории в Челябинской области, II ДКЗ.

Технология «АНТ»	Общепринятая технология
Толщина слоя из укрепленного грунта – 20 см	Толщина слоёв основания из минеральных материалов – 60 см
Толщина покрытия из асфальтобетона – 5 см	Покрытие из двух слоев асфальтобетона – 9 см
Модуль упругости на поверхности покрытия – 350 МПа	Модуль упругости на поверхности покрытия – 250 МПа
Сметная стоимость на 1 километр автодороги – 9000 тыс. руб.	Сметная стоимость на 1 километр автодороги – 15000 тыс. руб.

Экономическая эффективность производства с использованием данной разработки повысится более чем на 50%, так как увеличится производительность труда, прибыль, сократится срок окупаемости сооружения и уменьшатся издержки производства.

Делаем вывод, что данная технология разработанная компанией ЗАО «АНТ-Инжиниринг» очень выгодна для строительства дорожных покрытий в России и также значительно сокращает расходы на дорожно-строительные работы, так как не требует применения дорогостоящих щебеночных материалов.

Литература и примечания:

[1] www.ant-kds.ru/ Технология укрепления грунтов «АНТ» –АНТ-Инжиниринг. © ООО «АНТ-Кубаньдорстрой». 2013.

[2] <http://kirov.stroyka.ru/Materials/7386/2145897/> преимущchestva-ispolzovaniya-tekhnologii-ukrepleniya-gruntov-ant/ Преимущества использования

технологии укрепления грунтов «АНТ». ООО «Стройка-Киров» © Стройка 2011
[3] http://ador.ru/data/files/docs/innovations_05.pdf Отчет о выполнении
опытно-экспериментальных работ по внедрению технологии. Няндомы, 2012. С.28

© О.Л. Круподерова, Е.В. Кузнецова, 2014

Ю.В. Крутин,
РГППУ,
г. Екатеринбург

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Концептуальные основы теории управления оборотным капиталом рассматриваются в научных трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Однако существует ряд теоретических и практических проблем, которые все еще остаются нерешенными как на уровне промышленности в целом, так и на уровне ее отдельных отраслей. К ним следует отнести проблемы обеспечения оборотным капиталом с определением структуры и источников его формирования, проведения оценки влияния системы управления оборотным капиталом на финансовое состояние и деятельность предприятий. Все это обуславливает актуальность и целесообразность дальнейших исследований в сфере управления оборотным капиталом.

Проблемы формирования и движения оборотного капитала в современных условиях непосредственно связаны с достаточно широким кругом факторов, которые отображают изменения в экономике нашей страны.

По нашему мнению, сегодня сложное финансовое состояние большинства предприятий страны связано именно с движением оборотного капитала. Острейшей проблемой является недостаточность оборотного капитала для обеспечения роста производства. Одни предприятия имеют в больших размерах избыточные запасы товарно-материальных ценностей, другие чувствуют дефицит денежных средств.

Система управления оборотным капиталом является важной частью обеспечения эффективной деятельности предприятия. Это объясняется тем, что:

- 1) оборотный капитал охватывает большое количество элементов их внутреннего материально вещественного и финансового состава, которые нуждаются в индивидуализации управления;
- 2) оборотный капитал играет главную роль в обеспечении платежеспособности предприятия;
- 3) оборотный капитал должен генерировать определенную прибыль при его использовании в производственно-сбытовой деятельности.

Политика управления оборотным капиталом представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, суть ее заключается в формировании необходимого объема и состава оборотного капитала, рационализации и оптимизации структуры источников его финансирования. Опираясь на анализ работ авторов, специализирующихся на тематике управления оборотным капиталом, таких, как Бирман А.М.[1], Козлов Н.[2], Маркарьян Э.А.[3], Павлова

Л.Н.[4] и др., можно выделить следующие этапы формирования политики управления оборотным капиталом:

- 1) анализ оборотного капитала предприятия в предыдущем периоде;
- 2) определение принципиальных подходов к формированию оборотного капитала предприятия;
- 3) оптимизация объемов оборотного капитала;
- 4) оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотного капитала;
- 5) обеспечение необходимой ликвидности оборотного капитала;
- 6) обеспечение повышения рентабельности оборотного капитала;
- 7) обеспечение минимизации потерь оборотного капитала в процессе его использования;
- 8) формирование принципов финансирования отдельных видов оборотного капитала;
- 9) оптимизация структуры источников финансирования оборотного капитала.

Политика управления оборотным капиталом должна быть отражена в системе разработанных предприятием финансовых нормативов. Обязательными являются:

- норматив собственного оборотного капитала предприятия;
- система нормативов оборачиваемости основных элементов оборотного капитала и длительности операционного цикла в целом;
- система коэффициентов ликвидности оборотного капитала;
- нормативное соотношение отдельных источников финансирования оборотного капитала.

В рамках общей политики управления оборотным капиталом должны быть прописаны методы управления для каждой из основных групп оборотного капитала с учетом и особенностей, а именно:

- для запасов товарно-материальных ценностей (они включают запасы сырья, материалов и готовой продукции);
- для денежных средств, к которым также приравниваются и текущие финансовые инвестиции;
- дебиторская задолженность.

Рассмотренные выше этапы и принципы управления оборотным капиталом находят свою реализацию в моделях управления оборотным капиталом, основные характеристики и недостатки которых мы приводим в таблице 1.

Таким образом, существует объективная необходимость для разработки современной методики управления оборотным капиталом предприятия для достижения поставленных целей.

Литература и примечания:

[1] Бирман А.М. Планирование оборотных средств. – М.: Госкомиздат, 1956. – 232 с.

[2] Козлов Н. Анализ и прогнозирование оборотных средств предприятия в условиях перехода к рынку // Проблемы прогнозир-я. – 1995.– № 4.– С. 14-25.

Таблица 1 – Основные недостатки существующих методов управления оборотным капиталом предприятия

Методы управления обор. капиталом	Основные недостатки методов
Запасами	
Нормирование	Методы нормирования могут быть использованы лишь для управления частью оборотного капитала предприятия
Модели минимизации текущих расходов по обслуживанию запасов (модель Уилсона, модель производства партии деталей)	1. В основную модель были введены условия, которые в реальной жизни производственной системы не выполняются. Таким образом, модель Уилсона носит идеалистичный (далекий от реальности) характер. 2. В моделях не учитывается тот факт, что значимость отдельных видов запасов для производства неодинакова. 3. Модель не учитывают транспортные расходы, связанные с обеспечением запаса. 4. Модель производства партии деталей не учитывает расходы, которые не зависят от размера партии деталей.
Дебиторской задолженностью	
Качественный анализ	Отсутствие системы критериев, которые определяют решение управленцев
Факторинг	В условиях России риск факторинговых операций очень высок, поскольку высокая вероятность несоответствия плательщика. Объем факторинговых операций очень мал, а процент за факторинговый кредит – высок, еще более высокой может быть страховая сумма.
Денежными средствами и высоколиквидными ценными бумагами	
Модели оптимизации наличности (модель Миллера – Орра модель Баумоля)	1. Гипотезы, которые относятся к поступлению и выплатам очень просты в сравнении с тем, что имеет место в реальной жизни, так как некоторые денежные потоки не могут быть известны заранее и, соответственно, они не подчиняются закону вероятности, который закладывается в моделях. 2. На практике стоимость перевода денежных средств с одного счета на другой незначительна, отсюда и возникла критика моделей, которые базируются на размере стоимости перевода. 3. Модели не принимают во внимание стоимость незапланированных изменений денежных средств. С этой точки зрения управление денежными средствами становится стратегической целью и не может ограничиться простой моделью.

[3] Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ. – М.: КНОРУС, 2011.– 272 с.

[4] Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 2003.– 269 с.

© Ю.В. Крутин, 2014

*Д.А. Курманова,
УГАТУ,
г. Уфа*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИЙ И СФЕРА ИХ РЕАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Введенный в научный оборот в 30-е гг. XX в., Й. Шумпетером [1] и Г. Мейншом [2] термин «инновация» применялся в отношении ситуации воплощения научного открытия в новой технологии или продукте. Й.Шумпетер определяет инновации как любые изменения с целью внедрения и использования новых товаров, рынков и форм организации бизнеса. Он выделял пять типичных изменений, составляющих специфическое содержание инновации: использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта. Подобные нововведения вызывают дискретное изменение траектории хозяйственного оборота, создавая экономическую динамику развития.

Термин «инновация» (англ. «innovation» – нововведение, новшество) буквально означает «введение новаций». Й. Шумпетер в «Теории экономического развития» рассматривает инновации как процесс внедрения новых комбинаций в следующих случаях: введение нового метода производства продукции; открытие нового рынка, на котором данная отрасль не была представлена; завоевание нового источника сырья или полуфабриката; внедрение новой организационной структуры.

Нововведение, утверждал Й. Шумпетер, есть категория предпринимательской деятельности в том смысле, что существующие производительные силы используются для решения новых задач. С технической точки зрения рационализация приводит к возникновению новой «производственной функции», всегда связанной с появлением передовых предприятий. Новая технология, как он считал, не может иметь места в рамках старых предприятий. Так называемые «старые» фирмы в состоянии выжить после суровых экономических потрясений лишь благодаря тому, что они коренным образом преобразуются под влиянием внедрения нововведений.

Инновации (нововведения) представляют собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и

т.д. Инновациями могут быть не только новые продукты и технологии, но и новые варианты рыночной политики, новые формы финансирования, управления и организации бизнес-процессов, новые информационные системы, новые методы анализа и оценки и целый спектр иных нововведений. Понятие «инновация» применяется ко всем новшествам в производственной, организационной, финансовой, научно-технической и других сферах деятельности.

С экономической точки зрения под инновациями понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических, управленческих, маркетинговых и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера [4].

П. Друкер считал, что инновация это не техническое, а экономическое понятие, подразумевая изменения на всех уровнях менеджмента: внутрифирменного управления, управления производством и персоналом. Он называл инновации «способностью создавать богатство посредством новых способов» [5].

Следует отметить, что в научной литературе и в официальных документах в настоящее время отсутствует однозначное понимание термина «инновация». В научных публикациях встречаются несколько подходов к определению сущности инноваций. Наиболее распространенными являются следующие две точки зрения:

- нововведения представляются как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д. В соответствии с Международными стандартами в статистике науки, техники и инноваций «инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам»;

- другая позиция исходит из понимания инновации как процесса реализации новшества, то есть внедрения новых изделий, элементов, подходов, принципов, мотиваций, стимулов в конкретных условиях среды с динамической точки зрения, как процесс перехода экономической системы в более качественное состояние. «Инновации – процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание» [6].

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях [7]. Степень развития инноваций в стране определяет конкурентоспособность экономики на международном уровне.

Инновация отражает прогрессивное новшество, новое введение, задействованное в динамической трансформации и диверсификации с традицией, которая составляет историческую среду возникновения, функционирования и развития инновации. Инновация обогащает традицию, дополняя, модифицируя, превращая ее в фундаментальную инновацию, и предусматривает формирование нового потребителя, приоритеты которого стремительно адаптируются к новой среде.

Современной научной основой инноваций является концепция «новой

экономики» или «интеллектуальной экономики», определяющей принципы эффективного функционирования национальных хозяйств в условиях глобализации и информации. Концепция смещает акценты с собственно производства на инновации, то есть устойчивый экономический рост обеспечивается не наращиванием выпуска постепенно модернизируемых товаров и услуг, а непрерывным изменением выпуска под влиянием спонтанных и организуемых изменений спроса, а также ростом удельного веса инвестиций в человеческий капитал.

Исследование проблем инновационного развития финансового рынка касается следующих направлений, определяющих парадигму стратегического развития финансового рынка (рисунок 1):

1) финансовые аспекты обеспечения инновационной модернизации экономики России, предусматривающие формы и объемы финансирования, условия и сроки банковского кредитования, венчурный капитал и другие проблемы финансового обеспечения инновационных процессов в экономике. В своем развитии финансовый рынок должен быть подчинен потребностям отраслей, определяющих инновационное развитие экономики, путем формирования финансового механизма обеспечения инновационной деятельности. Опыт экономически развитых стран показывает, что инновации являются результатом слияния научно-технического потока идей и инвестиционного потока капитала;

2) собственно инновации, реализуемые на финансовом рынке, как новые инструменты решения экономических проблем, и адекватно отвечающие изменяющимся требованиям рынка, которые не являются самоцелью, а рассматриваются в качестве средства и индикатора развития национального финансового рынка в условиях глобализации. В силу изменчивости требований рынка его дальнейшее функционирование вызывает различные формы экономической, технологической и организационной инициативы, реализуемой посредством инновационных предложений, что соответствует стратегии интенсивного развития финансового рынка;

3) институциональные инновации или институциональное проектирование отношений на финансовых рынках взаимосвязаны с завершением формирования мирового институционального экономического пространства. Институциональные инновации как организационный ресурс формируют устанавливающие, разрешающие, запрещающие, контролирующие наборы правил (метаправил), соответствующие механизмы их действия и систему оценки результатов действия механизмов; направлены на создание инновационной институциональной среды, развитие инфраструктуры рынка и поддержание институциональных образований, обеспечивающих взаимодействие субъектов в инновационных процессах;

4) управленческие инновации в системе регулирования финансовых рынков в условиях глобализации, которые распространяются как на институт государственного регулирования в лице государственных структур и государственных научных учреждений (регулятивные инновации), так и управление отношениями, связанных с деятельностью само-регулируемых организаций (ассоциаций профессиональных участников рынка) и институциональных инвесторов. Динамические изменения рыночной ситуации

постоянно требуют нововведений в методы анализа внешней среды, совершенствования имеющихся и внедрения новых методов исследования институциональной среды, заменяя ими устаревшие и неэффективные с целью предотвращения появления системных рисков в деятельности экономических субъектов.

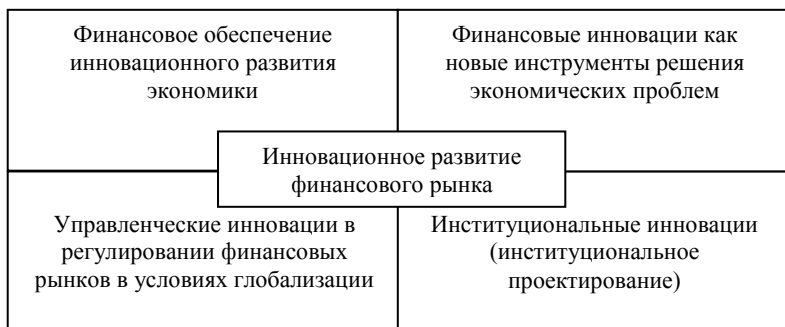


Рисунок 1 – Направления инновационного развития финансового рынка

Термин «направление» предполагает когерентность или взаимообусловленность признаков инновационного развития финансового рынка, к которым следует отнести максимизирующее поведение субъектов, ориентированное на критерий максимизации эффекта в сфере финансово-инвестиционного обеспечения инновационной деятельности. Недооценка явления когерентности признаков определенного направления приводит к «ловушкам» – «неэффективным устойчивым нормам» в экономике.

Финансово-кредитные организации для эффективного выполнения функций финансового посредничества вынуждены осуществлять финансовые нововведения, удовлетворяя потребности реального сектора экономики в расширении возможностей инвестирования на основе совершенствования процесса перераспределения капитала, что способствует появлению новых функциональных возможностей финансового сектора. Поэтому первый аспект предполагает развитие возможностей финансового сектора потребностям реального сектора экономики. В этой связи следует отметить, что директорат по предпринимательству Комиссии ЕС разработал специальную систему показателей инновационной деятельности, которая, в частности, включает такую группу показателей, как «инновационные финансы, рынки и результаты».

В то же время инновационная деятельность финансово-кредитных организаций обеспечивает им получение дополнительной прибыли от конкурентного преимущества, обусловленного использованием нововведений, и эффективное проникновение на мировые финансовые рынки. Поэтому развитие финансового рынка должно осуществляться на основе использования инновационности как системообразующего свойства. Она реализуется путем последовательной инновационности субъекта, объекта, среды финансовой деятельности, типизации результата инновационности в новом качестве финансовой деятельности, соответствующей требованиям реального сектора при

одновременном формировании свойств иного качества.

Непрерывное развитие экономики России и поэтапное вхождение ее в мировую экономическую систему, несомненно, сказывается на состоянии финансового сектора и проводимых реформах в стране, направленных на формирование адекватной институциональной среды финансового предпринимательства. Государство реформирует систему пенсионного фонда, банки внедряют новые разновидности финансовых операций, а также информационные технологии, на фондовом рынке развивается рынок производных финансовых инструментов, в страховом секторе внедряются формы перестрахования и другие инновационные инструменты.

Финансовые инновации являются адаптивной реакцией системы, как на изменение условий внешней среды, так и средством повышения эффективности использования ее внутренних ресурсов (рисунок 2). Так, начиная с 1960 г. XX в., участники финансовых отношений столкнулись с радикальными изменениями в экономической среде. Уровень инфляции и ставки процентов выросли значительно, что изменило параметры спроса на финансовых рынках. Бурно развивающаяся компьютерная технология изменила параметры предложения финансовых услуг и продуктов. Вдобавок, финансовые ограничения стали ещё более строгими. Агенты финансового рынка поняли, что старые методы ведения бизнеса перестали приносить прибыль. Финансовые продукты и услуги, которые они предлагали своим клиентам, никто не покупал. Множество финансовых посредников признало, что они больше не могут приобретать фонды, используя старые финансовые инструменты. Чтобы выжить в новых экономических условиях, финансовые институты должны были изобретать и разрабатывать новые продукты и услуги, которые будут востребованы покупателями и докажут свою прибыльность. Этот процесс назвали финансовой инженерией, результатом которой явились финансовые инновации – новые финансовые продукты, технологии и институты, которые в последние годы оказывают все большее влияние на экономическую деятельность во всем мире.



Рисунок 2 – Финансовые инновации в развитии предпринимательства

Причиной, по которой в 70-80-х гг. XX в. стали развиваться финансовые инновационные отношения, является резкое увеличение темпов инфляции и волатильности валютных курсов и процентных ставок. В таких условиях возросла

необходимость в эффективных инструментах и технологиях, позволяющих хеджировать, изменять и перемещать рыночные риски, что, несомненно, отразилось на бурном росте новых финансовых инструментов и технологий, использование которых порождало новые финансовые отношения, способные решать указанные проблемы. Инновации, по П. Друкеру, создаются при столкновении с нестандартными ситуациями, разрешение которых требует нововведений [5].

Также важным фактором, вызвавшим массовое появление финансовых инновационных отношений, стало изменение требований государственного регулирования, повлиявшее на национальные финансовые рынки, среди которых: усиление со стороны государственных надзорных органов требований к достаточности капитала кредитных организаций и к качеству активов. Впоследствии банки стали направлять свою активность в сферы, менее подверженные строгим требованиям к достаточности капитала и качеству активов. Это повлияло на появление таких новых финансовых инструментов, как секьюритизированные ценные бумаги и операции по секьюритизации активов. ТанDEM этих новых факторов благоприятствовал взрывному росту спроса на инновационные финансовые инструменты, способные обеспечить увеличение системных эффектов, а также уменьшение и диверсификацию системных рисков, повышение ликвидности с целью увеличения свободных ресурсов кредитных организаций и, соответственно, укрепления их финансового состояния.

Предложенная в начале XX в. Й.Шумпетером концепция «инновационного предпринимательства», рассматривается не только как возможность формирования конкурентных преимуществ, но и превращается в форму институциональных отношений между потребителем и производителем новых благ, требованием к формированию рыночного предложения, где инновационность становится сформированным запросом со стороны потребителя и фактором воспринимаемого качества продукта, влияющим на рыночную цену. Предприниматели осуществляют новые комбинации: организацию изготовления нового блага, внедрение нового способа производства, освоение нового рынка сбыта, получение нового источника сырья или полуфабриката, реорганизацию рыночной структуры [8].

Новый товар или услуга обмениваются не по закону стоимости, а по закону предельной полезности для потребителя. Инновационный продукт или услуга являются предметным воплощением прогрессивного развития общества и формируют новую общественную потребность или удовлетворяют имеющуюся общественную потребность более совершенным товаром. Причем за последнее десятилетие финансовый рынок ориентирован непосредственно на потребителя. Наряду с традиционными требованиями к эффективности, качеству и гибкости потребители предъявляют новые требования к продуктам и услугам: оригинальность продуктов и услуг, удовлетворение индивидуального спроса потребителя и др. Возможность преобразования ключевых процессов функционирования в стратегические инициативы, нацеленные на более полное удовлетворение требований потребителей, определяют успех. Принцип «каждый сотрудник должен вносить вклад в процесс создания стоимости, используя свои знания и информацию» становится неотъемлемой частью инновационной культуры. Соответственно, способность к изменениям становится важнейшим

фактором конкурентоспособности финансово-кредитных организаций. Достижение конкурентного превосходства требует комплексного подхода к инновационному развитию финансовых услуг, включающему разнообразные инициативы и усовершенствования в управлении операционными процессами, делегирование полномочий, реконструкцию бизнеса и др. Динамика изменений во внешней среде и сокращение жизненного цикла услуг не позволяют сочетать в управлении ключевые проблемы сегодняшнего дня и вчерашние (традиционные) методы их решения.

Деятельность финансово-кредитных организаций может быть эффективной, если она основана на принципах инновационности, которая трактуется в научной литературе как определенная среда, позволяющая генерировать новые знания и извлекать выгоду из них (рисунок 3). Инновационность финансовых институтов есть свойство финансово-кредитных организаций содействовать или препятствовать созданию, внедрению и развитию финансовых инноваций.



Рисунок 3 – Принципы инновационности финансовых институтов

Инновационность, рассматриваемая нами как социально-психологическая и институциональная способность и нацеленность на формирование новшеств, их распространение и кумулятивное развитие, базируется на определенной системе принципов:

- принцип научности означает доминанту основных положений теории познания, знание требований экономических законов, выбор обоснованных научных методов и процедур;
- принцип ориентации на новые потребности предполагает

предвосхищение будущих потребностей потребителей и обеспечение их максимального удовлетворения, что способствует повышению социальных индикаторов экономического роста;

- принцип оперативного реагирования на спрос – своевременный выход на рынок с новой конкурентоспособной продукцией (услугой);

- принцип развития и динамизма – учет изменяемости системы, ее способности к развитию, накапливанию информации с учетом динамики институциональной среды;

- принцип системности предполагает рассмотрение финансово-кредитной организации как экономического субъекта в виде сложной динамической системы, инновационное развитие которой осуществляется во взаимосвязи с явлениями оперативно-хозяйственной и предпринимательской деятельности;

- принцип информационной обеспеченности как информационный ресурс служит основой принятия инновационных управленческих решений;

- принцип учета неопределенности – учет вероятностного наступления события и возможных рисков при реализации инновационных проектов;

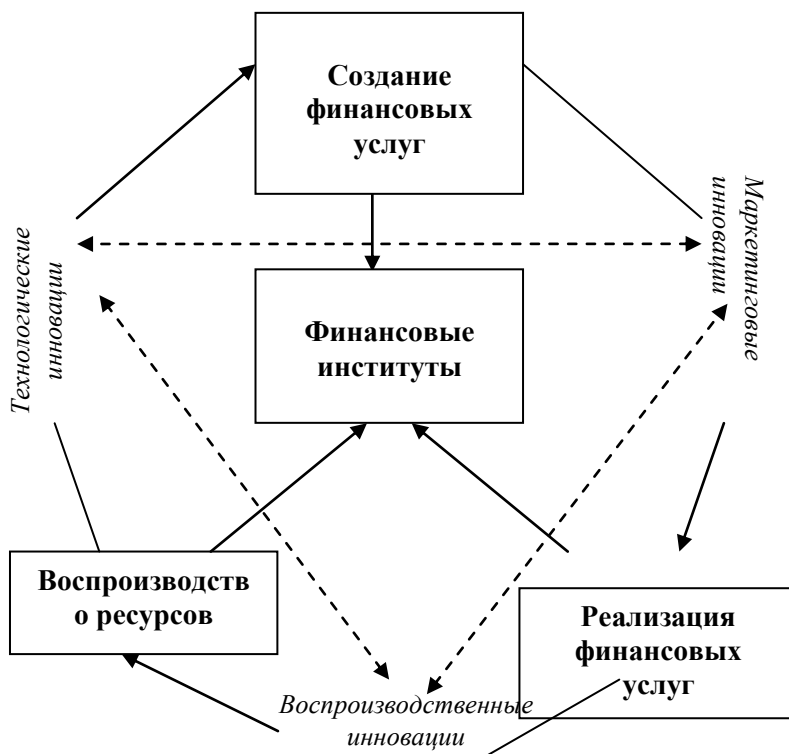


Рисунок 4 – Финансовые институты как единство операционных и инновационных процессов

– принцип использования всех инструментов маркетинга с целью исследования экономической конъюнктуры и производственно-сбытовых возможностей субъекта;

– принцип стратегической цели – направленность развития инновационной системы к поставленной цели;

– принцип мультипликатора (множителя) – кумулятивный эффект диффузии инноваций.

Любая финансовая инновация основана на интеллектуальной собственности как товаре – будь то информация, ноу-хау, новый финансовый продукт, программное обеспечение для финансово-кредитных учреждений и т.д. Инновационные методы используются по всем направлениям деятельности финансовых посредников. В научной литературе подчеркивается нематериальный характер финансовых инноваций по сравнению с новыми материальными товарами. В отличие от всех новых материальных продуктов труда финансовая инновация более подвержена не физическому, а моральному износу.

Опираясь на исследования институциональных систем Г.Б. Клейнера, можно выделить следующие поддерживающие и динамические процессы в предоставлении финансовых услуг: осуществление технологических инноваций; проведение инноваций в области маркетинга и реализации продукции; внедрение инноваций в воспроизводственные процессы (рисунок 4).

Предметом технологических инноваций является обновление и совершенствование процесса создания финансовых услуг; предметом маркетинговых инноваций – новые способы продвижения финансовых продуктов и услуг; предметом воспроизводственных инноваций – обновление процесса воспроизводства ресурсов.

Таким образом, с экономической точки зрения финансовый институт представляет систему, объединяющую операционный процесс создания, реализации финансовых услуг и воспроизводства ресурсов и соответствующие им инновационные процессы, то есть функционирование финансовых институтов рассматривается, как результат взаимодействий операционной и инновационной составляющей бизнес-процесса. Следовательно, операционная функция финансово-кредитных организаций неразрывна от инновационной функции, представляющей генерацию, фильтрацию, инкубацию и распространение инноваций, которые в совокупности с «точки зрения потребителя» должны обеспечить эффективное удовлетворение благами.

Источниками появления инноваций являются различные группы факторов, связанные как со спросом, так и с производством, которые в определенной степени влияют на создание инноваций. Применительно к финансовому рынку в табл. 1 приведена авторская интерпретация источников финансовых инноваций. Закономерности макроэкономического развития детерминируют интенсивность и направленность процессов развития финансового рынка и формируют этапы его развития.

Динамику движения финансового рынка задают финансовые инновации, которые в научной литературе [7] представлены следующими группами:

1) Внедрение новых инструментов на финансовые рынки. Примером такого внедрения можно назвать, ставшие сегодня уже традиционными, производные

финансовые инструменты – свопы, фьючерсы, форварды, а также инновационные финансовые продукты рынка деривативов – свопционы, кредитные деривативы, инновационные лизинговые опционы и др.

2) Новое (инновационное) сочетание инструментов финансового рынка, позволяющее конструировать различные инновационные финансовые продукты – фондового и валютного, срочного и кредитного рынка, финансовых инноваций и рынка капитала и т.п. – с целью увеличения доходности предприятия, привлечения инвестиционных ресурсов, увеличения объема продаж, страхования возможных финансовых и инновационных рисков, финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности субъектов и т.д. В качестве примера такого сочетания выступают инструменты инновационного финансирования: инновационный лизинг, венчурное финансирование, форфейтинг (финансовая операция, превращающая коммерческий кредит в банковский), франчайзинг (тиражирование инноваций с привлечением крупного капитала), выпуск специализированных (гибридных) ценных бумаг и др.

В 2012 г. произошло внедрение инновационных кредитных продуктов для малого бизнеса: помощь в открытии собственного дела – кредитный продукт «Бизнес-старт», а для расширения и модернизации действующего бизнеса, открытия новых направлений деятельности – «Бизнес-проект». В банках внедряется инновационная модель обслуживания, основанная на универсальном договоре банковского обслуживания, в рамках которого клиентам предоставляется целый комплекс новых возможностей.

Указанные продукты есть результат активной инновационной деятельности, характеризующейся в экономической науке как финансовый инжиниринг (financial engineering) или финансовая инженерия, который представляет «проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов.

Финансовый инжиниринг представляет также комбинирование или декомпозицию существующих финансовых инструментов для создания новых финансовых продуктов или применение финансовых инструментов для преобразования существующей финансовой ситуации, в ситуацию с более желательными результатами и экономическими последствиями.

Целями финансового инжиниринга являются: а) создание оптимального уровня риска; б) спекуляция и арбитраж; в) извлечение прибыли на основе использования рыночных несовершенств и незанятых сегментов рынка; г) расширение инструментов инновационного финансирования, то есть нововведения по привлечению и размещению ресурсов. Названные цели создания финансовых инноваций реализуются на основе использования интеллектуального потенциала, новых знаний и информации и направлены на интенсивное развитие финансового рынка, повышение эффективности использования ресурсов и обеспечение конкурентоспособности финансовых институтов.

С финансовым инжинирингом связано происхождение понятия «финансовый инженер», которое появилось в среде финансистов-практиков в середине 1980-х гг. прошлого века, когда лондонские банкиры начали создавать в своих банках отделы по управлению рисками. Именно специалисты этих служб, которые изобретали в рамках действующего законодательства специальные

операции с финансовыми активами, позволявшие минимизировать или передать риск, и стали называться финансовыми инженерами. Позднее финансовые инструменты стали разрабатываться в целях получения прибыли от спекулятивных операций на срочных рынках, а также содействия операциям на рынках капитала, то есть операциям по мобилизации источников финансирования.

Таблица 1 – Этапы инновационного развития финансового рынка

Этапы развития	Направленность развития	Источники инноваций
Наличие системообразующих отношений субъектов рынка и формирование предпосылок возникновения инноваций	Расширение масштабов и дифференциация рынков перераспределения капитала	Интеграция финансовых рынков, глобализация, соответствие требованиям мирового рынка, усложнение общественных потребностей
Возникновение и распространение финансовых инноваций в условиях существующих системообразующих отношений	Формирование новых финансовых продуктов и услуг, обеспечивающих привлечение и размещение дополнительных ресурсов	Ненасыщенный спрос, ограниченные возможности финансового рынка в удовлетворении потребностей в ресурсах реальной экономики
Формирование новой основы системообразующих отношений в деятельности финансовых институтов	Распространение нововведений в конкурентной рыночной среде	Стратегия оптимизации параметров привлечения и размещения ресурсов
Формирование новых системообразующих отношений (нового содержания отношений) в условиях существующей деятельности финансовых институтов	Превращение нововведений в типовой стандартный продукт, предлагаемый финансовым рынком реальному сектору экономики	Появление новых групп потребителей, предпочитающих иные потребительские свойства продуктов и услуг
Формирование условий появления внутренних предпосылок возникновения финансовых инноваций	Соответствие возможностей финансового рынка потребностям реальной экономики	Изменения во внешней предпринимательской среде, усложнение условий деятельности, усиление конкуренции

Говорить в полной мере о российской теории и практики финансовой инженерии не приходится, так как исследования в области финансового инжиниринга отечественными специалистами только получают развитие. Поэтому терминологические определения, в основном, ограничиваются анализом и систематизацией имеющихся зарубежных разработок.

В научной литературе нет единого определения категории финансовых инноваций. Существующие подходы трактуют финансовые инновации как инновационные финансовые инструменты и процессы, что, по мнению автора, упрощает значимость финансовых инноваций, имеющих кумулятивное воздействие на социальные взаимосвязи и инновационное развитие всей экономической системы. Автор считает целесообразным определить финансовые инновации как новую форму системообразующих финансовых отношений на основе введения целенаправленных изменений в цели, содержание, методы и формы деятельности финансовых институтов, обеспечивающих эффективное перераспределение финансовых ресурсов, ликвидности, доходности, рисков и информации с целью удовлетворения общественных потребностей и получения экономической выгоды или какого-либо иного, в том числе системного эффекта.

Следовательно, финансовые инновации представляют целенаправленно проводимые изменения в деятельности финансовых институтов для адаптации к внешней среде и достижения долгосрочной эффективности функционирования на рынке и оказывают воздействие на макроэкономическое развитие и системные риски.

Стратегическое предложение финансовых инноваций касается изменения конъюнктуры рынка, закрепления или расширения рыночной ниши, выход в другие сектора рынка на основе продуктовых и процессных новшеств, направлено на формирование конкурентных преимуществ, создание более сложных, усовершенствованных инновационных финансовых продуктов и инструментов управления финансовыми рисками.

С учетом современных тенденций развития финансовых рынков ключевой спецификой выступает отсутствие патентной защиты инноваций. В соответствии с этим каждая финансовая новация, каждая новаторская финансовая услуга, реализованная одной финансовой структурой, в дальнейшем может быть спродуцирована его конкурентами, что еще более усиливает интенсивность конкуренции. Способность воспринимать инновации (нововведения) и правильно организовывать инновационный процесс (превращение идеи в реализуемый на рынке продукт или услугу) в современных условиях глобализации становится доминирующим условием развития финансово-кредитных организаций, а интенсивное развитие финансового рынка ориентировано на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды и стимулирование нововведений путем развития инновационной инфраструктуры.

Таким образом, возможности традиционных ресурсов экономического роста в современной экономике сужаются, характеризуются снижением их эффективности, что приводит к перегруппировке факторов и источников, определяющих экономическое развитие, которые акцентируются на научно-техническом и интеллектуальном потенциале, что предполагает формирование инновационной модели экономического роста на основе активизации инновационных процессов на финансовых рынках.

Литература и примечание:

- [1] Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. Пер. с нем. В.С. Автономова и др.; Общ. ред. А.Г. Милейковского; Вступ. ст. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1982. – С.140.
- [2] Mensch G. Stalemate in Technology. Innovations Overcome the Depression.–New York: Ballinger Publishing Company, 1979.-P.150.
- [3] Курманова Л.Р. Институциональные основы развития рынка банковских услуг. Монография. – Йошкар-Ола: ООО «СТРИНГ», 2009, 224 с.
- [4] Аюпов А.А. Конструирование и реализация инновационных финансовых продуктов /А.А. Аюпов. – М.: NOTA BENE, 2007. – С.9.
- [5] Друкер П. Инновации и предпринимательство [перевод с англ.] – М., Вильямс, 1992. 423с.
- [6] Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989.–С.153.
- [7] Аюпов А.А. Конструирование и реализация инновационных финансовых продуктов /А.А. Аюпов. – М.: NOTA BENE, 2007. – С.10.
- [8] Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. Пер. с нем. В.С. Автономова и др.; Общ. ред. А.Г. Милейковского; Вступ. ст. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1982. – С.159.

© Д.А. Курманова, 2014 г.

Л.Р. Курманова,
БашГУ,
г. Уфа

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие интеграционных процессов в экономике и финансовой сфере свидетельствует о системных изменениях, происходящих в банковском секторе Российской Федерации, что, безусловно, затрагивает и методологические подходы к учету, оценке и мониторингу рисков в деятельности кредитных организаций. Проблема оценки и мониторинга банковских рисков, как важная часть менеджмента кредитных организаций, связана с тем, что действия коммерческих банков, направленные на ожидаемые доходы, связаны с возможными убытками, обусловленными как выбранным стратегическим решением, так и его реализацией, а также неблагоприятными факторами внешней деловой среды, в которой функционирует организация.

Стратегическим фактором управления деятельностью кредитных организаций в современных условиях является оценка качества управления банковскими рисками, как важная часть менеджмента кредитных институтов,

обусловленного выбранным долгосрочным решением, его реализацией и действием факторов внешней деловой среды, в которой функционируют организации.

Следует отметить, что в настоящее время достигнуто определенное единство взглядов относительно состава и содержания банковских рисков. Существуют рекомендательные подходы, унифицирующие определение кредитными организациями состава банковских рисков. Заслуживает внимания соглашение *Generally Accepted Risk Principles (GARP)*, которое при классификации возможных рисков в деятельности экономических субъектов предусматривает выделение 7 групп и 23 подгрупп. Базельский комитет по банковскому надзору при оценке уровня банковских рисков исходит из восьми групп рисков. Нормативными документами Банка России [1] предложено определять следующие восемь комплексных групп наиболее типичных банковских рисков в деятельности кредитных организаций: кредитный риск; страновой риск; рыночный риск, включая фондовый, валютный и процентный риски; операционный риск; правовой риск; риск потери деловой репутации; стратегический риск; риск ликвидности.

В меньшей степени в научной литературе представлено рассмотрение стратегических рисков в увязке с теорией и практикой управления деятельностью экономического субъекта. Нет однозначного понимания сущности стратегического риска. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности хозяйствующих субъектов.

В научной литературе [2] стратегические риски рассматриваются как возможность ущерба для национальных интересов страны и ухудшения перспектив ее устойчивого развития, связанная с двумя группами факторов:

- внешними (так называемые «вызовы») – негативными изменениями международного положения страны, в первую очередь, в политической и экономической сферах вследствие неблагоприятных тенденций мирового развития;

- внутренними – возможностями кризисного развития социально-экономической системы или создания предпосылок для такого развития, в том числе вследствие принятия неэффективных или непринятия стратегических решений по приоритетным (политическому, социально-экономическому, научно-техническому, экологическому) аспектам развития России.

Большинство управленческих решений, связанных со стратегическим развитием, принимается экономическими субъектами в условиях неопределенности, что обусловлено рядом факторов: отсутствием полной и достоверной информации, наличием противоборствующих тенденций, элементами случайности и др., что свидетельствует о возможных стратегических рисках в деятельности экономических субъектов и обуславливает необходимость развития методологии оценки и прогнозирования стратегических рисков. Поэтому управление стратегическим риском является частью стратегического управления организации, обеспечивающей выполнение своей миссии, стратегических целей, и представляет развивающийся процесс, отражающий движение организации.

Общепринятым, согласно официальным документам [1], является рассмотрение стратегического риска как возможности возникновения у кредитной организации убытков вследствие ошибок (недостатков), допущенных при принятии управленческих решений, связанных со стратегией деятельности и развития кредитной организации (стратегическое управление), что выражается в:

- неправильных или недостаточно обоснованных перспективных направлениях деятельности, в которых кредитная организация может достичь преимущества перед конкурентами;
- отсутствие или обеспечение в неполном объеме необходимыми ресурсами (финансовыми, материально-техническими, трудовыми и др.) и организационными мерами, которые направлены на достижение стратегических целей деятельности кредитной организации.

Безусловно, стратегический риск представляет потенциальную угрозу кредитной организации, особенно, принимая рисковую стратегию и проводя незащищенную в правовом отношении финансовую операцию, и требует учитывать вероятную возможность дополнительных потерь. Отличием стратегического риска от других типичных рисков в деятельности кредитных организаций является возможность появления рассматриваемого риска в связи с реализацией стратегических целей развития и деятельности банка, а также решениями (или их отсутствием) органов управления, обеспечивающих их реализацию.

Пристальное внимание к вопросам управления и оценки стратегического риска связано с требованиями Указания Банка России от 30.04.2008 №2005-У «Об оценке экономического положения банка» (далее – Указание №2005-У), которые предусматривают оценку качества управления стратегическим риском (показатель ПУ6) кредитных организаций. Комплексная оценка стратегического риска является показателем успешности, стабильности, устойчивости организации, поэтому в соответствии с требованиями Указания №2005-У региональными отделениями Банка России проводится оценка управления стратегическим риском в банках (показатель ПУ6) в рамках оценки их экономического положения.

С момента введения в практику Указания Банка России от 30.04.2008 №2005-У «Об оценке экономического положения банка» у кредитных организаций возникло множество дискуссий о подходах к оценке качества управления стратегическим риском (показатель ПУ6) и интерпретации требований Указания № 2005-У и других нормативно-правовых актов Банка России в этой области.

Управление стратегическим риском в деятельности кредитных организаций включает следующие цели: поддержание на определенном банком приемлемом уровне принимаемого на себя риска в соответствии со стратегическими задачами развития и деятельности. Реализация цели управления стратегическим риском предусматривает комплекс мер по выявлению, измерению и определению допустимого уровня стратегического риска, включая его мониторинг и принятие оперативных действий по поддержанию его на определенном уровне, не угрожающем финансовой стабильности банка и интересам его акционеров и вкладчиков.

Несмотря на неоднозначность толкования понятия «стратегический риск»,

региональные отделения Банка России, как правило, ежеквартально при определении экономического положения банка в рамках оценки качества управления проводят оценку управления стратегическим риском (ПУ6). Однако, по мнению специалистов, оценка показателя ПУ6 не связана непосредственно со стратегическим риском, а скорее касается стратегического управления в целом и стратегии кредитной организации, которая является, по сути, формулировкой миссии организации, ее намерений и целей, политики, программы и методов достижения. Соответственно, значение показателя раскрывает особенности стратегического управления и, в частности, качества корпоративного управления кредитной организации и его роли в развитии банковского бизнеса.

Положением Банка России от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» и Письмом Банка России о типичных банковских рисках (письмо Банка России от 23.06.2004 г. № 70-Т) возникновение стратегического риска обусловлено как внутренними, так и внешними факторами.

Среди факторов внутреннего характера возникновения стратегического риска выделяют ошибки или просчеты, допущенные при формировании управленческих решений, связанных со стратегией деятельности и развития кредитной организации, а именно некачественное стратегическое управление, включая недооценку менеджментом банка возможных ситуаций неопределенности, угрожающих деятельности банка; недостаточность организационных мер или управленческих решений, обеспечивающих достижение стратегических целей.

Внешние факторы возникновения стратегического риска могут быть обусловлены полным или частичным отсутствием ресурсов (финансовых, материально-технических, трудовых), необходимых для реализации стратегических целей деятельности коммерческих банков. Анализ и учет всей совокупности факторов стратегических рисков, создание соответствующих структур и механизмов управления ими являются важными условиями устойчивого развития кредитной организации.

В научной литературе [3] рассматриваются различные методы управления стратегическим риском в деятельности кредитных организаций: система лимитирования или ограничения концентрации рисков; система делегирования полномочий в принятии оперативных решений; информационная система; мониторинг законодательства; система контроля; стандартизация основных банковских операций и сделок; тестирование, SWOT анализ и др.

В современных условиях все более актуальной становится развитие стратегического подхода к планированию, учету и анализу деятельности экономических субъектов, а также взаимодействие менеджмента и управленческого учета. Интеграция менеджмента, представляющего «концепцию управления», и управленческого учета, как «концепции информационной поддержки управления» направлена на снижение рисков принятия недостаточно обоснованных управленческих решений. Обладание полной и достоверной информацией, предоставляемой управленческим учетом, позволяет обеспечивать не только эффективные управленческие решения, но и прогнозировать их экономические последствия [4]. Поэтому управление стратегическим риском в деятельности кредитных организаций касается, как бухгалтерского

управленческого учета, так и организации менеджмента на всех его уровнях (таблица 1).

Таблица 1 – Структурные компоненты, влияющие на качество управления стратегическим риском кредитной организации

Управление стратегическим риском				
Управленческий учет		Стратегический менеджмент	Операционный менеджмент	Административный менеджмент

Менеджмент кредитной организации может быть структурирован следующим образом:

- стратегический менеджмент (или стратегический уровень) подразумевает разработку общей корпоративной стратегии, регламентацию и координацию действий, информационное, методологическое, правовое, материальное обеспечение функционирования системы, внедрение решений. Базельский комитет по банковскому надзору считает, что в корпоративном управлении кредитных организаций ключевая роль принадлежит совету директоров и высшему исполнительному руководству. Именно они призваны, исходя из выработанной стратегии, обеспечивать управление текущей деятельностью, соответствие корпоративного поведения требованиям банковской практики и действующей нормативной базе, а также защиту интересов вкладчиков;

- операционный менеджмент (тактический или оперативный уровень) предполагает формирование тактических решений по эффективному использованию имеющихся ресурсов организации, трансформируемых в соответствии со стратегическими целями кредитной организации в продукты и услуги с учетом конкретных ситуаций, складывающихся при реализации бизнес-процессов; решение задач этого уровня, как правило, возлагается на менеджеров среднего и нижнего звена. На этом уровне возникает риск убытков и потерь в результате возможных нарушений сотрудниками банка внутренних регламентов и процедур, неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем. Квалификация сотрудников, понимание ими конкретных и общих задач является самым важным аспектом управления стратегическим риском;

- административный менеджмент (рабочий уровень) включает мониторинг, комплексный анализ и контроль успешности реализации задач, формируемых на всех уровнях управления, который обеспечивается менеджерами организации. Следовательно, управление стратегическим риском является показателем качества и эффективности управленческих решений на всех уровнях иерархии (структурированности) деятельности кредитной организации.

Стратегический уровень менеджмента предназначен для принятия управленческих решений относительно развития бизнеса, расширения действующих производств, консервации неперспективных сегментов, появления новых направлений деятельности и др.

Если в теоретически рассматриваемой ситуации все ресурсы экономического субъекта на каждом уровне управления (стратегическом, операционном, административном) условно принять за единицу, то на

стратегическом уровне значительная доля, на наш взгляд, будет приходиться на финансовые ресурсы. Напротив, на операционном и административном уровнях большую долю составляют материальные и трудовые ресурсы. Соответственно, оценка управления стратегическим риском во многом зависит от стратегии развития кредитной организации, условий и степени ее реализации. Тем не менее, нельзя сбрасывать значимость операционного (или оперативного) уровня. С учетом специфики банковской деятельности, когда только 20% времени тратится на проведение операций и 80% – на информационный обмен, основная проблема менеджмента, требующая решения, заключается не в качестве выполнения задания конкретным специалистом непосредственно на его рабочем месте, а в качестве стыковок (связей) выходных и входных параметров производственных и управленческих операций [5]. Следовательно, с этих позиций наиболее важным является операционный и рабочий уровень управления бизнес-процессами кредитной организации.

Административный менеджмент охватывает контрольными процедурами все организационные структуры и подразделения кредитной организации и имеет многоуровневый характер внутреннего контроля, направленный на выполнение работниками структурных подразделений предусмотренных банковскими стандартами соответствующих процедур, влияющих на состояние и размер стратегического риска. Административный менеджмент как третий уровень управления рисками должен включать как программу контроля над выполнением поставленных задач, оценку эффективности проводимых мероприятий, так и систему поощрения на всех уровнях организации. Коммерческие банки находятся в постоянном развитии, в динамично развивающемся окружении, поэтому все внутренние и внешние изменения должны выявляться и учитываться в действующей системе управления рисками.

Российский и международный опыт свидетельствует о тесной взаимосвязи банковского надзора, внутреннего контроля, финансовой стабильности и корпоративного управления, что, безусловно, отражается на состоянии показателя управления стратегическим риском. Поскольку стратегические риски в большей степени связаны с внутренними факторами деятельности кредитной организации, которые контролируются банком, то одним из возможных способов управления стратегическими рисками является необходимость действенной системы внутреннего контроля кредитной организации.

Согласно Положения Банка России № 242-П от 16.12.2003 «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», основной целью функционирования системы внутреннего контроля в кредитных организациях является обеспечение эффективности деятельности кредитной организации, своевременная адаптация к изменениям во внутренней и внешней среде, обеспечение устойчивого положения кредитной организации на рынке и соответствие деятельности кредитной организации стратегии развития.

Внутренний контроль связан с организацией бизнес-процессов и управлением ими, направлен на повышение эффективности функционирования и экономического развития хозяйствующих субъектов, то есть является своеобразной «экспертизой бизнеса» [6].

Включение стратегического риска в структуру внутреннего контроля связано с формированием стратегии управления бизнесом. Известные работы

Ричарда Румелта «Стратегия, структура и результаты» (1974 г.), Майкла Портера «Конкурентная стратегия» (1980 г.), ставшие классическими, и более современные работы Роберта С. Каплана, Дейвида П. Нортон «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию» (1996 г.), Хьюберта К. Рамперсада «Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность» (2003 г.) и другие, формируют в настоящее время базу для развития научного направления в области управления стратегическими рисками на основе системы внутреннего контроля кредитной организации.

Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору «Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях» подчеркивают необходимость разработки коммерческими банками стратегии своего развития и установление системы отчетности за ее реализацию.

В период развития корпоративного управления, стратегия является его основой, поскольку обеспечивает своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся деятельности кредитных организаций, включая их финансовое положение, результаты деятельности, права собственности и управление. В Принципах корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) основополагающим принципом является принцип «Раскрытия информации и прозрачность», в котором отмечено, что существенная информация, подлежащая раскрытию, включает: цели компании, результаты финансовой и основной деятельности, политику вознаграждения, поддающуюся прогнозированию факторы риска, структуру и политику управления, в частности, корпоративного управления и процедуру ее реализации. Названные вопросы также являются объектом внутреннего контроля кредитных организаций.

Вся система управления кредитной организации на всех иерархических уровнях пронизана контролем, осуществляемым в разных формах и видах, функции и задачи которого различаются в зависимости от субъектов и объектов контроля и управления.

Управление стратегическими рисками целесообразно строить по следующим направлениям:

- управление функционированием, достигаемое путем снижения дифференциальных рисков внутри отдельных структурных подразделений кредитной организации. Такое управление осуществляется в рамках системы внутреннего контроля кредитной организации в соответствии с их компетенцией;
- управление развитием, достигаемое путем выработки рациональной стратегии развития кредитной организации на основе анализа комплекса стратегических рисков. Его выполняют высшие органы управления кредитной организации и руководители всех структурных подразделений, решения которых влияют на уровень стратегического риска.

Методика оценки показателя качества управления стратегическим риском исходит из необходимости оценки самой стратегии кредитной организации и степени ее реализации. Стратегия развития коммерческого банка является основополагающим документом деятельности организации, утверждается высшим уровнем управления и устанавливает конкретные, измеряемые, согласованные, достижимые, определенные во времени цели деятельности на

основе текущего анализа и макроэкономического прогнозирования сильных и слабых сторон кредитной организации, стоящих перед ней угроз и существующих возможностей. В долгосрочной стратегии кредитной организации определяются основные приоритеты, детализирующие ее положение по функциональным направлениям. Прогнозирование деятельности строится с учетом наличия и степени фактора неопределенности, предполагает несколько аналитически-обоснованных сценариев, каждый из которых обоснован ключевыми индикаторами внешних условий и внутреннего состояния банка, что должно позволить принимающим решения лицам своевременно идентифицировать реализующийся сценарий и действовать в соответствии с выработанными мероприятиями.

Для оценки качества управления стратегическим риском в ходе внутреннего контроля необходимо определить систему показателей, отражающих не только результаты контрольной деятельности субъектов контроля, но и конечные результаты деятельности самой кредитной организации, то есть эффективность банковского менеджмента. Организованная система внутреннего контроля способна в процессе своего развития генерировать положительные эффекты, так как вытекает из самой сущности контроля как функции управления кредитной организацией. Поэтому целесообразно рассматривать эффективность системы внутреннего контроля как комплексную социально-экономическую и институциональную категории, отражающую взаимосвязь эффективности деятельности кредитной организации с эффективностью системы внутреннего контроля. На наш взгляд, целесообразно интегрировать показатели оценки эффективности корпоративного управления кредитной организации и системы внутреннего контроля на основе методологии сбалансированных показателей [7].

Оценку качества стратегического управления кредитной организацией целесообразно, на наш взгляд, осуществлять на основе системы сбалансированных показателей, отражающих общую эффективность взаимодействия различных структурных элементов системы. При формулировании стратегии на базе системы сбалансированных показателей деятельность кредитной организации рассматривается и оценивается в пяти взаимосвязанных направлениях: финансовая деятельность; взаимоотношения с клиентами; внутренние бизнес-процессы; обучение и развитие; трудовые ресурсы или интеллектуальный капитал банка. Для эффективной координации всех направлений деятельности, вытекающих из бизнес-целей организации, и осуществления контроля текущих процессов целесообразно введение ежемесячной системы отчетности сбалансированных показателей, отражающих динамику в достижении стратегических целей и их промежуточное (оперативное) состояние.

Системный подход в применении инструмента стратегического управления на основе системы сбалансированных показателей и их применение в оценке качества управления стратегическим риском кредитной организации на всех стадиях бизнес-процесса направлен на достижение и учет синергетического эффекта. В этих условиях эффективность системы корпоративного стратегического управления достигается трансформацией контрольно-целевого результата в направлении расширения эффекта контроля: от экономического к социальному (улучшение системы мотивации персонала), маркетинговому

(увеличение доли рынка), информационному (повышение обоснованности принимаемых решений на основе оперативного получения достоверной информации), организационному эффекту (координация и взаимодействие между структурными подразделениями).

Литература и примечания:

[1] Письмо Банка России от 23.06.2004 №70-Т «О типичных банковских рисках».

[2] Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 368с.

[3] Гибадуллин Н.В., Круглов Д.Д. Стратегические риски в кредитной организации: проблемы учета качества управления при оценке экономического состояния банка согласно требованиям Банка России // Вестник Национального Банка Республики Башкортостан. –2009. № 1(268). – С.48-53.

[4] Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА /М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – С.6.

[5] Курманова Д.А. Инновации и система стандартизации финансовых услуг // Вопросы экономики и права. –2014. № 4 (70). – 0,9 п.л. – С.98.

[6]Курманова Л.Р., Курманова Д.А. Синергия институциональных и экономических изменений в деятельности коммерческих банков // Вопросы экономики и права. – 2011. –№ 42. – С.29.

[7] Курманова Л.Р., Ключев И.В. Стратегия обеспечения безопасности банка // Инновационное развитие экономики. –2013. № 2(14). – С.18.

©Л.Р. Курманова, 2014

Л.В. Кухаренко,
КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Краснодар

СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

Значительное увеличение объемов информации во всех сферах человеческой деятельности и необходимость ее качественной и эффективной обработки привели к возникновению и повсеместному распространению информационных технологий, которые в начале пути своего развития использовались в основном как инструмент для автоматизации рутинных операций. Инновационный взрыв на рынке информационных технологий связан с разработкой сетевых информационных технологий и возникшей на их основе в 60-х годах XX века компьютерной сети ARPAnet –основы будущей глобальной информационной сети Интернет.

Сегодня сетевые информационные технологии проникли во все сферы жизнедеятельности современного общества. Новаторский характер сетевых технологий открыл широкие возможности для появления новых форм

взаимодействия между людьми и организациями, возникли новые виды информационных товаров, услуг, новые виды деятельности. Сетевые информационные технологии стали технологической основой для появления радикального нового явления – «сетевой экономики».

Сетевая экономика – понятие для экономической науки сравнительно молодое (его история насчитывает чуть более 15 лет). Впервые термин «Интернет-экономика» появился в 90-х годах XX века в США для обозначения нового явления, который используется наряду с другими, такими как «новая экономика» (*new economy*), «цифровая экономика» (*digital economy*), «информационная экономика» (*information economy*), «виртуальная экономика» (*virtual economy*), «электронная экономика» (*e-Economy*), «сетевая экономика» (*network economy*).

В связи с новизной явления «сетевой экономики» оно пока не имеет единого толкования среди ученых-экономистов. В докладе, подготовленном Европейской Комиссией в 1997 г., *глобальная сетевая экономика* определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия» [6].

По мнению Стрелец И.А., сетевая экономика – это «экономика, связанная с производством и распределением сетевых благ» [3, с.12] (сетевые блага – это блага обладающие свойствами комплементарности, совместимости, стандартности, существенной экономии на масштабе производства, возрастающей доходности – «сетевой внешний эффект», «эффект ловушки» – эффект перемещения издержек из одной отрасли в другую) [3, с.12-18].

В «Энциклопедии новой экономики» (*Encyclopedia of New Economy*) глобальная сетевая экономика определяется как «среда, в которой любая компания или индивидум, находящийся в любой точке экономической системы, могут легко и с минимальными затратами контактировать с любой другой компанией или индивидумом в процессе работы или другого общения» [По: 2, с.45].

Общим для всех определений является то, что сетевая экономика открывает принципиально новые возможности для взаимодействия во всех сферах социально-экономической жизни общества.

Сетевая экономика позволяет в полной мере создать и развивать горизонтальные связи в процессе взаимодействия организаций различного уровня и форм собственности. Глобальный характер информационных связей практически никак не ограничивает возможности взаимодействия организаций, позволяя выйти им не только на государственный уровень, но и на международный, благодаря возможности взаимодействия с партнерами и клиентами значительно географически удаленными от региона нахождения компании.

Сегодня сетевая экономика стала реальностью экономической жизни любого предприятия. Наличие собственного виртуального представительства (*web-сайта*) в сети это уже не дань моде, а объективная необходимость в современном мире массовых коммуникационных связей. Термин «сетевой» не

означает автономное существование в сети Интернет, сетевая экономика всегда подкрепляется реальным бизнесом и является лишь воплощением части реализуемых предприятием проектов на глобальном уровне.

Предприятия, использующие в своей деятельности технологии сетевой экономики, получают ряд дополнительных преимуществ, связанных с особыми коммуникационными характеристиками единой информационной среды Интернет:

- отсутствие географических ограничений открывает дополнительные возможности для взаимодействия компаний не только на региональном, но и на мировом рынке, способствует формированию транснациональных корпораций;

- упрощение процесса заключения сделок купли-продажи. Заключение договоров в электронной форме придает им юридическую силу благодаря использованию электронной цифровой подписи;

- получение новых источников экономии: сокращение издержек на обслуживание Интернет-магазина за счет отсутствия арендной платы помещения, значительного сокращения числа обслуживающего персонала, использования электронных средств обмена информацией (электронные каталоги, прайс-листы, объявления) вместо печатных, снижение затрат на хранение запасов готовой продукции и товаров при поставках под заказ. Довольно затратными в коммерческой деятельности с помощью технологий сетевой экономики считаются новые Интернет-проекты, но, по мнению руководителей ресурсов, работающих на электронном рынке более полугодия, срок окупаемости вложений в проект составляет не более двух месяцев [1];

- существенно *больший*, по сравнению с традиционной формой ведения бизнеса, диапазон предлагаемых покупателям товаров и услуг, что позволяет эффективнее удовлетворять возрастающие потребности покупателей;

- улучшение качества обслуживания потребителей за счет предоставления широкой по содержанию информации о приобретаемых товарах, оказываемых услугах. Информирование покупателей может принимать различные формы – от оказания консультационных услуг с помощью электронной почты, видеоконференций и каталогов готовых ответов на часто задаваемые потребителями вопросы (англ. FAQ – Fast Answer Questions, на российских сайтах стало популярным сокращение «ЧаВо» – ЧАстые ВОпросы) до книг отзывов, форумов и чатов.

Российский сектор сетевой экономики находится только в начале пути своего развития, это связано, прежде всего, с тем, что активное использование сети Интернет в нашей стране началось лишь в конце 90-х гг. XX века. В настоящее время сетевые технологии все чаще и интенсивнее используются в коммерческой деятельности предприятий, Интернет становится неотъемлемой частью жизни во всех экономически развитых регионах российского общества.

Современное состояние сетевой экономики, уровень ее развития во многом зависит от популярности информационно-коммуникационных технологий Интернет в бизнес-среде и среди населения стран и регионов. По данным последних исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенного 4-5 октября 2014 г., интернетом пользуются 66% граждан России от 18 лет и старше или 76,3 млн. человек. Ежедневно выходят в Сеть – 46% или 53,6 млн. взрослых россиян. При этом доля пользователей, которые выходят в глобальную Сеть каждый день или несколько раз в неделю,

превысила 80%. Годовой прирост интернет –пользователей составил 9%, а для суточной аудитории данный показатель равен 12% [5].

При этом, доля активной аудитории – это люди, выходящие в Сеть хотя бы раз за сутки – составляет 50,1% (58,4 млн. человек). Годовой прирост интернет-пользователей, выходящих в сеть хотя бы раз за месяц, составляет 9%, а для суточной аудитории данный показатель равен 12% [8].

Снижение транзакционных издержек в Интернет-торговле создает дополнительное преимущество для потребителей –влияет на цену предлагаемых товаров и услуг, делая покупки в Интернет более выгодными. По мнению экспертов, это преимущество в эпоху кризиса экономика сделала существенный скачок в количественном объеме Интернет-продаж, а глобальное ухудшение экономической ситуации стало дополнительным стимулом к росту Интернет-аудитории: «часть россиян бежит в виртуал от реальных проблем» [4].

Несмотря на то, что большинство Интернет-пользователей используют Сеть для поиска информации и общения с другими людьми, на сегодняшний день 16% россиян имеют опыт покупок в Интернет-магазинах и еще 18% готовы к тому, чтобы воспользоваться услугами Интернет-торговли. Таким образом, каждый посетитель Интернет-ресурсов является потенциальным потребителем. Расширение Интернет-аудитории качественно меняет ее структуру, привлекая в Сеть самые разные бизнес-направления.

Последние годы Интернет-торговля в России находится в состоянии бурного роста. Причинами этого стали и увеличение проникновения широкополосного доступа не только в крупных городах (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск и др.), но и в регионах. В подтверждение можно привести данные последних исследований динамика проникновения интернета в России – темпы прироста пользователей сети в мелких городах и селах составили от 50% до 100% [9].

Существенное влияние на рост продаж на электронном рынке оказывает существенное увеличение доступных способов электронной оплаты товаров и услуг. Покупатели в России по-прежнему предпочитают оплачивать товары наличными –69% расчетов. Но доля наличных платежей постепенно падает: в 2013 году наличными деньгами расплачивались более 80%. Оплата банковскими картами в первом полугодии 2014 составила 14% от всех платежей [11].

В тоже время, по данным последних исследований международной платежной системы PayU и компаний Data Insight и InSales рынка электронной коммерции в 2014 г. 37% участников рынка электронной коммерции наблюдали рост доли заказов, оплачиваемых через интернет. При этом 44% представителей электронного рынка признают значительную выгоду приема платежей на сайте [7].

За последние годы существенно изменилась структура рынка Интернет-торговли: значительную долю составляют государственные и корпоративные закупки. Кроме того, в связи принятием Федерального Закона №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в 2012 году на рынке электронных закупок в сегменте B2B [10] начался новый этап развития. Суммарный объем продаж на рынке электронных торгов в настоящее время составляет около 9 трлн. руб. В то же время наибольший рост объемов продаж зафиксирован в сегменте B2C: в 2012 году он составил 27%, а в 2013 г. –

32%. [12].

По прогнозам PayU, к 2016 г. объем российского рынка электронной коммерции превысит 1 трлн. руб. Произойдет это преимущественно за счет привлечения более качественной аудитории и увеличения среднего чека. [7].

Подводя итог вышесказанному, следует заметить, что неотъемлемой частью развития современного общества стали сетевые информационные технологии. Высокая степень их распространения позволяет предприятиям различного уровня развития активно включаться в глобальные экономические процессы и стимулирует их рост. Ярким подтверждением тому является возникновение и дальнейшее развитие новых сфер деятельности и новых форм ведения бизнеса, основанных на новых возможностях Сети. К сожалению, сегодня российский сектор сетевой экономики существенно отстает в своем развитии от других стран мира, тем не менее, темпы роста электронного рынка в России позволяют делать радужные прогнозы относительно дальнейших перспектив его развития.

Литература и примечания:

[1] Журавлева А. Караван уходит в сеть [Электронный ресурс]. / Журнал «Эксперт Северо-Запад» №17-18 (415), 11 мая 2009. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/printissues/northwest/2009/18/internet>. – Загл. с экрана.

[2] Лазарев И.А., Хижа Г.С., Лазарев К.И. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития [Текст]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 244 с.

[3] Стрелец И.А. Сетевая экономика [Текст]. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.

[4] Чубаха И. Золотая Интернет-лихорадка [Электронный ресурс]. / ИА «Росбалт». – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/2009/05/07/638733.html>. – Загл. с экрана.

[5] Пользователи интернета в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151. – Загл. с экрана.

[6] Status Report on European Telework 1997, European Commission Report, 1997 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eto.org/uk/twork/tw97eto>. – Загл. с экрана.

[7] Россия: объем рынка e-commerce к 2016 г. превысит 1 трлн руб. – Режим доступа: http://internet.cnews.ru/news/2014/11/20/rossiya_obem_rynka_ecommerce_k_2016_g_prevysit_1_trln_rub_589881. – Загл. с экрана.

[8] Россия: Е-торговля вырастет на 30%, 20.05.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://internet.cnews.ru/news/top/index.html>. – Загл. с экрана.

[9] Интернет в России: динамика проникновения. Лето 2014 – Режим доступа: <http://fom.ru/SMI-i-internet/11740>. – Загл. с экрана.

[10] В настоящее время наиболее распространенными являются направления взаимодействия субъектов B2B (Business-to-Business) – взаимодействие между организациями, B2C (Business-to-Consumer) – взаимодействие между организацией и физическим лицом, B2G (Business-to-Government) – взаимодействие между организациями и государственными органами.

[11] Несмотря ни на что, российская e-commerce вырастет на треть. 06.10.2014. – Режим доступа: <http://oborot.ru/article/728/24>. – Загл. с экрана.

[12] Рынок eCommerce в России. Итоги 2012, прогнозы на 2013. – Режим доступа: <http://www.datainsight.ru/ecommerce2012>. – Загл. с экрана.

© Л.В. Кухаренко, 2014

*С. А. Лазукова,
ХГАЭП,
г. Хабаровск*

ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Рынок труда представляет собой сложную систему, где ежедневно работодатели и работники тесно взаимодействуют между собой. Для каждого из них характерно наличие собственных предпочтений, вкусов, стимулов, представление о собственном интересе, что приводит к существованию такой проблемы в современной экономике, как дискриминация. Особенно широко это явление представлено на рынке труда.

За рубежом дискриминация является объектом пристального изучения учёными уже более 40 лет, российские исследователи серьёзно заинтересовались этой проблемой только в 1990-е годы.

Дискриминацию в сфере труда можно определить как неравные возможности работников, обладающих равной производительностью труда, или неодинаковое отношение со стороны работодателей, государства.

Более полное определение дискриминации дано МОТ в Конвенции 1958 года о дискриминации в области труда и занятий ст. 1: «термин **«дискриминация»** включает всякое различие, недопущение или предпочтение, проводимое по признаку расы, цвета кожи, пола, религии, политических убеждений, иностранного происхождения или социального происхождения, приводящее к уничтожению или нарушению равенства возможностей или обращения в области труда и занятий...» [4].

Выделяют три вида дискриминации в зависимости от причин: дискриминация на основе личного предубеждения (по теории Беккера), на основе монополической власти и профессиональной сегрегации.

Профессиональная сегрегация по гендерному признаку обусловлена перенесением определённых социально-экономических стереотипов в сферу занятости, в связи с чем представители разных групп работников имеют неравный доступ к тем или иным видам трудовой деятельности.

Вероятность дискриминации существует всегда и обусловлена она особенностями рыночной среды. Профессиональная сегрегация может носить долговременный, устойчивый характер, возобновляясь в каждом новом поколении.

Особенностью российской экономики является ярко выраженная гендерная профессиональная сегрегация – распределение мужчин и женщин по отраслям, определённым профессиям, должностям.

Работодатель воспринимает женщин как менее полезную рабочую силу. Он исходит из представлений о том, что женщине надо сочетать трудовую деятельность с семейными обязанностями, поэтому от неё в меньшей мере надо ожидать сверхтрудовых усилий, ориентаций на карьерный рост и т.п.

В значительной степени дискриминации при поиске работы подвергаются женщины с детьми дошкольного возраста и матери одиночки. Это происходит в связи с тем, что некоторые льготы и трудовые гарантии имеют обратный эффект, поскольку не только защищают женщину, но и закрепляют за ней традиционную роль матери и хранительницы очага, ограничивая её возможности в сфере труда и занятости, преграждая доступ к престижным и высокооплачиваемым профессиям. В ТК РФ ст. 261 запрещает работодателю увольнять по своей инициативе мать-одиночку, имеющую ребёнка до 14 лет, а женщинам имеющим детей младше 1,5 лет запрещается устанавливать испытательный срок, нельзя привлекать к сверхурочной работе, отправлять в командировку [1].

Анализ гендерной отраслевой структуры занятости даёт представление о том, насколько распределение мужчин и женщин между сферами деятельности асимметрично. Один из методов оценки гендерной сегрегации заключается в сравнении концентрации представителей двух гендерных групп по отраслям, т.е. анализе внутриотраслевой гендерной структуры занятости.

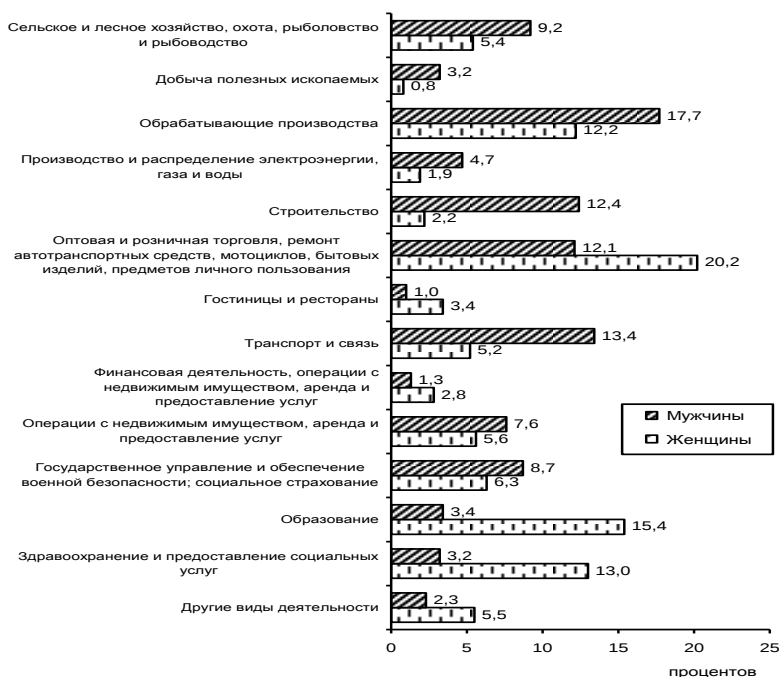


Рисунок 1 – Структура мужчин и женщин, занятых в экономике, по видам экономической деятельности на основной работе в 2012 г. [2]

По данным Росстата (рисунок 1), видно, что 8 из 14 позиций являются «мужские» отрасли экономики, такие как строительство, рыболовство, обрабатывающие производства, транспорт и связь, государственное управление. Пять позиций и в том числе «другие виды деятельности» занимают «женские» отрасли. Традиционные женские функции и сферы деятельности находят продолжение и в экономике. Женщины профессионально заняты преимущественно обслуживанием и предоставлением услуг, что закрепляет их более низкий статус.

Гендерная профессиональная сегрегация характеризуется не только горизонтальным, но и вертикальным распределением – по должностям. Среди руководителей органов власти и управления всех уровней, включая руководителей организаций, мужчин в 1,5 раза больше, чем женщин, что подтверждает их социальные преимущества.

В России, согласно Реестру государственных должностей федеральных служащих, мужчины на рубеже веков занимали 94% высших, 85% главных и 68% ведущих должностей, в то время как женщины находились на должностях, не предполагавших принятия решений. Так, группа «старших» работников, представленная начальниками несамостоятельных структурных подразделений, их заместителями, консультантами и советниками, наполовину состояла из женщин[3].

Таблица 1 – Средняя начисленная заработная плата работников в 2011 г. (по данным выборочного обследования за октябрь; рублей) [2]

	из них имеют образование				
	высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	не имеют среднего (полного) общего
Руководители организаций и их структурных подразделений (служб)					
мужчины	52295	35965	31498	32599	32599
женщины	37682	22779	19949	20983	20984
Специалисты высшего уровня квалификации					
мужчины	31954	23389	23422	26047	26047
женщины	23750	18323	17697	20820	20819
Специалисты среднего уровня квалификации					
мужчины	33537	26476	22242	24155	24066
женщины	19156	16046	12440	13015	13009
Квалифицированные рабочие промышленности, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр					
мужчины	27335	24114	24373	24969	24874
женщины	18012	16878	17138	17376	17344
Неквалифицированные рабочие					
мужчины	13301	11426	12507	11882	11743
женщины	11163	10191	10321	9838	9791

Оценить гендерную сегрегацию можно методом оценки такого критерия, как заработная плата мужчин и женщин по профессиональным группам и образованию. По официальным данным Росстата удельный вес женщин в различных отраслях экономики, составляет 49,1%, при этом их заработная плата равняется 70% заработной платы мужчин.

Как видно из статистических данных (таблица 1), при одинаковом должностном, образовательном и квалификационном уровне, зарплата мужчин существенно выше зарплаты женщин. Не только должность, но и более высокое образование не обеспечивает российским женщинам паритетную заработную плату. В своей книге «The Economic of Discrimination» Г. Беккер показал, что прибыльность предприятия, допускающие дискриминацию, падает прямо пропорционально тому, насколько часто работодатель опирается на предрассудки.

Для устранения экономических основ гендерного неравенства недостаточно обеспечить одинаковое участие мужчин и женщин в трудовой деятельности. Снижение дискриминации зависит от совместных усилий различных субъектов. Необходимо формировать системы ценностей, в основе которых лежит уважение к личности, признание прав и свобод человека, верховенство закона и соблюдение этических норм, результатом чего должно стать отношение к дискриминации как к социально неприемлемому для общества явлению. Определить приоритетные направления деятельности, способствующих снижению дискриминации на различных уровнях рынка труда.

Дискриминация является совокупностью многих факторов, соответственно методы борьбы должны носить комплексный характер и распространяться на все сферы трудовой деятельности. При разработке концепции основной упор должен быть сделан на долгосрочные цели и стратегию их достижения.

Таким образом, устранение дискриминации в области труда – это стратегический шаг в направлении борьбы за искоренение дискриминации во всех сферах, что позволит снизить опасность конфликтов, повысить производительность труда и ускорить темп роста экономики.

Литература и примечания:

- [1] Трудовой кодекс РФ. Режим доступа : <http://online-zakon.ru/кодексы/тк-рф/>
- [2] Федеральная служба государственной статистики «Труд и занятость в России» –2013 г. Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_36/Main.htm
- [3] А. Е. Чирикова «Женщина во власти и бизнесе: сравнительный анализ российских и французских практик». Режим доступа : http://www.perspektivy.info/rus/nashe/zhenshhina_vo_vlasti_i_biznese_sravnitelnyj_analiz_rossijskih_i_francuzskih_praktik_2013-10-16.htm
- [4] Конвенция N 111 Международной организации труда «Относительно дискриминации в области труда и занятий» Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_120760/

© С. А. Лазукова, 2014

ИЗУЧЕНИЕ ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ВНУТРИДНЕВНЫМ КРЕДИТОМ ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗВИТОЙ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ

Организация системы управления рисками требует четкого определения типов рисков, которые могут оказать влияние на развитие национальной платежной системы (НПС). Согласно стандарту ISO 31000 [1] для создания системы рисков необходимо определить основные риски, которые характерны для организации, после чего создать систему управления рисков, которая во многом должна базироваться на развитой системе индикаторов. В рамках данной работы будут рассмотрены вопросы, связанные с кредитным риском и риском ликвидности, которые характерны для внутридневных кредитов в платежной системе.

Вопрос обеспечения внутридневной ликвидности выступает основной областью для рассмотрения в сфере изучения регулирования рисков в национальной платежной системе (НПС). Так, для обеспечения деловой активности, достаточного оборота денежных средств во многих странах создан механизм кредитования с целью обеспечения внутридневных операций, стимулирования деловой активности. Так, был разработан механизм кредитования, необходимый для осуществления денежных переводов. В системах на нетто и гибридной основах существует риск ликвидности, который покрывают за счет выдачи кредитов Банком России [2] (так принято в российской практике). Банк, который гарантирует выдачу кредита, сталкивается с кредитным риском, связанным с тем, что участник в силу своего финансового состояния, экономической ситуации в стране и т.д. не может отдать взятый долг. Для предотвращения такой ситуации в различных странах, с учетом рекомендаций Базельского комитета созданы специальные механизмы обеспечения возврата кредита.

Российский опыт. В российской практике при предоставлении кредита используется принцип «залогового кредитования». В Положении от 04.08.2003 № 236-П прописано, что обеспечением кредитов Банка России является залог (блокировка) ценных бумаг, включенных в ломбардный список. В положении прописано, что обеспечение ломбардного кредита считается достаточным, если в день выдачи скорректированная на поправочный коэффициент рыночная стоимость бумаг, входящих в залоговый портфель, равна или превышает сумму запрашиваемого ломбардного кредита. За счет данного механизма снижается уровень кредитного риска для Банка России, так как до момента погашения кредита заемщик не имеет права распоряжаться активом.

Если рассматривать данный вопрос с точки зрения обеспечения выполняемых функций внутридневного кредита, то совокупный эффект в определенной степени снижается за счет необходимости наличия залога, который не может быть использован при проведении денежных операций. Таким образом, Банк России, предоставляя деньги, создает условия для наличия активов

в виде ценных бумаг у заемщика, которые необходимо оставить в залог.

При реализации механизма, принятого в российской практике, уменьшается эффект от предоставления кредита (так как есть неиспользуемые активы), создаются условия, которые могут привести к снижению общего уровня деловой активности в экономике.

Во-вторых, ситуация, связанная со снижением риска невозврата денег для Банка России (кредитного риска) порождает финансовые риски для заемщика, так как залог, оставленный им Банку России, может резко обесцениться в период финансовых потрясений, что создает условия для возникновения риска ликвидности для заемщика. Данный риск обеспечивается невозможностью оперативно продать портфель акций в случае резкого падения стоимости акций, а значит, приводит к возникновению риска кредитования для Банка России в следующем периоде. Снижение возможности управления своими активами, находящимися в залоге, может привести к серьезным кризисным явлениям в экономике при увеличении объемов использования данного механизма.

Американский опыт. Американская структура управления рисками является достаточно сложной, в связи с чем в рамках данной аналитической записки представляется возможным рассмотреть один из ее элементов. Резервный Банк США [3] контролирует кредитный риск четырьмя различными способами, один из которых гласит, что институты, которые хотят получить доступ к кредитам, должны соответствовать определенным нормам. В США не существует система «залогового кредитования», за счет чего институты, которые берут кредит, не обременены активами, которые используются. Такой подход в масштабах экономики страны способен значительно стимулировать экономическую активность (за счет обеспечения ликвидности без необходимости предоставлять залог), а также снизить общую нагрузку на заемщиков за счет снижения уровня риска ликвидности, описанного в предыдущей части. Подход США в этой области заключается в оценке финансовой устойчивости компании, после чего принимается решение о размере выдаваемого кредита.

При создании системы управления и мониторинга рисков, с учетом позиций, изложенных в ISO 31000, необходимо создать систему индикаторов, с помощью которой было бы возможно осуществлять постоянный мониторинг уровня рисков (в нашем случае кредитного риска при осуществлении внутридневного кредитования). Такая система индикаторов существует в сфере проведения самооценки компании, которая необходима для получения кредита в особо крупных размерах. Анализ расчетных показателей позволяет определить финансовую устойчивость компании, за счет чего осуществляется уменьшение кредитного риска для Резервного Банка США.

Расчет показателей финансовой стабильности Сбербанка на основе методологии Резервного Банка США. Создание собственной системы индикаторов в России требует анализа существующих систем индикаторов, которые используются в сфере платежных систем. Изучение и попытки постепенного внедрения индикаторов позволят создать условия для устойчивого развития всей системы управления рисками. В этой связи необходимо попробовать применить существующую систему индикаторов Резервного Банка США для оценки российского участника – Сбербанка [4] (расчеты произведены

на основе отчета о финансовом положении). Анализ будет проведен на основе расчета одной системы индикаторов с использованием промежуточных данных

С учетом того, что расчеты проводились на основе промежуточных данных, удалось получить только приблизительные расчеты. Можно сделать вывод, что в соответствии со стандартом, принятом в США, Сбербанк получил оценку «well capitalized». При необходимости возможно улучшение качества расчетов, а также проведение расчетов по следующим группам показателей: Asset quality, Asset Quality Worksheet и т.д.

Таблица 1 – Capital Adequacy Worksheet

	Institution (original)	Regulatory standard
Tier I capital/ risk-weighted Assets	10,0	4%
Total capital / risk-weighted Assets	12,5	8%
Tier I capital/ total assets	10,2	3%

Capital Adequacy Rating	Well capitalized
-------------------------	------------------

В конце необходимо отметить, что использование развитой системы показателей позволяет определить финансовую устойчивость компании, а значит, снизить кредитный риск для Резервного Банка. Подобную практику необходимо внедрять и в российской практике, что связано с большей общей эффективностью такого подхода (не происходит снижение деловой активности, создается возможность повышения устойчивости заемщиков в период экономической кризисов). Внедрение индикаторов позволит формализовать и стандартизовать подход к оценке различных типов рисков в НПС.

Литература и примечания:

[1] ГОСТ Р ИСО 31000-2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство.

[2] URL: <http://www.cbr.ru>

[3] URL: http://www.sberbank.ru/moscow/ru/investor_relations/

[4] URL: <http://www.federalreserveonline.org>

© А.В. Ларионов, Е.Н. Чиркова, 2014

**М.Л. Ложкина,
Е.А. Федосимова**
ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА,
г. Киров

РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Опыт развитых стран показывает, что малый бизнес играет весьма большую роль в экономике. Его развитие влияет на экономический рост, на

насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие экономические, социальные и другие проблемы. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку малому бизнесу, дееспособное население все больше и больше начинает заниматься малым предпринимательством.

Малое предпринимательство в России как сегмент экономики начало формироваться сравнительно недавно, поэтому, по сравнению с другими развитыми странами, мы потеряли очень много времени. Для сравнения, вклад в экономику малого бизнеса в России сейчас составляет примерно 21-22%, в США этот показатель – 50%, в Китае – более 60% [2]. Тем не менее, таких результатов развивающемуся бизнес-сегменту в нашей стране удалось достичь за относительно короткий срок, что стало возможным в немалой степени благодаря ряду характерных особенностей.

Во-первых, малый бизнес крайне уязвим из-за своих размеров. У него практически нет возможностей противостоять неблагоприятным условиям на рынке. Однако такие компании научились не только приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка, но и очень быстро менять направления своего развития. Поэтому главной особенностью малого бизнеса в России является способность «держать нос по ветру».

Вторая особенность – это диверсификация деятельности. Предприниматели пытаются в силу своих возможностей разнообразить бизнес и тем самым создать себе пространство для маневров на случай изменения условий на рынке.

К третьей особенности можно отнести то, что малое предпринимательство крайне избирательно в вопросах банковских продуктов и услуг. У таких компаний существует стабильная потребность в кредитовании, но при этом суммы обычно небольшие.

Впрочем, в каждой стране у сферы малого бизнеса существуют свои уникальные особенности, которые под влиянием изменений объективных условий среды постоянно продолжают формироваться.

В России законодательно установлены критерии отнесения компании к малой или средней, которые прописаны на федеральном уровне.

В настоящее время деятельность малого предпринимательства в России регулируется Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24 июля 2007 года, в соответствии с которым к малым предприятиям относятся компании у которых:

- суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных организаций и граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, организаций, которые не относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, в их уставном капитале не превышает 25%;

- средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает 100 человек;

- выручка от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС за предшествующий календарный год не превышает 400 млн. руб.[3].

Функции малого и среднего бизнеса в экономике любой страны

достаточно важны. Не слишком большие предприятия играют значимую роль и в экономике России.

Такие фирмы берут на себя исполнение некоторых функций, или совсем невыполнимых большими компаниями, или выполнимых в достаточном объеме. Именно подобные компании создают условия здоровой конкуренции на современном Российском рынке.

Не нужно забывать и «обслуживающую» функцию малых субъектов предпринимательской деятельности. Часто они помогают довольно крупным фирмам при решении многих вспомогательных задач. Это позволяет более крупному бизнесу сосредоточить своё внимание только на деятельности своей компании.

Важную роль малый и средний бизнес в России играет и во введении в экономику новейших товаров и услуг, например толстовки с символикой вузов, «кнопка жизни» Дмитрия Юрченко (мобильная медицина), гостиничный бизнес (хостел) Даниила Мишина, и в формировании бюджета страны.

Также малые фирмы отвечают за трудовую занятость населения страны. Работники малого предпринимательства заинтересованы в достижении успеха, а также имеют возможности реализовать свои идеи, проявив при этом свои способности.

Представитель исследовательско-консультационной компании «Эвосар» Горланов Андрей пишет: «Практически во всех странах Европы, да и не только Европы, малые предприятия играют весьма заметную роль: свыше 50% ВВП создается малым бизнесом (в России – только 21%). Свыше 60% трудоспособного населения занято в секторе малого и среднего предпринимательства (в России – 22%). И хотя глава Росстата считает, что 22% работающих в малом бизнесе граждан «это довольно неплохая цифра», с ним трудно согласиться. Можно было бы такое положение списать на тяжелое социалистическое наследие, если бы не было 20 лет рыночных реформ, основная цель которых – создание конкурентной среды и повышение эффективности труда. И хотя государство ставит стратегическую задачу к 2020 году долю населения, занятого в сфере предпринимательства, довести до 60–70%, Минэкономразвития РФ на ближайшую перспективу не прогнозирует необходимой динамики развития малого предпринимательства» (рисунок 1) [2].

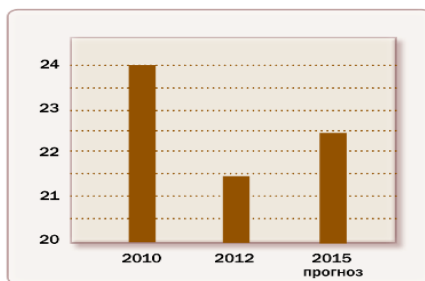


Рисунок 1 – Доля малого и среднего бизнеса в ВВП, %.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что малые предприятия обладают значительными конкурентными преимуществами и способны к более эффективной деятельности, чем крупные предприятия в некоторых сферах деятельности.

Что может дать эффективно функционирующий малый бизнес экономике страны? Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменения в структуре рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. То есть малый бизнес создает такие экономические условия, без которых немыслима высокая эффективность рынка. Наконец, создание этого сектора экономики – позитивная альтернатива подпольному бизнесу, устраняет его монопольное положение на рынке путем совершенствования юридических условий деятельности легально работающих малых предприятий.

По состоянию на 1 января 2013 года, по данным Росстата и ФНС России, в Российской Федерации зарегистрировано 4,6 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 16 млн. человек (Таблица 1).

Количество субъектов малых предприятий за указанный период увеличилось – с 4605,3 тыс. в 2012г. до 4631,9 тыс. в 2013г. Однако показатель среднесписочной численности работников на одном предприятии к 2013 г. сократился (Таблица 2).

Отраслевая структура малых предприятий – юридических лиц – представлена в таблице 3.

В 2012г. наибольшую долю в общем количестве малых предприятий почти 40% – составляли предприятия в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства на 01.01.2013г.

Критерий	Микро предприятия	Малые предприятия	ИП	Все категории малого предпринимательства
Количество субъектов МП, тыс. ед	1760,0	243,0	2628,9	4631,9
Среднесписочная численность (без внешних совместителей), тыс. чел	4248,9	6506,8	5644,2	16399,9
Оборот (выручка) субъектов МП от реализации товаров (работ и услуг), млрд. рублей	8347,4	15116,3	8707,4	32171,1

Таблица 2 – Средняя численность работников на одном предприятии (на конец года), чел.

	2011г.	2012г.	2013г.
Малые предприятия	6	6	6
Микропредприятия	3	3	2

Таблица 3 – Структура МП в России по видам экономической деятельности на 01.01.2013 года, %

Отрасль	Удельный вес
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыбное хозяйство	3,2
Добыча полезных ископаемых	0,4
Обрабатывающие производства	9,5
Строительство	11,7
Оптовая и розничная торговля	39,1
Транспорт и связь	6,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	20,3
Другие виды деятельности	9,1
ВСЕГО	100,0

Торговля – это достаточно традиционная отрасль для малых форм хозяйствования, не требующая больших стартовых затрат, обеспечивающая быструю отдачу от вложений, однако в последнее время темпы роста основных показателей замедлились, что говорит о насыщении рынка по этому виду деятельности. Второй по величине сегмент –20% –это предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг.

Строительство – это сфера, где малые предприятия заняли самое весомое место среди всех хозяйствующих субъектов данной отрасли. На его долю в сфере малого бизнеса приходится порядка 11,7%. Почти 10% всех малых и средних предприятий – предприятия обрабатывающих производств.

Очевидно, что любая страна нуждается в развитом малом предпринимательстве, поэтому необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Для страны таких масштабов как Россия малый бизнес не может стать основой экономики, в наших условиях он может стать лишь связующим звеном, которое обеспечило бы бесперебойную работу крупных промышленных предприятий.

Литература и примечания:

[1] Статистика малого и среднего предпринимательства России: 2010 – 2013гг. // Ресурсный центр малого предпринимательства. – Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/statistics>.

[2] Путин наказал властям заботиться о малом бизнесе // Заголовки.ru [Электронный ресурс] – 2012. – 16 нояб. – Режим доступа: <http://www.zagolovki.ru/daytheme/putin/16Nov2012>.

[3] Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»: Федеральный закон Российской Федерации, 24 июля 2007 г., №209-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф [Электронный ресурс] / «Консультант Плюс». – М., 2007.

© М. Л. Ложкина, Е.А. Федосимова 2014

ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Проблема практического обеспечения экономической безопасности заключается в необходимости реформирования экономики. В сложившихся на современном этапе в России условиях важную роль играет обеспечение экономической безопасности, как страны в целом, так и хозяйствующих субъектов. Российские предприятия подвергаются воздействию различных факторов [2]. На предприятии для обеспечения его безопасного и устойчивого развития необходимо внедрять систему внутреннего контроля. Актуальность этого вопроса обусловлена также тем, что в последние годы Россия ведет внешнеэкономическую деятельность с учетом расширения территории торговли в связи со вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Одним из элементов экономической безопасности предприятия является внутренний контроль, который определяет законность, целесообразность, эффективность фактов хозяйственной жизни малого бизнеса [1]. Внутренний контроль является одной из основных функций управления и представляет собой систему постоянного наблюдения и проверки работы организации в целях оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений и неблагоприятных ситуаций, своевременного информирования руководства для принятия решений по устранению и снижению рисков.

Процесс контроля состоит из установки нормативов, измерения фактически достигнутых результатов и проведения корректировок в том случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных. Функции внутреннего контроля бизнеса взаимосвязаны с функциями управления рисками. Внутренний контроль осуществляется субъектами самой организации и является частью необходимого, отлаженного механизма управления, способствующего успешной деятельности, достижения требуемых результатов, повышению конкурентоспособности, сохранения активов.

Внутренний контроль должен носить непрерывный характер, чтобы иметь представление о состоянии дел на каждом участке работы в любой момент времени. Именно внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в единую систему и обеспечивать ее бесперебойное функционирование. Наиболее полной считается система внутреннего контроля, когда существуют и эффективно функционируют все пять компонентов, из которых состоит система внутреннего контроля: контрольная среда, оценка риска, действия по осуществлению контроля, информация и мониторинга.

Система внутреннего контроля на предприятии служит для достижения следующих целей: защита активов и собственности, эффективное использование ресурсов предприятия и снижение потерь, обеспечение надежности информации и достоверности финансовой отчетности, снижение внутренних рисков, а также

рисков, вызванных взаимодействием предприятия с внешней средой.

Но с учетом современных тенденций следует дополнить целью – обеспечение экономической безопасности предприятия. Внутренний контроль предприятия влияет на многие факторы и определяет состояние, при котором исключены причины, вызывающие нестабильность функционирования предприятия и мешающие его развитию, т.е. результатом взаимодействия перечисленных выше систем является система экономической безопасности.

Для организации оценка экономической безопасности важна в первую очередь с точки зрения поддержания своей финансовой устойчивости и сохранения конкурентоспособных преимуществ. Их утрата влечет за собой разрушение экономического потенциала организации, что может привести ее к банкротству. Внутренний контроль предприятия влияет на многие факторы и определяет состояние, при котором максимально исключены причины, вызывающие нестабильность функционирования предприятия и мешающие его развитию, т.е. результатом взаимодействия перечисленных выше систем является система экономической безопасности. Для организации оценка экономической безопасности важна в первую очередь с точки зрения поддержания своей финансовой устойчивости и сохранения конкурентоспособных преимуществ. Их утрата влечет за собой разрушение экономического потенциала организации, что может привести ее к банкротству. Система внутреннего контроля на предприятии позволит реализовать контроль над бизнес-процессами и связанными с ними рисками и, как результат, обеспечить состояние экономической безопасности предприятия.

Литература и примечания:

[1] Ишмеева А.С. Система внутреннего контроля как элемент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Теория и практика общественного развития. 2014. № 9. С. 137-139.

[2] Ковтунова С.Ю. Механизм взаимодействия хозяйствующего субъекта с органами внутренних дел в системе противодействия теневым экономическим явлениям // автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н. / Санкт-Петербургский университет МВД Российской Федерации. СПб, 2011.

© О.А. Лукьянова, С.Ю. Ковтунова, 2014

М.В. Лысунец,
МГУ имени М.В. Ломоносова,
Москва

ИЗМЕНЕНИЕ ПРАВИЛ РАСЧЕТА НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С 2015 ГОДА

Статья рассматривает изменение правил расчета налога на имущество с физических лиц с 2015 года. Основные нововведения заключаются в переходе от инвентаризационной к кадастровой стоимости объекта недвижимости при определении налогооблагаемой базы, что, безусловно, ведет к увеличению сумм

уплачиваемого налога. На ближайшие 5 лет вводится «переходный период», предусматривающий плавный переход от старых правил определения налогооблагаемой базы к новым. Начиная с 2020 года расчет налога на имущество исходя из инвентаризационной стоимости объекта недвижимости не допускается.

В соответствии со старыми правилами, действующими до конца 2014 года, налоговой базой при расчете налога на имущество с физических лиц являлась инвентаризационная стоимость объекта недвижимости. С 2015 года в Налоговый Кодекс вводится глава 32, определяющая новые правила расчета налога на имущество с физических лиц [3]. Отныне законодатель обязывает налогоплательщиков уплачивать налог на имущество, исходя из кадастровой стоимости объекта недвижимости, которая больше приближена к рыночной стоимости, нежели инвентаризационная стоимость, использовавшаяся ранее для этих целей [3]. Тем не менее, по мнению некоторых специалистов в области недвижимости, такая кадастровая стоимость на настоящий момент все равно ниже рыночной стоимости на 15-20% [5]. А учитывая резкое падение стоимости рубля по отношению к стоимости доллара и евро в конце 2014 г., этот разрыв на практике может составлять большую величину.

Получить информацию о кадастровой стоимости объекта недвижимости и, соответственно, оценить размер налогового платежа по новым правилам налогоплательщик может самостоятельно на сайте Росреестра в том случае, если оценка кадастровой стоимости конкретного объекта недвижимости уже была произведена [4].

При расчете налога по новым правилам из налогооблагаемой базы будет вычитаться необлагаемый минимум. Дословно закон говорит следующее: «налоговая база в отношении квартиры определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 20 квадратных метров общей площади этой квартиры» [3]. Из простого прочтения текста закона следует, что при наличии нескольких квартир у собственника, необлагаемый вычет кадастровой стоимости 20 кв.м будет предоставляться в отношении каждой квартиры, а не совокупно по всем объектам недвижимости, как это предполагалось и обсуждалось до принятия нового закона. Отметим, что в отношении комнаты и жилого дома данные вычеты составят 10 и 50 кв.м соответственно.

В чем еще заключаются основные нововведения? Помимо изменения самой налогооблагаемой базы с инвентаризационной на кадастровую стоимость, следует отметить следующее. Во-первых, по новым правилам под налогообложение теперь попадают машино-места, а не только гаражи, как это было по старому закону о налоге на имущество с физических лиц [3,2]. Базой для исчисления налога с данного объекта обложения также будет являться кадастровая стоимость. Данная мера представляется логичной, учитывая изменения на рынке недвижимости за последние 20 лет и появление новых классов жилья, неотъемлемой частью которых являются машино-места. Во-вторых, по новым правилам объекты незавершенного строительства также будут облагаться налогом [3]. На практике это означает, что налоговое обязательство у налогоплательщика – физического лица будет возникать в отношении недвижимости еще до получения им свидетельства о праве на собственность, что,

безусловно, расширит круг недвижимости, с которой необходимо будет уплачивать налог. В-третьих, изменения коснулись ставок налога. Ранее, ставки составляли от 0.1% до 2% от налогооблагаемой базы в зависимости от величины инвентаризационной стоимости [2]. С 2015 года ставки, по которым уплачивается налог, будут составлять:

- 0,1% от кадастровой стоимости квартиры, комнаты, гаража, машино-места, незавершенного строительства жилого дома;
- 2% от кадастровой стоимости, если она превышает 300 млн. рублей по отдельному объекту недвижимости;
- 0,5% – в отношении прочих объектов.

Законодательные органы субъектов РФ вправе увеличивать минимальную ставку, но не более чем в 3 раза или уменьшать ее до нуля.

Новый закон вступает в силу с 1 января 2015 года, однако предусмотрен пятилетний переходный период, в течение которого сумма налога будет постепенно повышаться каждый год. Так, расчет налога на имущество за 2015-2018 годы будет производиться по следующей формуле [3]:

$$H = (H1 - H2) \times K + H2$$
, где: H – Сумма налога, подлежащая уплате, H1 – Сумма налога, исчисленная исходя из кадастровой стоимости, H2 – Сумма налога, исчисленная исходя из инвентаризационной стоимости, K – коэффициент, равный: 0,2 для 2015 года, 0,4 для 2016 года, 0,6 для 2017 года, 0,8 для 2018 года.

Начиная с налога на имущество за 2019 год, эта расчетная формула не применяется. Таким образом, уплата налога на имущество физических лиц от кадастровой стоимости начнется с 2016 года (за 2015 год), а полностью перейти на новую систему расчета налога на имущество придется с 2020 года. Очевидно, что новый порядок расчета налога на имущество в первую очередь коснется дорогостоящей недвижимости. Тем не менее, указанные изменения повлекут за собой увеличение налогового бремени и для рядовых граждан, поскольку по предварительным подсчетам, сумма налога на имущество в среднем даже для жилья экономкласса возрастает более чем в 10 раз.

Литература и примечания:

- [1] Налоговый Кодекс Российской Федерации (части I и II).
- [2] Закон РСФСР №2003-1 от 9 декабря 1991 года «О налогах на имущество физических лиц».
- [3] Федеральный закон №284-ФЗ от 4 октября 2014 года «О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую НК РФ и признании утратившим силу закона РФ «О налоге на имущество физических лиц».
- [4] Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа: <http://rosreestr.ru/wps/portal/>
- [5] Налоговый калькулятор: сколько придется платить за жилье [Электронный ресурс] / РБК : официальный сайт. – 2014. – 14 ноября. URL: <http://reality.rbc.ru/articles/14/11/2014/562949992963758.shtml> (дата обращения 01.12.14).

© М.В. Лысунец, 2014

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ

*Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции
(с международным участием)
Том 7 (секция «Экономические науки»)
г. Нефтекамск, 5 декабря 2014 г.*

Подписано в печать 6.12.2014 г. Формат 60х84/16
Усл. печ. л. 6,75. Тираж 100 экз. Заказ 7.

*Редакционно-издательский отдел
ООО «Наука и образование»
452681, РБ, г. Нефтекамск, ул. Дорожная, 15а*

*Отпечатано в редакционно-издательском отделе
ООО «Наука и образование»
Телефон 8 (937) 333-86-86
E-mail: vostretsow@yandex.ru*

