

№ 1

2016

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№1

2016

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 1, январь 2016 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 61110 от 19.03.2015 г.

Главный редактор – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

Члены редакционной коллегии

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Тю Л.В. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

Бугланова Э.П. – канд. экон. наук (Россия)

Саидов С.Ш. – политолог (Узбекистан)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Ответственный редактор: Шаев Константин Сергеевич

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

СОДЕРЖАНИЕ

Абдурахманов С.Ш. Комплексные методы экономического механизма управления в предпринимательских структурах_____	5
Герасимов Б.Н., Астафьева Н.С. Игровое моделирование развития команды управленцев_____	10
Астафьева Н.С. Использование инновационного потенциала в управлении карьерой команды топ-менеджеров_____	16
Бавина П.А., Круглова Л.Г. Ресурсный и кадровый подходы в формировании кадровой политики организации_____	21
Базайкина М.В., Фадеева Е.Н. Учетное обеспечение процесса бюджетирования в холдингах_____	24
Барфиев К.Х. Основные направления система статистических показателей эффективного использования земельных ресурсов_____	28
Бражников П.П. Экономические основы развития международной гуманитарной деятельности на примере вопроса образования_____	33
Бурдейная Н.Н., Лупя С.И., Максименюк М.П. Теоретические аспекты и задачи учета нематериальных активов_____	37
Буценко И.Н., Москвина Г.Ю. Экономическая безопасность России в международном измерении_____	41
Врублевский Е.А. Формирование и структура экономического потенциала промышленных предприятий_____	46
Врублевский Е.А. Инновационные подходы к управлению экономическим потенциалом_____	51
Гафарова К.Э., Осадчий Е.И. Оптимизация структуры топливно-энергетического потенциала России в системе глобальных торговых координат_____	57
Данилина Е.А. Организация внутреннего контроля в кредитных организациях_____	61
Жерноклева Н.П. Брендинг как фактор повышения инвестиционной привлекательности Брянской области_____	64
Жерноклева Н.П., Гордеева А.А. Проблема привлечения инвестиций в развитие «Красногорское РАЙПО»_____	71
Кукурудзяк Л.В. Особенности развития и управления нематериальными активами предприятия_____	76
Ларькина Н.И., Шураева Г.П., Гнучих Е.В. Научное обеспечение табачной отрасли по инновационному развитию интегрирования в мировую экономику_____	83
Мигдалёва Е.А., Солодухин Н.И. Результативные показатели внешней торговли Российской Федерации товарами и услугами_____	88

Митина Э.А. Теоретические аспекты формирования и развития туристического бренда страны_____	92
Паздерина В.А. Взаимоотношения собственника бизнеса и наемного управляющего. Разработка механизма передачи управления_____	98
Саломатин В.А., Саломатин В.А., Шураева Г.П. Формирование и развитие табачного рынка в условиях импортозамещения табачных сырьевых ресурсов в России____	102
Семина Л.А., Ковалева И.В. Управленческая отчетность как форма обратной связи в системе внутрифирменного управления организацией_____	109
Слепцова Е.В., Князева А.И. Развитие хозяйственного комплекса Краснодарского края в условиях санкций_____	112
Страхова О.А., Фейгин Г.Ф., Шеппли Е.В. Межкультурные коммуникации в управлении медицинской организацией_____	117
Сычева И.Н., Пермьякова Е.С. Процессный подход в управлении предприятием____	124
Трифонов Д.А., Аверьянова Л.Л. О факторах риска снижения стабильности отечественной банковской системы_____	128
Швайгерт Д.В. Региональные аспекты институционального развития российского рынка ценных бумаг_____	132
Шмидт А.Н., Банников А.Ю., Соколов Д.С. К вопросу о показателях социального развития регионов Российской Федерации_____	139
Ярош О.Б., Митина Э.А. Евро-Средиземноморское интеграционное взаимодействие: вызовы и геоэкономические возможности_____	146
Chukayeva VA Internationalization of EXXONMOBIL activities_____	152
Luu Cong Thuong, Phung The Dong Solutions for Vietnamese labor market in condition of forming asean economic community_____	156
Van Bay Nghiem Question in operating the exchange rate policy of the state bank of Vietnam in the current period_____	163

КОМПЛЕКСНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

С.Ш. Абдурахманов, диссертант
Азербайджанского университета кооперации
(Азербайджан, г. Баку)

Аннотация. Повышение эффективности экономического механизма управления структурами предприятия во многих отношениях определено правильным выбором методов используемых в данном процессе. Автором обосновывается, что этот выбор должен носить системный и комплексный характер.

Ключевые слова: экономический механизм, предприятия, бизнес.

Повышение эффективности экономического механизма управления предпринимательскими структурами во многом определяется правильным выбором методов исследования и должен носить комплексный, системный характер.

Основные закономерности экономического функционирования предприятия полностью отражаются в предпринимательских структурах. К этим законам относятся: массовое производство; самофинансирования; соответствия отношений постоянных затрат к переменным и относительной цены; снижения себестоимости продукции с увеличением объема ее выпуска и срока нахождения в серийном производстве; соответствия номенклатуры качества и объема выпуска продукции, потребностям и условиям спроса; возмещение затрат на производство и сбыт продукции.

Рассмотрим законы и закономерности по вышеперечисленной последовательности с математической точки зрения.

1. *Закон массового производства* представляется в следующем виде [7, с. 5-14]:

$$C_{уд} = Z'_{пер} + Z_{пст} / V_{вып}$$

где в обозначении переменных затрат $Z'_{пер}$ учтено, что они должны быть меньше, чем переменные затрат $Z_{пер}$ предприятия меньшей мощности.

2. *Закон самофинансирования* базируется на том, что если самофинансирование выпуска продукции за определенный период времени осуществляется за счет получаемой выручки, то должен выполняться баланс затрат на планируемый в этот

период объем выпуска продукции и поступающей за это же время выручки:

$$V_p \Pi = (V_{вып} * Z_{пер} + X_{пст}) + H,$$

где V_p – объем реализованной продукции, платежи за которую поступают в текущий период;

Π – цена единицы продукции;

$V_{вып}$ – объем выпуска продукции;

H – сумма налогов.

$$\text{Отсюда, } V_p = \frac{(V_{вып} \cdot Z_{пер} + Z_{пст}) + H}{\Pi}$$

3. *Статистическое выражение закономерности соответствия отношений постоянных затрат к переменным и относительной цены* имеет следующий вид:

$$\frac{Z_{пст}}{V_{вып} Z_{пер}} = \frac{\Pi}{Z_{пер}} \cdot \frac{1}{1 + \Pi_{отн}} - 1,$$

где, $\Pi_{отн}$ – относительная прибыль в долях к полной себестоимости производства K единиц продукции ($\Pi_{отн} = \Pi_B / C_K$, где Π_B – валовая прибыль; C_K – себестоимость K единиц продукции).

Отсюда можно получить следующую зависимость анализа уровня прибыльности:

$$\Pi_{отн} = \frac{\Pi}{Z_{пер}} \cdot \frac{1}{1 + \frac{Z_{пст}}{V_{вып} \cdot Z_{пер}}} - 1$$

4. *Закон снижения себестоимости продукции с увеличением объема ее выпуска и срока нахождения в серийном производстве* выражается следующим образом:

$$C_{уд} = C_{от}^{-A} (V_t / V_3)^S * K_H,$$

где, C_0 , A , S , K_H – коэффициенты, зависящие от вида техники и типа конструктивного построения;

V_t – объем годового выпуска в t -м году;

V_3 – объем годового выпуска в третьем году от начала серийного выпуска.

На практике, на примере радиоэлектронных приборов данная зависимость имеет следующий вид:

$$C_{уд} = 1,356t^{-0,268} (V_t/V_3)^{-0,033} * K_H$$

5. Закон возмещения затрат на производство и сбыт продукции имеет следующую математическую запись [5, с. 5-14]:

$$Ц = Z_{пер} + \frac{Z_{ст}}{V_{вып}} + \frac{П_в}{V_{вып}}$$

В предпринимательской деятельности простейшим видом финансовой операции является однократное предоставление в долг определенной суммы PV с условием, что через n лет будет возвращенная большая сумма FV . В этом случае обычную годовую ссудную процентную ставку i рассчитываются по формуле [1, с. 5-6]:

$$i = \frac{FV - PV}{PV \cdot n}$$

Учетную ставку d – по формуле:

$$d = \frac{FV - PV}{FV \cdot n}$$

Обе ставки взаимосвязаны между собой:

$$i = \frac{d}{1 - dn},$$

$$d = \frac{i}{1 + in}$$

Ряд ученых предлагают количественные методы оценки адаптации предпринимательских структур к спросу и детально рассматривают способы защиты законных прав и экономических интересов покупателей через государственные и общественные организации с целью побуждения и принуждения предпринимателей представлять покупателям более выгодные условия совершения покупок и более привлекательные возможности приобретения товаров и услуг (табл. 1).

Таблица 1. Количественные методы оценки адаптации фирмы к спросу [3]

Наименование показателей	Способы расчета	Рекомендуемый норматив	Условия обозначения	Особенности показателей
Определение количества спроса за определенный период (V_c)	$V_c = C \cdot N \cdot Ч$		C – разовое количество покупок конкретного товара, ед. N – число покупателей за определенный период, ед. $Ч$ – частота покупок за определенный период, ед.	Чем больше значение, тем лучше
Коэффициент готовности хоз. субъекта требованиям рынка (K_r)	$K_r = V_{нп} / V_{нк}$	1,1	$V_{нп}$ – количество и виды новых товаров, реализуемых на рынке, ед. $V_{нк}$ – те же товары, реализуемые конкурентом	Чем больше значение, тем лучше
Коэффициент возможности производства планируемого ассортимента продукции (K_b)	$K_b = I_n / I_{ф}$	1,0	I_n – необходимое количество инвестиций, ус. ед. $I_{ф}$ – фактическое наличие средств для финансирования, ус. ед.	Чем меньше значение, тем лучше
Коэффициент экономии затрат (K_3)	$K_3 = Z_t / Z_б$	0,7	Z_t – текущие издержки производства, ус. ед. $Z_б$ – базовые издержки производства, ус. ед.	- // -
Коэффициент минимизации затрат для достижения цели (K_m)	$K_m = M_p / Z_{ф}$	1,2	M_p – максимальный результат, ус. ед. $Z_{ф}$ – фиксированные затраты, ус. ед.	Чем больше значение, тем лучше
Коэффициент удовлетворенности желаний потребителя (K_y)	$K_y = P_p / Z_y$	1,0	P_p – рыночная цена удовлетворения желаний покупателей, ус. ед. Z_y – затраты на производство 1 единицы, ус. ед.	Чем меньше значение, тем лучше
Коэффициент удержания покупателей товаров фирмы (K_{yn})	$K_{yn} = N_{ф} / N_{п}$	0,8	$N_{ф}$ – фактическое количество покупателей продукции хоз. субъекта, ед. $N_{п}$ – потенциальное количество покупателей продукции хоз. субъекта	Чем больше значение, тем лучше

Процесс управления бизнес-рисками отражен на рис. 1.

Для расчета риска используется формула:

$$\Delta = \frac{t_p(n)}{\sqrt{n-2}} \delta_{yt} \frac{t_{k+1} - t_k}{\delta_t}$$

где, Δ – отклонение прогнозного значения чистой прибыли от минимально допустимой;

n – число наблюдений;

t_k – K -ый год периода прогноза;

t_{k+1} – K -ый год периода прогноза;

δ_t – среднее квадратичное отклонение параметра t ;

$t_{p(n)}$ – таблица значения, зависящее от уровня надежности P и числа наблюдений n ;

δ_{yt} – остаточное среднее квадратичное отклонение, рассчитываемое по формуле;

$$\delta_{yt} = \delta_y \sqrt{1 - r^2}$$

где, δ_t – среднее квадратичное отклонение результативности признака (чистой прибыли);

r – коэффициент корреляции между признаками y и t [4].

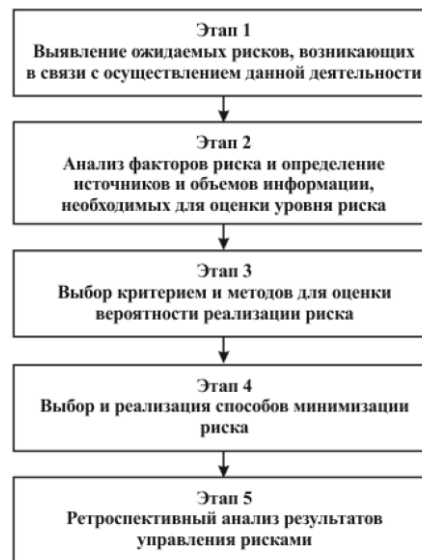


Рис. 1. Процесс управления бизнес-рисками [4]

Степень активности инновационной стратегии предпринимательских структур может характеризоваться следующими показателями:

- долей вновь осваиваемой продукции в общем объеме выпуска продукции;

- долей инвестиций предприятия в создание и освоение продуктовых и процессных инноваций в общем объеме капиталовложений предприятия в основной капитал;

- относительным вкладом освоения новых для предприятия видов продукции и технологических процессов в основные показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия [2, с. 9].

В предпринимательских структурах важное место отводится вопросам принятия решений о передаче бизнес-функций на аутсорсинг (внешней среде). Так, например, Ю.В. Кузнецова предлагает методику обоснования принятия решения о передаче бизнес-функций различных торговых сетей на аутсорсинг по следующим показателям:

1) Вероятность того, что выгоднее передать бизнес-функцию на аутсорсинг P_1 .

2) Вероятность того, что передавать функцию на аутсорсинг не выгодно P_2 .

3) Риск принятого решения о передаче бизнес-функции на аутсорсинг.

4) Риск принятого решения о том, чтобы не передавать бизнес-функцию на аутсорсинг (табл. 2) [6].

Таблица 2. Показатели оценки решения о передаче бизнес-функции розничных торговых сетей на аутсорсинг [6]

Показатели	Метод расчета
вероятность того, что выгоднее передать бизнес-функцию на аутсорсинг	$P_1 = P\{U_{вн} > U_{аут}\} = Y \left(\frac{\overline{U}_{вн} - \overline{U}_{аут}}{\sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}}} \right)$ <p>Где Y – функция Лапласа, $\overline{U}_{вн}$, $\overline{U}_{аут}$ – математическое ожидание затрат, $D U_{вн}$, $D U_{аут}$ – дисперсии затрат</p>
вероятность того, что передавать функцию на аутсорсинг не выгодно	$P_2 = 1 - P_1$
риск принятого решения о передаче бизнес-функции на аутсорсинг	$\Delta_1 = (\overline{U}_{вн} - \overline{U}_{аут}) \cdot Y \left(\frac{\overline{U}_{вн} - \overline{U}_{аут}}{\sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}}} \right) +$ $+ \sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}} \cdot \beta \left(\frac{\overline{U}_{вн} - \overline{U}_{аут}}{\sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}}} \right)$ <p>Где Y – функция Лапласа; β – функция Гаусса.</p>
риск принятого решения о том, чтобы не передавать бизнес-функцию на аутсорсинг	$\Delta_2 = (\overline{U}_{аут} - \overline{U}_{вн}) \cdot Y \left(\frac{\overline{U}_{вн} - \overline{U}_{аут}}{\sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}}} \right) +$ $+ \sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}} \cdot \beta \left(\frac{\overline{U}_{аут} - \overline{U}_{вн}}{\sqrt{D U_{вн} + D U_{аут}}} \right)$ <p>Где Y – функция Лапласа; β – функция Гаусса.</p>

Изучение в данной работе методов управления предпринимательскими структурами показало, что их использование должно носить комплексный и системный характер. В качестве основных математических методов, используемых в управлении фирмой можно выделить: закон массового производства; закон самофинансирования; статистическое выражение закономерности соответствия постоянных затрат к переменным и относительной цены; закон снижения себестоимости продукции с увеличением объема ее выпуска и срока

нахождения в производстве; закон возмещения затрат на производство и сбыт продукции; определение количественных методов оценки адаптации предпринимательских структур к спросу (количество спроса за определенный период, коэффициент готовности предпринимательских структур требования рынка, коэффициент возможности производства планируемого ассортимента продукции, коэффициент минимизации затрат, коэффициент удовлетворенности желаний потребителя, коэффициент удержания покупателей).

Библиографический список

1. Блау С.Л., Григорьева С.Г. Финансовая математика. – М.: Академия. 2011. – 192 с.
2. Волдайцев С.В. Малое инновационное предпринимательство. – М.: Проспект. 2011. – 536 с.
3. Житнев С.А. Проблемы управления социально-экономическими процессами в бизнесе и пути их решения: теория и практика. Автореферат док. диссертации Воронеж: ВГХА. 2007.
4. Коношенко Л.А. Управление бизнес-рисками в торговле. Автореферат канд. диссертации Новосибирск: СУПК. 2007.
5. Кожевников Н.Н. и др. Основы антикризисного управления предприятиями. М.: Академия. 2010. – 496 с.
6. Кузнецова Ю.В. Аутсорсинг как инструмент управления российскими розничными сетями. Автореферат канд. диссертации Нижний Новгород: НГСА. 2012.
7. Мамедов А.Т. Основы маркетинга. Баку: Экономический Университет. 2007. – 336 с.

**COMPLEX METHODS OF ECONOMIC CONTROLLING MECHANISM
IN ENTERPRISE STRUCTURES**

SS Abdurakhmanov, *dissertant*
Azerbaijan cooperation university
(Azerbaijan, Baku)

Abstract. Improving the efficiency of the economic structures of the mechanism of management of the enterprise in many respects determine the correct choice of methods used in this process. The author proves that this choice should be systematic and comprehensive.

Key words: *economic mechanism, the enterprise business.*

ИГРОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ УПРАВЛЕНЦЕВ

Б.Н. Герасимов, *д-р экон. наук, профессор*

Н.С. Астафьева, *магистрант*

Международный институт рынка

(Россия, г. Самара)

***Аннотация.** Наиболее эффективной формой развития управленцев являются программы, включающие проблемно-ситуационные игры. Важным является то, что игровое моделирование процессов позволяет совмещать получение теоретических знаний и их практическое применение, в условиях, максимально приближенных к практической деятельности организации. Рассмотрены этапы подготовки и проведения игры, определен состав ее участников. Обоснована актуальность применения данного типа игр для повышения эффективности управления деятельностью организации.*

***Ключевые слова:** управление, процесс, проблемно-ситуационная игра, операции, результаты, команда управленцев.*

В условиях кризиса многие организации стоят перед необходимостью реагировать на новые вызовы, и, в то же время, улучшая социально-психо-логический климат, управленцы стимулируют персонал на непрерывное развитие улучшение собственных навыков [1]. Благодаря управленческой команде организация становится более гибкой и мобильной в принятии решений, что позволяет вовремя реагировать на изменяющиеся условия.

Одним из эффективных средств поиска, рассмотрения и разрешения возможностей и перспектив деятельности организации является игровое имитационное моделирование, которое достаточно подробно описано в работах [2-6]. Цель использования проблемно-ситуационных игр (ПСИ) – повышение уровня профессионализма команды топ-менеджеров (КТМ). Конечные результаты ПСИ определяется логическими, социальными и психологическими средствами выработки и реализации управленческих решений и приобретения навыков инновационного мышления и поведения [7].

Игротехнический коллектив включает в себя руководство игры и состоит из разных специалистов: руководитель игры; 4 игротехника (по количеству команд); методолог; 1-2 эксперта. Игровой коллектив представлен: исполнителями (члены КТМ, их заместители, а также руководители отделов и подразделений); «генераторами

идей» (финансовый директор, начальник финансового отдела); потенциальными реализаторами будущих игровых разработок (помощники топ-менеджеров). Численность участников может составлять 30-35 чел. Процесс организации и проведения ПСИ состоит из трех этапов: подготовительного, игрового и послеигрового.

На *подготовительном этапе* проводится первичный анализ ситуации. Он включает беседы с финансовым директором и начальником финансового отдела с целью уточнения целей и задач игры, выяснения отношения сотрудников к игре, первичной диагностики ситуации, уточнения ожидаемых результата.

Игровой этап заключается в проведении ПСИ. В процессе игрового моделирования на каждом из этапов игры выполняются следующие процедуры: введение в проблему, постановочные доклады; групповая работа по заданной тематике; проведение пленарных заседаний. Последовательность проведения ПСИ представляет собой совокупность процедур и операций, выполнение которых обеспечивает успех игры.

Первое пленарное заседание начинается с вступительной речи организаторов о целях и задачах ПСИ, правилах поведения, правилах судейства и экспертизы. Во время защиты доклада члены команд взаимодействуют между собой, обращаясь к руководителю игры только по вопросам ме-

тодического характера. Вначале проводится согласование терминов во избежание дальнейшего разночтения и недопонимания. Дается обзор типов и видов критериев, их единиц измерения. Образуются 4

команды по 6-9 человек в каждой [5]. Объявляется регламент ПСИ и раздается игровой материал, в т.ч. сценарий игры (табл. 1).

Таблица 1. Сценарий проблемно-ситуационной игры
День первый

Время	Мероприятие	Содержание
10:00 – 10:30	Пленарное заседание 1 Начало игры	Приветствие, доклад, группообразование
10:30 – 12:00	Групповая работа 1	Индивидуальное определение целей и формулировка проблемы, внутригрупповое обсуждение идей, подготовка докладов
12:00 – 13:00	Пленарное заседание 2 Окончательное формулирование проблемы	Представление и коллективное обсуждение докладов, выдача заданий на следующий этап
14:00 – 16:00	Групповая работа 2	Индивидуальная проработка проблемы, определение задач и исследование факторов. Внутригрупповое обсуждение, подготовка докладов
16:00 – 17:00	Пленарное заседание 3 Постановка задач	Представление докладов, дискуссия, обсуждение следующего этапа
17:00 – 19:00	Групповая работа 3	Индивидуальный выбор значимых критериев, поиск решений. Внутригрупповое обсуждение, подготовка докладов

День второй

10:00 – 11:00	Пленарное заседание 4 Наиболее рациональное решение задачи	Краткое подведение итогов предыдущего дня, постановка задач на день
11:00 – 13:00	Групповая работа 4	Индивидуальная работа по анализу структуры проблемы, внутригрупповое обсуждение идей, подготовка докладов
13:00 – 14:00	Пленарное заседание 5 Окончательное решение проблемы	Представление и коллективное обсуждение докладов, выдача заданий на следующий этап
15:00 – 17:00	Групповая работа 5	Индивидуальная разработка технологии внедрения, прогнозирование последствий. Внутригрупповое обсуждение, подготовка докладов
17:00 – 18:00	Пленарное заседание 6 Оценка достижения целей	Представление докладов, подведение итогов дня
18:00 – 20:00	Пленарное заседание 7 Подведение итогов	Подведение итогов игры, выступление экспертов, предварительная оценка результатов

Групповая работа по каждому структурному блоку состоит из нескольких частей: индивидуальная работа, внутригрупповая дискуссия и защита идей.

На этапе индивидуальной работы участникам предлагается найти вариант решения, сформулировать проблему, перевести ее в задачу и т.д. Результаты работы фиксируются на специальном бланке произвольной формы.

Внутригрупповая дискуссия помогает выбрать лучшие предложения из сформу-

лированных участниками. В процессе групповой работы выявляются логические нестыковки, незаметные автору предложений, рождаются аргументы для защиты идеи, оттачиваются формулировки. Этап защиты начинается с распределения ролей. Команда, представляющая идею в первом туре, получает роль «новаторов». Три другие команды последовательно выполняют функции «оптимистов», «пессимистов» и «реалистов» [9].

«Оптимисты» аргументировано и обоснованно защищают выдвинутую «новаторами» идею, показывают ее позитивные и конструктивные стороны, преимущества внедрения для дела, для коллектива и для организации в целом, обозначают проблемы, решаемые внедрением идеи, доказывают ее важность. «Пессимисты» вскрывают несостоятельность выдвинутой на защиту идеи, показывают возможные негативные последствия, обозначают проблемы, порождаемые внедрением идеи, выявляют слабые места в аргументации. «Реалисты» доказывают возможность внедрения данной идеи на основе заданных критериев, высказанных «оптимистами» и «реалистами» аргументов.

После этого команды меняются ролями. Завершает этап выступлением экспертов. Экспертизе подвергаются результаты индивидуального и коллективного генерирования идей и решений. Дается оценка эффективности групповой работы, анализируется уровень и количество аргументации от каждой группы и активность участников. Эксперты работают на основе предложенных для оценивания шкал. Каждый эксперт заполняет бланки индивидуально, а затем после обмена мнениями принимает коллективное решение. Эксперты также разрабатывают систему поощрений и наказаний на основе правил ПСИ.

По результатам этапа готовится доклад, который затем представляется на пленарном заседании. Результаты каждого этапа сценария фиксируются и передаются организатору ПСИ. Например, этап ПСИ «Определение цели» призван выявить, что преследует внедрение критериев и как должна выглядеть идеальная оценка проекта с точки зрения разных сотрудников, а также приведение видения идеальной ситуации к некоему «общему знаменателю». Формулирование проблемы помогает понять участникам, какие существуют перспективы решения данной проблемы и какие последствия (положительные и отрицательные) повлечет за собой внедрение критериев. После окончания этого этапа проводится пленарное заседание: подведение предварительных итогов, внесение

корректировок и выявление направления дальнейшего движения ПСИ.

Декомпозиция проблемы заключается в разбиении проблемы, стоящей перед участниками игры на несколько более простых частей и выявлении связей между ними. Затем элементы проблемы преобразуются в задачи. Объемные задачи делятся на более мелкие, а однотипные – сводятся в одну. Постановка задачи предназначена для выявления пониманий задачи всеми участниками игры, устранения разночтений и приведения ее к единому знаменателю [3, 4]. На этом же этапе обсуждается, что может помочь решению данной задачи, а что может помешать. После этого этапа проводится еще одно пленарное заседание по итогам групповой работы.

Затем следует выбор критериев и формулировка ограничений. Цель данного этапа – поставить ограничения для решения поставленной проблемы, чтобы разработка не ушла в абстракцию и была конкретной и реально выполнимой. Поиск альтернативных решений призван заставить участников посмотреть на проблему шире, найти аналогичные проблемы, выяснить, как они решались и проверить, подходят ли эти решения или их элементы для текущей задачи. Выбор рационального решения является еще одной проверкой на соответствие полученных решений общей цели и поставленным ограничениям. На этом же этапе выясняется, каких затрат требует каждое конкретное решение, какие ресурсы нужны для его осуществления. После ответов на данные вопросы у каждой из задач остается единственное решение, признанное наилучшим.

На этапе композиции проблемы из решений конкретных задач комбинируется общее решение проблемы. Проводится проверка того, как решение отдельных задач вписывается в структуру проблемы. Рассматривается соответствие решения проблемы ее формулировке и постановке отдельных задач, соответствие выбранным критериям и ограничениям.

Затем проводится разработка программы реализации. На этом этапе определяется последовательность стадий программы

реализации, определяются ресурсы, необходимые для каждой стадии, назначаются сотрудники, ответственные за каждый этап. Выясняется, какие факторы могут повлиять на процесс реализации критериев успешности, какие следствия может за собой повлечь реализация данной программы.

После этого проводится итоговое пленарное заседание по результатам игры.

Проводится экспертиза. Ей подвергаются результаты индивидуального и коллективного генерирования идей. Дается оценка эффективности групповой работы, анализируется уровень аргументации, активность участников. Оценка результатов деятельности каждой команды представляется в виде таблицы 2.

Таблица 2. Оценка результатов деятельности команды

Критерии оценки	Оценка по 10-балльной шкале	Примечания
Уровень организации работы группы		
Глубина содержательной проработки проекта		
Уровень оформления доклада		
Уровень донесения информации до слушателей		
Эффективность разработок		

После завершения игры производится разработка рекомендаций и итоговой программы внедрения критериев успешности проекта, подготовка документов по предварительным результатам игры для заказчика, участников и организаторов игры, проводится анкетирование игроков с целью выяснить степень удовлетворенности результатами игры.

На *последнем этапе* выполняется аналитическая обработка результатов игры, готовится сводный отчет с приложением протокола хода обсуждения, полученных результатов, формируются рабочие планы исполнителей для каждого этапа внедрения, разрабатываются технические задания на работы. Особое внимание на этом этапе уделяется рефлексивному обобщению результатов для обеспечения качества и повышения эффективности применяемых моделей [9].

Создается рабочая группа по доведению результатов ПСИ до уровня распорядительных документов. Назначаются даты контрольных замеров эффективности игры. Документирование играет важную роль в процессе организации взаимодействия участников посредством передачи данных и информации, зафиксированных на технических носителях (в общем случае – на бумаге) [10].

После проведения игры можно получить следующие результаты [11, 12]:

- содержательные (адекватная оценка ситуации; формирование группового видения перспектив; перевод проблем в плоскость задач и т.д.);

- социальные (освоение средств коллективной мыследеятельности; повышение мотивации к эффективному участию в групповой работе и т.д.);

- психологические (понимание состояния людей в профессиональной деятельности; освоение средств эффективного воздействия на людей и т.д.).

- педагогические (решение своих проблем более осмысленно; введение средств мышления и деятельности; рост восприимчивости к инновациям и т.д.).

В результате проведения большинства ПСИ было достигнуто понимание того, что основные результаты заключаются не только в масштабе и уровне рассмотренных проблем и принятых решений, а в умении моделировать новые перспективные ситуации и находить средства для их реализации, что, в конечном итоге, обуславливает непрерывное развитие профессиональных и личностных качеств управленцев высшего уровня и расширение их возможностей в командной работе в рамках организации.

Библиографический список

1. Герасимов Б.Н., Чуриков Ю.В. Команда топ-менеджеров: структура, технологии, развитие. – Самара: МАКУ, ПДЗ, 2006. – 163 с.
2. Герасимов Б.Н. Игровое моделирование управленческих процессов: учеб. пособи – Самара: СНЦ РАН, 2006. – 195 с.
3. Герасимов Б.Н., Морозов В.В., Семенычев Е.В. Интенсивные технологии обучения управлению. – Самара: СМИУ, 2010. – 352 с.
4. Герасимов Б.Н., Морозов В.В. Интенсивные технологии обучения предпринимательству и менеджменту. – М.: МГУП, 1998. – 148 с.
5. Чумак В.Г., Герасимов Б.Н. Проблемно-ситуационные игры в инновационной деятельности организации // Вестн. СГАУ. – 2003. – № 2(4). – С. 68-75.
6. Герасимов Б.Н. Интенсивные образовательные технологии: Методология управления педагогическими инновациями. – Самара: Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2009. – 480 с. – Серия «Энциклопедия управленческих знаний».
7. Герасимов К.Б. Инструментарий технологизации системы управления процессами организации // Вестн. Поволжского государственного ун-та сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – №5(31). – С. 122-130.
8. Шмельфениг О.В. Живая Вселенная. Сюжетно-игровая картина мира. XXI век: «Самозавет» или «Самоапокалипсис». – Саратов: Научная книга, 2005. – 688 с.
9. Герасимов Б.Н., Яковлева Н.Г. Проблемно-ситуационная игра «Профессионализм менеджера по персоналу» // Управление персоналом. – 2003. – №6. – С. 46-47.
10. Udell J., Pricer R. The role of entrepreneurship education to a market economy// Education entrepreneurs in the modernizing economies / Ed. By Rosa P. – Averbury, 1996. – P. 129-138.
11. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Технологизация управленческих процессов как методология их совершенствования // Менеджмент и бизнес – администрирование. – 2013. – №4. – С. 32–37.
12. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Введение в эффективность экономических систем. – Пенза: МАКУ, ПГУ, 2011. – 120 с.

GAMING MODELING OF THE DEVELOPMENT OF THE TEAM OF MANAGERS

BN Gerasimov, *doctor of economic sciences, professor*

NS Astafyeva, *graduate student*

International market institute

(Russia, Samara)

***Abstract.** The most effective form of the development of managers are the programs including problem- solving games. It is essentially important that gaming modeling of the processes allows to combine receiving theoretical knowledge and their practical application, in the conditions which are greatly approached to practical innovative activities of the organization. Stages of preparation and carrying out a game are considered, the structure of its participants is defined. The relevance of application of this method of training for the improvement of the efficiency of the process of management over the activity of the enterprise is proved.*

***Keywords:** management, process, problem-situational game, operations, results, team of managers.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В УПРАВЛЕНИИ КАРЬЕРОЙ КОМАНДЫ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ

Н.С. Астафьева, магистрант
Международный институт рынка
(Россия, г. Самара)

***Аннотация.** Рассматривается инновационный потенциал управления карьерой команды топ-менеджеров. Предложена трехбальная шкала измерения инновационного потенциала. Состояние инновационного потенциала диагностируется, как низкое, нормальное и высокое. Сделаны выводы по раскрытию инновационного потенциала подпроцесса управления карьерой команды топ-менеджеров. Проанализированы структурные изменения в качестве генератора роста. Подчеркивается необходимость поддержания инновационного потенциала команды посредством постоянного повышения квалификации его членов.*

***Ключевые слова:** управление, процесс, инновационный потенциал, команда топ-менеджеров, карьера.*

Деятельность управленческих команд очень серьезно отличается от работы исполнительских и проектных команд и, в первую очередь, повышенной ответственностью за принимаемые управленческие решения. От этих решений целиком и полностью зависит деятельность управленческой команды и всей организации в целом. В годы бурного роста частной собственности 90-х гг. XX в., больших прибылей, кадрового дефицита, карьеры управленцев складывались стремительно и не всегда зависели от компетенций и талантов топ-менеджера. Кризис изменил ситуацию, заставив заново осмыслить ценность человеческого капитала, пересмотреть стратегии развития сотрудников в компании.

Многие топ-менеджеры были вынуждены еще раз проанализировать собственную ценность на рынке труда, задуматься о своих компетенциях и путях развития карьеры. Планирование в рамках компании профессионального роста и продвижения помогает максимально проявить потенциал управленца и уберечь его от возможных кризисов, сохранив при этом баланс между карьерой и личной жизнью [1-5].

Карьера – это уникальное понятие. Оно одновременно обозначает процесс и состояние. Карьерный успех зависит не только от личной эффективности менеджера. Исследования, проведенные компанией «Spencer Stuart», показывают, что среди наиболее успешных топ-менеджеров большинство – это те, кто умеет привлекать лучшие таланты и

вдохновлять специалистов на достижение исключительного уровня эффективности. Затраты на планирование карьеры и обучение, повышение квалификации следует рассматривать как оправданное капиталовложение в сотрудников, и, как следствие, в эффективность деятельности организации [6].

Может сложиться мнение, что управление карьерой требует больших затрат времени и денег и несоизмеримо по эффективности найму специалиста высокой квалификации. Но при более детальном анализе становится понятно, что эти затраты оправдывают себя в полной мере. С одной стороны, сотрудник, который прошел все этапы профессионального роста в одной организации, лучше знает ее специфику, сильные и слабые стороны. Именно это делает его работу более результативной. В отличие от сотрудника, который придет в организацию со стороны, ему не потребуется время на усвоение корпоративной культуры, так как он уже является ее частью.

Например, забота о карьере государственных служащих во Франции начинается уже на этапе обучения. В систему обучения входит ряд специальных учебных заведений. Важнейшее из них Национальная Школа Администрации (ЭНА), которая готовит государственных служащих высшей категории. Окончание ЭНА открывает путь к самым высоким административным должностям.

Инновационный потенциал – это совокупность возможностей развития основных элементов организации и ее менеджмента. При этом важно знать эти элементы и уметь ранжировать. Однако, если элементы организации относительно несложно выделить, хотя однозначного мнения ученых на данный момент по поводу элементов менеджмента не существует. Поэтому для ранжирования необходимы сложные по форме и глубокие по содержанию научные исследования. Поэтому ограничимся тремя группами характеризующих состояния инновационного потенциала видов менеджмента организации: низким, нормальным и высоким [6-7].

Инновационный потенциал определяет возможности развития экономических сис-

тем любого уровня. Существует технология определения инновационного потенциала организации, позволяющая количественно измерить состояние процессов организации.

Поэтому ограничимся тремя группами характеристик состояния инновационного потенциала процессов (видов менеджмента) организации: низким, нормальным и высоким.

Выберем несколько важнейших параметров, характеризующих деятельность команды топ-менеджеров (КТМ) организации. Инновационный потенциал подпроцесса управления карьерой КТМ приведен в таблице 1.

Таблица 1. Инновационный потенциал подпроцесса управления карьерой КТМ

Наименование параметра	Состояние		
	низкое	нормальное	высокое
1. Квалификация команды	Неудовлетворительный, случайный уровень квалификации	Все имеют высокий уровень квалификации	Постоянное повышение квалификации в ведущих организациях
2. Стратегия	Нечеткое формулирование стратегии	Наличие 1-2 конкурентных преимуществ	Четкая стратегия и следование ей
3. Согласованность принимаемых решений	Хаотичное, случайное согласование	Четкое согласование между департаментами принимаемых решений	Согласование принимаемых решений согласно выработанной стратегии
4. Прогнозирование будущих ситуаций	Не проводится	Проводится только в случаях форс-мажоров	Продуктивное прогнозирование
5. Внешний вид	Свободный	Иногда соответствует организационной культуре	Всегда соответствует организационной культуре
6. Постоянство состава	Существует частая смена	Наличие основного «костяка» команды	Отсутствует смена и увольнение членов
7. Удовлетворенность деятельностью	Не обсуждается и не диагностируется	Больше присутствует, чем отсутствует	Полное
8. Использование полномочий	Не используются в полной мере	Иногда используются все полномочия	Всегда используются
9. Нацеленность на эффективную деятельность	Не обсуждается и не формируется	Периодически проявляется	Присутствует постоянно
10. Доброжелательное, уважительное отношение	Не регламентируется	Иногда	Постоянно поддерживается
11. Согласование принимаемых решений между членами команды	Занимает длительный период времени	Происходит в последний момент	Происходит быстро, по отлаженной схеме
12. Своевременность принимаемых решений	Не контролируется	Иногда контролируется	Всегда на контроле
13. Распределение ролей	Не обсуждается	Носит стихийный характер	Четкое
14. Творческая атмосфера	Отсутствует, все процессы формализованы	Иногда присутствует	Присутствует постоянно
15. Взаимозаменяемость членов команды	Невозможна	Возможна на небольшой промежуток времени	Возможна на длительный период
16. Диагностика эффективности деятельности	Нет диагностической системы	Носит эпизодический характер при цейтноте	Работает постоянно

Приведенные параметры определяют уровень деятельности КТМ в целом и каждого его члена в отдельности. Поэтому карьер-

ера членов КТМ и базируется на оценке их способностей поддерживать и развивать потенциал организации.

Траектория инновационной политики организаций направлена на обеспечение экономического роста. Структурные изменения как генератор роста находятся под постоянным воздействием новых технологических процессов и изделий. В инновационном потенциале подпроцесса управления карьерой КТМ важным является постоянное повышение профессиональной компетенции членами КТМ, так как новая информация поступает, в основном, из внешних источников: специальная литература, конференции, знакомство с опытом других организаций, учебный процесс в ВУЗах и пр. [8-9].

Инновационные идеи поступают также из внутренних источников: совещания, семинары, брифинг-опрос сотрудников. Поэтому чрезвычайно важна согласованность и доброжелательное отношение между членами КТМ, для создания максимально творческой атмосферы. Общеизвестно, что лучшие инновационные идеи разрабатываются именно командой специалистов, которые не просто участвуют в деятельности КТМ, но и активно участвуют в процессах её деятельности на благо организации [10].

Управление объектами – это процесс. Например, управление стратегией, управление персоналом, управление операциями, управление финансами и т.д. Это одновременно и локальные процессы организации. Особое внимание должно быть уделено формам и содержанию инновационного потенциала основных элементов

организации, шкалы по которым показаны в работе [11]. Наиболее значимым для КТМ является процесс управления стратегией, на котором собственно говоря и проверяется уровень профессионализма членов КТМ.

Стратегия – это управленческая деятельность, направленная на укрепление позиций организации, удовлетворение потребностей ее клиентов и достижение высоких результатов деятельности. Стратегия позволяет сделать обоснованный и учитывающий многочисленные факторы выбор среди альтернативных направлений действий в рыночной среде. Стратегия, которую решила использовать организация, указывает на то, что из всех путей и возможных действий следует двигаться в выбранном направлении [12].

Стратегия придает организации определенность, индивидуальность, что позволяет ей привлекать определенные типы работников, открывает новые перспективы, которые направляют ее сотрудников и помогают продать свои изделия или услуги на рынке.

Управление стратегией – это процесс управления целями, миссией, направлениями деятельности, политикой и тактикой организации на рынке. Это важнейший процесс организации, определяющий формы и содержание всех остальных её процессов. Фрагмент инновационного потенциала процесса управления стратегией организации представлен в таблице 2.

Таблица 2. Инновационный потенциал процесса управления стратегией организации (фрагмент)

Состояние		
Низкое	Нормальное	Высокое
1. Стратегия разрабатывается единожды и больше не совершенствуется 2. Отсутствие четко сформулированной стратегии 3. Персонал не понимает стратегию 4. В стратегии не определены цели организации	1. Разработка основных направлений организации преимущественно тактического характера, на ближайшие сроки 2. Наличие 1-2 конкурентных преимуществ 3. Существующая программа стратегии не корректируется с учетом изменения внутренней и внешней среды организации 4. Стабильная система продаж 5. Средний уровень контроля за получением информации	1. Полный анализ, как внешнего окружения, так и внутренней среды 2. Вовлечение всех сотрудников в реализацию стратегии 3. Четкое следование выбранной стратегии 4. Высокие конкурентные преимущества 5. Согласованность деловой, функциональной и корпоративной стратегии 6. Ориентация на долгосрочные цели 7. Четкое выполнение плана

Для выхода организации на более высокий уровень инновационного потенциала необходима разработка совокупности мероприятий, которые позволят повысить уровень отдельных элементов того или

иного процесса в рамках организации. Приведем пример фрагмента мероприятий по развитию управления стратегией организации (табл. 3) [13].

Таблица 3. Мероприятия по развитию управления стратегией организации (фрагмент)

Наименование мероприятия	Средства реализации	Ожидаемые результаты
1. Разработка четко поставленных целей 2. Уточнение миссии организации 3. Освоение нового сегмента рынка 4. Внедрение новых управленческих технологий 5. Развитие процесса управления кадровой политикой 6. Контроль и анализ результатов по выполнению изменений 7. Постоянный анализ внешней и внутренней среды организации 8. Увязывание локальных стратегий с общим целевым комплексом организации	1. Разработка плана деятельности, основанного на тенденциях прошедших лет 2. Описание целей и миссий фирмы (для чего фирма существует и чего хочет достичь) 3. Определение конкурентов и их потенциальную угрозу 4. Вовлечение в планирование более квалифицированных работников 5. Разработка матрицы SWOT – анализ	1. Открытие новых перспектив 2. Значительное повышение результативности деятельности 3. Экономия времени и средств 4. Возможность реально смотреть на деятельность организации в будущем, избегание неожиданностей 5. Повышение управляемости организации

Данные мероприятия призваны охватывать всю широту элементов внутри данного процесса, а также повлиять на другие процессы в организации. Средства реализации данных мероприятий в рамках любой организации легко осуществимы и ожидаемые результаты вполне достижимы. Внедрение мероприятий позволит избавиться от существующих проблем в конкретной организации, позволит усовершенствовать практику развития инновационного потенциала, в частности, повысить эффективность деятельности КТМ в организации [14].

Действенная система управления организационным развитием на основе оценки инновационного потенциала организации

гарантирует эффективную деятельность организации и ее поступательное движение в сложных экономических условиях рынка. При этом демонстрируются лучшие качества топ-менеджеров организации в коллективной работе.

Команда топ-менеджеров – это автономный самоуправляемый коллектив профессионалов, способный оперативно, эффективно и качественно принимать управленческие решения, направленные на достижение общей цели организации [13]. Для раскрытия инновационного потенциала КТМ необходимо высокоорганизованное управление инновационной политикой, постоянное финансирование инновационной деятельности, поэтапное иннова-

ционное проектирование, постоянное вне- тивности инноваций.
 дрение и оценка экономической эффек-

Библиографический список

1. Герасимов Б.Н., Чумак В.Г. Поведенческий менеджмент организации: учеб. пособие. – Самара: СГАУ, 2003. – 376 с.
2. Анисимов О.С. Методология: функция, сущность и становление. – М., 1996. – 353 с.
3. Герасимов Б.Н., Яковлева Н.Г. Профессионализм управленцев: структура, оценка, развитие. – СПб., 2003. – 273 с.
4. *Российский менеджмент: технологии успеха: учеб. пособие / Б.Н. Герасимов, В.Н. Иванов [и др.]*. – М.: Муниципальный мир, 2005. – 400 с.
5. Шмельфениг О.В., Солодовниченко Л.Я. Социальный смысл запредельных самоидентификаций в духовных традициях // Проблемы идентичности в современном мире: межвуз. сб. науч. тр. – Саратов: Изд. СГУ, 2007. – С. 66-70.
6. Герасимов Б.Н. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. – Самара: МГПУ, 2007. – 298 с.
7. Герасимов Б.Н. Операционный менеджмент: учеб. пособие. – Самара: СФ МГПУ, 2009. – 368 с.
8. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Теория организации: учеб. пособие. – Пенза: МАКУ, ПГУ, 2010. – 160 с.
9. Герасимов Б.Н. Основы российского менеджмента: Технологии менеджмента. ч. 2: учеб. пособие. – Самара: СГАУ, МИР, 2006. – 228 с.
10. Герасимов Б.Н. Введение в менеджмент: теория, методологи, технологии. – Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. – 384 с. – Серия «Энциклопедия управленческих знаний».
11. Герасимов Б.Н., Чумак В.Г. Социальные технологии в управлении. – Самара: Изд-во СамНЦ РАН, 2014. – 396 с.
12. Герасимов К.Б. Разработка модели развития системы управления процессами организации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013. – № 31. – С. 105-117.
13. Герасимов Б.Н. Проектирование экономических систем: монография. – Самара: Изд. НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. – 383 с. – Серия «Энциклопедия управленческих знаний».
14. Герасимов Б.Н. Содержание управленческой деятельности // Вестн. Самарского государственного экономического университета. – 2013. – №8 (106). – С. 33-37.

USE OF INNOVATIVE POTENTIAL IN MANAGEMENT OF CAREER OF TEAM TOP-MANAGERS

NS Astafyeva, graduate student
International market institute
(Russia, Samara)

***Abstract.** Innovative capacity of management of career of team of top managers is considered. The three-ball scale of measurement of innovative potential is offered. The condition of innovative potential is diagnosed, as low, normal and high. Conclusions on disclosure of innovative potential of subprocess management of career of team top-managers are drawn. Structural changes in quality of the generator of growth are analysed. Need of maintenance of innovative potential of subprocess of management of team by means of continuous professional development of members of is emphasized.*

***Keywords:** management, process, innovative potential, team of top managers, career.*

РЕСУРСНЫЙ И КАДРОВЫЙ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

П.А. Бавина, канд. пед. наук, доцент

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Л.Г. Круглова, ст. преподаватель

Санкт-Петербургского промышленно-экономического колледжа

(Россия, г. Санкт-Петербург)

Аннотация. *Современные социально-экономические условия развития бизнеса актуализируют новые подходы в управлении человеческими ресурсами организаций, которые должны быть направлены не только на поддержание функционирования компаний в ситуациях экономической нестабильности, но и формирование человеческого капитала – как важнейшего источника развития организаций. В статье анализируется специфика кадрового и ресурсного подходов управления человеческими ресурсами, а также их эффективность в современных экономических реалиях.*

Ключевые слова: *управление персоналом, управление человеческими ресурсами, кадровая политика, человеческий капитал.*

Современные социально-экономические условия развития отечественных организаций характеризуются, с одной стороны, показателями экономической нестабильности, повышением уровня конкуренции между компаниями, с другой стороны, актуализацией поиска новых возможностей развития бизнеса. В этой связи, в системе управления человеческими ресурсами, одной из важнейших систем управления организацией, наблюдаются следующие *проблемы*:

- повышение организационного стресса на фоне сокращения персонала в условиях организационной оптимизации;

- снижение инновационной активности персонала и рост демотивации к персональному развитию кадров в ситуации увеличившегося тяготения менеджмента к избеганию неопределенности и рисков;

- рост организационных и межличностных конфликтов, а также снижение эффективности командной работы в условиях развития внутриорганизационной конкуренции между людьми, обусловленной страхом потерять рабочее место и прочее.

Выше обозначенные проблемы негативно сказываются не только на социально-психологическом климате организаций, но и на качестве результатов трудовой деятельности, исполнительской дисциплине, снижении инвестиционной привлекательности бизнеса в связи с неготовностью персонала к развитию. Представляется, что снижение

проблем целесообразно осуществлять средствами реализации грамотной кадровой политики, которая, в свою очередь, должна быть направлена на развитие человеческих ресурсов.

Кадровая политика представляет собой совокупность методов, принципов, направление и содержание работы с персоналом организации. Стержнем любой кадровой политики является философия системы управления человеческими ресурсами, конкретизированная в организационных ценностях, нормах и отношениях.

Философия системы управления человеческими ресурсами может определяться следующими ценностями:

- сотрудники – это кадры, что в свою очередь, структурирует отношения «потребления» между персоналом и организацией;

- сотрудники – это ресурсы, что структурирует отношения целевого «использования» между персоналом и организацией;

- сотрудники – это капитал организации, что структурирует отношения «инвестирования» друг в друга между персоналом и организацией.

Анализ сущности ценностных отношений позволяет выявить следующие *тенденции и закономерности*:

1. Если в организации кадровая политика ориентирована на «потребление», то, как правило, такие организации не характеризуются значительными взлетами и падениями

ми в своем развитии, они достаточно стабильно функционируют. В то же время, таким организациям свойственны показатели высокой текучести кадров, устаревание коллектива, инертность, что представляется неэффективным в ситуациях социально-экономического кризиса.

2. Организации, *ориентированные на целевое использование*, характеризуются прогрессивностью, где цели определяют направление движения и формируют трудовые нормы. Однако, таким организациям свойственны ограниченность развития, headhunting (переманивание продуктивных сотрудников), внутриорганизационная конкурентная напряженность.

3. Организации, *ориентированные на инвестирование* в персонал характеризуются высоким уровнем мобильности, готовностью к изменениям, высоким уровнем стрессоустойчивости. Отношения, ориентированные на инвестирование, как правило, в результате формируют высокий уровень лояльности персонала, сплоченности коллектива, а также готовностью отдавать все свои возможности «во благо» организации. Без-

условно, в условиях социально-экономической нестабильности именно такие сотрудники не только сохраняют организацию, но и будут способствовать ее росту и развитию. Обоюдное инвестирование друг в друга позитивно сказывается на формировании человеческого капитала, ключевой ценности организации, свидетельствующей о ее зрелости.

Представляется, что отношения «потребления» и «использования» определяют сущность кадрового подхода в управлении человеческими ресурсами, а отношения «инвестирования» являются свидетельством ресурсного управления.

Важно рассмотреть, каким образом может формироваться кадровая политика организации в зависимости от структуры отношений. Традиционно, кадровая политика определяет сущность и содержание функций управления персоналом, таких как: привлечение отбор, адаптация, обучение, мотивация, оценка человеческих ресурсов. Сравнительный анализ функций в кадровом и ресурсном подходах представлен ниже в таблице 1.

Таблица 1. Функции управления человеческими ресурсами: кадровый и ресурсный подходы

Функции УЧР	Кадровый подход	Ресурсный подход
Привлечение и отбор сотрудников	Заполнение вакантной позиции. Насколько кандидат соответствует требованиям к должности?	Создание стоимости бизнеса. Сколько ключевых факторов успеха повысит кандидат в организации?
Адаптация	Адаптация к должности. Главное – должность.	Адаптация к организационной культуре. Главное – адаптация ко всем процессам
Обучение	Формирование должностных навыков	Формирование профессиональной компетентности = личные качества + знания, умения, навыки + мотивация к деятельности. Большая часть обучения направлена на стратегические цели.
Мотивация	ЦЕЛЬ – компенсация затрат в соответствии с вкладом. Больше экономических стимулов. Лояльность на уровне нормативов. Толерантность.	ЦЕЛЬ – формирование приверженности. Лояльность на уровне убеждений. Ценностные ориентации.
Управление карьерой	Внутренние источники набора – простое продвижение по службе. Достижение поставленных целей. Карьера под задачи.	Достижение целей. Минимизация профессионального выгорания. Управление развитием
Оценка	Проверка знаний, навыков	Оценка вклада в развитие организации. На сколько увеличилась стоимость бизнеса?
Высвобождение	Сокращение мест.	Снижение стоимости бизнеса в результате несоответствия кандидата

Сравнительный анализ функций в кадровом и ресурсном подходах свидетельствует о разности управления человеческими ресурсами:

а) кадровая политика в кадровом подходе свидетельствует о функциональных отношениях между руководством организации и персоналом, где должностные

функции являются основой формирования трудового поведения. В этом случае целесообразно говорить об оперативном управлении сотрудниками.

б) кадровая политика в ресурсном подходе свидетельствует о стратегическом видении руководства организации, нацеленности на долгосрочные отношения с персоналом.

Таким образом, руководству в процессе управления человеческими ресурсами, определяя кадровую политику необходимо ориентироваться на:

1. Какие цели мы хотим достичь: стратегические, развитие, стабильность и прочее?

2. Каково отношение к сотрудникам организации: кадры \ ресурсы \ капитал?

3. Какое качество отношений мы поддерживаем: долгосрочные \ краткосрочные?

4. Готовы ли мы вкладывать в основной источник нашего развития, формируя «коллектив единомышленников»?

Ответ на эти вопросы позволит определить ту философию управления человеческими ресурсами, которая будет оптимальной для развития бизнеса в конкретный период его развития.

Библиографический список

1. Чурилина И.Н., Егорова Е.В. Управление мотивацией персонала образовательного учреждения \ Экономика образования. 2013. – №6(79). – С. 4-25.

2. Чурилина И.Н. О некоторых особенностях кадровой политики в сфере образования в условиях инновационной экономики \ Экономика и предпринимательство. 2013. – №11(40). – С. 103-113.

RESOURCE AND PERSONNEL APPROACHES IN HUMAN RESOURCE POLICY OF THE ORGANIZATION

PA Bavina, candidate of pedagogical science, associate professor

Russian state Herzen pedagogic university

LG Kruglova, senior lecturer

St. Petersburg industrial and economic college

(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** Modern socio-economic conditions development of business actualize new approaches in human resource management organizations, which should be aimed not only at maintaining the functioning of companies in situations of economic instability, but also the formation of human capital as the most important source of organizational development. The article analyzes the specifics of staffing and resource approaches human resource management and their effectiveness in today's economic realities.*

***Keywords:** workforce management, HR management, HR policy, human capital.*

УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ХОЛДИНГАХ**М.В. Базайкина, студент****Е.Н.Фадеева, студент****Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
(Россия, г. Саранск)**

***Аннотация.** В статье рассмотрено значение процесса бюджетирования в холдинговых компаниях. Приведен регламент бюджетного процесса и определена необходимость его учетного обеспечения. Исследованы главная задача учетного обеспечения процесса бюджетирования и требования, предъявляемые к нему. Актуальность данной темы не вызывает сомнения, поскольку построение учетного обеспечения процесса бюджетирования на предприятии является важной составляющей эффективности его деятельности.*

***Ключевые слова:** бюджет, бюджетирование, холдинг, учетное обеспечение, управление*

Происходящие сейчас изменения в построении бухгалтерского учета в российских холдингах, в первую очередь связаны с необходимостью создания эффективных учетных систем, которые могут обеспечить внутренний менеджмент необходимой информацией для принятия эффективных управленческих решений.

Экономическая эффективность деятельности предприятия невозможна без четко заданных и реальных для выполнения стоимостных параметров затрат и результатов.

Одним из таких параметров является процесс бюджетирования, который позволяет оценить эффективность работы подразделений, обеспечить целенаправленный мониторинг, прогнозировать и предупредить появление различных проблем.

Процесс формирования и исполнения бюджета холдинговой компании имеет сложную структуру, взаимосвязанными частями которой являются:

- технология создания бюджетных планов, которая определяет структуру и состав бюджетов, порядок составления бюджетов отдельных предприятий и консолидированного бюджета холдинга в целом;

- организация бюджетного процесса, которая состоит из распределения полномочий и ответственности для достижения бюджетных целей, бюджетные регламенты по формированию, корректировке и анализу исполнения бюджета.

Пример построения процесса бюджетирования в холдинговых компаниях представлен в таблице 1. [3]

Таблица 1. Процесс бюджетирования в холдинговых компаниях

Стадия 1. Разработка бюджетной модели	Стадия 2. Формирование бюджетной системы	Стадия 3. Постановка процедуры бюджетирования
Определение миссии компании и его стратегической концепции развития	Разработка финансовой структуры компании	Разработка единой учетной политики
Изучение структуры компании, схемы организационных структур и модели управления	Организация финансового управления	Автоматизация учета и управления
Описание основных бизнес-процессов	Формирование структуры и иерархии бюджетов, определение временных параметров бюджетов	Разработка бюджетных регламентов
Разработка оптимальной организационно-правовой структуры холдинга	Определение контура консолидации бюджетов	Разработка процедур исполнения и корректировки бюджетов

Любая бюджетная система включает в себя:

а) бюджет доходов и расходов – содержит показатели для планирования резуль-

татов хозяйственной деятельности предприятий;

б) бюджет движения денежных средств – позволяет прогнозировать денежные потоки и управлять платежеспособностью и ликвидностью предприятий;

в) прогнозный баланс (баланс по бюджетному листу) – дает возможность прогнозировать имущественное состояние предприятий на конец планируемого периода.

Таблица 2. Регламент бюджетного процесса

Действие	Исполнитель	Сроки
Старт бюджетного процесса	Генеральный директор	1 день
Бюджет продаж	Руководитель Департамента продаж	2 недели
Бюджет производства	Руководитель Производственного управления	2 недели
Бюджет запасов сырья и материалов	Руководитель Производственного управления	1 неделя
Бюджет запаса готовой продукции	Руководитель Департамента логистики	1 неделя
Бюджет расходов на хранение и транспортировку	Руководитель Департамента логистики	2 недели
Бюджет расходов на персонал	Руководитель Департамента управления персоналом	2 недели
Бюджет расходов на маркетинг и рекламу	Руководитель Департамента маркетинга	1 неделя
Бюджет административных расходов	Руководитель административно-хозяйственной службы	1 неделя
Сводный бюджет расходов и доходов	Руководитель Департамента планирования и экономического анализа	2 недели
Защита бюджета	Финансовый директор, владельцы функциональных бюджетов	1 день

Таким образом, бюджетный процесс проводится в оперативные сроки, как правило, около 14-15 недель.

Правильно организованная система бюджетирования позволяет:

- получить представление о совокупной потребности в денежных средствах;
- определять потребность в объемах и сроках привлечения заемных средств;
- принимать решения о правильном использовании ресурсов;
- следить за изменением величины денежного потока, который всегда должен находиться на уровне, достаточном для погашения обязательств.

С появлением дочерних и зависимых обществ холдинг сталкивается с проблемами в сфере управления. К наиболее значимым трудностям относят:

- поддержание роста требует увеличения объема внешних заимствований;
- ухудшается управляемость финансовой системы компании, падает информационная связанность группы и финансовая дисциплина;
- падает эффективность использования денежных средств, увеличиваются кассовые разрывы.

В современных условиях процесс бюджетирования в холдингах протекает в условиях экономической нестабильности и отсутствии четких перспектив развития. Сам процесс бюджетирования должен иметь, прежде всего, не только информационное, организационное и кадровое обеспечение, но и возможность проведения различных аналитических процедур.

В связи с этим, следует более подробно рассмотреть учетно-аналитические системы предприятия. Итак, в качестве учетно-аналитической системы следует понимать систему, которая базируется на бухгалтерской информации, включает оперативные данные, статистическую и другие виды информации.

Именно построение учетного обеспечения процесса бюджетирования на предприятии, в том виде, в котором он позволял бы аппарату управления принимать своевременные и наиболее верные, приемлемые для конкретных хозяйственных ситуаций, решения, предопределяет построение более емкой и всеохватывающей системы бюджетирования, управленческого учета и анализа.

Основными проблемами учетного обеспечения процесса бюджетирования на сегодняшний день являются: нечетко обозначенная концепция управления, слабая вовлеченность конкретных исполнителей в процесс бюджетирования, отсутствие на предприятии системы управленческого учета, трудность в формировании гибкой системы оценки результатов, не разграниченная ответственность должностных лиц [2].

Из этого следует, что для успешного создания системы бюджетного управления и эффективного ее функционирования требуется выполнение ряда обязательных условий.

Руководству предприятия необходимо располагать методологической и методической базой, которая требуется для разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета, а работникам управленческих служб, в свою очередь, достаточно быть квалифицированными и обладать способностью практического применения методологии на практике. Именно методологическая и методическая базы составляют аналитический блок бюджетного процесса необходимого для составления, анализа и контроля исполнения сводного бюджета.

Учетная система процесса бюджетирования должна соответствовать определенным требованиям, к которым относят следующие:

- необходимость достоверности отчетности и соблюдение обязательных требований при ее формировании;
- защита от несанкционированного доступа;
- однократный ввод данных, т.е. единая база операций для всех видов учета (бухгалтерского, налогового, управленческого, МСФО).

Главной задачей учетной системы процесса бюджетирования является обеспечение достоверности финансовой отчетности предприятия. В целях отражения реального состояния деятельности предприятия любую управленческую отчетность жела-

тельно приблизить к стандартам МСФО. Типовыми проблемами эргономичности отчетности являются следующие:

- излишне большое количество информации в отчетах;
- снижение информативности из-за агрегации информации;
- отсутствие сравнения с плановыми показателями или показателями предыдущего периода;
- использование данных «по оплате» и «по отгрузке».

Для решения этих проблем формируется соответствующий раздел регламента бюджетирования. Он определяет последовательность построения бюджетов, согласование со смежными бюджетами, и с другими функциями управления предприятием, а также контролем за его исполнением.

Четкое структурирование всех процессов, обеспечение стандартизированными учетными данными структурных подразделений, распределение функций и ответственности конкретных лиц за результаты деятельности занимают также особое место в формировании учетного процесса бюджетирования холдинга.

Внедрение бюджетирования должно базироваться на качественном финансовом анализе, прогнозировании тенденций рыночной конъюнктуры, учете факторов влияющих на сбыт продукции, а, следовательно, на финансовые результаты.

В конечном итоге учетное обеспечение процесса бюджетирования должно включать: формулирование целей и задач предприятия, финансовое планирование и контроль за реализацией планов, учет и контроль результатов, расчет параметров для анализа отклонений от плана, принятие решений по регулированию отклонений [1].

Бюджетирование позволит получить конкурентные преимущества через создание эффективной системы управления ресурсами и благодаря использованию возможности предугадать проблемы, и соответствующим образом планировать будущие действия.

Библиографический список

1. *Иванов Е.А.* Бюджетирование в учетно-аналитических системах многосегментных организаций: монография / Е.А. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 170 с.
2. *Колесник Н.Ф., Шведкова А.М.* Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 357-359.
3. *Колесник Н.Ф., Храмова Е.А.* Управленческий учет и анализ в агрохолдингах на основе сегментарного подхода. Монография. – Москва: Изд. дом «Экономическая газета», 2013. – 252 с.
4. *Соколова Я.В.* Управленческий учет: учеб. Пособие (Бакалавриат) / Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2011. – 428 с.

ACCOUNTING PROVISION PROCESS OF BUDGETING IN HOLDING COMPANIES

MV Bazaykina, student

EN Fadeeva, student

Mordovia state university named after NP Ogarev

(Russia, Saransk)

***Abstract.** The article discusses the importance of budgeting in holding companies. Given the rules of the budget process and defined the need their account security. Investigated the main task accounting components of the budgeting process and requirements. The relevance of this topic is not in doubt, since the construction accounting process ensuring the enterprise budgeting is an important component of its effectiveness.*

***Keywords:** budget, budgeting, holding, user support, management.*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМА СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

К.Х. Барфиев, канд. экон. наук, доцент
Таджикский национальный университет
(Таджикистан, г. Душанбе)

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы направления земельных ресурсов, представлено система статистических показателей оценки уровня использования сельскохозяйственных угодий, выявлена валовой сбор урожая зерновых и зернобобовых по стране, индексным методом установлены факторы, влияющие на уровень урожайности-главного экономического показателя эффективного использования земли.

Ключевые слова: земельные ресурсы, эффективность производства, система статистических показателей, эффективность использования, рыночных отношений, дехканских (фермерских) хозяйств, государственной политики, сельскохозяйственных кооперативов, динамика урожайности.

На протяжении всей истории Республики Таджикистан земельный вопрос был и до сих пор остается одним из главных. В условиях становления рыночных отношений, когда идет формирование новых производственных отношений, этот вопрос является первостепенным. Качество любой государственной политики таково, каково решение земельного вопроса, и наоборот, состояние земельных отношений - лучший индикатор всей внутренней политики государства.

В начале, в системе социалистического сельского хозяйства была введена подрядная организация труда, особенно бригадные, семейные коллективные подряды.¹ В свое время была данная форма организация труда направлена на побуждения мотивация к труду этих коллективов. После принятия закона об аренде земли в сельском хозяйстве постепенно преобразовались, а колхозы и совхозы на новых формы хозяйствования. К новым преобразованиям можно отнести и возникновения в начале 90-х годов арендные кооперативные дехканские (фермерские) хозяйства и акционерные общества по производству сельскохозяйственной продукции и обслуживанию сельскохозяйственных предприятий. Названные преобразования велики существенно перераспределению право собственности и другим институциональным преобразованиям. Они не отличались радикальностью, но, как прави-

ло, сопровождалась ростом эффективности сельскохозяйственного производства. Основные преобразования в сельском хозяйстве в Республике Таджикистан проводилось в середине 90-х гг. Оно имело два основных направления первый это реорганизация сельскохозяйственных предприятий, как свидетельствует фактический материал, начиная с 1991 число колхозов от 206 до 2000г. увеличилось до 283. А число совхозов в данном периоде изменилось от 362 совхозов, остались всего 260. Вторая земельная реформа тесно связано с реорганизацией хозяйств, но является более широким и самостоятельной проблемой. Реорганизация сельскохозяйственной предприятий более глубокой и сложной, чем в промышленности, а сам избранный путь реорганизации оказался многоуровневым и многоступенчатым. Преобразования охватывали следующие ступени: 1) раздел земли; 2) раздел имущества хозяйств; 3) оборот имущественных паев и земельных долей; 4) образование новых организационных форм и юридический лиц;

Содержательная часть суть этого преобразования состояла в следующем:

Земля в начале преобразовалась в совместной собственности трудовых коллективов, потом постепенно на ее основе зависимости от численности работников разделялись. И здесь следует отметить, что выделялись не сами земельные участки в

физическом смысле, а право на ее пользование. Долевое распределение земли частично носило уравнительный характер и не зависело от трудового участия.

В ноябре 1995г. Маджлиси Оли Республики Таджикистан принял программу экономических преобразований Республики Таджикистан на период 1995 – 2000гг.

Одним из ключевых пунктов этой программы было возобновления реформирования сельского хозяйства и ускоренное развитие дехканских хозяйств.

В целях реализации программы экономических преобразований в области сельского хозяйства были изданы указы Президента Республики Таджикистан от 25.06.1996г. под № 522 и от 9.06.1999г. № 1232 «О реорганизации сельскохозяйственных предприятий и организаций». Согласно этим указом, убыточные малоэффективные колхозов и совхозов были реформированы, а на их базе были созданы арендные предприятия дехканских (фермерских) хозяйствах сельскохозяйственных кооперативов ассоциаций, акционерные общества и другие новые хозяйственные формирования занимающиеся производством сельскохозяйственных производств.

Указом Президента Республики Таджикистан от 9.10.1995г №342 и от 1.12.1997г №874 «О выделении 50 и 25 тыс. гектаров для личных подсобных хозяйств граждан».²

В практике встречается, что во многих государствах выделение земли основывается на имущественный пай работников.³ Он определяется с учетом трудового вклада и методики определения трудового вклада, определялись трудовым коллективом на основе главных критериев работников как трудового стажа. После долевого распределения земли и имущества предполагалось либо выделения отдельных членов трудового коллектива для введения индивидуального землепользования. В данном случае, при отсутствии возможного потенциала эффективного землепользования должна обратно выдать право использования на других лиц или государство. Некоторые, образуя дехканские и се-

мейные хозяйства, не смогли эффективно использовать землю. В настоящее время «в системе аграрной экономики Республики Таджикистан функционирует 87594 дехканских хозяйств»⁴.

Иногда бывают условия необходимые для объединения консолидации паев и долей. С этой целью между членами трудовых коллективов заключались договоры объединения паев и долей с тем, чтобы можно было приобрести пригодное функциональному использованию имущество.

Далее основа аграрных отношений составляет отношения между людьми по поводу земли и других ресурсов живой природы, используемых в земледелии.

В соответствии со статей 13 Конституции Республики Таджикистан «Земля, ее недра, вода, воздушное пространство, животный и растительный мир и другие природные ресурсы являются исключительной собственностью государства и государство гарантирует эффективное их использование в интересах народа».⁵

Следует иметь в виду, что в современных условиях купли продажи служит не земельный участок, а особое имущественное право. Это особое правомочие, которое дает право предпринимательского использования земли, но не дает право отчуждения земельных участков. В результате реорганизации колхозов и совхозов крупное товарное механизированное производство было в значительной мере заменено мелким. Механический раздел земли крупных хозяйств на доли привел к парцелляризации земельных участков и выведению из производства огромных площадей сельскохозяйственных угодий, а деление имущества на паи — к дроблению материально-технических и других ресурсов. Все это способствовало фактическому отказу от современных технологий и систем земледелия и животноводства, от возможности эффективной организации производства по полному технологическому циклу работ. Отсюда следует, что необходимо поддерживать и развивать крупные высокопроизводительные сельскохозяйственные, агропромышленные и другие предприятия, оснащенные передовой тех-

ником, как основных производителей валовой и товарной продукции.

Земельные ресурсы раскрывают свою сущность, как главное средство производства, через почвенное плодородие, сохранение и рациональное использование которого при сельскохозяйственной деятельности имеет экономическое и социальное значение. Первое из них определяется тем, что, являясь естественным условием интенсификации земледелия, оно способствует росту урожайности и валовых сборов сельскохозяйственных культур, и таким образом воздействует на экономическое благосостояние отдельного товаропроизводителя, хозяйства, региона и страны в целом. Качественное состояние почвенного плодородия напрямую связано с экологической и продовольственной безопасностью населения Республики Таджикистан выступает существенным фактором социальной стабильности в стране. Различают естественное, искусственное и экономическое плодородие. Исходной базой земледелия выступает естественное плодородие почвы. К. Маркс указывал, что «... различие в естественном плодородии обуславливается различием химического состава верхнего слоя почвы, т.е. различным содержанием необходимых для растений питательных веществ»⁶.

Естественное и искусственное почвенные плодородия интегрируются в экономическое. Отношение действительного экономического плодородия к потенциальному указывает на уровень использования земли как главного средства производства. Устойчивое повышение плодородия почвы. Стабильный рост уро-

жайности могут быть достигнуты только на основе сохранения и постепенного улучшения качественной оценки свойств почв, определяющих их потенциальное плодородие. Использование производительной силы почвенного плодородия дает возможность в процессе производства получать тот или иной эффект с определенной степенью эффективности.

В последние годы в научной литературе наряду с экономической эффективностью использования земельных ресурсов рассматриваются также экологическая, социальная и технологическая. Для земли, как ресурса характерна множественность значений и способов функционирования. При анализе земельных ресурсов необходим комплексный многоаспектный подход к понятию «земельные ресурсы» служит необходимым инструментом познания, который позволяет охватить и представить в единстве на первый взгляд разрозненные, но на самом деле объективно взаимосвязанные стороны функционирования этой природной составляющей. Рассматривая перечисленные взаимосвязи мы можем сделать вывод, что экономическая эффективность - начальная, основополагающая, т.к. главная цель использования земельных ресурсов - не воспроизводство ресурсов, а удовлетворение потребностей. Но экономическая эффективность не может достигаться без учета других видов эффективности, уровень которых необходимо задавать фиксированными и научно обоснованными величинами. Для характеристики экономической эффективности используется целая система статистических показателей (рисунок).

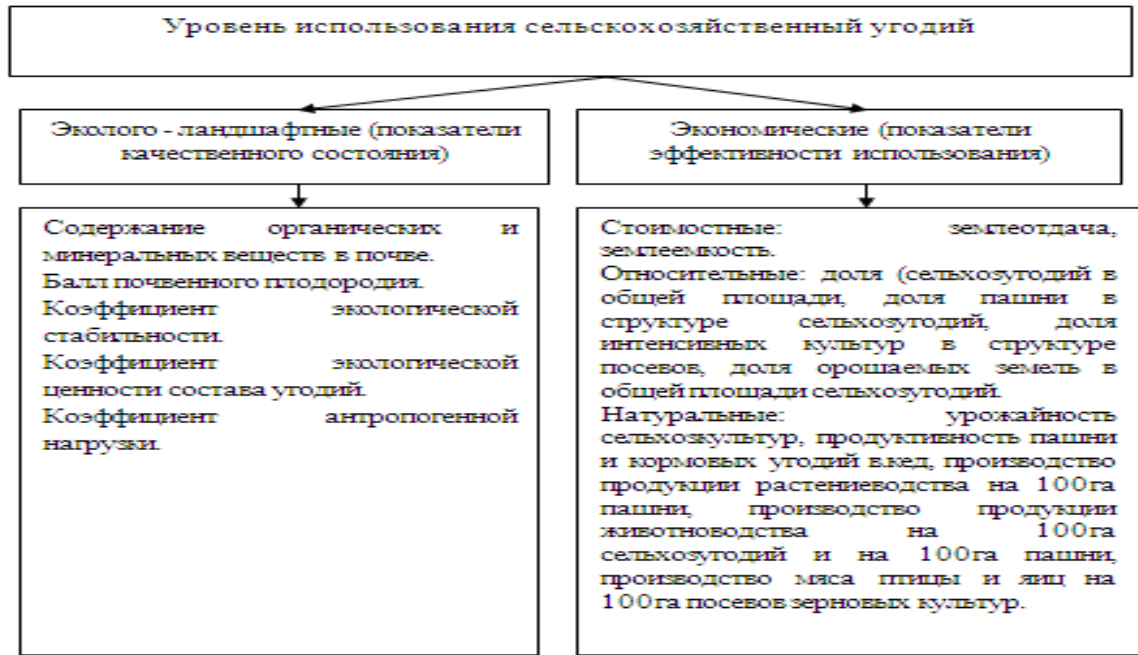


Рисунок. Оценки уровня использования сельскохозяйственных угодий

Каждый из этих показателей характеризует ту или иную сторону использования земельных ресурсов, статистический их анализ даёт возможность решения проблем, возникающих в каждой конкретной ситуации. Одним из главных показателей эффективности использования земельных ресурсов является урожайность. Под урожайностью подразумевают средний размер той или иной продукции растениеводства с единицы посевной площади. Обычно фак-

тический сбор с единицы гектара на весеннее - продуктивную площадь (принята государственной статистикой) именно в показатели урожайности концентрируется экономическая эффективность, экологическая, социальная и технологическая эффективность урожайности. К примеру проведем анализ динамики урожайности зерновых и зернобобовых Республики Таджикистан (табл. 1.)

Таблица 1. Динамика урожайности посевных площадей зерновых и зернобобовых Республики Таджикистан за 1999-2013 г.г.

Базисный период			Отчетный период		
Годы	Урожайность ц/га	Посевные площади тыс. га	Годы	Урожайность ц/га	Посевные площади тыс. га
1996	14,1	383,6	2005	19,6	395,6
1997	13,1	418,7	2006	20,6	401,9
1998	12,1	407,1	2007	20,5	396,9
1999	11,8	402,2	2008	20,9	438,2
2000	12,8	421,4	2009	25,2	461,7
2001	14,3	389,1	2010	24,1	459,9
2002	18,2	364,2	2011	23,6	427,2
2003	19,9	404,6	2012	25,3	424,3
2004	19,8	403,7	2013	27,7	437,4
<i>Итого</i>	<i>136,1</i>	<i>3594,6</i>	<i>Итого</i>	<i>207,5</i>	<i>3843,1</i>

Источник: Рассчитано автором на основе Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Душанбе 2014. С. 278-282.

Анализ динамики зерновых и зернобобовых за последние 9 лет (2005-2013г) по сравнению с предыдущими 9 годами

$$I_y = \frac{\sum Y_1 \Pi_1}{\sum \Pi_1} : \frac{\sum Y_0 \Pi_0}{\sum \Pi_0} = \frac{7437,7}{3843,1} : \frac{343,6}{3594,6} = \frac{21,6}{1,5} 14,4 \cdot 100\% = 140,4\%.$$

На уменьшение средней урожайности повлияли два фактора:

- уменьшение собственно самой урожайности;

$$I_v = \frac{Y_1 \Pi_1}{\sum Y_0 \Pi_1} = \frac{7437,7}{3979,2} = 1,869 \cdot 100\% = 186,9\%.$$

- изменение объема посевных площадей.

$$\frac{Y_0 \Pi_1}{\sum Y_0 \Pi_0} = \frac{3979,2}{3730,7} = 1,067 \cdot 100\% = 106,7\%.$$

При этом валовой сбор урожая зерновых и зернобобовых по стране увеличился на 99,3%.

(1996-2004г.г.) на основе индексного метода показал увеличение на 40,4%

$$\frac{Y_1 \Pi_1}{\sum Y_0 \Pi_0} = \frac{7437,7}{3730,7} = 1,993 \cdot 100\% = 199,3\%.$$

Таким образом, основные направления система статистических показателей эффективного использования земельных ресурсов должны соответствовать с аграрной политикой, особенно государственной собственности земли ее разнообразные формы пользования в рельсах рыночных отношений.

Библиографический список

1. Шмелев Г. И. Аграрная политика и аграрные отношения в XX веке., под. ред. Г.И. Шмелев, М.: 2000 г. С. 199.
2. Среднесрочные программа развития АПК Республики Таджикистан. Душанбе 2005 г.
3. Хубиев К.А. Аграрная реформа в России., под. ред. К.А. Хубиева, М.: -ТЕИС.-2004 г. С. 145.
4. Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Душанбе 2014. С. 273.
5. Конституция Республики Таджикистан, Душанбе. 6 ноября 1994 г.
6. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии том 1. Маркс К., Энгелис Ф. соч. – 2-е изд. – Т-23. С. 507.

MAIN SYSTEM OF STATISTICAL INDICATORS OF EFFICIENCY OF LAND RESOURCES

КН Barfiiev, *candidate of economic sciences, associate professor*
Tajik national university
(Tajikistan, Dushanbe)

Abstract. *The article discusses the theoretical basis of the direction of Land Resources, presented the system of statistical indicators to measure the level of use of agricultural land, found gross harvest of grain and leguminous crops in the country, the index method the factors that affect the level of productivity, the main economic indicator of the efficient use of land.*

Keywords: *land resources, the efficiency of production, the system of statistical indicators, efficiency, market relations, dekhon (farm), government policy, agricultural cooperatives, the dynamics of productivity.*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ГУМАНИТАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ВОПРОСА ОБРАЗОВАНИЯ

П.П. Бражников, директор

**Научная академия исследований социальных и психологических систем
(Россия, г. Москва)**

***Аннотация.** В данной статье, на примере вопроса развития человека, показана корреляция изменений в международной гуманитарной деятельности и глобальных экономических изменений. Описаны три основных этапа, когда экономическая выгода мотивировала людей к развитию международной политики в области образования. Дополнительно описаны причины, влияющие на общественные настроения в данном вопросе.*

***Ключевые слова:** развитие человека, гуманизм, экономика.*

Традиционно принято рассматривать международную гуманитарную деятельность с точки зрения имиджа или при рассмотрении случаев, когда государства или корпорации под видом международных гуманитарных проектов осуществляют мероприятия, преследующие собственные политические интересы. Но причины возникновения и развития самой международной гуманитарной деятельности имеют и экономические причины. Например, известный ученый в области политики З. Бжезинский либо упоминает глобальное продвижение гуманитарных ценностей как необходимую часть политики развитых стран в целях борьбы с отрицательными социальными тенденциями [1], или отмечает идеализм как одну из основ привлекательности демократии [2].

В данной статье предлагается изучить с экономической точки зрения вопрос развития личности человека, а именно вопрос образования. Эта область выбрана для рассмотрения изменений в международной гуманитарной деятельности, как одна из наиболее формально объясненных в классической теории, но имеющая хорошие возможности анализа.

Решение вопроса развития личности в мире и повсеместного распространения образования является одним из основных направлений деятельности ООН. При этом менее века назад политики крупных государств занимались лишь образованием собственного населения, а необразованность граждан соседних государств была для них скорее положительным фактором,

так как снижала возможности конкурирующих государств.

В 1948 г. вопрос развития личности впервые глобально был обозначен во Всеобщей декларации прав человека, принятой через три года после учреждения Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС). Но данная проблема тогда была обозначена лишь общими словами: «Каждый человек, как член общества, имеет право <...> на осуществление необходимых для поддержания его достоинства и для свободного развития его личности прав», «1. Каждый человек имеет право на образование. Образование должно быть бесплатным, по меньшей мере, в том, что касается начального и общего образования. Начальное образование должно быть обязательным. Техническое и профессиональное образование должно быть общедоступным, и высшее образование должно быть одинаково доступным для всех на основе способностей каждого. 2. Образование должно быть направлено к полному развитию человеческой личности и к увеличению уважения к правам человека и основным свободам» [3]. Реакция на финальную версию документа советской делегации была критической. В ее заявлениях говорилось, что она «имеет ряд крупных недостатков, главный из которых заключается в его формально-юридическом характере и отсутствии в этом проекте каких-бы то ни было мероприятий» [4]. Здесь стоит упомянуть, что за год до этого была основана и получила консультативный статус при ЭКОСОС Международная

ассоциация юристов, которая и являлась основным источником «формально-юридического» языка Декларации. Эта Декларация была принята, но Советская делегация при голосовании воздержалась [5].

Важно отметить расхождение в данном вопросе между крупными странами в самом начале его постановки. Логично предположить, что его источником является разница существа политической организации этих государств. СССР стремился развивать население всех своих территорий достаточно равномерно, в силу его нехватки для освоения всех своих земель, поэтому принятие своей деятельности в качестве международных стандартов его политикам было выгодно. Многие же крупные страны запада в то время владели колониями, в которых социальный уровень людей поддерживался на более низком уровне, чем в самих этих странах, и никто из их представителей не хотел брать на себя обязательства, которые не собирался исполнять. Для последних эта декларация была лишь популистским ходом для усиления национальных мифов о свободе и демократии.

Ситуация изменилась в 60х годах, когда большинство колоний получили формальную свободу. Экономическое влияние на бывшие колонии оставалось, но для его сохранения требовалось увеличение власти над настроениями местного населения. Давно известно, что тот, у кого в руках образование, владеет умами людей. Также пропаганда под предлогом образования являлась хорошим инструментом для распространения влияния обоих, конкурирующих блоков в Холодной войне для обеих сторон. Эти причины привели к появлению целого ряда международных документов: Конвенция о борьбе с дискриминацией в области образования, 1960 год; Рекомендация против дискриминации в образовании, 1960 год; Декларация о ликвидации неграмотности в ходе десятилетия развития, 1964 год; Программа развития ООН (ПРООН), 1964 год. Для примера, тогда же было образовано Агентство США по международному развитию

(англ. United States Agency for International Development, USAID), закрытое в России в 2012 году вследствие их «попыток влиять через распределение грантов на политические процессы» [6]. Формулировки в документах ООН 60-х годов более конкретны, чем в 1948 г.: «Социальный прогресс и развитие требуют <...> Распространение информации национального и международного характера в целях развития у личности сознания перемен, происходящих в обществе в целом; <...> Активное участие всех элементов общества, в индивидуальном порядке или через ассоциации, в определении и осуществлении общих целей развития в условиях полного уважения основных свобод, закрепленных во Всеобщей декларации прав человека» [7]. Так значительная часть геополитической активности Холодной войны стала в сознании обывателей гуманитарной деятельностью, направленной на социальное развитие.

Прогресс гуманитарной деятельности на этом не остановился. В 70-х – 80-х годах начался процесс «переселения производств» из развитых стран. Одновременно происходило быстрое усложнение технологий, что к концу 80-х годов привело к нехватке квалифицированной рабочей силы в развивающихся странах для обеспечения производства транснациональных компаний (ТНК). В 1990 году был выпущен новый документ с еще более конкретными и практическими формулировками: «Удовлетворение потребностей в базовом образовании является общепризнанной и всеобщей обязанностью человечества. Для ее выполнения необходима международная солидарность <...> 2. Потребуется существенное и долговременное увеличение ресурсов, выделяемых на цели базового образования. Мировое сообщество, включая межправительственные организации и учреждения, обязано в срочном порядке ослабить действие факторов, которые препятствуют некоторым странам в достижении целей обеспечения образования для всех (...). Кредиторы и должники должны изыскивать новые и справедливые пути облегчения этого бремени, поскольку на-

хождение решений проблемы задолженности значительно расширит возможности многих развивающихся стран эффективно реагировать на образовательные и прочие базовые потребности.» [8]. Таким образом, механизм ООН был использован при создании реальных финансовых инструментов для массовой подготовки квалифицированного персонала, необходимого в деятельности ТНК.

Таковы три основных этапа развития международной гуманитарной деятельности в области образования. Но помимо конкретных экономических потребностей, существуют еще общие тенденции, которые создают благоприятный фон для международных гуманитарных проектов. Особенно они сильны последние десятилетия.

Говоря о гуманизме в геополитике нужно также вспомнить известного английского ученого Томаса Мальтуса, который говорил о пагубности увеличения населения планеты и о необходимости замедления его роста. Способы, предложенные им, сложно назвать примером гуманности. Но современная статистика позволяет заключить, что широкое распространение грамотности и небольшое повышение уровня жизни широких масс населения снижает уровень рождаемости [9, 10]. Получается, что современные неомальтузианцы вполне

могут соответствовать гуманистическим идеалам занимаясь глобальным просвещением человечества.

Если добавить сюда статистику миграции, которая показывает, что миграция тем сильнее, чем больше разница в социальном развитии между странами [11]. При этом миграция создает дополнительную нагрузку на экономику принимающих стран. Миграция последнее время также является причиной развития гуманитарной помощи отсталым странам. Ее целью является устранение значительной разницы в воспринимаемом людьми уровне жизни. Последние две причины, уменьшение рождаемости и миграции, являются не прямыми стимулами, но они являются обоснованием гуманитарной деятельности. Направления оказания гуманитарной помощи выбираются вследствие лоббирования тех или иных экономических интересов.

Таким образом, на примере развития, на международном уровне, такой ценности как социальное развитие человечества, был показан механизм развития гуманистических идеалов с точки зрения экономики. Хорошо прослеживается корреляция между гуманизацией международных усилий и экономическими мотивами политиков.

Библиографический список

1. *Бжезинский З.* «Великая шахматная доска» / пер. О.Ю. Уральской. – М.: Междунар. отношения, 1998.
2. *Бжезинский З.* Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис / пер. с англ. М. Десятковой. – М.: Астрель, 2012. – 285 с.
3. *Всеобщая декларация* прав человека. Принята резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года, статьи 22 и 26.
4. *Рождение* Всеобщей декларации прав человека, Петр Мищенко, август 2005, www.unmultimedia.org.
5. *Susan Muaddi Darraj.* The Universal Declaration of Human Rights. — (Milestones in modern world history). Chelsea House, Infobase Publishing, 2010. 129 p., p. 61-74.
6. *Комментарий официального* представителя МИД России А.К. Лукашевича о прекращении деятельности в Российской Федерации Агентства США по международному развитию (USAID)1725-19-09-2012, archive.mid.ru.
7. *Декларация социального* прогресса и развития. Принята резолюцией 2542 (XXIV) Генеральной Ассамблеи от 11 декабря 1969 года, Статья V.
8. *Всемирная декларация* об образовании для всех и рамки действий для удовлетворения базовых образовательных потребностей. Приняты Всемирной конференцией по образованию для всех, Джомтьен, Таиланд, 5-9 марта 1990 года, Статья 10.

9. *Jalilian, Pegah*. "The effect of female education on human development and economic growth: A study of human capital formation in developing countries". Independent thesis, Advanced level (degree of Master), Södertörn University, 2012, p 43.

10. *Чубук М.П.* Экология человека / Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2006. – 147 с.

11. *Human Development Report 2009*, United Nations Development Programme, p 73.

ECONOMIC BASES OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL HUMANITARIAN ACTIVITY ON AN EXAMPLE THE ISSUE OF EDUCATION

PP Brazhnikov, *director*

Scientific research academy of social and psychological systems

(Russia, Moscow)

***Abstract.** In this article the example of issue of human development is used for showing the correlation of changes in international humanitarian activities and global economic changes. The three main stages is described, when the economic benefits motivate people to the development of international education policy. In addition, the causes that affect the public mood on this issue is described.*

***Keywords:** human development, humanism, economy.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ЗАДАЧИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Н.Н. Бурдейная, канд. экон. наук, доцент

С.И. Лупя, студент

М.П. Максименюк, студент

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
(Украина, г. Одесса)

***Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические аспекты и основные задания учета нематериальных активов. Бухгалтерский учет нематериальных активов ведется по каждому объекту и группам. Приведены критерии признания активов, в общем, и нематериальных активов в частности. Нематериальные активы представлены как необходимый элемент успешного функционирования предприятия в современных условиях хозяйствования на рынке.*

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет, нематериальные активы, учет нематериальных активов, гудвилл, идентифицированный актив, товарный знак, патент, изобретение, полезная модель, промышленный образец.*

В последнее время уделяется значительное внимание использованию объектов нематериальных активов в хозяйственной деятельности предприятия, как потенциального источника получения экономических выгод. Интеллектуальная собственность является относительно новым объектом бухгалтерского учета, что обусловлено нематериальной природой, особенностями правовой охраны и отражением ее в составе активов. Значительная часть объектов интеллектуальной собственности только начинает быть участниками хозяйственного оборота, что требует постоянного пересмотра и совершенствования методики бухгалтерского учета с целью учета всего разнообразия и разнородности объектов.

До утверждения стандартов бухгалтерского учета нормативные акты по бухгалтерскому учету ограничивались неисчерпаемыми перечнями видов нематериальных активов без определения их общего понятия. По определению, приведенному в пункте 4 Положения (стандарта) бухгалтерского учета 8, нематериальный актив – это немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован (отделен от предприятия) и содержится предприятием с целью использования в течение периода больше одного года (или одного операционного цикла,

если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях или предоставления в аренду другим лицам [3].

В М(С)БУ 38 «Нематериальные активы» указано, что нематериальный актив – это немонетарный актив, который не имеет физической субстанции и может быть идентифицирован [5].

Таким образом, можно сказать, что состав нематериальных активов – это совокупность прав предприятия распоряжаться объектами интеллектуальной и промышленной собственности и преимуществ предприятия в сравнении с другими субъектами предпринимательской деятельности [2, с. 25].

В соответствии с налоговым законодательством нематериальные активы – это объекты интеллектуальной, в том числе промышленной собственности, а также другие аналогичные права, признанные в порядке, установленном соответствующим законодательством, объектом права собственности плательщика налога [7, с. 23].

Основными задачами учета нематериальных активов являются:

- учет поступления нематериальных активов на предприятие;
- контроль за своевременностью начисления амортизации;

- контроль сроков полезного использования;

- учет выбытия нематериальных активов (продажа, списание, безвозмездная передача).

Бухгалтерский учет нематериальных активов ведется относительно каждого объекта по таким группам [11]: права пользования природными ресурсами; права пользования имуществом; права на знаки для товаров и услуг; права на объекты промышленной собственности; авторские и смежные с ними права; другие нематериальные активы.

Рассмотрим кратко основные характеристики объектов нематериальных активов.

К правам пользования природными ресурсами относятся права пользования недрами, другими ресурсами природной среды, геологической и другой информацией о природной среде. Права пользования природными ресурсами не является правом собственности на эти ресурсы.

Права пользования имуществом представляют собой право на пользование земельным участком, зданием, права на аренду помещений и тому подобное.

Товарные знаки и торговые марки – это зарегистрированные символы, знаки, слова, предложения, которые дают владельцу право выделять или идентифицировать определенное предприятие, продукт или услуги.

Основными объектами промышленной собственности являются изобретения, полезные модели, промышленные образцы, сорт растений, породы животных, ноу-хау, защита от недобросовестной конкуренции и тому подобное. Право на изобретение, полезную модель и промышленный образец охраняется государством и удостоверяется патентом.

Патент – это технико-юридический документ, выданный заявителю на изобретение, полезную модель или промышленный образец, отвечающий условиям патентоспособности и подтверждающий авторство, приоритет и право собственности на указанные объекты [8, с. 63].

Изобретение – это технологическое (техническое) решение в любой общественно-полезной деятельности, что соответствует требованиям патентоспособности, то есть является новым, имеет изобретательский уровень и пригодно для использования [8, с. 48].

Промышленный образец – это новое конструктивное решение изделия, определяющее его внешний вид, пригодное для воспроизведения промышленным способом [8, с. 56].

Полезная модель – это конструктивное выполнение устройства, которое отвечает условиям патентоспособности, т.е. является новым и промышленно применимым [8, с. 78].

Авторские и смежные с ними права – ведется учет наличия авторского права и смежных с ним прав (право на литературные, художественные, музыкальные произведения, компьютерные программы, компиляции данных (базы данных), выполнения, фонограммы, видеogramмы, передачи (программы) организаций вещания [1].

Принятия национальных положений учета содержат большое количество терминов, которые впервые используются в отечественной практике. Не является исключением и П(С)БУ 8, утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 18 октября 1999 г. № 242, в котором используется новый термин «гудвилл» [3]. Гудвилл – превышение стоимости приобретения над долей покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения (п. 4 Общих положений П(С)БУ 19 «Объединение предприятий») [4].

Приобретенный нематериальный актив признается предприятием и отражается в учете и отчетности, если он соответствует всем критериям признания [6]:

1. Критерии признания активов (в общем): актив контролируется предприятием в результате прошлых событий; существует вероятность получения предприятием будущих экономических выгод, связанных

с его использованием; стоимость актива может быть достоверно определена.

2. Критерии признания нематериальных активов: немонетарный актив; не имеет материальной формы; может быть идентифицирован; удерживается с целью использования в течение периода больше одного года или операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, административных целей, предоставления в аренду другим лицам.

Если нематериальный актив не отвечает указанным критериям признания, то расходы, связанные с его приобретением или созданием, признаются расходами того отчетного периода, в течение которого они были осуществлены, без признания таких расходов в будущем нематериальным активом [3].

В первоначальную стоимость приобретенного нематериального актива включают стоимость приобретения (за минусом полученных торговых скидок), пошлину, косвенные налоги, которые не подлежат возмещению, прочие расходы, непосредственно связанные с приобретением актива и приведением его в пригодное к использованию состояние.

Все расходы по приобретению (изготовлению) нематериального актива накап-

ливаются на дебете счета 154 «Приобретение (создание) нематериальных активов». После приемки объекта нематериальных активов в эксплуатацию на основании Акта ввода в хозяйственный оборот объекта права интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов (форма № НА-1, утвержденная приказом Минфина № 732 от 22.11.04 г.) все накопленные расходы, которые представляют собой первоначальную стоимость, списываются с кредита счета 154 в дебет счета 12 «Нематериальные активы».

Таким образом, можно сделать вывод, что критерием отнесения объекта к нематериальным активам являются, прежде всего, их полезность, т.е. возможность приносить доход в течение длительного периода времени. Длительность эксплуатации нематериальных активов предполагает постепенный перенос их стоимости на вновь создаваемый продукт.

Для учета нематериальных активов, вследствие их разнообразия по составу и назначению, большое значение имеет их классификация, исходя из которой и составляется отчетность о наличии и движении нематериальных активов.

Библиографический список

1. *Податковий кодекс України*: Кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI [Электронный ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»*: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Электронный ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»*: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 [Электронный ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»*: наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163 [Электронный ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.

5. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи»*: Наказ Міністерства фінансів України від 01.01.1998 р. [Электронный ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

6. *Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів*: Наказ Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://tc.nusta.com.ua/dkpkpu/dgerela/271.htm>.

7. Сажинець С. Організація аналітичного обліку нематеріальних активів на підприємствах / С. Сажинець // Бухгалтерський облік і аудит: Науково-практичний журнал . – 2002 . – № 7 . – С. 23-27.

8. Мірошник Р.О. Формування інноваційного потенціалу підприємств шляхом розвитку нематеріальних активів / Р.О. Мірошник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління. – 2009.– №640. – С. 150-154.

THEORETICAL ASPECTS AND PROBLEMS OF ACCOUNTING OF THE INTANGIBLE ASSETS

NN Burdeinaya, *candidate of economic sciences, associate professor*

SI Lupia, *student*

MP Maksimenyuk, *student*

Odessa national university named after I.I. Mechnikov
(Ukraine, Odessa)

***Abstract.** The article deals with the theoretical aspects and the basic tasks of intangible assets. Accounting of intangible assets is carried out on each object and groups. Given the criteria for recognition of assets in general and intangible assets in particular. Intangible assets are presented as an essential element of successful operation of the business in the current economic conditions in the market.*

***Keywords:** accounting, intangible assets, accounting of intangible assets, goodwill, identifiable assets, trademark, patent, invention, utility model or industrial design.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ИЗМЕРЕНИИ

И.Н. Буценко, канд. экон. наук, доцент

Г.Ю. Москвина, магистрант

**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
(Россия, г. Симферополь)**

***Аннотация.** В статье рассмотрены и проанализированы позиции России в международных экономических рейтингах за период 2011-2015 гг., которые можно использовать для оценки отдельных аспектов национальной экономической безопасности.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, рейтинг легкости ведения бизнеса, индекс глобальной конкурентоспособности, индекс экономической свободы, индекс развития человеческого потенциала, индекс человеческого капитала, индекс процветания стран мира.*

В условиях глобализации политических и экономических процессов в современном мире для экономики России важным является поддержание оптимального соотношения между открытостью экономики и защитой национальных интересов, чтобы обеспечить экономическую безопасность страны.

В истории исследования национальной безопасности предпринимались неоднократные попытки ее количественной оценки. Одним из первых подходов для расчета «подтвержденной» национальной мощи стало уравнение Рея Клайна, предложенное им в 1975 г. [1]. Согласно данному подходу, мощь государства формируют такие объективные (количественные) факторы, как население и территория, экономические возможности, военная сила, и субъективные (качественные) факторы – коэффициент национальной стратегии и воля к достижению целей национальной стратегии.

В 1980-х годах для определения безопасности государства японские ученые предложили аналитический метод оценки «национальной силы» и провели сравнительный анализ предложенного ими индекса по ряду промышленно развитых стран за 1985-1986 гг. Согласно данному подходу, национальная сила государства определяется способностью [2, 3]:

- вносить вклад в международное сообщество, в его экономическую, финансовую

и научно-техническую сферу деятельности;

- выживать в экстремальных международных условиях (для определения ученые использовали индикаторы, характеризующие географическое положение страны, численность населения, природные условия, экономический потенциал, оборонный потенциал и т.п.);

- продвигать и отстаивать свои национальные интересы.

Указанные составляющие исчислялись в виде индексов, а основные индексы агрегировались в комплексный индекс. Согласно данному исследованию, индекс «комплексной национальной силы» (средневзвешенная оценка по трем перечисленным показателям) составил по СССР – 77%, Японии – 47%, Франции – 45%, Великобритании – 43%, ФРГ – 42%.

Полученные результаты подвергались критике со стороны ученых. Среди основных недостатков были названы: ограниченность предложенных для оценки показателей; трудности сбора статистических данных, которые позволяют реально оценить качество показателей экономической безопасности.

Основой национальной безопасности выступает экономическая безопасность, которая представляет собой такое «состояние экономики, при котором обеспечивается ее устойчивый рост, оптимальное удовлетворение общественных потребностей, высокое качество управления, защи-

та экономических интересов на национальном и международном уровнях» [4, с. 28]. Набор критериев и методические подходы к определению уровня экономической безопасности разнятся в различных странах, что осложняет проведение сравнений между странами. Международный интегральный индекс экономической безопасности стран до настоящего времени не разработан. Однако в современных условиях широкую известность получили отдельные индексы международных организаций, которые можно использовать для оценки составляющих национальной экономической безопасности, в частности:

- способности обеспечения устойчивого развития, экономической мощи государства (рейтинг легкости ведения бизнеса, индекс экономической свободы, индекс процветания стран мира);

- конкурентоспособности (индексы конкурентоспособности Всемирного экономического форума и Института менеджмента IMD);

- социальной стабильности и благополучия нации (индекс развития человеческого потенциала, индекс человеческого капитала).

Позиции России в международных экономических рейтингах за период 2011-2015 гг. отражены в таблице 1.

Таблица 1. Позиции России в международных экономических рейтингах

Рейтинг (составитель)	Позиции России, ранг				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Сфера экономики					
Рейтинг легкости ведения бизнеса / Doing Business (Всемирный банк)	120	112	92	62	51
Индекс глобальной конкурентоспособности / Global Competitiveness Index (Всемирный экономический форум)	66	67	64	53	45
Рейтинг конкурентоспособности стран (швейцарская бизнес-школа International Institute of Management Development)	49	48	42	38	45
Индекс экономической свободы / Index of Economic Freedom (американский исследовательский центр The Heritage Foundation, Wall Street Journal)	143	144	139	140	143
Индекс процветания стран мира / Legatum Prosperity Index (британский аналитический центр The Legatum Institute)	59	66	61	68	58
Социальная сфера					
Индекс развития человеческого потенциала / Human Development Index (ООН)	57	57	57	50	-
Индекс человеческого капитала / Human Capital Index (Всемирный экономический форум, международная консалтинговая компания Mercer Human Resource Consulting)	-	-	51	55	26

Источник: [5; 6; 7; 8; 9; 10]

По показателю создания благоприятных условий ведения бизнеса Россия, по состоянию на 2015 г., занимает 51 место среди 189 государств мира, улучшив свои показатели с 2011 г. более чем в два раза [5]. Эксперты отмечают, что в России за год было реализовано пять реформ, направленных на улучшение ведения бизнеса в стране. Из 10 индикаторов регулирования предпринимательской деятельности, по

которым оцениваются благоприятные условия ведения бизнеса в странах мира, в России лучше всего обстоят дела с обеспечением исполнения контрактов (5 место) и процедурой регистрации прав собственности (8 место).

По отдельным индикаторам регулирования предпринимательской деятельности Россия находится во второй половине рейтинга. Так, для получения разрешения на

строительство (119 место) предпринимателям необходимо пройти 19 процедур, что в среднем занимает 244 дня. Предпринимателям также сложно вести международную торговлю (170 место), поскольку временные затраты и финансовые расходы, необходимые для экспорта и импорта, значительно выше, чем в большинстве стран.

Участие России в интеграционных процессах выдвигает вопрос о повышении конкурентоспособности национальной экономики, как факторе обеспечения экономической безопасности страны. Конкурентоспособность – это способность выдерживать сравнение, а в плоскости международной экономической безопасности – сравнение с иными участниками экономического соревнования. В соответствие с количественной и качественной оценкой глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, по состоянию на 2015 г. Россия занимает 45 место из 140 стран [6]. При этом за последние пять лет страна укрепила свое положение на 21 позицию. Повышение конкурентного статуса России в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом (на восемь позиций) произошло во многом в результате пересмотра МВФ оценок паритета покупательной способности валют, что привело к увеличению ВВП на 40%. Также отмечается некоторое улучшение условий для ведения бизнеса внутри страны. Дальнейшему наращиванию конкурентных позиций России могут способствовать большой внутренний рынок (6 место), развитая инфраструктура (35 место), высокое качество высшего образования и профессиональной подготовки (38 место), относительно стабильная макроэкономическая среда (40 место). Однако повышению конкурентоспособности России препятствуют такие факторы, как низкая эффективность работы государственных институтов (100 место), неразвитость финансового рынка (95 место), низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг (92 место) и др.

По версии ведущего в Европе Института менеджмента IMD [7], базирующегося в Лозанне (Швейцария), Россия по состоя-

нию на 2015 г. занимает 45 место, что хуже показателя 2011 г. на четыре позиции и 2014 г. – на семь. Однако на протяжении предыдущих пяти лет страна последовательно укрепляла свое положение в рейтинге. Снижение позиций России авторы исследования объясняют неблагоприятными геополитическими и экономическими последствиями конфликта на востоке Украины и спровоцированной им волатильностью на рынках. Главными позитивными факторами конкурентоспособности России остаются высокий уровень образования и занятости, квалификация рабочей силы и общая макроэкономическая устойчивость. Препятствуют росту конкурентоспособности низкий уровень диверсификации экономики, неразвитость финансового рынка, недостаточная эффективность государственных институтов, слабый инновационный потенциал, а также административные барьеры и коррупция.

В рейтинге экономической свободы Россия в 2015 г. заняла 143 место после Коморских островов (142 место), но перед Гвинеей (144 место) [8]. Россия занимает 41 место из 43 стран в регионе Европы, и ее общий балл ниже среднего мирового показателя. Россия значительно отстает от стран-лидеров по уровню экономической свободы, в частности по таким составляющим: денежно-кредитная свобода (174 место), свобода инвестиций (158 место), права собственности (138 место), свобода от коррупции (132 место), финансовая свобода (131 место) и др. Среднемирового уровня превышен только по свободе предпринимательства (40 место) и свободе от налогов (44 место), близки к нему свобода торговли (104 место) и государственные расходы (119 место). По мнению экспертов Фонда [8], уровень экономических свобод в России продолжает оставаться низким. Ограничивает конкуренцию и рыночные возможности страны слабая вовлеченность в международную торговлю, невысокий уровень иностранных инвестиций, ограничения для иностранных инвестиций, субсидирование компаний с государственным участием.

По индексу развития человеческого потенциала Россия по итогам 2014 г. заняла 50 место среди 188 стран и территорий, участвовавших в расчете рейтинга, со значением индекса 0,798. [9]. Данную позицию она разделила с Беларусью, с которой возглавила группу стран с высоким уровнем человеческого развития. Показатель длительности жизни в России составил 69,4 лет (в предыдущем году он был на отметке 66,5 лет). Среднее количество лет, потраченных на обучение достигло 11,4 лет (10,4 лет), а показатель ожидаемой длительности обучения остался неизменным и составил 15 лет.

В рейтинге развития человеческого капитала Россия в 2015 г. заняла 26 место, опередив все остальные члены группы БРИКС, поднявшись на 25 позиций по сравнению с 2013 г. и 29 позиций по сравнению с 2014 г. [6]. Сильные позиции страны связаны с доступностью системы образования на всех уровнях. Практически по всем показателям, характеризующим доступность образования, Россия занимает высокие позиции, в частности, первое место по доступности начального образования. Слабые стороны России связаны с демографическими факторами: относительно низкой долей населения в трудоспособном возрасте (82 место), высоким уровнем безработицы (52 место), ограниченными возможностями для развития на рабочем месте (79 место). К слабым сторонам также относится качество системы образования (73 место) и здоровье населения (81 место).

Индекс процветания Института Legatum (The Legatum Prosperity Index) –

комбинированный показатель британского аналитического центра The Legatum Institute, который измеряет достижения стран мира с точки зрения их благополучия и процветания [11]. По данному критерию Россия занимает 58 место из 142 рассмотренных стран, что выше показателя 2011 г. на одну позицию, а 2014 г. – на 10 позиций. Россия имеет высокий показатель в сфере образования (29 место) и низкий – в области государственного управления (106 место). По мнению экспертов Legatum Institute [10], наибольшее влияние на позиции России в рейтинге оказали санкции со стороны США и Евросоюза, падение цен на нефть и политика Центробанка.

Сравнительно низкие позиции России в большинстве международных рейтингов обусловлены как определенной условностью и ангажированностью оценок (большинство результатов получено в результате опроса представителей бизнеса), так и объективными трудностями в национальной экономике. Осложняет ситуацию введение экономических санкций в отношении России и ухудшение конъюнктуры мирового рынка углеводородов.

Несмотря на определенную субъективность оценок международных экономических рейтингов, они позволяют определить слабые стороны национальной экономики, основные факторы ее уязвимости внешним угрозам. Учет международных индикаторов экономической безопасности – основа для формирования мер защиты национальных интересов России в области экономики при выработке направлений социально-экономического развития.

Библиографический список

1. *Cline R. S. World power assessment: A calculus of strategic drift.* – Boulder: Westview Press, 1977. – 206 p.
2. *Comprehensive National Strength: A Basic Study (Summary).* – Tokyo, 1995. – 55 p.
3. *Японская экономика в преддверии XXI века: (Становление конкурентного корпоративно-государственного капитализма)* / отв. ред. В.К. Зайцев, Я.А. Певзнер, В.Б. Рамзес. – М.: Наука, 1991. – 406 с.
4. *Вечканов Г.С. Экономическая безопасность.* – М., 2007. – 384 с.
5. *Doing Business Reports* [Electronic resource] / The World Bank. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>.
6. *Reports* [Electronic resource] / The World Economic Forum. – Mode of access: <http://www.weforum.org/reports>.

7. *World Competitiveness Yearbook* [Electronic resource] / IMD. – Mode of access: <https://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>
8. *Index of Economic Freedom* [Electronic resource] / The Heritage Foundation. – Mode of access: <http://www.heritage.org/index/download>.
9. *Human Development Reports* [Electronic resource] / United Nations Development Programme. – Mode of access: <http://hdr.undp.org/en>.
10. *The Legatum Prosperity Index* [Electronic resource] / Legatum Institute. – Mode of access: <http://www.prosperity.com/#/>
11. *Рейтинг стран мира по уровню процветания* [Электронный ресурс] / Информационно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий». – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>.

RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY IN THE INTERNATIONAL DIMENSION

IN Butsenko, *candidate of economic sciences, associate professor*

GJ Moskvina, *graduate student*

**Institute of economics and management (academic unit) of V.I. Vernadsky
(Russia, Simferopol)**

***Abstract.** Russia's positions in the international economic rankings for the period 2011-2015, that can be used for evaluation of particular aspects of the national economic security, are considered and analyzed in the article.*

***Keywords:** economic security, ease of doing business ranking, global competitiveness index, index of economic freedom, human development index, human capital index, prosperity index.*

ФОРМИРОВАНИЕ И СТРУКТУРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.А. Врублевский, студент

Московский университет имени С.Ю. Витте
(Россия, г. Москва)

Аннотация. В работе рассматривается понятие экономического потенциала промышленных предприятий, анализируются аспекты формирования экономического потенциала, представлены факторы, которые оказывают влияние на процесс формирования и эффективного использования экономического потенциала.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, структура экономического потенциала, ресурсы и процесс формирования экономического потенциала.

Эффективное формирование экономического потенциала предприятий и управление им очень актуально на современном этапе развития экономических отношений в России, так как именно экономически грамотное управление деятельностью предприятия способно не только обеспечить его должное функционирование в условиях экономического кризиса, но и создать все условия для того, чтобы предприятие развивалось.

Для определения категории «экономический потенциал предприятия» как объекта исследования экономической науки необходимо остановиться на теоретических аспектах в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов.

Попытка обобщения различных трактовок понятия экономического потенциала промышленного предприятия и предложений по его составу осуществлена в работе А.П. Романова, Г.Г. Серебренникова, в которой отмечается, что исследователи выделяют в его структуре следующие локальные потенциалы или подпотенциалы: производственно-технологический, финансовый, организационно-управленческий, ресурсный, инновационный, трудовой и т.п. [11]. Этот ряд можно продолжить, но он, тем не менее, показывает, что потенциалы принадлежат к качественно разнородной совокупности и частично взаимоувязаны и взаимозаменяемы.

В.Е. Рохчин, Е.Н. Ветрова и А.В. Полянский предлагают в качестве базовой категории, определяющей перспек-

тивы развития промышленного предприятия, рассматривать стратегический потенциал [8]. Однако в соответствии с современной рыночной концепцией экономического развития предприятия главные предпосылки поиска конкурентных преимуществ лежат не только в способности адаптироваться к внешним возмущениям, но и в процессах актуализации и развития уникальных компетенций, как самого предприятия, так и его персонала.

Проанализировав теоретические аспекты формирования и структуры экономического потенциала, можно установить, что модель экономического потенциала производственного предприятия включает следующие компоненты [7]:

- производственный потенциал предприятия;
- рыночный потенциал предприятия;
- экономический потенциал;
- институциональный потенциал предприятия;
- социальный потенциал предприятия;
- виды экономической деятельности промышленности;
- совокупность потенциалов, дающих организационную сумму в виде производственно-экономического потенциала предприятия.

В соответствии с воспроизводственным подходом к оценке экономического потенциала важно учитывать и систему производственных отношений, формы собственности и типы хозяйствования. Их можно считать внутренними факторами использования и развития экономического

потенциала. Исходя из такой постановки вопроса, можно говорить, что экономический потенциал необходимо рассматри-

вать как комплексное понятие. Элементы структуры экономического потенциала приведены на рисунке 1 [4].



Рисунок 1. Элементы структуры экономического потенциала

Для проведения анализа экономического потенциала, как правило, используется ресурсно-результативный подход, который позволяет провести через систему показателей оценку состояния прошлого, настоящего и возможности будущего результата использования экономического потенциала [9].

При формировании экономического потенциала предприятий необходимо разработать механизм его функционирования и развития, который должен соответствовать современным требованиям реализации миссии предприятия на основе его инно-

вационного развития, обеспечивая согласование интересов функционирующих сторон объектов и субъектов управления.

Таким образом, исходя из требований к экономическому механизму функционирования и развития экономического потенциала предприятия, формирование экономического потенциала должно включать следующие процессы [3]:

$$\Phi \text{ЭП} \in \begin{pmatrix} \Pi \\ Y \\ C \\ O \end{pmatrix} \quad (1)$$

где П – планирование: оперативное, текущее, долгосрочное или стратегическое по всем элементам экономического потенциала;

У – управление: его формы и методы будут зависеть от организационно-экономической структуры предприятия;

С – стимулирование: обеспечение согласования и реализации интересов работника, предприятия и государства через механизм формирования и распределения фонда заработной платы, прибыли и структуры социального пакета;

О – организация: методы и способы организации производства, формы и методы организации труда.

Рассмотренные подходы к характеристике экономического потенциала предполагают дальнейшее более глубокое рассмотрение составляющих экономического механизма формирования, функционирования и развития экономического потенциала предприятия, что позволит выявить причины его низкого уровня и наметить перспективные направления развития на инновационной основе.

Таким образом, экономический потенциал производственного предприятия представляет собой сложную систему, состоящую из потенциалов различного уровня, имеющих свои законы функционирования, развития, функции и цели, возникающие в зависимости от возмущений в более глобальных системах: политика, мировая экономика, климат, экология, общественные движения и т.п. Взаимодействие этих потенциалов в организационной сумме формирует экономический потенциал, характеризующий возможности предприятия эффективно функционировать в существующих социально-экономических отношениях и во взаимодействии между обществом и бизнесом.

Формирование экономического потенциала промышленного предприятия определяется в значительной степени возрастной характеристикой единиц основных производственных фондов и технологическим уровнем оснащения. Экономический потенциал промышленных предприятий во многом зависит от использованных мате-

риалов и сырья, изменчивости природных условий, вероятностного характера технико-экономических показателей и структуры капитальных вложений.

Вторым важнейшим компонентом экономического потенциала промышленного предприятия является кадровый потенциал. Основной целью управления кадровым потенциалом выступает обеспечение максимальной отдачи от инвестиций в персонал [1].

Приоритетами промышленных предприятий в области управления человеческими ресурсами должны быть [3]:

- поддержание процесса воспроизводства человеческих ресурсов на всех этапах развития производства;

- подготовка кадров для решения управленческих и производственных задач возрастающей сложности;

- создание условий, обеспечивающих повышение качества и видов поведения людей, направленных на достижение рабочих целей, развитие персональных компетенций;

- формирование и развитие системы социального обеспечения работников, поддержание и развитие корпоративной культуры.

Формированию кадрового потенциала способствует разработка моделей компетенций, представляющих собой перечень профессиональных характеристик с конкретными показателями и степенью их проявления в условиях специализированных процессов производства [3]. Отсюда следует, что экономический потенциал промышленного предприятия может быть представлен как организационная сумма элементов овеществленного и живого труда.

Экономический потенциал реализует свою функцию лишь в системе координат, которые определяются экономическими отношениями, охватывающими стадии производства, распределения, обмена и потребления, в результате которых формируются спрос, предложение и цена. Отметим, что промышленное предприятие как производственная функция имеет целью удовлетворение общественных потребно-

стей, а как бизнес-система – получение коммерческого эффекта путем реализации экономических отношений, представленных институтами рынка. То есть формирование экономического потенциала невозможно без формирования рыночного потенциала.

Рыночный потенциал предприятия определяется с различных позиций, и единого подхода к пониманию этой категории нет. Так, одни авторы идентифицируют его с уровнем конкурентоспособности производства, другие понимают его как возможность реализации произведенной продукции [6]. Общим является то, что формирование, управление и наращивание экономического потенциала всегда происходят в условиях рыночных трансформаций. Поэтому, по нашему мнению, рыночный потенциал занимает центральное место в структуре экономического потенциала.

Взаимосвязь и взаимодействие производственного и рыночного потенциалов формируют фундаментальные основы экономической деятельности, постулируемые тремя вопросами: «Что производить?», «Как производить?» и «Для кого производить?» [11]. Иными словами, экономический потенциал промышленного предприятия как ядро экономической деятельности должен расширенно трактоваться не с позиции технико-технологических возможностей производственной системы, а величиной возможного к получению дохода как экономического результата деятельности предприятия. Последний, получает свое воплощение и реализуется только будучи включенным в механизм рыночных отношений и формирует возможности производства, содержание которых определяется как сущность экономического потенциала промышленного предприятия.

Библиографический список

1. *Абдукаримов И.Т.* Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2011. – 215 с.

Глобализация российского бизнеса потребовала изменения отношения к вопросам корпоративной социальной ответственности. Экспансия на внешнем рынке привлекла внимание зарубежных компаний, инвесторов, клиентов и регулирующих органов, которые требовали большей прозрачности в финансово-хозяйственной деятельности и большей ясности в подходах к ведению бизнеса. Доказано, что социальные инвестиции приносят измеримые, осязаемые преимущества и выгоды для основной деятельности компании, существует прямая положительная связь между социальным поведением, доходностью промышленного предприятия и его экономическим потенциалом.

Данное обстоятельство позволяет говорить о большом влиянии реализации концепции корпоративной социальной ответственности на экономический потенциал промышленного предприятия, увеличивая возможности последнего более полноценно использовать регулирующие институты бизнеса [5]. Способность к социальному взаимодействию зависит от приобретенных навыков, заданных традиций и норм, которые, в свою очередь, во многом структурируют рынок.

В данной работе новыми являются следующие положения и результаты: представлена более полная структура экономического потенциала и принципы его формирования для промышленного предприятия. Автором акцентировано внимание на том, что формирование экономического потенциала промышленного предприятия в условиях глобализации и развития рыночных механизмов должно быть сконцентрировано на развитии кадрового потенциала и социально-экономических отношений на предприятии, что позволит добиться ощутимого результата в обеспечении эффективной деятельности предприятия.

2. *Алексеев А.А., Дятлова Е.С., Фомина Н.Е.* Метод оценки инновационного потенциала региона с позиции формирования кластерной политики // Вопросы экономики и права. – 2012. – с. 106-111.
3. *Ковалев В.В.* Управление финансовой структурой фирмы: учеб. пособие. – М.: Велби, 2011. – 256 с.
4. *Комплексный экономический анализ предприятия: учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой.* – СПб.: Питер, 2012. – 576 с.
5. *Комплексный экономический анализ коммерческих организаций: учебник / под ред. проф. Н.В. Войтоловского, проф. А.П. Калининой.* – М.: Высшее образование, 2010. – 264 с.
6. *Мозгоев А.М.* О некоторых терминах, используемых в инвестиционных процессах // Инвестиции в России. – 2002. – № 6. – С. 48.
7. *Производственный менеджмент: учебник / под ред. И.Н. Иванова.* – М.: Юрайт, 2013. – 574 с.
8. *Разинькова О.П.* Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития. В 2 ч. / О.П. Разинькова. – Тверь: ТвГТУ, 2015. – 187 с.
9. *Рохчин В.Е., Ветрова Е.Н., Полянский А.В.* Управление стратегической конкурентоспособностью промышленного предприятия на основе развития его потенциала. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 262 с.
10. *Сосненко Л.С.* Анализ экономического потенциала действующего предприятия. – М.: Экономическая литература, 2008. – 208 с.
11. *Степанов А.Я.* Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/2>.
12. *Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова.* – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.

FORMATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

EA Wroblewski, student
Sergei Witte university of Moscow
(Russia, Moscow)

***Abstract.** This work considers the concept of the economic potential of the industrial enterprises and analyzed aspects of formation of economic potential, represented factors that influence the process of formation and the effective use of economic potential.*

***Keywords:** economic potential of the company, structure of the economic potential, resources and process of formation of economic potential.*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Е.А. Врублевский, студент
Московский Университет имени С.Ю. Витте
(Россия, г. Москва)

Аннотация. В работе исследуются вопросы инновационного управления экономическим потенциалом предприятия с точки зрения заинтересованных сторон (инвесторов, собственников, государства, менеджмента и т.д.). Представлены направления инновационной деятельности и показатели, на которые необходимо влиять менеджменту предприятия для повышения экономического потенциала и инвестиционной привлекательности заинтересованной стороны.

Ключевые слова: экономический потенциал, инвестиционная привлекательность, управление экономическим потенциалом, инвестиции, масштаб экономического потенциала.

Реализация экономического потенциала является одной из важнейших целей управления предприятием, так как это позволяет максимизировать финансовый результат в рамках миссии предприятия и доступных ему производственных ресурсов.

Процесс изменений в экономической деятельности предприятия с целью реализации имеющегося экономического потенциала должен быть связан с реализацией инновационных подходов в деятельности предприятия. Поскольку процесс измене-

ний должен носить управляемый характер, то управленческие усилия, фактически представляют собой управление инновациями с целью реализации экономического потенциала предприятия. Иными словами, меры по реализации экономического потенциала предприятия должны изменяться в соответствии с изменением самого потенциала под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. Общая схема инновационного управления данным потенциалом представлена на рисунке 1 [4].

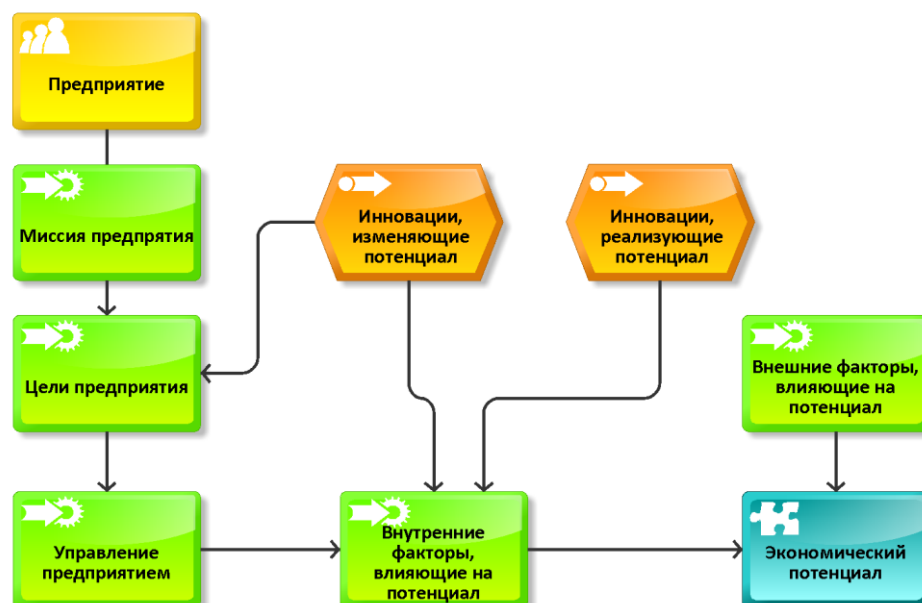


Рисунок 1. Структурно-логическая схема инновационного управления экономическим потенциалом предприятия

В процессе инновационного управления экономическим потенциалом воздействие внешних факторов и их изменение необходимо учитывать при планировании инноваций с целью адаптации предприятия к создаваемым внешними факторами рискам.

Внутренние факторы являются непосредственным объектом в процессе управления, при этом инновации, воздействующие на внутренние факторы, могут, как изменять потенциал предприятия, так и способствовать его реализации. Кроме того, управленческие инновации могут быть направлены на изменение целей предприятия, что также позволяет изменить его потенциал [11].

Очевидно, что в условиях ограниченности ресурсов первичной задачей управления инновациями является не только организация их разработки и использования (что тоже весьма важно), но и отбор тех из них, которые необходимо реализовать, используя доступные ресурсы. Необходимость реализации инноваций при этом зависит от ожидаемого эффекта, который, в свою очередь, определяется миссией предприятия.

Поскольку степень реализации потенциала предприятия зависит в первую очередь от эффективности использования доступных ресурсов, то и наибольший эффект будут приносить те инновации, которые реализуются в сферах, где предприятие демонстрирует наименьшую эффективность использования данной категории ресурсов [10]. Следовательно, наиболее эффективные направления инновационной деятельности в области реализации экономического потенциала предприятия можно определить на основе анализа эффективности использования его ресурсов.

Вопрос отбора инноваций, реализация которых необходима в первую очередь, достаточно сложен для практического разрешения, поскольку прогнозирование ожидаемого эффекта весьма затруднено, в связи с огромным количеством взаимосвязанных факторов, которые необходимо учитывать в условиях их нестабильности. Это обуславливает высокую степень рис-

ка, свойственную управленческим решениям в сфере инноваций.

Для эффективного управления экономическим потенциалом предприятия необходимо в первую очередь произвести его оценку. Исследование и выявление потенциала предприятия, а также его развитие непосредственно связано с целями субъекта хозяйствования. Следует отметить, что цели развития определяются заинтересованными пользователями исследовательской информации о потенциале предприятия, которые у разных заинтересованных субъектов хозяйствования могут существенно различаться в отношении одного и того же предприятия. Заинтересованными пользователями могут быть стратегические и портфельные инвесторы, собственники предприятия, управленческий персонал, кредиторы (включая потенциальных), государственные структуры [3].

Показателями потенциала предприятия, в зависимости от целей его исследования, определяемых заинтересованными пользователями соответствующей информации, могут быть [7]:

- прибыль предприятия;
- добавленная стоимость, создаваемая на предприятии;
- объём производства продукции;
- объём сбыта продукции;
- рыночная стоимость активов предприятия;
- ликвидная стоимость активов предприятия;
- число рабочих мест на предприятии.

Помимо показателей оценки потенциала, связанных с целями заинтересованных субъектов, важно установить масштаб оценки потенциала, без чего невозможно эффективное управление им. Для потенциала как экономической категории данная проблема является ключевой, так как сам потенциал определяется возможностью целесообразных изменений, достижения какого-либо определённого состояния, воспринимаемого как оптимальное.

Иными словами, определение масштаба потенциала – это определение граничных критериев, до которых динамика производственной системы означает реализацию

потенциала, а после которых – изменение самого потенциала. Масштаб потенциала целесообразно задавать исходя из требований, предъявляемых заинтересованными пользователями соответствующей информации и, следовательно, целей функционирования предприятия, определяющих сам потенциал.

Рассмотрим целевые характеристики масштабов потенциала основными заинтересованными пользователями.

Стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации прибыли предприятия, задаются масштабами потенциала исходя из фактической миссии предприятия, определяющей целевые рынки, как в географическом, так и в производственном отношении.

При этом предприятие воспринимается как субъект хозяйствования с обособленным капиталом (имуществом, вложениями и обязательствами) и отдельной системой управления. При этом реализация потенциала осуществляется за счёт использования факторов как внутренней, так и внешней среды, которые доступны для использования в экономической деятельности на целевых рынках. Изменение потенциала в данном случае соответствует изменению миссии предприятия, что означает изменение конфигурации целевых рынков.

Стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации объёмов производства, исходят из потенциала конкретной производственной системы (воспроизводственного комплекса), производящей определённый продукт, в отношении части которого такой инвестор выступает собственником [5]. Следует отметить, что стратегические инвесторы, заинтересованные в максимизации производства продукта, исходят из того, что объём этого производства априори меньше спроса на целевых рынках сбыта, в противном случае показателем потенциала выступал бы не объём производства, а объём сбыта продукции.

При этом реализация экономического потенциала осуществляется за счёт оптимизации использования эндогенных факторов, а изменение потенциала – за счёт конверсии на новые географические рын-

ки, диверсификации линейки продуктов предприятия и экстенсификации его деятельности в форме создания новых производственных мощностей [2].

Стратегический инвестор, заинтересованный в максимизации объёмов сбыта, в качестве масштабов потенциала определяет возможность удовлетворить спрос на целевом рынке, принимая во внимание деятельность конкурентов, а также финансовый результат, который выступает в качестве экстремума. Условием экстремума является наличие суммарной экономической прибыли по всем операциям инвестора, в том числе не связанных с данным предприятием, а также с учётом будущих доходов. При этом потенциал реализуется за счёт использования как экзогенных, так и эндогенных ресурсов в рамках удовлетворения платёжеспособного спроса на целевых рынках.

Собственники предприятия, заинтересованные в максимизации прибыли, также исходят из формулируемой ими миссии предприятия, которая определяет целевые рынки. В самом широком толковании миссия предприятия как субъекта хозяйствования определяется потенциалом платёжеспособного спроса на глобальном рынке с учётом доступных для использования воспроизводственных ресурсов.

Масштаб экономического потенциала для собственников, заинтересованных в максимизации сбыта, определяется, как правило, целевыми рынками, выделяемыми по производственному критерию, так как в этом случае сбыт и снабжение данного предприятия осуществляется через организационно и юридически обособленные аффилированные структуры, максимизирующие прибыль, деятельность которых ориентирована на определённые производственные рынки [8].

Собственники, ориентированные на максимизацию добавленной стоимости, как правило, будучи одновременно персоналом предприятия либо его частью, не стремятся к кардинальному изменению производственной ориентации и целевых рынков. Кроме того, их доход находится в обратной зависимости от объёмов экстен-

сивных инвестиций, поэтому масштаб экономического потенциала предприятия для таких собственников соответствует сложившемуся уровню потенциала как производственной системы, реализация которого связана с оптимизацией использования внутренних факторов.

Максимизация стоимости капитала в качестве целевой функции для собственника предприятия обусловлена миссией предприятия, свойством которой является относительно низкий горизонт реализации, поскольку в противном случае финансовые риски, определяющие рыночную капитализацию предприятия, многократно возрастают, что делает проблематичной реализацию основной цели собственника [12]. При этом экономический потенциал реализуется за счёт использования эндогенных факторов, экзогенных ресурсов, а также максимизации результатов деятельности на целевых рынках, освоении смежных и иных рынков, горизонт получения требуемого финансового результата на которых не выше заданных собственником.

Особенностью масштабов экономического потенциала для портфельных инвесторов является то, что миссия для них формулируется, как правило, более узко, чем для собственников и стратегических инвесторов, поскольку деятельность в направлении конверсии целевых рынков, диверсификации производства и экстенсивных инвестиций сопряжена с временным снижением финансовых результатов, что для таких инвесторов зачастую неприемлемо. Для таких инвесторов также более низок горизонт получения положительного финансового результата, определяющий масштаб потенциала предприятия при стремлении к максимизации его рыночной капитализации.

Для управленческого персонала при любой системе целевых ориентиров, заданных собственниками и инвесторами, масштаб экономического потенциала задаётся преимущественно эндогенными факторами, а экзогенными при двух условиях [9]:

- если их использование находится в рамках миссии предприятия;

- если реализация миссии предприятия соответствует полномочиям управленческого персонала, закреплённым в устанавливающих документах.

Для кредиторов масштаб определения потенциала обуславливается оптимизацией использования эндогенных факторов и потенциала сложившихся целевых рынков. Более широкие масштабы исследования экономического потенциала определяются тем, насколько горизонт получения требуемого результата соответствует задаваемому кредиторами горизонту расчёта, который может быть как ниже, так и выше, чем инвестора или собственника и зависит от сложившейся ситуации в каждом конкретном случае.

Для государственных структур, стремящихся к максимизации сбыта, масштаб потенциала определяется спросом внутреннего рынка и доступными ресурсами для его удовлетворения [6]. Для государственных органов, ориентированных на максимизацию добавленной стоимости, масштабы потенциала определяются использованием внутренних ресурсов, либо в количестве, достаточном для того, чтобы рассматривать предприятие в качестве резидента, либо в максимально возможном количестве.

С позиции целевых рынков в данном случае никаких ограничений на масштабы потенциала, как правило, не существует. Для государственных структур, стремящихся к максимизации рабочих мест, масштабы потенциала ограничиваются использованием внутренних трудовых ресурсов. При этом следует отметить, что миссия предприятия для государственных структур является экзогенным фактором, задаваемом собственниками предприятия, однако при этом сама формулировка миссии во многом зависит от создаваемых государством условий, связанных с определением и реализацией потенциала предприятия.

Комбинируя выявленные показатели и масштабы оценки экономического потенциала предприятия, получим матрицу показателей оценки экономического потенциала, в отношении которых необходимо

разрабатывать конкретные методики такой оценки. Данная матрица показателей представлена в таблице 1 [3], в которой указаны целевые показатели экономического потенциала для различных пользователей

данной информации, при этом, зная целевой показатель экономического потенциала предприятия, можно вычислить иные показатели, которые носят производный характер.

Таблица 1. Матрица показателей оценки экономического потенциала предприятия

Показатели	Заинтересованные пользователи	Факторы экстремумов
Экзогенная прибыль	Стратегические инвесторы, собственники, менеджмент	Спрос на целевых рынках, определяемых миссией предприятия, ресурсы глобальных ресурсных рынков, достигнутый глобальный уровень технологий и организации
Структурная прибыль	Портфельные инвесторы, кредиторы	Спрос на сложившихся целевых рынках с учётом конкурентоспособности предприятия, ресурсы доступных без дополнительных инвестиций ресурсных рынков, доступные для использования технологии и организационные решения без дополнительных инвестиций
Структурная добавленная стоимость	Государство	Спрос на сложившихся целевых рынках с учётом конкурентоспособности предприятия, доступные ресурсы национальной экономики (региона), достигнутый глобальный уровень технологий и организации с учётом затрат на приобретение
Эндогенная добавленная стоимость	Собственники, менеджмент	Спрос на функционирующих целевых рынках, сложившиеся масштабы предприятия и структура персонала, доступные технологии и организация, не изменяющие состав и структуру персонала
Эндогенный объём производства	Стратегические инвесторы, менеджмент	Технологии и организационные решения, доступные для использования и максимизирующие объём производства
Экзогенный объём сбыта	Стратегические инвесторы, собственники, менеджмент	Спрос на целевых рынках, определяемых миссией инвестора (собственника), ресурсы глобальных ресурсных рынков, достигнутый глобальный уровень технологий и организации, определяемые фактором максимизации прибыли инвестора (собственника)
Структурный объём сбыта	Кредиторы	Целевые рынки с учётом сложившейся миссии предприятия и его конкурентоспособности, доступные ресурсные рынки, доступные для использования технологии и организационные решения с учётом затрат в рамках горизонта получения результата
Эндогенный объём сбыта	государство	спрос на внутреннем рынке страны (региона), доступные для использования ресурсы с учётом конкурентоспособности спроса предприятия, доступные для использования технологии и организационные решения, максимизирующие результат
Экзогенная стоимость капитала	Собственники, портфельные инвесторы, менеджмент	Целевые рынки с учётом сложившейся миссии предприятия и его конкурентоспособности, доступные ресурсные рынки, доступные для использования технологии и организационные решения с учётом затрат в рамках горизонта получения результата
Эндогенная стоимость капитала	Стратегические инвесторы, кредиторы, менеджмент	Спрос на активы предприятия на доступных рынках, состав и структура обязательств
Эндогенная занятость	Государство	Спрос на целевых рынках, определяемых миссией предприятия, трудовые ресурсы национальной экономики (региона), доступные технологии и организационные решения

Одни и те же показатели в различных ситуациях могут быть базисными (и тогда они определяют экономический потенциал предприятия и рассчитываются, принимая во внимание весь комплекс факторов, детерминирующих экономический потенциал предприятия) и производными (и тогда они рассчитываются на основе установленных функциональных зависимостей, на основе базисного).

Автор считает, что в данной работе новыми являются следующие положения и

результаты: управление экономическим потенциалом предприятия заключается в реализации и развитии имеющегося потенциала и тесно связано с инновационными процессами, происходящими на предприятии, так как для эффективного управления потенциалом необходимо с помощью управленческих воздействий изменять различные аспекты функционирования предприятия.

Библиографический список

1. Андреев К.Е. Потенциал предприятия как экономическая категория // Вестник университета «Развитие отраслевого и регионального управления». – 2014. – №3. – С. 39-42.

2. *Бабаев Б.А.* Инновационный фактор оценивания результативности управления в промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2015. – №4. – С. 136-142.
3. *Беломестнов В.Г.* Управление потенциалом промышленного предприятия / В.Г. Беломестнов, М.М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4. – Вып. 2(182). – С. 74-78.
4. *Ветрова О.Б.* Мониторинг инновационного потенциала компании как метод перехода к открытым инновациям // Информационные ресурсы России. – 2012. – № 1. – С. 35-37.
5. *Долятовский Л.В.* Стратегия развития фирмы на основе внедрения инноваций // Менеджмент инноваций. – 2011. – № 4. – С. 328-336.
6. *Евдокимова Л.О.* Методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации // Российское предпринимательство. – 2011. – №12. Вып. 1(197). – С. 16-20.
7. *Заенчковский А.Э.* Оценка инновационного потенциала // Интеграл. – 2011. – №6. – С. 12-13.
8. *Мозгоев А.М.* О некоторых терминах, используемых в инвестиционных процессах // Инвестиции в России. – 2002. – № 6. – С. 48.
9. *Орешенков А.* Эффективность производства инновационной продукции // Наука и инновации. – 2009. – № 10. – С. 42-45.
10. *Рохчин В.Е., Ветрова Е.Н., Полянский А.В.* Управление стратегической конкурентоспособностью промышленного предприятия на основе развития его потенциала. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 262 с.
11. *Сосненко Л.С.* Анализ экономического потенциала действующего предприятия. – М.: Экономическая литература, 2008. – 208 с.
12. *Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова.* – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
13. *Шилов А.* Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 127-137.

INNOVATIVE APPROACHES TO MANAGING ECONOMIC POTENTIAL

EA Wroblewski, *student*

Sergei Witte university of Moscow
(Russia, Moscow)

Abstract. *Work studies questions of innovative management of the economic potential of the enterprise in terms of the stakeholders (investors, owners, government, management, etc.). Presented direction of innovation and performance, on which it is necessary for the management of the enterprise to influence to improve the economic potential and investment attractiveness of the interested party.*

Keywords: *economic potential, investment attractiveness, management of economic potential, investments, the scale of the economic potential.*

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ КООРДИНАТ

К.Э. Гафарова, канд. экон. наук, доцент

Е.И. Осадчий, канд. геогр. наук, доцент

**Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»
(Россия, г. Симферополь)**

***Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты оптимизации структуры топливно-энергетического потенциала Российской Федерации, его определяющее значение в реализации национальной энергетической стратегии. Анализируются современные проблемы экспортной политики России в сфере топлива и энергии.*

***Ключевые слова:** топливно-энергетический потенциал, топливно-энергетические ресурсы, энергопотребление, мировая торговля энергоресурсами, энергетическая стратегия.*

Природные топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) являются необходимым условием развития любой экономики. При прочих условиях устойчивого развития (мощное производство, высокий научно-технический потенциал) наличие богатых и разнообразных ТЭР дает странам – их обладателям дополнительные преимущества, в первую очередь, во внешней торговле. Последнее особенно важно для России, экономика которой тесно вплетена в ткань мировой торговли энергоносителями. Вместе с тем исчерпаемость ТЭР, их все усложняющаяся эксплуатация, как и сокращение удельного веса топливных товаров мировой торговли (с 18% до 8%) выступают своеобразными вызовами, на которые должна отвечать национальная экономика. При явной актуальности цель данного исследования лежит в плоскости анализа сложившейся структуры топливно-энергетического потенциала (ТЭП) России и необходимых трансформаций, оптимизирующих ее участие в мировой торговле.

В исследовательском плане оптимизация ТЭП связана, в первую очередь, с унификацией данного понятия. Обращение к авторским публикациям, касающихся его дефиниций (В. Бушуев, Г. Лукашов, В. Клавдиенко, С. Цеханов и др.) выявляет разные варианты трактовки этого понятия. Диапазон определений ТЭП весьма широк: от чрезвычайно узкого (как годового объема добычи и производства ТЭР) до все-

объемлющих характеристик (совокупность энергоресурсов, добыча и эксплуатация которых технически возможна и экономически эффективна). Недостаток таких трактовок заключается в том, что авторы видят в ТЭП лишь максимально возможные масштабы эксплуатации ТЭР в идеальных условиях организации такой деятельности. Между тем в определении содержания ТЭП целесообразна интеграция нескольких составляющих. Прежде всего, под энергетическим потенциалом следует понимать природные топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) территории. А именно – природные ресурсы (угледородное сырье, водные ресурсы и т.д.) и природные условия территории (ветровой режим, солнечная активность и т.д.). Вторым элементом понятия энергетического потенциала выступает совокупность мощностей по извлечению энергетических ресурсов: все разрабатываемые месторождения первичных ТЭР, а также технические средства по преобразованию природных ресурсов и условий в тепло- и электроэнергию. В-третьих, в это понятие логично включить все мощности по преобразованию первичных ТЭР: электростанции, котельные, нефтеперерабатывающие заводы, технические средства по прямому преобразованию отходов во вторичные энергоресурсы. Наконец, в ТЭП должен входить потенциал транспортной инфраструктуры, служащей для передачи и распределения энергии: электрические сети, теплопрово-

ды, нефтепроводы, газопроводы, нефтепродуктопроводы. Таким образом, в искомое понятие входит не только природная ресурсная база, но и мощности по добыче, переработке и транспортировке топлива и энергии. Подобное восприятие ТЭП требует от управленческих и производственных структур РФ расширенного понятия его структуры и результат, определенного пересмотра внешнеэкономической политики в сфере использования ТЭР. Такая политика должна учитывать реальную ситуацию и прогнозные оценки эксплуатации мирового ТЭП.

В первую очередь, следует учитывать основные тенденции в энергопотреблении. По данным МИРЭК (Мировой Энергетической Конференции) потребление первичных энергетических ресурсов за XX век выросло более чем в 10 раз, превысив 15 млрд. тонн условного топлива и 19 млрд. кВт электроэнергии. При реализации прогноза (увеличения энергопотребления на 2% в год) это потребует увеличения затрат энергоресурсов в XXI веке в 7 раз, т.е. более 100 млрд. Данное обстоятельство уже ставит энергосфере мира и России задачу структурного совершенствования в производстве традиционных и иных энергоносителей. Нельзя не учитывать факт, что в структуре энергопотребления в мире доминируют нефтепродукты, их доля превышает 37% от суммарного спроса на энергоресурсы. Доля газа составляет более 24%, угля – около 27%, а электроэнергии ГЭС и АЭС – по 6%. В то же время доля органических энергоносителей в суммарных геологических запасах планеты оценивается следующими величинами: нефть – 16%, газ – 17%, уголь – 67%. В России при доле нефти в суммарных запасах первичных ТЭР около 8%, ее добыча составляет почти 39% от суммарной добычи и производства первичных энергоресурсов. Соответствующие соотношения по газу составляют 24 и 43%, по углю – 28 и 11%, а по урану – 38 и 2,5%. Таким образом, как в мире, так и в России, в структуре добычи и производства первичных энергоресурсов наблюдается неадекватность с объемами их запасов.

Обеспеченность разведанными запасами составляет в мире по нефти 42 года, по газу – 67 лет, по углю – почти 230 лет, а в России, соответственно, – 30,80,500 лет [1]. В перспективе темпы несоответствия обусловят масштабные ценовые изменения, которые будут стимулировать потребление рост твердого топлива, а это предполагает внедрение новых технологий использования угля и урана. Все это требует соответствующих объемных инвестиций для развития национального ТЭК.

Определяющие значение для мировой энергетики и топливной промышленности, как и для торговли их продукцией, будет иметь складывающаяся энергетическая структура. На ее формирование воздействуют помимо ценовой политики энергосбережения, усиливающийся координирующий контроль со стороны МЭА (Международного энергетического агентства) и ОПЕК. Помимо усиления регулирования мировой торговли энергоресурсами на ситуацию воздействуют ограниченность и неравномерность распределения природного топлива и энергии. В этом плане РФ находится в выгодной внешнеторговой позиции. Располагающая примерно 30% мировых запасов энергоресурсов и потребляя лишь 7% от их суммарного расхода, наша страна имеет широкий спектр маневрирования такими ресурсами, в первую очередь, во внешней торговле. Важным компонентом экспортной политики России выступает диверсификация рынков, как по видам энергоресурсов, так и по регионам. После 2005 г. замедлился рост доли нефти и нефтепродуктов в энергетическом экспорте страны за счет повышения доли газа и увеличения экспорта угля. В первое десятилетие текущего века основным для России по-прежнему выступал рынок Западной и Центральной Европы. Доминирующим энергоресурсом здесь останется нефть: ее доля в суммарном энергопотреблении сохранялась на уровне 40-41% до 2010 г., после чего стала медленно снижаться. Россия и далее будет присутствовать на европейском рынке со стабильными объемами нефти. Экспорт в Европу российского газа увеличился к 2010 г. на

20-25% по сравнению с 2009 г., с 2000 г., а затем стабилизировался вследствие взятых на себя странами ЕС обязательств по ограничению импорта из одного источника и проводимой политики санкций [2].

Согласно Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2030 года, Россия намерена отреагировать на сдвиги в размещении мировых потребностей в энергоресурсах, прежде всего отказом от моноевропейской ориентации своего экспорта, а также активным наращиванием импорта и транзита энергоресурсов, в первую очередь, стран Центральной Азии. Страна уже проявила интерес к участию на энергетических рынках АТР путем разработки проектов освоения ресурсов нефти и газа на шельфе Сахалина. Их реализация обеспечит добычу 20 млрд. куб. м газа и 24 млн. т. нефти, которые пойдут преимущественно на экспорт. Наиболее крупными и эффективными являются проекты экспорта в Китай и в Корею (30 млрд. куб. м природного газа) по трубопроводам из Восточной Сибири, Якутии и острова Сахалин. Потребность европейских партнеров по СНГ будут обеспечивать импортные энергоресурсы, в основном газ, нефть и нефтепродукты из России при возрастающей доле их поставок из Средней Азии и Казахстана. Продолжится интеграция энергетического сектора стран СНГ, в том числе и путем совместного освоения месторождений нефти и газа, сооружения совместных транзитных энергетических коммуникаций.

Утверждение энергетической стратегии России на период до 2030 г. также связано с рядом внешних вызовов (неустойчивостью мировых энерго рынков, скачками цен на ТЭР и др.), дестабилизирующих развитие национального энерго сектора. Стратегией предусмотрено рациональное снижение доли ТЭР в структуре российского экспорта с одновременной дифференциацией зарубежных продаж энергоносителей [3].

Одновременно рост экспорта ТЭР будет затруднен по ряду оснований (высокий уровень износа фондов нефте-газодобычи, недостаточные средства на инновации, ограничения со стороны ряда стран на импорт из России). Поэтому инерционный сценарий развития внешней торговли обрекает экономику на замедление темпов экономического роста, требуя помимо реализации накопленных конкурентных возможностей поворота и инновационной модели, последнее требует глубокой перестройки топливно-энергетического хозяйства и внешнеэкономических связей.

Таким образом, с появлением энергетического разделения труда в 60-е годы XX в., Россия стала одним из ведущих и стабильных партнеров на глобальном рынке энергоносителей, активно используя накопленные ТЭП. Происходящие структурные трансформации в мировом энергопотреблении существенно воздействует на конъюнктуру энергетических рынков, что вызывает потребность в кардинальных изменениях во внутренней политике и сценариях развития внешней торговли РФ.

Библиографический список

1. Клавдиенко В.П. «Сырьевая составляющая устойчивого развития мирового Сообщества» / В.П. Клавдиенко // Вестник МГУ. – Сер. 6. – Экономика. – 2002. – №2. – С. 23-36.
2. Россия в цифрах. 2013. – Крат. Стат. Сборник. – М.: Росстат, 2014 – 437с.
3. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009г. «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru>.

**STRUCTURE OPTIMIZATION OF FUEL AND ENERGY POTENTIAL OF RUSSIA IN
GLOBAL TRADE REFERENCE**

KE Gafarova, *candidate of economic sciences, associate professor*

EI Osadchiy, *candidate of geographical sciences, associate professor*

**Institute of economics and management (academic unit) of V.I. Vernadsky Crimean federal
university
(Russia, Simferopol)**

***Abstract.** The article deals with the theoretical and practical aspects of optimizing the structure of the fuel and energy potential of the Russian Federation, its decisive importance in implementing the national energy strategy. The current problems of the export policy of Russia in the sphere of fuel and energy are analyzed.*

***Keywords:** fuel and energy potential, fuel and energy resources, energy consumption, world energy trade, energy strategy.*

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Е.А. Данилина, студент

**Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
(Россия, г. Саранск)**

***Аннотация.** В процессе развития банковского бизнеса в России, организация внутреннего контроля в банках становится одним из важнейших факторов, которые способны повлиять на положение отдельной кредитной организации и банковской системы в целом. Проблемы внутреннего контроля часто приводят к опасности возникновения кризисных ситуаций. Внутренний контроль является частью организации, которая помогает сотрудникам бухгалтерии в решении их задач.*

***Ключевые слова:** внутренний контроль, система внутреннего контроля, банк, элементы системы внутреннего контроля, управление.*

Во все времена банки выполняли немаловажную роль финансового посредника – трансформатора долговых обязательств и рисков. На сегодняшний момент они выступают одним из наиболее значимых объектов общественных сбережений, а также сбережений частных лиц. Одним из наиболее важных значений для банковского бизнеса является доверие со стороны общества. При его отсутствии не может поступить достаточное количество средств в банковскую систему, что негативно скажется на развитии экономики.

Одним из условий построения банковской системы, заслуживающей доверие инвесторов, является увеличение эффективности банковского управления, а также и его особой функции – контроля.

Очевидно, что успешная работа банка зависит от высокого качества управления, которое должно быть выстроено его владельцами по принципу заинтересованности в результативной работе и обеспечении безопасности средств клиентов. Уверенность собственников банка в том, что их бизнес сможет соответствовать их ожиданиям, а управление банка принимает необходимые решения на основании достоверных отчетных данных, требует организации контроля, который следует осуществлять на непрерывной основе квалифицированным персоналом с учетом прогрессивных технологий.

Внутренний контроль в банке – это деятельность, которая осуществляется банком и заключается в контроле за достижением

целей, определенных Положений о внутреннем контроле коммерческого банка.

Служба внутреннего контроля подотчетна в своей деятельности органам управления банка в соответствии с его учредительными документами и положением банка о службе внутреннего контроля. Порядок предоставления и рассмотрения отчета службы внутреннего контроля определяется положением банка о службе внутреннего контроля.

Организация внутреннего контроля в банках должна строиться на следующих основополагающих принципах:

- открытость всех организационных структур и подразделений банка для контрольных процедур;
- осуществление постоянного контроля за рисками банковской деятельности и их концентрацией;
- разделение обязанностей персонала таким образом, чтобы ни одно должностное лицо не отвечало за выполнение операции в целом;
- проверка работы каждого должностного лица другим лицом без дублирования ранее произведенных процедур;
- осуществление постоянного контроля за физическим доступом к активам и документам банка.

Система внутреннего контроля организуется органами управления банка в соответствии с его учредительными документами. В целях постоянного мониторинга за процессом функционирования системы внутреннего контроля, выявления и анали-

за проблем, связанных с ее функционированием, создается *служба внутреннего контроля*. Она должна отвечать требованиям Центрального банка РФ и осуществляет деятельность на основании Устава банка и внутреннего положения о службе внутреннего контроля, утверждаемого Советом директоров банка. Численность службы внутреннего контроля определяется руководителем банка в зависимости от его размеров и сложности выполняемых операций.

Служба внутреннего контроля подотчетна в своей деятельности органам управления банка в соответствии с его учредительными документами и положением банка о службе внутреннего контроля.

Руководитель службы внутреннего контроля назначается и освобождается от должности органом управления банка. Порядок назначения и освобождения от должности руководителя службы внутреннего контроля должен обеспечить его независимость от исполнительного органа банка.

Руководитель службы внутреннего контроля должен иметь высшее экономическое или юридическое образование и стаж работы в подразделении кредитной организации на участках, связанных с принятием кредитной организацией рисков, анализом или защитой от рисков, в общей сложности не менее трех лет.

Сотрудники внутреннего контроля должны иметь высшее образование, соответствующее характеру выполняемых ими функций, и обладать необходимыми профессиональными навыками.

Внутренний контроль в банке осуществляется для:

- достижения целей деятельности и выполнения функции банка, а также осуществления условий договоров и прогнозирования программ банка и его подразделений;

- диагностирования управленческой системы в целях выявления резервов роста её результативности;

- осуществления неименного контроля финансового состояния, установления

планов кредитно-финансовой деятельности банка;

- осуществления обоснованности и сохранности расходования денежных средств, а также материальных ценностей;

- внедрения мероприятий, связанных с охраной имущества;

- обеспечения независимых и объективных консультаций, которые направлены на сохранение позиций корпоративного управления и иных корпоративных стандартов;

- обеспечения достоверности бухгалтерского, налогового и управленческого учёта;

- удовлетворения потребностей внешних и внутренних потребителей;

- осуществления крупных сделок;

- необходимости незамедлительного выявления, устранения финансовых и операционных рисков, а также возможности угрозы со стороны должностных лиц.

На примере Публичного акционерного общества «Сбербанк России» можно отметить, что Сбербанк является лидером российского банковского дела.

В условиях явного формирования банковского бизнеса в России, организация внутреннего контроля в Сбербанке становится одним из важнейших факторов, которые способны повлиять на состояние банка в целом.

ПАО Сбербанк – это коммерческий банк, который удовлетворяет нужды разнообразных категорий клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимается обслуживанием физических и юридических лиц, а также крупных корпораций, различных предприятий среднего и малого бизнеса, в том числе государственные предприятия, субъекты РФ и муниципалитеты. Более 70% населения Российской Федерации пользуются услугами Сбербанка.

Система внутреннего контроля – сформированная совокупность, в которую входят субъекты и направления внутреннего контроля, а также необходимые вопросы организации деятельности подразделений банка, мониторинг внутреннего контроля, распределения полномочий, а также про-

цедуры внутреннего контроля, осуществляемые субъектами внутреннего контроля в соответствии с их компетенцией и в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, нормативными актами банка.

Проблемы внутреннего контроля часто приводят к опасности возникновения кризисных ситуаций. Он является частью организации, которая помогает сотрудникам бухгалтерии в решении их задач. В связи с этим, вопросам улучшения организации внутреннего контроля в РФ уделяется особое внимание.

Одним из важнейших элементов эффективной работы системы внутреннего контроля Сбербанка является назначение должностного лица, которое осуществляет

ответственность за внутренний контроль, координирует и контролирует деятельность подразделений. Взаимодействует с деятельностью функциональных служб и должностных лиц Банка по реализации ими внутреннего контроля, реализует разработку локальных нормативных правовых актов, регламентирующих политику, методики, процедуры в Сбербанке.

Дальнейшее формирование внутреннего контроля в ПАО Сбербанк направлено на увеличение скорости принятия решений и реагирования на внешнюю информацию, а также создание результативных способов распространения информации, совершенствование информационно-аналитического обеспечения процесса принятия решений.

Библиографический список

1. Колесник Н.Ф. Совершенствование организационных форм внутреннего контроля // Системное управление. – 2013. – №2(19). – С. 15-17.
2. Храмова Е.А., Колесник Н.Ф. Сегментный подход к организации внутреннего контроля в агрохолдингах // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №31(325). – С.12-19.
3. Кузьмичев А.А., Колесник Н.Ф. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля // Экономические науки. – 2010. – №11(72). – С. 233-238.
4. Кузьмичев А.А., Колесник Н.Ф. Построение системы внутреннего контроля // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – №8. – С. 41-43.

INTERNAL CONTROL IN CREDIT INSTITUTIONS

EA Danilina, student

**Mordovia state university named after NP Ogarev
(Russia, Saransk)**

***Abstract.** In the process of development of the banking business in the Russian organization of internal control in the banks it is becoming one of the most important factors that may affect the position of the individual credit institution and the banking system as a whole. Problems of internal controls often lead to the risk of crises. Internal control is part of an organization that helps accounting staff in solving their problems.*

***Keywords:** Internal control, internal control system, the bank, the elements of the system of internal control, management.*

БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.П. Жерноклева, магистрант

**Брянский государственный инженерно-технологический университет
(Россия, г. Брянск)**

***Аннотация.** В данной статье затрагиваются такие вопросы, как инвестиционная политика органов власти Брянской области, проведен анализ объема инвестиций в основной капитал, объема иностранных инвестиций в Брянской области, выявлена недостаточная привлекательность для иностранных инвесторов региона, рассмотрены активные страны-инвесторы Брянской области, дано понятие «брендинг территории». В статье предложено применить брендинг как фактор повышения инвестиционной привлекательности Брянской области на основе развития экотуризма в регионе.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестиционная политика, иностранные инвестиции, брендинг территории, экотуризм.*

Стабильное и эффективное развитие регионов России должно обеспечиваться опережающими темпами роста производительности труда и, следовательно, достаточным объемом капиталовложений. В современных российских условиях одной из наиболее актуальных проблем является поиск новых подходов и методов роста инвестиций в экономику регионов, которые позволяют обеспечить экономическое развитие территорий.

Повышение инвестиционной привлекательности и приток дополнительных капиталовложений в экономику большинства российских регионов по-прежнему ограничены из-за хронического недостатка финансовых ресурсов у значительной части товаропроизводителей и низкой платежеспособности населения, нарушения воспроизводственных процессов.

В связи с этим усиливается актуальность и важность теоретического, методологического и научно-практического обоснования разработки и реализации на-

правлений повышения инвестиционной привлекательности регионов на основе выявления приоритетных направлений их развития с целью достижения экономической устойчивости и роста регионов, повышения благосостояния населения [2].

Целью инвестиционной политики органов власти Брянской области, в лице Правительства, является создание условий для увеличения объема инвестиций и модернизации промышленного, сельскохозяйственного и лесного комплексов, для совершенствования условий труда и развития социальной сферы региона.

Основным макроэкономическим показателем является валовой региональный продукт в расчете на душу населения, который на конец 2014 года составляет 203740 рублей.

Рост ВРП за 2004-2014 гг. положительно сказался на инвестиционной динамике. Инвестиции в основной капитал за 2004-2014 гг. возросли почти в 10 раз, о чем свидетельствуют данные рисунка 1.

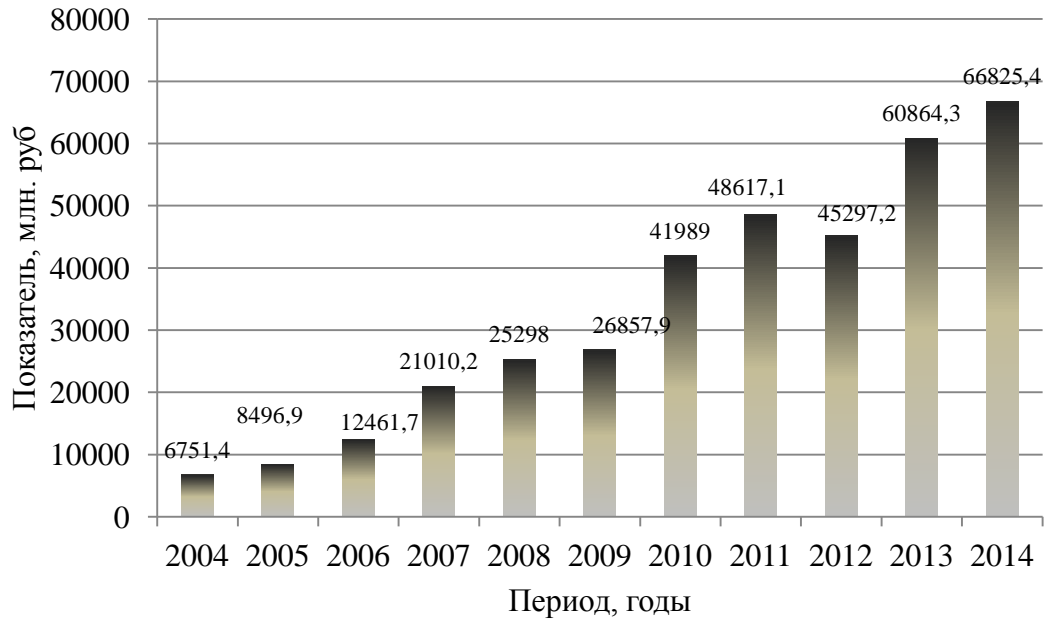


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал в 2004-2014 гг., млн. руб.

Несмотря на рост инвестиций в основной капитал, их объем не соответствует существующим потребностям региона. Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя Брянской области ниже уровня ЦФО и средне российского показателя, о чем свидетельствуют данные рисунка 2.

По показателю инвестиций на душу населения Брянская область занимает 63 место в России [9].

Одним из важнейших направлений инвестиционной деятельности Брянской области является привлечение иностранных инвестиций, так как именно прямые капиталовложения в производство, могут стать одним из ведущих факторов подъема хозяйства региона. Объем поступления иностранных инвестиций в 2004-2013 гг. в экономику Брянской области представлен на рисунке 3.

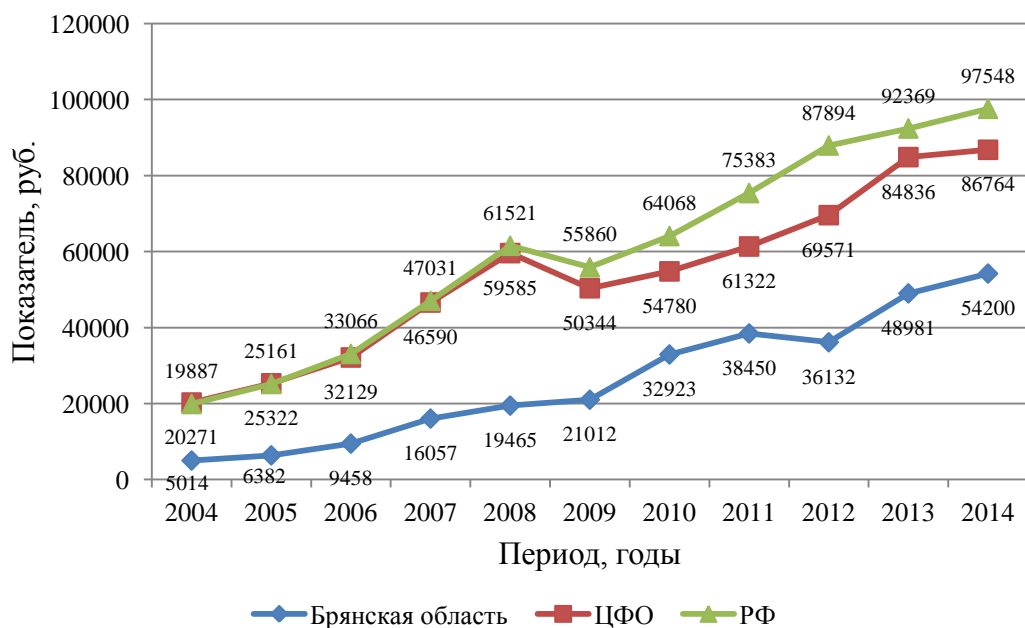


Рис. 2. Объем инвестиций на душу населения, руб.

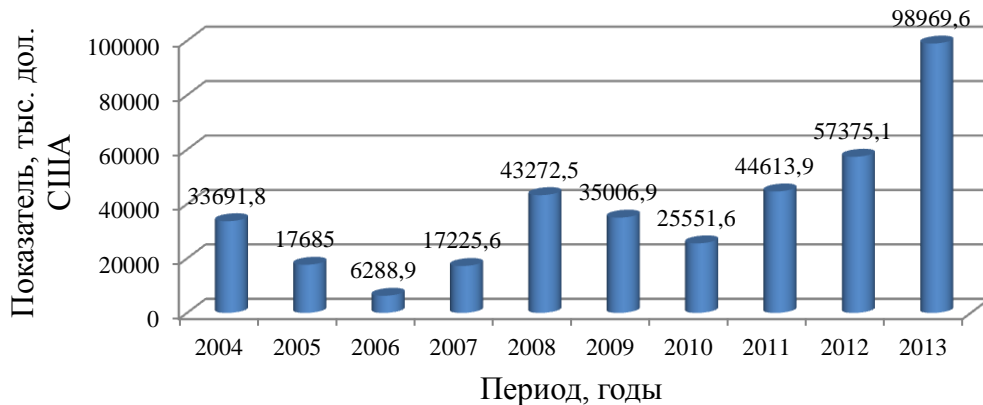


Рис. 3. Объем иностранных инвестиций в Брянской области в 2004-2013 гг., тыс. дол. США

Низкая инвестиционная привлекательность объясняется тем, что при реализации инвестиционных проектов большая часть инвесторов и предпринимателей сталкивается с трудностями при выделении земельных участков, доступе к инженерной инфраструктуре и т.д. В связи с этим инвесторам приходится уходить в соседние регионы, где данные проблемы легче решить или вообще избежать их.

Активными странами инвесторами в 2010-2014 гг. были: Беларусь, Германия, Кипр, Чешская республика, Молдова. При этом около 95% объема иностранных инвестиций поступило в городские округа Брянск и Клинцы, а также Трубческий район Брянской области.

Главная причина отставания Брянской области от других субъектов Центрального федерального округа – низкая инновационная активность. При этом целесообразно увеличить инвестиции в научные исследования и разработки.

Брендинг территорий представляет собой один из типов маркетинговых технологий, направленных на создание брэнда и управление им. Основные маркетинговые цели брэндинга включают в себя: создание, усиление, позиционирование, обновление и изменение стадии развития брэнда, его расширение и углубление.

Успешный брэнд является сильным фактором, оказывающим влияние на социальные, экономические и культурные процессы и способствующим их развитию. Подобно компаниям и продуктам, страны,

города и отдельные регионы также обладают свойственными именно им особенностями. Брендинг местности измеряет эти особенности, оценивая их сильные и слабые стороны, и привлекательные характеристики [4].

Кроме всего, брэнд региона является важным элементом обеспечения социальной стабильности. Это достигается за счет того, что брэнд повышает уровень самооценки местных жителей, делая их проживание более комфортным и менее конфликтным. У каждого региона есть свои собственные предпосылки формирования брэнда, которые в той или иной степени отличают его от других городов.

В целях повышения инвестиционной привлекательности Брянской области необходимо определить отрасли экономики региона, которые менее всего активны в инвестиционном плане с целью их дальнейшего развития.

Сравнение инвестиционной активности отраслей экономики Брянской области представлено на рисунке 4, на основе которого можно сделать вывод о том, что наибольшей инвестиционной активности достигли такие отрасли, как лесопромышленный комплекс, агропромышленный комплекс, а так же машиностроение и сфера услуг. В этих отраслях Брянской области доля инвестиций за последние 5 лет больше, чем в среднем по России. Наименьшей инвестиционной активности достигла отрасль туризма.

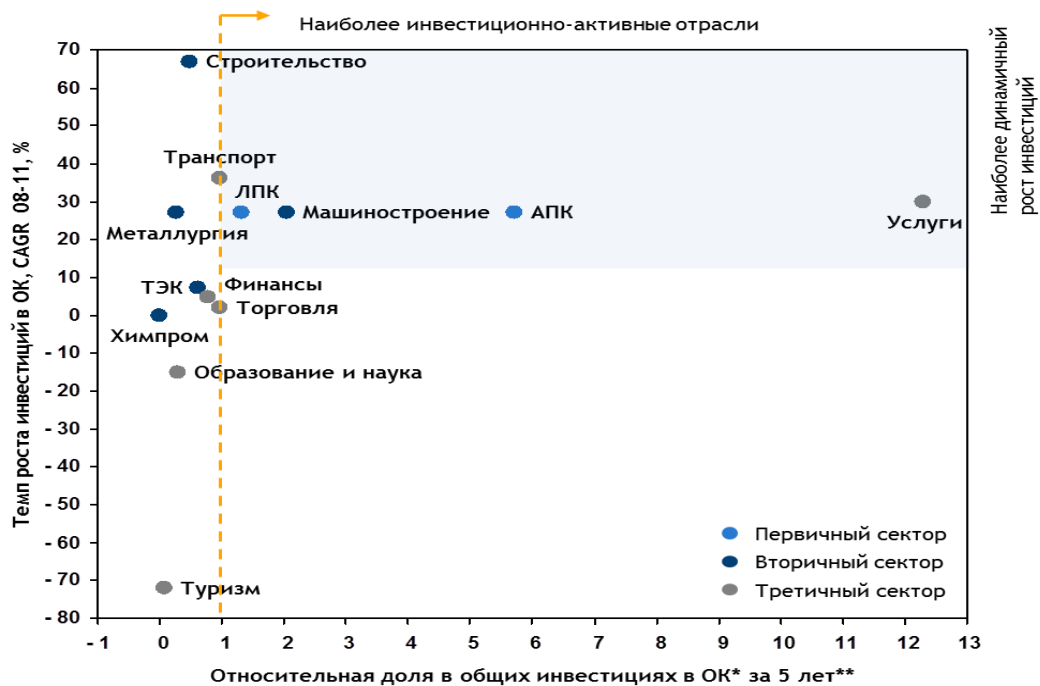


Рис. 4. Сравнение инвестиционной активности отраслей экономики Брянской области

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для повышения инвестиционной привлекательности Брянской области необходимо развивать наиболее инвестиционно активные отрасли, то есть туризм.

В основном, туристы приезжают в Брянскую область с целью знакомства с историческим и культурным наследием, то есть архитектурными памятниками, зданиями, деревянными домами и т.д.

В качестве мероприятий по развитию туризма в Брянской области с целью повышения ее инвестиционной привлекательности можно предложить развитие экологического туризма на базе юго-восточных муниципальных образований, к числу которых можно отнести Суземский, Трубчевский, Севский и другие районы.

Инвестиционные проекты в сфере туризма помогут решить проблему увеличения инвестиционной активности на территории Брянской области, что приведет к привлечению дополнительных инвестиций.

Таким образом, развитие экотуризма в Брянской области представляет собой совокупность мероприятий, включающих все направления для полноценно сформи-

рованного инвестиционного климата, который обеспечит стабильный приток инвестиций в регион. Развитие туризма даст синергетический эффект для развития социально-экономической сферы Брянской области, так как одновременно с этим улучшатся показатели сферы общественного питания, гостиничного бизнеса, увеличится число малых предприятий и т.д. [8].

Повышение инвестиционной привлекательности Брянской области, путем развития экотуризма, может оказаться малоэффективными для привлечения инвестиций без маркетинга инвестиционной привлекательности туристической сферы и самостоятельного поиска инвесторов для реализации крупных инвестиционных проектов.

Формирование представлений о Брянской области как регионе, благоприятном для экотуризма, формирование маркетинговой стратегии продвижения на рынках, в том числе региональном, российском, международном, предполагает:

- формирование единого информационного пространства экотуризма: создание и наполнение сайта;

- разработка и реализация рекламных и информационных акций и кампаний по внутреннему туризму, что предполагает издание путеводителей, каталогов, плакатов, буклетов, карт и т.д. о маршрутах туризма, возможностях Брянской области, проведение рекламы для туристических операторов и средств массовой информации;

- презентация туристических возможностей Брянской области, как на региональном, так и на российском и международном уровнях;

- разработка образа региона как объекта экотуризма;

- интеграция маршрутов экотуризма в образовательную деятельность Брянской области и программы летнего отдыха детей и молодежи (использование туристических маршрутов для углубления знаний по следующим дисциплинам: география, экология, природоведение и т.д.);

- участие в российских и международных конкурсах в соответствии с разработанным образом региона, что приведет к более высоким позициям с учетом рассмотренных мероприятий;

- проведение встреч, круглых столов и других мероприятий с работниками туристических фирм;

- создание условий для разработки межрегиональных туристических продуктов (например, сотрудничество с Курской и Орловской областями).

В основном туристы пребывают на территории районов 1-2 дня, наблюдается большое количество семейных туристов, уровень доходов которых определяется как средний, имеющих возможность пользоваться личным транспортом. Большой удельный вес составляют туристы, совершающие активные туры.

В результате анализа динамики туристических прибытий, видно, что с каждым годом количество туристов увеличивается (табл. 1). Из таблицы можно сделать вывод о том, что в 2014 году количество туристических прибытий составило 1479 чел., по сравнению с 2013 годом увеличилось на 7,8%. Среди отдыхающих преобладают жители Брянской области, в основном Суземского муниципального района и города Брянска.

С увеличением количества туристов, соответственно увеличивается объем платных услуг в 2014 году составил 2532 тыс. руб., по сравнению с 2013 годом увеличилось на 18,2%. В туристской сфере на данный момент работает 22 человека, среднемесячная заработная плата составляет 9356 рублей.

Таблица 1. Показатели развития туристской сферы в юго-восточных районах Брянской области

Индикатор	2012 год	2013 год	2014 год	Динамика	
				2013 к 2012 г.	2014 г. к 2013 году
Количество туристических прибытий, человек	1224	1372	1479	112,1	107,8
Объем платных услуг, оказанных туристам, тыс. рублей	1836	2142	2532	116,7	118,2
Количество занятых в сфере туризма, человек	22	23	22	104,5	95,7
Среднемесячная заработная плата, рублей	7382	8273	9356	112,1	113,1

С увеличением туристов, увеличивается количество мест для размещения туристов. Среднегодовая загрузка составляет приблизительно 40%. В основном это частные домики и 1 муниципальная гостиница. Ос-

новным видом собственности является частная. Также местное население оказывает услуги по размещению туристов в своих домах в летний период, малая часть круглогодично.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что в Брянской области при наличии достаточного природного потенциала наблюдается слабое развитие отрас-

ли туризма. Потенциал не используется реально.

Анализ сильных и слабых сторон эко-туризма Брянской области представлен в таблице 2.

Таблица 2. Анализ сильных и слабых сторон экотуризма Брянской области

Факторы влияния на развитие экотуризма Брянской области	
Позитивное (сильные позиции)	Негативное (слабые позиции)
Многообразие ресурсов природного и исторического наследия: заповедник федерального значения, особо охраняемые природные территории, памятники архитектуры, археологии и т.д.	Недостаточный уровень известности территории в качестве интересного и привлекательного региона для туристов.
Наличие брендообразующих объектов, например, экологический бренд «Брянский лес».	Не совсем благоприятные природно-климатические условия.
Удобное расположение в приграничной зоне, что позволит продвигать экологические туристические маршруты на международный уровень.	Низкий уровень предпринимательской активности населения, который отрицательно сказывается на развитии отрасли туризма за счет местных ресурсов и возможностей, а не бюджетных средств.
Привлекательность практически нетронутых природных ландшафтов.	Большая численность насекомых, которые могут быть переносчиками болезней.
Наличие хорошо развитой дорожной инфраструктуры.	Отсутствие специализированного органа управления туризмом в регионе.
Наличие в муниципальных образованиях учреждений культуры, которые могут стать координаторами и проводниками туристской деятельности	Низкий уровень развития гостиничного хозяйства

Развитие экотуризма в Брянской области играет большую роль и в связи с тем, что в условиях сокращения доходов бюджета, регион не имеет возможности выделять дополнительные средства, которые нужны для сохранения исторического наследия [7].

Таким образом, на основе анализа сильных и слабых сторон экотуризма Брянской области, можно сделать вывод о том, что на базе туристических ресурсов можно развивать предпринимательство в регионе, в том числе привлекая ресурсы населения, создавая новые рабочие места.

Развитие туризма в регионах является очень важной и самостоятельной в боль-

шинстве стран отраслью экономики. Совокупное решение проблем, связанных с развитием туризма, требует ресурсов, в том числе материальных, интеллектуальных, финансовых. Также необходимо выстраивать совокупность отношений партнерства с органами власти и управления, туристическими фирмами, инвесторами, населением и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что одним из направлений повышения инвестиционной привлекательности Брянской области является развитие экотуризма на ее территории.

Библиографический список

1. *Абыкаев Н.А.* Инвестиционный потенциал и экономический рост: учеб. пособие / Н. Абыкаев // *Экономист.* – 2010. – № 6. – С. 58-66.
2. *Быкова О.Н.* Инновационно–инвестиционная стратегия развития регионов: учеб. пособие / О.Н. Быкова, В.Р. Смирнова, В.М. Аушев. – М.: РГИИС, 2012. – 342 с.
3. *Калмыкова Е.* Место кредитной кооперации в региональной системе привлечения инвестиций в малый бизнес / Е. Калмыкова // материалы науч. конф. / Питер. СПб, 2011. С. 100-108.
- 4 *Карасева С.А.* Управление инвестициями в субъекте федерации / С.А. Карасева,

К.С. Кирова // НаукаПарк. 2014. – №5(25). – С. 67-72.

5. Кирюшкин Р. Выявление предпринимательских рисков в современных условиях хозяйствования Р. Кирюшкин // материалы науч. конф. / Питер. СПб, 2012. С. 139-142.

6. Ковалева И.В. Методология и методика оценки инвестиционной деятельности и инвестиционной привлекательности / И.В. Ковалева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – №2. – С. 101-106.

7. Кожевина О.В. Механизмы повышения инвестиционной привлекательности региона в условиях кризиса / О.В. Кожевина // Экономика. – 2012. №2. С. 96-97.

8. Правительство Брянской области: [Электронный ресурс]. Брянск, 2000-2015. URL: <http://www.bryanskobl.ru>

9. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Брянской области: [Электронный ресурс]. Брянск, 2004–2015. URL: <http://www.bryansk.gks.ru>.

BRANDING AS A FACTOR INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE BRYANSK REGION

NP Zhernokleva, *graduate student*

**Bryansk state engineering and technological university
(Russia, Bryansk)**

Abstract. *This article addresses such issues as investment policy of the authorities of the Bryansk region, the analysis of the volume of investment in fixed capital volume of foreign investments in the Bryansk region, identified the lack of attraction for foreign investors in the region, are considered active countries-investors in the Bryansk region, given the concept of "territorial branding". The article suggests to use branding as a factor increasing the investment attractiveness of the Bryansk region on the basis of the development of ecotourism in the region.*

Keywords: *investment attractiveness, investment policy, foreign investment, branding areas, ecotourism.*

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ «КРАСНОГОРСКОЕ РАЙПО»

Н.П. Жерноклева, магистрант

А.А. Гордеева, магистрант

**Брянский инженерно – технологический университет
(Россия, г. Брянск)**

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены вопросы экономической сущности инвестиций и инвестиционной деятельности, а так же проведен анализ хозяйственной и инвестиционной деятельности «Красногорское РайПО». В рамках исследования предлагается перспективное направление развития бизнеса «Красногорское РАЙПО» за счёт привлечения инвестиций.*

***Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, бизнес-план.*

Осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия. Практическая значимость темы, связана с тем, что практическое осуществление инвестиций обеспечивается инвестиционной деятельностью предприятия, которая является одним из видов его хозяйственной деятельности и важнейшей формой реализации его экономических интересов.

В настоящее время, значение инвестиций в экономике предприятия достаточно высоко. Для того чтобы оно могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки производства и повышать конкурентоспособность своей продукции, руководство предприятия должно направлять финансовые ресурсы не только на текущие расходы, но и инвестиции [6].

В качестве объекта для проведения исследования послужило «Красногорское районное потребительское общество», которое находится в Брянской области, пгт. Красная гора, ул. Куйбышева, д. 17. Данное предприятие, является добровольным объединением граждан и юридических лиц. Общество создано в целях осуществления деятельности, направленной на удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков. Для выполнения указанной цели общество осуществляет следующие виды деятельности: закупка, заготовка, хранение, переработка продук-

ции; производство продуктов питания, хлебобулочных, колбасных изделий, полуфабрикатов; оптовая и розничная торговля; услуги в сфере общественного питания; открытие магазинов, баров, кафе, ресторанов, киосков; ремонт и обслуживание всех видов деятельности [8].

В современных условиях хозяйствования анализу финансового состояния придается особое значение, т.к. его результаты позволяют сделать вывод о платежеспособности организации, его финансовой независимости, инвестиционной привлекательности, кредитоспособности и т.д.

Финансовое состояние организации непосредственно связано и зависит от экономического потенциала организации. Поскольку, с одной стороны, благоприятное финансовое состояние оказывает позитивное влияние на результаты хозяйственной деятельности, а с другой, повышение объемов прибыли, благоприятно влияет на платежеспособность организации, его финансовую устойчивость и эффективность функционирования [4].

Проведенный анализ основных финансовых показателей деятельности «Красногорского РайПО» за период 2012-2014 гг. показал, что денежная выручка предприятия имеет стабильный характер, которая в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 7006 тыс. руб., т.е. на 3,64%. В 2014 г. прирост составил 14905 тыс. руб. или 7,74% (табл. 1).

Таблица 1. Основные экономические показатели производственно-финансовой деятельности «Красногорское РайПО» за период с 2012 по 2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение (+/-)		Относительное отклонение (+/-), %	
				2013-2012 гг.	2014-2013 гг.	2013-2012 гг.	2014-2013 гг.
Стоимость имущества, тыс. руб.	33742	32673	39050	-1069	6377	-3,17	19,52
в том числе: основные фонды, тыс. руб.	15804	14958	19777	-846	4819	-5,35	32,22
Оборотные средства, тыс. руб.	17938	17715	19273	-223	1558	-1,24	8,79
Выручка от продажи, тыс. руб.	192460	199466	214371	7006	14905	3,64	7,47
Себестоимость продукции, товаров и услуг, тыс. руб.	149649	156060	160653	6411	4593	4,28	2,94
Валовая прибыль, тыс. руб.	42811	43406	53718	595	10312	1,39	23,76
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4284	3769	5894	-515	2125	-12,02	56,38
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3561	2629	4498	-932	1869	-26,17	71,09
Чистая прибыль, тыс. руб.	2391	1328	2272	-1063	944	-44,46	71,08
Рентабельность продаж, %	2,23	1,89	2,75	-0,34	0,86	X	X
Численность работников, чел	211	234	240	23	6	10,90	2,56
Фондоотдача, руб.	12,1779	13,3351	10,8394	1,1572	-2,4957	9,50	-18,72
Фондоёмкость, руб.	0,0821	0,0750	0,0923	-0,0071	0,0173	-8,65	23,07
Фондовооруженность, тыс. руб.	74,9005	63,9231	82,404	-10,9774	18,481	-14,66	28,91
Производительность труда в расчёте на 1 чел., тыс. руб.	912,1327	852,4188	893,2125	-59,7139	40,7935	-6,55	4,79

Стоимость имущества в 2013 г. по сравнению с 2012 г. снизилась на 1069 тыс. руб., т.е. на 3,17%, а в 2014 г. данный показатель увеличился на 6377 тыс. руб. (19,52%).

В целом, анализ хозяйственной и инвестиционной деятельности «Красногорское РайПО» показал, что основные экономические показатели его деятельности увеличиваются с каждым анализируемым годом, что говорит о финансовой устойчивости и о достаточной эффективности производственной деятельности предприятия.

Изучение имеющегося потенциала и ситуации на рынке, в качестве перспективного направления развития бизнеса данного предприятия, в том числе за счёт привлечения инвестиций, может стать организация розничной торговли. Данное направ-

ление предусматривает открытие магазина в д. Фошное Красногорского района Брянской области.

В рамках обоснования экономической целесообразности привлечения инвестиций в этот проект, авторами был составлен бизнес-план, суть которого изложена ниже.

Наименование проекта – открытие магазина «Колосок».

Наименование предприятия, организующего бизнес – «Красногорское РАЙПО».

Среднесписочная численность персонала для организации розничной торговли – 2 человека.

Цель проекта: создание новых рабочих мест и получение прибыли за счёт удовле-

творения спроса на товары первой необходимости в д. Фошное.

Необходимая сумма инвестиций – 750 000 рублей.

Источник финансирования – собственные средства предприятия.

За множеством товаров различного назначения жители деревень Красногорского района вынуждены ездить в город (а это дополнительные транспортные и временные расходы). В магазине будут продаваться товары первой необходимости, в том числе продукты и некоторые виды товаров бытовой химии.

В магазине «Колосок» планируется продавать следующие виды товаров:

- продовольственные товары: молочные продукты; чай; сахар; хлеб; минеральная вода; крупы; колбасные изделия; рыбная продукция; конфеты; печенье, фрукты и т.д.

- непродовольственные товары: стиральный порошок; шампунь; мыло; хозяйственные перчатки; чистящие средства и т.д.

Также в магазине «Колосок» можно заказать необходимый покупателю товар, внося при этом предоплату. Для магазина данная услуга будет выгодной, так как при заказе не нужно вкладывать собственные деньги в закупку и товар точно купят, он не испортится и не пропадет.

В деревне Фошное Красногорского района в настоящий момент проживает около 250 человек. Однако, в населенном пункте с 2010 года отсутствует магазин, открытие которого позволит удовлетворить потребности населения в товарах, тем более, что имеется необходимое пустующее помещение. Планируется, что в магазине будут продаваться товары эконом – класса в соответствии с доходами населения.

В деревню Фошное в настоящее время поставляют продукцию из Красной Горы, при этом часто по завышенным ценам.

В целях рекламы необходимо разово поместить объявление в газету Красногорского района «Красногорская жизнь». Это позволит информировать об открытии магазина и жителей близлежащих деревень, где число жителей не превышает 30 человек. Организация магазина будет осуществлена в свободном здании, принадлежащем Красногорскому РАЙПО, что является положительным фактором, т.к. не будет дополнительных затрат на аренду или строительства здания. Необходимое оборудование для открытия магазина имеется в собственности Красногорского РАЙПО в связи с реконструкцией магазина в деревне Заборье. При этом дополнительно нужно купить кассовый аппарат и холодильник (табл. 2).

Таблица 2. Расчет стоимости оборудования

Наименование оборудования	Количество, шт.	Цена, руб.
Кассовый аппарат	1	25 000
Холодильник	1	35 000
Всего	2	60 000

Таким образом, затраты на открытие магазина составят 60000 рублей.

Затраты на оплату труда составят 18200 рублей в месяц, в год – 218400 рублей

(табл. 3). Планируется, что бухгалтерский учет и документы магазина будет вести бухгалтер Красногорского РАЙПО.

Таблица 3. Ежемесячный фонд оплаты труда, рублей

Наименование персонала	Количество человек	Средний уровень оплаты труда	Итого
Продавец	2	7000	14 000
Начисления на заработную плату	2	2100	4200
Итого, фонд заработной платы в месяц			18200

Расчет стоимости товаров для продажи представленный в таблице 4, показал, что

затраты на их покупку составляя в среднем 2,5 млн. рублей в год.

Таблица 4. Расчет себестоимости товаров для продажи, рублей

Наименование	Сумма в год	Наименование	Сумма в год
Молочные продукты	300 000	Фрукты	90 000
Чай	50 000	Стиральный порошок	30 000
Сахар	250 000	Шампунь	20 000
Хлебобулочные изделия	800 000	Мыло	15 000
Минеральная вода	20 000	Хозяйственные перчатки	10 000
Крупы	40 000	Резиновые галоши, сапоги	25 000
Колбасные изделия	120 000	Чистящие средства	15 000
Рыбная продукция	70 000	Другое	200 000
Конфеты	100 000	Товары под заказ	225 000
Печенье	120 000	Итого	2 500 000

Затраты на энергоресурсы составят 1000 рублей в месяц, в год – 12000 рублей. При этом непредвиденные расходы соста-

вят 2000 рублей в месяц, в год – 24000 рублей.

Таблица 5. Расчет полной себестоимости, рублей

Наименование затрат	Сумма за год
Товары для продажи	2 500 000
Затраты на энергоресурсы	12 000
Заработная плата персонала	218 400
Оборудование	60 000
Полная себестоимость	2 790 200

Полная себестоимость по проекту составляет: 2790200 руб. (табл. 5). При этом на первый квартал необходимо 750000 руб., источником финансирования при этом могут стать частично денежные средства, а также взыскание дебиторской задолженности. Далее источником финансирования проекта может выступать прибыль от функционирования магазина.

Рассчитаем выручку от реализации проекта при численности населения 250 человек и средних тратах каждый жителя на уровне 50 рублей: $250 \times 50 = 12500$ руб., в месяц 12500×30 дн. = 375000 руб.

Библиографический список

1. *Ахмедов Н.А.* Формирование системы оценки эффективности реализации инновационной стратегии и инвестиционной политики промышленных предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №4. – С. 81-85.
2. *Вадель О.А.* Управление эффективностью инвестиционного проекта в концепции инвестиционного проекта в концепции стоимостного подхода // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – №6. – С. 35-42.
3. *Гукова А.В.* Инвестиционный капитал предприятия: теоретические аспекты управления // Экономический анализ. – 2011. – №4. – С. 26-32.
4. *Дасковский В., Киселев В.* Еще раз о несоответствии оценок эффективности инвестиций // Экономист. – 2010. – №7. – С. 78-93.

5. Зинина Л. Промышленные предприятия региона: перспективы инвестиционного развития // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №1. – С. 66-74.
6. Колмыкова Т. Инвестиционная политика и анализ структуры инвестиций в основной капитал // Предпринимательство. – 2012. – №2. – С. 84-92.
7. Устав Красногорского РайПО.

**THE PROBLEM OF ATTRACTING INVESTMENTS IN DEVELOPMENT
«KRASNOGORSK DISTRICT CONSUMER SOCIETY»**

NP Zhernokleva, *graduate student*

AA Gordeeva, *graduate student*

**Bryansk state engineering and technological university
(Russia, Bryansk)**

***Abstract.** This article examines the issues of economic nature of investment and investment activities, as well as an analysis of economic and investment activity «Krasnogorskoe district consumer society». The study offers a promising direction of development of business «Krasnogorskoe district consumer society» by attracting investment.*

***Keywords:** investments, investment activity, investment activity and a business plan.*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.В. Кукурудзяк, *председатель цикловой комиссии экономических дисциплин Винницкий колледж Национального университета пищевых технологий (Украина, г. Винница)*

***Аннотация.** Исследовано становление категории – нематериальные активы, проанализированы взгляды ученых различных школ экономической науки. Приведены основные условия, при которых объект интеллектуальной собственности становится нематериальным активом. Изложены теоретические основы подходов ученых современности к управлению нематериальными активами и обобщены общие признаки, которые способствуют росту капитализации предприятий и повышению их конкурентоспособности. Для повышения эффективности управления нематериальными активами предложено использовать автоматизированную интеллектуальную систему управления, основанную на объектно-ориентированном подходе, и акцентировано внимание на формировании информационного обеспечения функционирования данной системы.*

***Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, нематериальные активы, управление нематериальными активами, объектно-ориентированный подход к управлению.*

Непрерывность фундаментальных изменений во внешней среде – турбулентность бизнес-среды требует в современных условиях сосредоточенности внимания на управлении этими изменениями во внутренних структурных подразделениях предприятий. Инновационная деятельность, формирование новых знаний, накопление опыта способствуют росту роли интеллектуального потенциала предприятия, требуя научно-практического поиска в менеджменте субъектов хозяйствования. Особого внимания требует идентификация, развитие, оценка и эффективное использование нематериальных активов, что обеспечит преимущества в конкурентной борьбе, инвестиционной привлекательности и росту стоимости бизнеса в целом.

Теоретико-прикладным аспектам изучения данного вопроса уделяется много внимания философами, социологами, юристами, экономистами, но с точки зрения менеджмента он не является достаточно изученным и требует дополнительных исследований именно через процесс формирования различных научных точек зрения происхождения и становления нематериальных активов.

Деятельностный подход, положенный в основу современной теории цивилизаций

сосредотачивает внимание на творчестве, как создании нового, неизвестного, а также деятельности, которая направлена на совершенствование, углубление, расширение, новую интерпретацию уже известного, освоенного, изобретенного [1].

Большое внимание ученых во второй половине XX века сосредоточивалось на том, что в перспективе прогресс и развитие будет базироваться на интеллектуальной деятельности человеческого ресурса, способности получать и использовать новые знания. Социоэкономист П. Друкер, [2] обращает внимание на знания как ресурс и необходимость управления им.

Интеллектуальная деятельность – это творческая деятельность, а творчество – это целенаправленная умственная работа человека, результатом которой является нечто качественно новое, что отличается неповторимостью, оригинальностью, уникальностью. Чем выше интеллектуальный потенциал индивидуума, тем ценнее результаты его творческой деятельности – интеллектуальной собственности [3]. В юридической литературе ученые обращают внимание на то, что сегодня настала эпоха «интеллектуальной экономики» и основой выступают не природные ресурсы, а творческие достижения людей, ре-

зультаты интеллектуальной деятельности и основанные на них инновации. При этом самыми ценными являются те, что воплощены в форму, которая охраняется законами в сфере интеллектуальной собственности.

Происхождение категории «интеллектуальная собственность» не является новой, она была введена французским законодательством конца XVIII века, и связана с теорией естественного права, согласно которому право автора на творческий ре-

зультат является его естественным правом и существует независимо от факта признания этого права властью государства. Естественное право получило свое наиболее последовательное развитие именно в трудах французских философов-просветителей (Вольтер, Дени Дидро, Поль Анри Гольбах, Клод Адриан Гельвеций, Жан-Жак Руссо) [4]. В таблице 1 представлена природа становления категории «интеллектуальная собственность».

Таблица 1. Эволюция подходов научных школ относительно категории «интеллектуальная собственность»

Наименование школы экономической теории	Суть взглядов
Классическая	Выделяет интеллект самого человека и информация дальнейшего развития общества которая определяется составляющей национального богатства.
Марксистская	Четко не выделяет категорию интеллектуального капитала, но выделяет прибавочную стоимость созданную сверх стоимости рабочей силы бесплатно присвоена собственником средств производства. Именно интеллектуальная составляющая выступает в роли добавленной стоимости.
Историческая	Адам Мюллер акцентирует, что национальное богатства должно включать в себя не только материальные, но и духовные ценности народа. Фридрих Лист уделяет наибольшее внимание человеческому капиталу, который формируется путем познания, усвоения и приумножения накопленных человечеством знаний, идей, изобретений, открытий, навыков профессиональной деятельности.
Институциональная	Акцентирует внимание на экономических процессах в зависимости: от психологии, права, новаторства предпринимателей, технического прогресса, технологии и тому подобное.
Современная экономическая теория (Современный институционализм в форме неинституциональной экономики)	Основание: теории прав собственности и транзакционных издержек, общественного выбора, институциональных изменений в новой экономической истории (клиометрии) и человеческого капитала. Акцент ставится на образование, производственный опыт, навыки и умения.

Источник: систематизировано на основе [5-7]

Очевидно, что «интеллектуальная собственность» имеет социально-психологическое и экономическое происхождение и непосредственно влияет на эффективность деятельности предприятий. Юристы в своей деятельности используют термин «интеллектуальная собственность» и под их сферу влияния подлежат результаты интеллектуальной деятельности, которые получают правовую регламентацию и защиту. Порядок осуществления интеллектуальной деятельности и использования подпадает под сферу экономического влияния, где результаты такой деятельности используются в хозяйственной деятельности предприятий. Социологи делают акцент на природе творчества и ее проявлении в обществе.

Для определения нематериальных активов предприятия часто используется термин «интеллектуальный капитал». Ходаковский Е. [8] интерпретирует интеллектуальный капитал как термин, используемый для обозначения нематериальных активов, что включает в себя научные достижения и опыт работников, интеллектуальную собственность, общение и организационную культуру, информацию и имидж, без которых компания не может существовать, усиливая свои конкурентные преимущества.

Крайнев П. [9] сосредоточивает внимание на том, что интеллектуальный капитал – это знания, продукт творческих усилий умственного, интеллектуального труда, которые оценены и принадлежат органи-

зации, в процессе своего движения приносят добавленную стоимость; Бутник-Сиверский Е. [10] указывает на то, что интеллектуальный капитал – это созданный или приобретенный интеллектуальный продукт, который имеет стоимостную оценку, объективный и идентифицирован (отделен от предприятия) и удерживается предприятием (субъектом хозяйствования) с целью вероятности получения прибыли (добавленной стоимости); Городянская Л. [11] акцентирует внимание на том, что интеллектуальный капитал – это знания, навыки, опыт, которые являются неотъемлемыми от их носителя – живой человеческой личности и пр.

Суммируя мнения ученых относительно исследования данного понятия можно отметить, что интеллектуальный капитал является понятием более емким, чем нематериальные активы, которые способствуют повышению рыночной стоимости предприятия. В современных условиях данная категория используется как менеджерами, так и экономистами.

Одним из первых ученых, кто провел масштабное исследование нематериальных активов в 2001 году Лев Б., отмечает следующее: «нематериальные активы являются неимущественными источниками стоимости, которые порождаются инновациями, уникальными организационными проектами или практикой управления человеческими ресурсами» [12]. По мнению Стюарта Т. интеллектуальный капитал – интеллектуальный «материал», который может быть использован для создания благоустройства предприятий [13]. В соответствии с [12] к нематериальным активам относят объекты, соответствующие определению актива в теории учета или признаются таковыми в соответствии с бухгалтерскими стандартами, или не отвечают этим требованиям. Волков Д. и Гаранина Т. также исследуя нематериальные активы (запас знаний) и интеллектуального капитала утверждают, что эти понятия используют как синонимы, а разница в использовании объясняется принадлежностью к определенному типу литературы: бухгалтерский учет, менеджмент, право и

т.д. Неизменным в этих категориях остается лишь отсутствие у актива натурально-вещественной структуры и способность приносить экономическую выгоду [14].

В отношении признания объекта интеллектуальной собственности, или имущественных прав на него, нематериальным активом и отражение его на балансе предприятия должно сопровождаться наличием определенных условий:

- актив можно отделить от предприятия, то есть быть идентифицированным;
- есть вероятность получения будущих экономических выгод от его использования;
- стоимость актива может быть достоверно определена.

Идентифицированность нематериального актива характеризуется такими признаками, как отчуждение от субъекта хозяйствования, реализацией, передачей в аренду, лицензирование.

Вероятность получения будущих экономических выгод от использования объекта нематериальных активов – рост дохода от реализации продукции, сокращение расходов предприятия, или другие преимуущества в ведении бизнеса.

Достоверно определена стоимость актива: приобретенные за средства, учитываются за суммой, потраченной на их приобретение, себестоимость нематериального актива включает цену приобретения и прочие расходы, которые можно прямо отнести на подготовку актива к использованию, проверку функциональных свойств. Если приобретение осуществлялось с отсрочкой платежа, то первоначальная стоимость будет равна дисконтированной стоимости всех будущих выплат за соответствующий актив, если приобретение произошло в результате обмена, то себестоимость оценивается по справедливой стоимости. Для достоверной оценки затрат, необходимых для разработки нематериального актива, используют систему калькулирования. Существуют случаи, когда для оценки нематериальных активов привлечение профессионального оценщика является обязательным и оценка хозяйственных операций осуществляется в со-

ответствии с Законом Украины «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности в Украине».

Управление нематериальными активами в условиях имплементации новых технологических укладов, превращении знаний в стратегический ресурс способствует развитию новаций, уникальности, конкурентных преимуществ предприятия. Нематериальные активы выступают одним из глав-

ных факторов мировой конкурентоспособности японской экономики США и Китая. По мнению Лебедева И., если раньше их факторная приоритетность была присуща крупным и средним компаниям, то в последнее время наблюдаются тенденции его накопления и развития в малом бизнесе [15]. В таблице 2 представлены подходы современных ученых к управлению нематериальными активами предприятия.

Таблица 2. Систематизация подходов ученых к управлению нематериальными активами предприятия

Автор	Характеристика процессов подхода к управлению нематериальными активами
Вирченко В.В. [16]	Определяет комплекс, направленных на коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов с целью повышение рыночной капитализации, рентабельности и конкурентоспособности предприятий.
Иванченко Н.О. [17]	Определяет свой подход через составляющие механизма управления нематериальными активами, а именно: выбор системы показателей оценки нематериальных активов на предприятии и их идентификация, обобщение динамики, определение состояний (оптимальный, ускоренный, замедленный, неустойчивый) и выявления тенденций развития нематериальных активов на предприятии.
Жаворонкова Г.В. [18]	Предлагает организационно-экономический механизм управления нематериальными активами направлен на обеспечение использования этих активов с максимальной пользой, учитывая внешнее окружение и опыт предыдущих управленческих решений.
Слободянюк Н.О. [19]	Подход базируется на варианте коммерциализации нематериальных активов предусматривает осуществление следующих процедур: идентификация и инвентаризация классификация объектов нематериальных активов относительно возможности их коммерческого использования; оценка; внесение в валюту баланса и оценка эффективности варианта коммерциализации нематериальных активов, реализация которого на практике позволит повысить эффективность принятия управленческих решений в области коммерциализации интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов.
Стояненко И.В. [20]	Процесс включает этапы формирования информационной базы, эффективности использования нематериальных активов, определение целей и обоснование плановых результатов управления, соответствующая организация бизнес-процессов, мотивация персонала, оценка результативности управления, контроль по реализации целей и задач управления нематериальными активами.
Ступникер Г.Р. [21]	Основан на модели экономической диагностики, которая позволяет определять его общий объем и величину отдельных составляющих, осуществлять анализ процессов его формирования и управления структурой.
Ходаковский Е.И. [8]	Включает осознание роли интеллектуальной собственности, введения менеджмента интеллектуальной собственности в систему стратегического бизнес-планирования, инвентаризация, маркетинговый анализ рынка, идентификация необходимых объектов права интеллектуальной собственности, приобретение или самостоятельное создание в результате НИОКР, оценка потенциальной эффективности объекта права интеллектуальной собственности, налогообложения операций, защита прав интеллектуальной собственности и контроль.

Источник: систематизировано на основе [8], [16-21]

Как видно из проведенных исследований [8], [16-21] современные ученые выдвигают различные подходы к управлению нематериальными активами, но все они являются комплексом процедур по инвентаризации и идентификации объектов, создание баз данных по коммерциализации нематериальных активов, повышения рыночной капитализации, рентабельности, конкурентоспособности предприятий с

учетом предыдущего опыта управленческих решений.

Но в современных условиях высоко динамичной среды функционирования предприятий является реагирование на потребности рынка, разработку новых видов продукции, а также способность к постоянным нововведениям в производстве и модернизации. Поэтому можно утверждать, что для предприятий пищевой промыш-

ленности одним из основных направлений является создание новых видов продукции и совершенствования существующих, которые будут конкурентоспособными на рынке. Внешняя среда предприятий также имеет высокую изменчивость, неопределенность, поэтому деятельность современных предприятий должна быть ориентирована на постоянную инновационную деятельность, гибкость, производительность. Особую актуальность приобретает гибкость – способность оперативного реагирования на изменения как внутренней, так и внешней среды.

Для предприятий пищевой промышленности гибкость должна рассматриваться в таких направлениях как: быстрое реагирование на изменения спроса на рынке и внешней среды, и реализацию возможных вариантов изменений в производственном процессе или создании новой продукции. Безусловно – это требует использования более прогрессивных методов и инструментов для поддержки принятия решений, особенно в управления нематериальными активами предприятия. Кроме того при функционировании предприятий в такой среде мы имеем дело с разработкой и принятием решений в условиях нечеткости, неполноты информации, а также таких которые вообще трудно сформулировать. Существуют случаи, когда производственная ситуация не подлежит математическому описанию, а требует эвристических подходов, такие задачи для управленцев различных уровней являются слабо формализованными и требуют соответствующего опыта, креативного подхода и интуиции.

Для решения такого типа задач, которые чаще всего возникают именно в управлении нематериальными активами, причем жизненный цикл которых, в подавляющем большинстве короткий, предлагается использовать объектно-ориентированный подход к созданию системы управления нематериальными активами [22]. Основой функционирования предложенной системы является информационное обеспечение. Автоматизированная система интеллектуального управ-

ления нематериальными активами на основе объектно-ориентированного подхода предполагает постоянный мониторинг отдельных объектов системы. Объекты предложенной системы включают как сами объекты нематериальных активов, так и отдельные структурные подразделения и ресурсы предприятия, которые обеспечивают разработку и эффективное функционирование нематериальных активов в перспективе.

Для обеспечения функционирования автоматизированной системы интеллектуального управления нематериальными активами основной акцент делается на сбор и обработку информации. Основное требование относительно информационного обеспечения системы – достаточность. Но для одних объектов она является полной и достаточной, даже избыточной, а для других – ограниченной, слабо структурированной. Для формирования информационной базы отдельного объекта нематериальных активов вся информация должна автоматически накапливаться и систематизироваться в течение всего жизненного цикла объекта.

Логика создания информационной базы предусматривает:

- формирование постоянной информации – базы знаний, которая включает в себя необходимое количество видовой информации;
- формирование переменной информации – базы данных, содержащей оперативную информацию об определенном объекте.

На современном этапе одной из главных проблем является выбор источника информации, формирование информационного потока и структурирование полученной аналитической и эмпирической информации, определение требований к каждому отдельному объекту системы, что предполагает анализ прецедентов. Прецеденты – это свойства, которыми характеризуется каждый отдельный объект системы. Использование объектно-ориентированного подхода в предложенной системе управления позволяет распределить обязанности между классами (под-

классами) системы, сферу взаимодействия, функциональные возможности интеллектуального управления нематериальными активами.

На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что формирование категории «нематериальные активы» происходило путем накопления и взаимопроникновения различных взглядов ученых, специалистов разных сфер. Общим в их мнениях есть то, что они обеспечивают повышение рыночной капитализации, рентабельности, конкурентоспособности и эффективности субъектов хозяйствования.

Современные условия неопределенности и неполноты информации требуют эффективного использования и управления нематериальными активами. Нами

предложено использовать объектно-ориентированный подход к формированию автоматизированной интеллектуальной системы управления, обоснована необходимость ее использования в современных условиях и представлены основные подходы к формированию информационного обеспечения функционирования данной системы.

В то же время требуют дальнейшего исследования процесс идентификации, анализ эффективности использования нематериальных активов на предприятиях пищевой промышленности и разработка алгоритма формирования информационных потоков для функционирования автоматизированной интеллектуальной системы управления нематериальными активами.

Библиографический список

1. *Киященко Н.И.* Эстетическое воспитание и научно-технический прогресс / Н.И. Киященко. – М.: Знание, 1981. – 64 с.
2. *Друкер П.* О профессиональном менеджменте: Пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Издательство «Вильямс», 2006. – 320 с.
3. *Цибульов П.М.* Основи інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / Цибульов П.М. – Режим доступу: <http://www.bookz.com.ua/23/01.htm>.
4. *Єременко А.В.* Еволюція концепції інтелектуальної власності: міжнародний аспект [Електронний ресурс] / А.В. Єременко // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Вип. 12.-К.:КНЕУ, 2004. – Режим доступу:<http://centr-k.com.ua/ua/publications/evolyuciya-konceptii-intellektualnoy-sobstvennosti-mejdunarodniy-aspekt.html>.
5. *Мочерний С.В.* Економічна теорія: навч. посіб. / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
6. *Інтелектуальна власність.* Матеріал із Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: [//uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94).
7. *Ковальчук В.М.* Світова економіка: її історія та дослідники: навч. посібник / В.М. Ковальчук, Лі Цзе Гао, Л.А. Останкова. – К.: ЦУЛ, 2011. – 524 с.
8. *Ходаківський Є.І.* Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти: навч. посіб. / Є.І. Ходаківський, В.П. Яковчук, І.Л. Литвинчук. – К.: «Центр учбової літератури», 2014 – 276 с.
9. *Крайнев П.П.* Інтелектуальна власність: управління промисловою власністю: моногр. / П.П. Крайнев. – К.: Ін Юре, 2004. – 448 с.
10. *Бутнік-Сіверський О.Б.* Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – №1. – С. 16-27.
11. *Городянська Л.В.* Значення інтелектуального потенціалу і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами / Л.В. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 127-132.
12. *Лев Б.* Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Б. Лев; [пер с англ. Л.И. Лопатников]. – М.: Квинто-Консалтинг, 2003. – 240 с.
13. *Stewart Thomas.* Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. Doubleday. 1997.

14. Volkov D., Garanina T. 2007. Intellectual Capital Valuation: Case of Russian Companies. Institute of Management, Graduate School of Management, Saint Petersburg State University, St.Petersburg. Discussion Paper #9(E) – 2007.
15. Лебедева И. Тенденции научно-технического развития малого бизнеса Японии / И. Лебедева // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №3. – С. 74-79.
16. Вірченко В.В. Зміст та особливості управління об'єктами інтелектуальної власності на підприємстві / В.В. Вірченко // Теоретичні та практичні питання економіки. – Вип. 27. – Т.1. – С. 225-236.
17. Іванченко Н.О. Механізм управління нематеріальними активами на підприємствах легкої промисловості: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.О. Іванченко. – К., 2007. – 22 с.
18. Жаворонкова Г.В. Комплексна система управління нематеріальними активами / Г.В. Жаворонкова, І.С. Килівник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 20. – С. 115-118.
19. Слободянюк Н.О. Формування системи управління нематеріальними активами промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.О. Слободянюк. – Маріупіль, 2010. – 22 с.
20. Стояненко І.В. Особливості управління нематеріальними активами підприємства / І.В. Стояненко // Молодий вчений. – 2014. – №7(2). – С. 82-85.
21. Ступнікер Г.Р. Формування та оцінка інтелектуального капіталу підприємств гірничо-металургійного комплексу: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Г.Р. Ступнікер. – Кривий Ріг, 2010. – 19 с.
22. Кукурудзяк Л.В. Формування системи управління нематеріальними активами підприємства / Л.В. Кукурудзяк // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – №34. – С. 107-113

FEATURES OF DEVELOPMENT AND MANAGEMENT INTANGIBLE ASSETS

LV Kukurudzyak, *chairman of the commission of economic disciplines*
Vinnitsa college of the National university of food technologies
(Ukraine, Vinnitsa)

Abstract. *The formation of the category of intangible assets is studied, the views of scholars of different schools of economics are analysed. The basic conditions under which an object of intellectual property becomes an intangible asset are showed. The theoretical basis of modern scientific approaches to the management of intangible assets and summarizes common features that contribute to the growth of capitalization of companies and increase their competitiveness. To enhance the management of intangible assets is proposed to use an automated intelligent control system based on object-oriented approach and emphasize the shaping of information support the functioning of the system.*

Keywords: *intellectual capital, intellectual property, intangible assets and intangible assets management, object-oriented approach to management.*

НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТАБАЧНОЙ ОТРАСЛИ ПО ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ИНТЕГРИРОВАНИЯ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Н.И. Ларькина, канд. биол. наук

Г.П. Шураева, канд. с.-х. наук

Е.В. Гнучих, канд. техн. наук

Всероссийский научно-исследовательский институт табака, махорки и табачных изделий

(Россия, г. Краснодар)

***Аннотация.** Мировая тенденция о вреде табака для здоровья человека занимает всё больше позиции во многих странах. С учетом этого, в России на первый план выдвигается проблема снижения токсичности табачной продукции. Экономика отрасли на современном этапе учитывает эту проблему при производстве табачных изделий. Научное обеспечение отрасли осуществляется ФГБНУ ВНИИТТИ по инновационному развитию интегрирования в мировую экономику. Исследования ведутся в разных направлениях по повышению безопасности и качества всей табачной продукции.*

***Ключевые слова:** табак, табачная продукция, качество, безопасность, токсичность, табачная отрасль, экономика, методы, нормирование.*

Табачная отрасль – одна из сложных частей агропромышленного комплекса России. Мировой потребительский табачный рынок включает в свой состав табачную продукцию: табак, табачное сырье и табачные изделия.

Табак – сельскохозяйственная культура, принадлежащая к роду Никоциана семейства пасленовых, листья которого, из-за содержания в них никотина, используются в качестве сырья для изготовления табачных изделий.

Табачная продукция имеет в экономике пищевой и перерабатывающей промышленности России спрос, так как число ее потребителей составляет примерно 40 млн. чел. Проблема «Табачные изделия и здоровье», где здоровье приоритет, важна, но ее решить нельзя мгновенно. Поэтому необходимо научное обеспечение табачной отрасли, направленное на повышение качества продукции и снижение её токсичности. Эту проблему решают в России Всероссийский научно-исследовательский институт табака, махорки и табачных изделий и предприятия табачной отрасли.

Производством сигарет, папирос и других табачных изделий в России занимаются более 20 промышленных предприятий различных форм собственности. Из них свыше 80% принадлежит 4 крупным транснацио-

нальным компаниям – Филипп Моррис, Бри-тиш Американ Табакко, Джапан Табакко Интернейшнл, Империл Тобакко и 5 наиболее крупных отечественных предприятий ОАО «Донской табак», ООО «Балтийская табачная фабрика», ОАО «Погарская сигаретно-сигарная фабрика», ОАО «Усмани-табак», Омская табачная фабрика и другие мелкие предприятия. Крупные отечественные фабрики успешно конкурируют с Международными компаниями и удерживают до 10% российского табачного рынка.

При изучении экономических данных по предприятиям отрасли, отмечается, что мировой табачный рынок широко внедрился со своей продукцией в экономику Российской Федерации. Многие отечественные фабрики, не выдержав рыночной конкуренции, были закрыты или выкуплены транснациональными табачными компаниями, имеющими высокотехнологическое современное оборудование и удерживающими рыночные позиции более высококачественной, хорошо оформленной продукцией, учитывая при этом вопрос снижения её токсичности, т.е. стараются улучшить конструкцию табачного изделия для повышения его безопасности.

Мировая тенденция о вреде табака для здоровья человека занимает все большее внимание во многих странах. На основе этого

была разработана «Рамочная конвенция Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) по борьбе против табака». Это международное соглашение принято в мае 2003 г. на 56-ой сессии Всемирной ассамблеи здравоохранения. Это первый юридический документ, целью которого является снижение смертности из-за употребления табака и сокращение его использования во всем мире. В связи с подписанной Россией в 2008 г. «Рамочной конвенцией» обращено большое внимание на вредность табачной продукции и увеличение риска ухудшения здоровья потребителей. С учетом этого, на первый план выдвигается проблема обеспечения повышения безопасности и качества изделий, что послужило введению современных уровней показателей токсичности. В настоящее время в России табачная продукция контролируется по трем показателям – это содержание никотина, смолы и монооксида углерода. Разработка новых современных методов определения различных канцерогенных и токсичных компонентов, содержащихся в табаке, табачном дыме и табачной продукции, является предпосылкой для введения новых нормативных показателей повышения безопасности. Такими показателями могут быть табачные специфические вещества – нитрозамины, бензапирен и другие.

Исходя из представленного, определяется одна важная проблема – это научное обеспечение инновационного развития отрасли, которой занимается ВНИИ табака, махорки и табачных изделий – единственное учреждение в России, осуществляющее фундаментальные и приоритетные прикладные научные исследования, направленные на повышение качества табачной продукции и снижение её токсичности.

Фундаментальные научные исследования, проводимые институтом, соответствуют мировому уровню и направлены на разработку интегральных, биотехнологических методов и экспресс-методов повышения эффективности процессов производства, позволяющих получить конкурентоспособную табачную продукцию с гарантированными показателями качества и безопасности; научных основ создания агропромышленных, ресурсосберегающих технологий производства

табачной продукции, стабилизирующих показатели адекватности и экологической безопасности, обеспечивающих получение высококачественного сырья и переработку его в конкурентоспособные табачные изделия пониженной токсичности; развитие системы стандартизации как важнейшего фактора обеспечения качества и безопасности табачной продукции в соответствии с требованиями закона «Технический регламент на табачную продукцию»; разработку систем агроэкологического мониторинга с целью прогноза и упреждения чрезвычайных ситуаций, для получения табачной продукции повышенной безопасности, с учетом оптимального фитосанитарного состояния и качества компонентов агроценоза; установление селекционно-генетических закономерностей создания нового исходного селекционного материала и сортов табака на основе мирового генофонда, отвечающих современным требованиям качества и снижения токсичности табачных изделий; создание научных основ для разработки технических средств и оборудования нового поколения при использовании современных принципов механизации и автоматизации для машинных агропромышленных технологий, обеспечивающих получение продукции высокого качества; совершенствование и формирование теоретико-методических основ и механизмов развития рыночной экономики в табачной отрасли, повышающих эффективность и устойчивость производства табачной продукции высокого качества и пониженной токсичности.

ВНИИТТИ ведет разработки по агротехнологии, где разрабатываются методы использования регуляторов роста, новых современных удобрений, для повышения урожайности табака и его качества. Создана экологичная технология защиты табачного сырья от вредных организмов в складских помещениях. Осуществляются разработки методов контроля токсичности всей продукции и технологий повышения ее качества и ресурсосбережения. Исследование пожаробезопасности сигарет стоит также на первом плане.

Значительные научные исследования проводятся по сквозной аграрно-пищевой

технологии на основе научных достижений фундаментального характера. Разработаны и изданы «Научные основы создания аграрно-пищевых технологий производства табачной продукции высокого качества и повышенной безопасности», позволяющие усовершенствовать существующие технологические процессы, выявить и обосновать новые; определить показатели, устанавливающие необходимость их освоения в производстве на основе научно обоснованных экономических показателей для переработки табачного сырья и изготовления табачных изделий высокого качества и пониженной токсичности.

Одним из основных и важных этапов создания научных основ сквозных аграрно-пищевых технологий производства табачной продукции является разработка нормативной документации контроля качества и безопасности всех ее видов (семена районированных сортов табака, свежесобраный табак, табачное сырье, табачные изделия). Научное обеспечение производства табачной отрасли ведется в направлении развития системы стандартизации, являющейся важным фактором повышения качества и снижения токсичности продукции.

Экономическое обоснование организации сквозной аграрно-пищевой технологии в табачной отрасли – один из главных моментов перехода производства к инновационной экономике. Результаты фундаментальных исследований по научному обеспечению табачной отрасли позволили научно обосновать экономику процесса организации в производстве сквозной аграрно-пищевой технологии изготовления табачной продукции высокого качества и пониженной токсичности.

Исследования института направлены на снижение токсичности продукта путем жесткого нормирования содержания вредных веществ в дыме сигарет. Проблема снижения токсичности дыма сигарет – основная в их производстве, так как Российское государство эти требования предъявляет к продукции.

В основу государственного регулирования табачного рынка России положены Федеральный закон №268 – ФЗ от 22.12.08 г. «Технический регламент на табачную продукцию» и требования «Рамочной конвенции

Всемирной организации здравоохранения по борьбе против табака».

Учитывая государственное регулирование табачного рынка России, были созданы и изданы научные основы «Регулирование показателей токсичности дыма элементами конструкции сигареты». Одним из методов снижения содержания токсичных компонентов в дыме табачного продукта является фильтрация. На основе этого метода разработана новая конструкция сигареты, обеспечивающая предельно-допустимый уровень токсичности веществ в дыме.

Результатом проведенных исследований по снижению токсичности явилась технология использования модификаций сорбента в конструкции фильтров сигарет для повышения их удерживающей способности в газовой фазе дыма.

Разработан алгоритм прогнозирования содержания смолы и никотина в дыме на основе данных о содержании никотина и пиролизата в табачном сырье и мешке рецептуры, с учетом конструктивных параметров сигареты.

Научные достижения института пропагандируются в печати, на конференциях, симпозиумах, Международных выставках и представлены на сайте www.vniitti.ru. На договорной основе проводятся также работы с фабриками и институтами Белоруссии, Украины, Казахстана, Словении, Болгарии, Грузии и др.

Целевыми показателями исследований института, опирающихся на требования мирового уровня, являются: оптимизация номенклатуры показателей безопасности и качества табачных изделий; совершенствование нормативной документации на табачную продукцию с учетом ее гармонизации с документацией международной организации по стандартизации ИСО; создание систем контроля загрязнения табачной продукции микотоксинами, остатками пестицидов и другими токсикантами.

Усилены исследования в области современных ресурсосберегающих инновационных технологий переработки и хранения табачного сырья и экологически безопасного производства табачной продукции.

Учитывая интеграцию пищевой и перерабатывающей промышленности России в мировую экономику, институт расширяет экономические исследования по всем направлениям научного обеспечения табачной отрасли для производства табачных изделий высокого качества и пониженной токсичности, соответствующих мировым стандартам безопасности продукции.

В период 2011-2015 гг. фундаментальные исследования были направлены на создание научных основ получения высококачественной табачной продукции адекватной специфике целевых групп потребителей на основе ресурсосберегающих экологически безопасных экономически обоснованных технологий производства, переработки, хранения, утилизации отходов производства и технических средств нового поколения, разработку методологии и отдельных методов контроля качества, безопасности и идентификации табачной продукции, включающей их модели, критерии и др.

Результаты современных исследований должны быть направлены на получение продукции сниженной токсичности с учетом мировых требований Всемирной организации здравоохранения и российских медицинских учреждений.

Кроме того ведутся фундаментальные исследования по поиску возможных путей получения из табака нетрадиционных продуктов для использования в народнохозяйственном назначении.

Осуществлено изучение биоразнообразия генетических ресурсов растений семейства пасленовых, представителями которого являются род Никоциана (табак, махорка, дикие виды) и род Петунья, имеющий близкородственные генетические связи с родом Никоциана, и выделение перспективных линий по декоративно-ценным признакам для использования в садово-парковом цветоводстве и ландшафтном фитодизайне. Эколого-производственные испытания полученных новых образцов растений намечается производить в Центральной, Центрально-черноземной зонах, Поволжье и южных районах Сибири, так как исследования направлены на выведение форм растений, обладающих признаками холодоустойчивости и устойчивости к основным заболеваниям.

С целью частичной утилизации отходов табачной промышленности исследуются возможности их использования в качестве органического удобрения и биоинсектицида при возделывании различных сельскохозяйственных культур на основе разработанных экономических показателей их производства.

Из представленных результатов следует, что Всероссийский НИИ табака, махорки и табачных изделий усиливает научное обеспечение табачной отрасли по инновационному экономическому развитию производства табачных изделий пониженной токсичности на пути интеграции пищевой и перерабатывающей промышленности России в мировую экономику.

**SCIENTIFIC SUPPORT OF THE TOBACCO INDUSTRY FOR
INNOVATIVE DEVELOPMENT INTEGRATION
IN TO THE WORLD ECONOMY**

N.I. Larkina, *candidate of biological sciences*

G.P. Shuraeva, *candidate of agricultural sciences*

E.V. Gnuchi, *candidate of technology sciences*

**All-Russian research Institute of tobacco, rustic tobacco and tobacco products
(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** The global trend on the harm of tobacco to human health is more and more position in many countries. With this in mind, in Russia there is the problem of reducing toxicity of tobacco products. Economics of industry at the present stage, aware of this problem in the production of tobacco products. Scientific support branch is the FEDERAL VNIITTI for innovation development integration into the global economy. Research is conducted in different directions to improve the safety and quality of all tobacco products.*

***Keywords:** tobacco, tobacco products, quality, safety, toxicity, and tobacco, economics, methods, regulation.*

**РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ**

Е.А. Мигдалёва, магистрант

Н.И. Солодухин, магистрант

**Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
(Россия, г. Симферополь)**

***Аннотация.** В результате возникновения геополитической напряженности между Россией и Украиной, внешняя торговля Российской Федерации претерпевает качественные изменения. Разработанная российским правительством программа импортозамещения до 2020 г. нацелена на оптимизацию структуры экономики и развития стратегических отраслей. Нами рассмотрена внешняя торговля товарами и услугами Российской Федерации за 2010-2014 гг. с целью наглядного отображения доли экспорта и импорта каждой категории товаров и услуг.*

***Ключевые слова:** международная торговля товарами, международная торговля услугами, сальдо торгового баланса, динамика внешней торговли, внешнеторговый оборот.*

За период 2010-2014 гг. по торговле товарами в Российской Федерации наблюдается положительное сальдо торгового баланса (табл. 1). Основными категориями товаров, обеспечивающими наибольшую доходность бюджета от экспорта, являются: минеральные продукты (350,8 млрд. долл. США, 2014 г.) и топливно-энергетические товары (346, 1 млрд. долл. США, 2014 г.). Положительное сальдо торгового баланса приходится так же на следующие категории товарных групп: древесина и целлюлозно-бумажные изделия; драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них; металлы и изделия из них.

Доля российского импорта чрезвычайно высока. Так, например, для производства и добычи такой важной товарной группы, как топливно-энергетические товары, Россия в нефтегазовой отрасли использует 60% оборудования иностранного производства, в энергетике – 50%.

Наибольшее превышение импорта над экспортом наблюдается у категории машины, оборудование и транспортные средства (отрицательное торговое сальдо составляло 109,9 млрд. долл. США в 2014 г.). Немаловажным остаётся тот факт,

что на отечественное производство данной категории товаров поставляется 70% комплектующих иностранного происхождения. Для гражданского авиастроения – 80% (по состоянию на 2014г.).

Отрицательное сальдо за рассматриваемый период характерно и для следующих товарных групп: продовольственные товары и с.-х. сырьё (кроме текстильного) (-20,9 млрд. долл. США в 2014 г.), следует отметить, что по данной товарной группе наиболее наглядно отражается влияние продовольственного эмбарго Российской Федерации на конец 2014 г. Так, на третий квартал 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г., импорт в Россию молочных и мясных товаров сократился на 26%, рыбных на 48%.

Снижение отрицательного сальдо торгового баланса за рассматриваемый период, происходит по следующим товарным группам: продукция химической промышленности и каучук (-17,3 млрд. долл. США), кожевенное сырьё, пушнина и изделия из них (-0,9 млрд. долл. США), текстиль, текстильные изделия и обувь (-15,2 млрд. долл. США), другие товары (-5,6 млрд. долл. США).

Таблица 1. Товарная структура экспорта и импорта РФ в 2010-2014 гг., млрд. долл. США

	2010 г.			2011 г.			2012 г.			2013 г.			2014 г.		
	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо
Всего	373,6	217,2	156,4	478,2	284,8	193,4	524,7	317,3	207,4	525,6	315,3	210,3	497,8	286,7	211,1
Продовольственные товары и с.-х. сырье (кроме текстильного)	8,1	33,7	-25,6	11,3	39,2	-27,9	16,8	40,7	-23,9	16,3	43,3	-27	19,0	39,9	-20,9
Минеральные продукты	261,3	5,1	256,2	346,3	6,0	340,3	373,9	7,5	366,4	375,8	6,9	368,9	350,8	7,4	343,4
Топливо-энергетические товары	258,2	3,4	254,8	340,9	4,7	336,2	368,4	4,1	364,3	370,8	3,7	367,1	346,1	4,1	342
Продукция химической промышленности, каучук	22,9	35,9	-13	29,2	44,0	-14,8	31,3	48,6	-17,3	30,8	50,0	-19,2	29,2	46,5	-17,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	1,2	-0,9	0,3	1,5	-1,2	0,5	1,7	-1,2	0,6	1,5	-0,9	0,4	1,3	-0,9
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	9,2	5,6	3,6	10,4	6,4	4	10,2	6,2	4	11,0	6,6	4,4	11,7	5,9	5,8
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,4	13,2	-12,8	0,4	15,6	-15,2	0,8	18,1	-17,3	0,9	18,0	-17,1	1,1	16,3	-15,2
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	8,6	0,5	8,1	11,1	0,6	10,5	13,8	0,8	13	14,3	0,9	13,4	11,8	1,1	10,7
Металлы и изделия из них	39,3	15,5	23,8	432,2	19,8	412,4	44,4	22,5	21,9	40,8	21,8	19	40,4	19,4	21
Машины, оборудование и транспортные средства	19,5	98,5	-79	21,0	141,3	-120,3	26,5	158,3	-131,8	28,8	152,8	-124	26,4	136,3	-109,9
Другие товары	3,8	7,9	-4,1	4,8	10,2	-5,4	5,6	12,9	-7,3	6,6	13,5	-6,9	7,0	12,6	-5,6

Источник: составлено на основе [1]

В анализируемом периоде общая динамика Российской Федерации во внешней торговле услугами является нисходящей и демонстрирует рост отрицательного сальдо торгового баланса (табл. 2). В 2014 году внешнеторговый оборот услуг составил 186,8 млрд. долл. США, что ниже уровня 2013 года на 5,9%. Основной вклад в формирование отрицательного торгового баланса внесла статья «Поездки» (-38,6 млрд. долл. США). Также значительный дефицит можно выделить по статьям «Плата за пользование интеллектуальной собственностью» (-7,35 млрд. долл. США) и «Прочие деловые услуги» (-6,4 млрд. долл. США).

Более чем на полмиллиарда снизился дефицит торгового баланса по статье «Строительные услуги», однако данный эффект был достигнут за счет снижения объемов импорта, а не наращивания объемов экспорта. Наибольший профицит был отмечен по статьям «Транспортные услуги» (5,1 млрд. долл.) и «Услуги по перера-

ботке товаров, принадлежащих другим сторонам» (1,3 млрд. долл. США).

Совокупный экспорт услуг в 2014 году сократился на 4,4 млрд. долл. США или 6,2% относительно показателя 2013 года. Практически по всем статьям отмечается снижение объема продаж. Наибольший вклад в формирование отрицательной динамики экспорта внесли прочие деловые услуги, стоимость которых за год снизилась на 1,7 млрд. долл. США.

Общая структура экспорта остается устойчивой. Центральное место занимают транспортные услуги, оставшиеся приблизительно на том же уровне.

Доход от них составил 20,5 млрд. долл. США, а удельный вес транспортных услуг в общей структуре экспорта составляет 31,2%. Также, не смотря на снижение стоимости прочих деловых услуг, данная статья занимает весомое место в общей структуре экспорта и поступления от нее в 2014 году составили порядка 16,7 млрд. долл. США.

Таблица 2. Структура экспорта и импорта услуг РФ в 2010-2014 гг., млрд. долл. США

	2010 г.			2012 г.		
	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо
Всего услуг	49159	75279	-26120	62340	108927	-46587
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	2322	202	2120	2166	212	1954
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	1826	730	1096	1782	1527	255
Транспортные услуги	14872	11901	2971	19161	16443	2718
Поездки	8830	26693	-17863	10759	42798	-32039
Строительство	3487	4602	-1115	4729	7594	-2866
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	429	1011	-582	430	1333	-904
Финансовые услуги	1053	2656	-1603	1317	2775	-1457
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	291	4808	-4517	664	7629	-6965
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	2624	3955	-1332	3494	5169	-1675
Прочие деловые услуги	12342	15635	-3294	16408	20120	-3712
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	474	999	-525	556	1117	-562
Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	515	2053	-1538	875	2210	-1335

продолжение таблицы 2

	2013 г.			2014 г.		
	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо
Всего услуг	70123	128382	-58259	65744	121022	-55278
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	2325	324	2002	1531	220	1312
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	1801	1725	76	1676	1625	51
Транспортные услуги	20747	17505	3242	20542	15420	5122
Поездки	11988	53453	-41464	11759	50428	-38669
Строительство	5906	9362	-3456	4730	7520	-2790
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	522	1393	-871	396	1658	-1262
Финансовые услуги	1702	3391	-1689	1597	2400	-803
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	738	8371	-7633	666	8021	-7356
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	4163	6080	-1917	4504	6854	-2351
Прочие деловые услуги	18449	22876	-4428	16736	23152	-6417
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	770	1264	-493	681	1611	-930
Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	1012	2640	-1628	927	2113	-1187

Источник: составлено на основе [2]

Следует отметить, что в 2014 году наблюдается улучшение торгового баланса в сфере услуг в связи с сокращением общего объема импорта услуг на 7,4 млрд. долл. США, что несколько компенсировало сокращение экспорта. Существенное снижение импорта зафиксировано по статьям «Транспортные услуги», «Поездки» и «Строительство». Сокращение импорта транспортных услуг на 1,5 млрд. долл. США обусловлено, прежде всего, умень-

шением грузовых и пассажирских потоков, обслуживаемых иностранными перевозчиками. Рост импорта отмечается по статье «Прочие деловые услуги».

В структуре импорта доминирующее положение занимает статья «Поездки» (50,4 млрд. долл. США), 41,7% общего объема. Также значительную долю импорта услуг составляют «Прочие деловые услуги» (23,1 млрд. долл. США) и «Плата за пользование интеллектуальной собствен-

ностью» (8 млрд. долл. США). Последние значения свидетельствуют об отсутствии инновационной составляющей в экономике государства, а соответственно необходимости структурных изменений.

Общая динамика экспортно-импортных операций в сфере услуг России остается в последние годы крайне неустойчивой и сохраняет неизменную тенденцию к снижению, что свидетельствует о системных проблемах внешнеэкономического комплекса страны в целом.

Внешняя торговля товарами в стоимостном выражении сократилась в 2014 г. в связи со снижением цен на минеральные продукты, которые являются одной из основных статей экспорта (81,1% в 2014 г. от общего объема экспорта). В физическом объеме внешняя торговля товарами и услугами Российской Федерации имеет устойчивую тенденцию к росту за весь рассматриваемый период.

Библиографический список

1. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: www.customs.ru
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

RUSSIAN FEDERATION RESULTS IN FOREIGN TRADE IN GOODS AND SERVICES

YA Migdalyova, *graduate student*
NI Solodukhin, *graduate student*
Crimean federal university V. Vernadsky
(Russia, Simferopol)

***Abstract.** As a result of political tensions between Russia and Ukraine external trade of Russian Federation suffers qualitative changes. The program of import substitution till 2020 developed by Russian government is aimed at the optimization of structure of the economy and development of strategical sectors. External trade of Russian Federation in goods and services from 2010 to 2014 has been considered to show the shares of export and import in each category of goods and services.*

***Keywords:** international trade in goods, international trade in services, balance of trade, external trade dynamics, external commodity turnover.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДА СТРАНЫ

Э.А. Митина, ассистент

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
(Россия, г. Симферополь)

Аннотация. В статье были исследованы теоретические подходы к формированию и развитию туристического бренда страны в современном мире, рассмотрены исторические предпосылки образования бренда территории, описаны типы туристических брендов, определены перспективы развития туристического бренда России и выделены основные туристические зоны Российской Федерации, а также проанализированы определения терминов «бренд» и «туристический бренд страны».

Ключевые слова: бренд, туристический бренд страны, уникальность, имидж, брендинг, туристическая зона.

Национальная туристическая индустрия, являющаяся частью экономических отношений и международного экономического сотрудничества в целом, сегодня пребывает под жестким воздействием глобализации, уравнивающей национальные, политические, культурные и экономические границы между государствами. Большинство стран, признавших туризм ведущим направлением развития отечественной экономики, начали формирование и развитие государственных брендов, и проведение рекламных кампаний по продвижению своих территорий за границей.

Изучению брендинга, проблемам формирования государственных брендов, развитию туристических брендов стран посвящены научные труды многих, как отечественных, так и зарубежных авторов: Д. Аакер [1], Д. Огилви [2], Д. Кнаппу, С. Анхольт [3], Ч. Браймер, Н. Левочкина [4], А. Панкрухин [5], А. Старостина и др.

Целью данной статьи является исследование теоретических подходов к формированию и развитию туристического бренда страны в современном мире.

При написании данной статьи был изучен и проанализирован большой объем научной литературы по выбранной тематике, в ходе чего выявлено множество определений термина «бренд», немного отличающихся по формулировке, однако имеющих одинаковый смысл. Самое распространенное определение дано Американской ассоциацией маркетинга

(англ. American Marketing Association): «имя, термин, знак, символ, дизайн или комбинация всего этого, предназначенные для идентификации товаров/услуг одного продавца или группы продавцов, а также для отличия товаров или услуг от товаров или услуг конкурентов». Оно было узаконено и принято в законодательстве большинства стран мира [6]. Ученый Д. Аакер утверждает, что «бренд – особое название или символ (логотип, торговая марка или дизайн упаковки), предназначенный для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы, а также для дифференцирования этих товаров (услуг) от похожих продуктов – конкурентов» [1]. Согласно Д. Кнаппу, «бренд – это сумма всех впечатлений, получаемая потребителями и пользователями, сложившаяся в их уме на основе воспринимаемых эмоций и функциональных выгод» [7]. Ч. Браймер определил бренд, как «торговую марку, вошедшей в себя преимущественный набор атрибутов и ценностей». На основании этого, следует отметить, что все авторы, занимавшиеся изучением данного термина, сошлись во мнении, что бренд товара или услуги характеризуется некоторыми преимуществами среди конкурентов и отличается определенным уровнем лояльности со стороны покупателей.

В ходе исторических процессов люди на подсознательном уровне занимались, так называемым в современном мире территориальным маркетингом и брендингом,

создавая все условия для привлечения ресурсов, используя при этом различные стратегии продвижения. Формирование и строительство городов, благодаря образованию религиозных центров, послужило организации паломничества, а увеличение количества церковнослужаших поспособствовало развитию соответствующей инфраструктуры. Религиозное происхождение имеют и города, известные под брендом университетских, т.к. университеты существовали на базе монастырей, бывших центрами просвещения.

В Средние века специализация городов непосредственно связана с продажами, когда купеческие ярмарки не только привлекали торговцев, но и являлись центрами всевозможных развлечений. На основе этого прослеживаются обдуманые экономические и политические действия правительства, а не возникновение бренда, не откуда, стихийно. На Руси такие мероприятия устраивали в публичных местах, возле церквей и монастырей, полностью или частично оставлявших себе ярмарочные и торговые пошлины. Все это вело к тому, что торговцы селились возле монастырей, где позже возводились города.

В 16-18 века произошло зарождение маркетингового позиционирования регионов, определившего современный образ территорий. Часто местности давали название, производимой на ней продукции

(шампанское, коньяк, шкатулки, платки, самовары и т.д.).

Идеологические «имена» были популярны и в СССР. Например, город Комсомольск-на-Амуре говорит об участии в его строительстве комсомольцев, создание Кимовска в честь Коммунистического Интернационала Молодежи. Города Советск (Калининградская, Кировская и Тульская области), Красноармейск (Московская и Саратовская области), Краснознаменск (Калининградская и Московская области) говорили сами за себя.

В процессе глобализации первые попытки систематизировать маркетинговые программы для регионов были на Западе в середине XX века, позже, в 1990-х годах ученые заинтересовались маркетингом территории. Результаты исследования позволили рассматривать ее как предприятие, продающее товары и предоставляющее услуги, такие как инвестиции, туризм и т.д.

В 2002 году С. Анхольт, специалист в области брендинга, впервые сформулировал термин «брендинг мест». Он создал концепцию конкурентной идентичности, представив ее в виде шестиугольника, который показывает шесть элементов современного бренда территории: туризм, экспортные бренды, политика, бизнес и инвестиции, культура, люди (рис.).

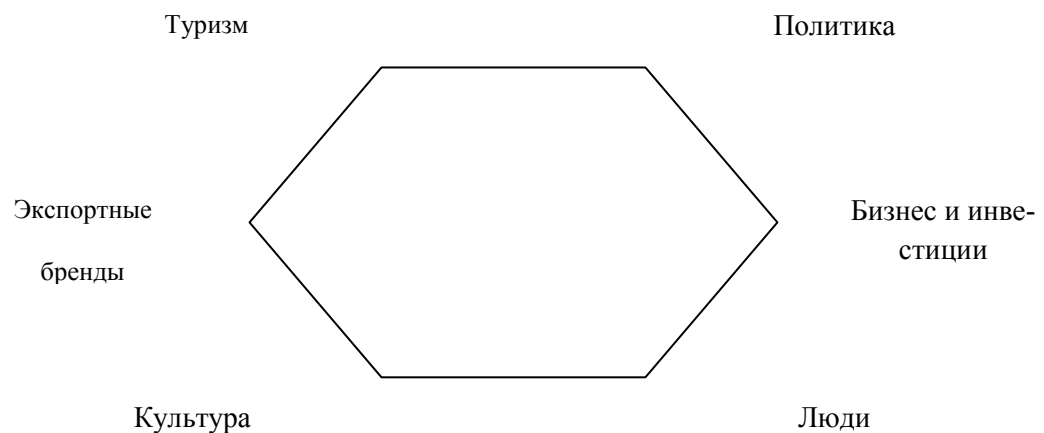


Рис. Шестиугольник С. Анхольта [3]

В связи с этим, правильным будет отметить, что бренд создается на основе опре-

деленного положительного имиджа страны, основой которого считаются уникаль-

ные возможности удовлетворения различных запросов потребителей.

Туристический бренд – известный объект или комплекс объектов природного, культурно-исторического наследия, а также маршрут, который охватывает посещение данных объектов, уникальные события, ремесла, услуги, занятия, привлекающие к себе большой поток туристов. Туристические бренды – это те выдающиеся достопримечательности, показывающие

гостям территории в первую очередь, без ознакомления с которыми знакомство с данной местностью обычно считается неполным. Туристические бренды упрощают задачу позиционирования и продвижения города, местности, региона или страны, где они расположены, на мировом или региональном туристическом рынке [4]. Туристические бренды можно классифицировать по разным принципам [5].

Таблица 1. Типы туристических брендов

Типы туристических брендов	Примеры
Регион, часть территории, местность	Кавказ, Швейцарские Альпы, Крым, Тибет, Камчатка, Черноморское побережье Кавказа, Коста-дель-Соль, Майами бич и др.
Природные объекты (реки, озера, ледники, горы, вершины, водопады, леса, заповедники)	оз. Байкал, Волга, Эверест, Везувий, Ниагарский водопад, водопад Виктория и др.
Памятники культуры и искусства (дворцы, усадьбы, крепости, монастыри, монументы, памятники, храмы, дома, музеи и др.)	Пирамида Хеопса, Тадж-Махал, Собор Василия Блаженного, Статуя Свободы, Петергоф, Крепость Ла-Форталеза, Эрмитаж, Эйфелева башня, Парфенон, Колизей, усадьба А.С. Пушкина в Михайловском и др.
Брендовые маршруты, туры	«Золотое кольцо России», «Великий Шелковый путь», «Замки Луары», «Ожерелье Санкт-Петербурга», «Классическая Италия», Путь Святого Иакова и др.
События, мероприятия, фестивали, праздники	Карнавалы в Бразилии и Венеции, Oktoberfest в Германии, оперный фестиваль в Вене, хадж в Мекку, Зимние мероприятия в Норвегии и др.
Природные явления	Белые ночи, северное сияние, нерест ценных пород рыб, миграция бабочек Монарха, пенитентес, движущиеся камни в долине Смерти, песчаные бури, Таос Хум, цветения альпийских лугов и др.
Герои: исторические личности, народы, вымышленные персонажи, в том числе места, связанные с их жизнью	Мощи Серафима Саровского в Дивееве, резиденция Деда Мороза в Большом Устюге, Терем Снегурочки в Костроме, тропа инков в Перу, резиденция Далай-ламы, мавзолей В.И. Ленина, Карлов мост в Праге, Шекспировские места Англии и др.
Услуги	Тайский массаж, аюверда, лечение грязями Мертвого моря, Кавказские минеральные воды, финские сауны, регистрация однополых браков, японские бани и др.
Еда, напитки	Устричные базары Франции, винные плантации Франции и Италии, сыроварни Швейцарии, пивные заводы Чехии, чайные плантации на Цейлоне, Токайское и Эгерское вина Венгрии и др.

Таким образом, туристический бренд страны – это:

- уникальный эмоционально-положительный образ, обусловленный природными, историческими, производственными, социально-культурными и другими особенностями территории, широко известный общественности;

- гарантия потребителям туристического продукта страны обещанных им качеств товара;

- соответствующий субъективный уровень ценности страны для удовлетворения потребностей потребителя, формирующийся благодаря положительным ассоциациям, которые способствуют к ее посещению;

- наиважнейший фактор конкурентных преимуществ и доходов страны, ценный актив национальной экономики.

Российская Федерация имеет достаточно перспектив формирования и развития туристского бренда страны. Она включает

в себя большое количество туристических и курортных зон, состоящих практически из всех типов туристических брендов со

специализацией по многим видам туризма (табл. 2).

Таблица 2. Туристические и курортные зоны России

Туристические и курортные зоны	Виды туризма
Север	Экскурсионный туризм, религиозный туризм, экологический туризм, лечебно-оздоровительный туризм, сельский и этнографический туризм, сафари-туры (охота и рыбалка), водный туризм, речные и морские круизы, событийный туризм, приключенческий туризм и др.
Северо-Запад	Экскурсионный туризм, экологический туризм, деловой туризм, конгресс-туризм, круизный туризм, автотуризм и др.
Балтийское побережье и Калининградская область	Рекреационно-оздоровительный туризм, бальнеологический туризм, культурно-познавательный туризм, водный туризм, экологический туризм, деловой туризм, конгресс-туризм, круизный туризм, комплексные туры и др.
Москва и Московская область	Деловой туризм, конгресс-туризм, автотуризм, экскурсионный туризм, событийный туризм, фестивальный туризм, Vip – туризм, выставочный туризм, научный туризм, образовательный туризм, религиозный туризм, агротуризм и др.
Золотое кольцо	Познавательный туризм, деловой туризм, оздоровительный туризм, отдых без активных способов передвижения, автотуризм, экскурсионный туризм и др.
Поволжье	Познавательный туризм, деловой туризм, отдых с лечением, отдых без активных способов передвижения, речные круизы, рыбная ловля, экскурсионный туризм, этнический туризм и др.
Каспийское побережье	Отдых без активных способов передвижения, познавательный туризм, экскурсионный туризм, пляжный туризм, этнографический туризм, горный туризм и др.
Черноморское и Азовское побережье	Отдых без активных способов передвижения, лечебно-оздоровительный туризм, познавательный туризм, экстремальный туризм, морские круизы, горный туризм, альпинизм, пляжный туризм и др.
Кавказские Минеральные воды и Пятигорск	Лечебно-оздоровительный туризм, отдых без активных способов передвижения, спортивный туризм, рекреационный туризм, сельский туризм, паломнический туризм и др.
Республика Кабардино-Балкария	Спортивный туризм, экстремальный туризм, горнолыжный отдых, экологический туризм и др.
Горный Алтай	Отдых без активных способов передвижения, лечебно-оздоровительный туризм, горнолыжный отдых, экотуризм, походы и др.
Горная Шория	Лечебно-оздоровительный туризм, горнолыжный отдых, экотуризм и др.
Байкал	Зона многофункционального значения.
Якутия	Познавательный туризм, деловой туризм, экотуризм и др.
Приморье	Зона многофункционального значения.
Сахалин	Отдых с лечением, познавательный туризм, деловой туризм, охота, рыбная ловля, экотуризм и др.
Курилы	Отдых с лечением, познавательный туризм, деловой туризм, охота, рыбная ловля, экотуризм и др.
Камчатка	Восхождение на вулканы, альпинизм, сплавы, этнографический туризм, экстремальный туризм, конный туризм, научный туризм, охота и рыбалка и др.
Командоры	Экотуризм, охота, походы и др.

На конец 2014 года по данным «Country Brand Index», опубликованным рекламным агентством Future Brand в топ – 20 национальных брендов вошли следующие страны: Япония, Швейцария, Германия, Швеция, Канада, Норвегия, США, Австралия, Дания, Австрия, Новая Зеландия, Великобритания, Финляндия, Сингапур, Исландия, Нидерланды, Франция, Италия, ОАЭ,

Южная Корея. В рейтинг 75, исследуемых стран-брендов Россия не вошла.

Основными критериями данной оценки выступили посещаемость государства, желание вести в нем бизнес и обучаться в этой стране, а также мнения и рекомендации туристов, касательно ее. Большинство покупателей предпочитают приобретать товары, которые производятся в стране-

бренде, т.к. продукция, выпускаемая в этой стране, является более качественной, чем произведенная в других странах.

Во время исследования были также отмечены страны, не относящиеся к странам-брендам, однако интересны с точки зрения культурно-туристического отдыха: Испания, Таиланд, Египет и др. Остальным же странам, включая Россию, необходимо развивать все критерии, для того чтобы стать страной-брендом.

По мнению респондентов, осведомленность потребителей о стране не делает из нее бренд как таковой. Например, Италия отличается большей степенью осведомленности своей продукцией, услугами, достопримечательностями, культурным и историческим наследием среди туристов, чем Япония (89% против 84%), однако, занимает лишь 17 позицию в рейтинге.

На примере Японии, следует отметить, что бренд страны ассоциируется в основном с брендами, произведенной ею продукцией, такие как: Toyota, Nintendo, Honda, Sony, Toshiba и Panasonic.

Страны-бренды нередко являются специалистами в отдельных категориях, так

Францию и Италию зачастую связывают с модой (65% опрошенных), Германию ассоциируют с автомобилями (77% респондентов), а Японию воспринимают как страну с высокими технологиями (78 % – самый высокий рейтинг в этой категории). Следует также отметить, что страны, вошедшие в 20 «Country Brand Index» преуспевают в сферах технологий и инноваций больше, чем, например, в политике и экономике.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать выводы о том, что туристический бренд страны формируется за счет своего уникального образа, обусловленного различными особенностями определенной территории. Оценка успешности его развития осуществляется по многим критериям, основным из которых является посещаемость. Туристический бренд придает стране определенный уровень ценности на основе положительных ассоциаций, а также является неким гарантом качества туристического продукта, получаемого потребителем.

Библиографический список

1. *Aaker D. Building Strong Brands / D. Aaker. – London: Simon and Schuster, 2002. – 370 p.*
2. *Огилви Д. Тайны рекламного двора. Советы старого рекламиста. – М.: «Ассоциация работников рекламы», 2000. – 107 с.*
3. *Anholt S. Brand New Justice: The Upside of Global Branding / S. Anholt. – Butterworth Heinemann, 2003. – 280 p.*
4. *Левочкина Н.А. Региональные туристические бренды России как инструмент глобализации социально-экономических процессов / Н.А. Левочкина // Россия и Европа. Единое экономическое пространство: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, 2-3 декабря 2010 г. – Омск: Издательство ОИ РГТЭУ, 2010. – С. 426-428.*
5. *Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. – СПб: Питер, 2006. – 416 с.*
6. *American Marketing Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.marketingpower.com/layouts/Dictionary.*
7. *Бойетт Д. Гуру маркетинга. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2004. – 320 с.*

**THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT
OF THE TOURIST COUNTRY BRAND**

EA Mitina, *assistant*
Crimean federal university V. Vernadsky
(Russia, Simferopol)

***Abstract.** The article studied theoretical approaches to the formation and development of tourism brand in the modern world, considered the historical background of the formation of the brand area, describes the types of travel brands, defined prospects of development of tourism brand in Russia and highlights the main tourist zone of the Russian Federation, as well as analysis of the definitions of "brand" and "tourist brand of the country".*

***Keywords:** brand, brand is the country's tourism, unique, image, branding, a tourist area*

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННИКА БИЗНЕСА И НАЕМНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПЕРЕДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ

В.А Паздерина, студент

**Пермский национальный исследовательский политехнический университет
(Россия, г. Пермь)**

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются взаимоотношения собственников бизнеса и наемных управляющих. Детально приводятся возможные причины возникновения разногласий и проблем между указанными категориями управленцев бизнеса. Приводится градация причин по трем различным параметрам: общие, и возникающие по вине собственника или, наоборот, по вине наемного управленца. Приводится авторский разработанный механизм передачи управления от собственника к наемному менеджеру. Также кратко описываются основные типы владельцев бизнеса.*

***Ключевые слова:** взаимоотношения собственника бизнеса и наемного управляющего; основные причины возникновения разногласий; механизм передачи управления; типы владельцев бизнеса*

Современный бизнес, в целом, еще молод, и не всем собственникам удалось выработать определенные способы его эффективного контроля. До сих пор многие действуют методом проб и ошибок и за очень дорогую плату получают новый правильный опыт. В связи с этим появляется необходимость создания универсального механизма передачи власти и контроля бизнеса от собственника наемному менеджеру-управленцу.

В современной экономической науке сложились два основных подхода к исследованию экономических отношений вообще и трудовых отношений в частности [1]:

1. Неоклассическая теория (главным образом монетаризм) рассматривает их с точки зрения товарных и денежных потоков между экономическими субъектами.

2. Институциональная теория, в отличие от неоклассической, рассматривает трудовые отношения не через поток товаров и услуг, а с точки зрения человеческих отношений.

В своей статье Княжев О. предлагает начинать рассматривать отношения менеджеров и собственников с точки зрения эффективности компании. Автор предлагает выделять следующие примеры неэффективности работы компании [2]:

а) один из собственников или несколько собственников, обладающих, как правило, нерешающим пакетом акций или имеющим особое противное общее мнение на деятельность предприятия;

б) не честный или мало компетентный управляющий;

в) не дальновидный или не грамотный собственник;

г) ревностный собственник;

д) внешние факторы, приводящие к нецелесообразности деятельности успешного предприятия.

Причины столкновений и несогласий между собственником бизнеса и наемным управляющим условно можно разделить на три большие группы: в зависимости от субъекта, который их инициирует (ситуации, провоцируемые собственником; и трения, как результат провокаций топ-менеджера), и в зависимости от объективно сложившихся обстоятельств той или иной экономической среды.

М. Ржевская в своей статье «Взаимодействие менеджера и собственника: обзор основных противоречий» пытается их раскрыть [3]:

1. Противоречие целей.

2. Диспропорции в имеющейся информации.

3. Кризис доверия.

4. Различие взглядов на решение стратегических и тактических задач.

5. Возникновение личной неприязни.

Следующая группа противоречий может быть объединена по одному критерию – все из них провоцируются собственником:

1. Неопределенная позиция собственника в отношении количества и качества делегируемых полномочий.

2. Вмешательство собственника в оперативное управление (в зону ответственности, уже переданную управленцу).

3. Конфликт между собственниками.

4. Некорректно поставленные цели.

5. Неадекватная оплата труда менеджера.

6. Отсутствие партнерских отношений у собственника с менеджером.

И, наконец, последняя группа противоречий в нашей систематизации, которая сформирована на основании обладания общим признаком – здесь в роли провокатора выступает наемный управленец:

1. Ассоциация менеджера с собственником бизнеса.

2. Пассивность управленца.

3. Ожидания вознаграждения за свой труд.

4. Создание менеджером собственного бизнеса.

На основе всего можно сделать вывод, что идеальных отношений между собственником бизнеса и наемным менеджером не существует. В той или иной ситуации возможно возникновение конфликтных ситуаций, исходя из того, что у рассматриваемых категорий управленцев разные взгляды и мотивы владения бизнесом. Но передача от собственника к топ-менеджеру управления хотя бы частью бизнеса неизбежна и, исходя из этого, появляется необходимость в разработке четкого механизма, регулирующего данную ситуацию.

Владельцев бизнеса можно разделить на два типа (табл. 1): профессиональные инвесторы и мажоритарные акционеры.

Таблица 1. Характеристика типов управления собственников

Тип управления	Характеристика типа управления
Профессиональные инвесторы	Не вмешиваются в управление и лишь наблюдают за эффективностью работы менеджера по определенным показателям
Мажоритарные акционеры	Активно вмешиваются в управление компанией; Вырабатывают стратегию фирмы и контролируют тактическое управление

Механизм передачи управления бизнесом является важным и значимым инструментом в том случае, когда собственник бизнеса не выстроил для себя четкого понимания того, какие сферы и функции владения бизнесом он намерен и может передать наемному менеджеру.

Александра Кочеткова в своей статье говорит о том, что основные проблемы, связанные с привлечением наемного директора, вызваны нечетким определением обязанностей «управляющего владельца».

Иногда эта должность может почти полностью перейти к новому руководителю, и он фактически становится новым владельцем, что автоматически вызывает напряженные отношения с собственником [4].

Основываясь на выявленные противоречия между собственником и наемным менеджером, можно попытаться составить последовательность действий при передаче управления бизнесом наемному менеджеру (рис. 1).

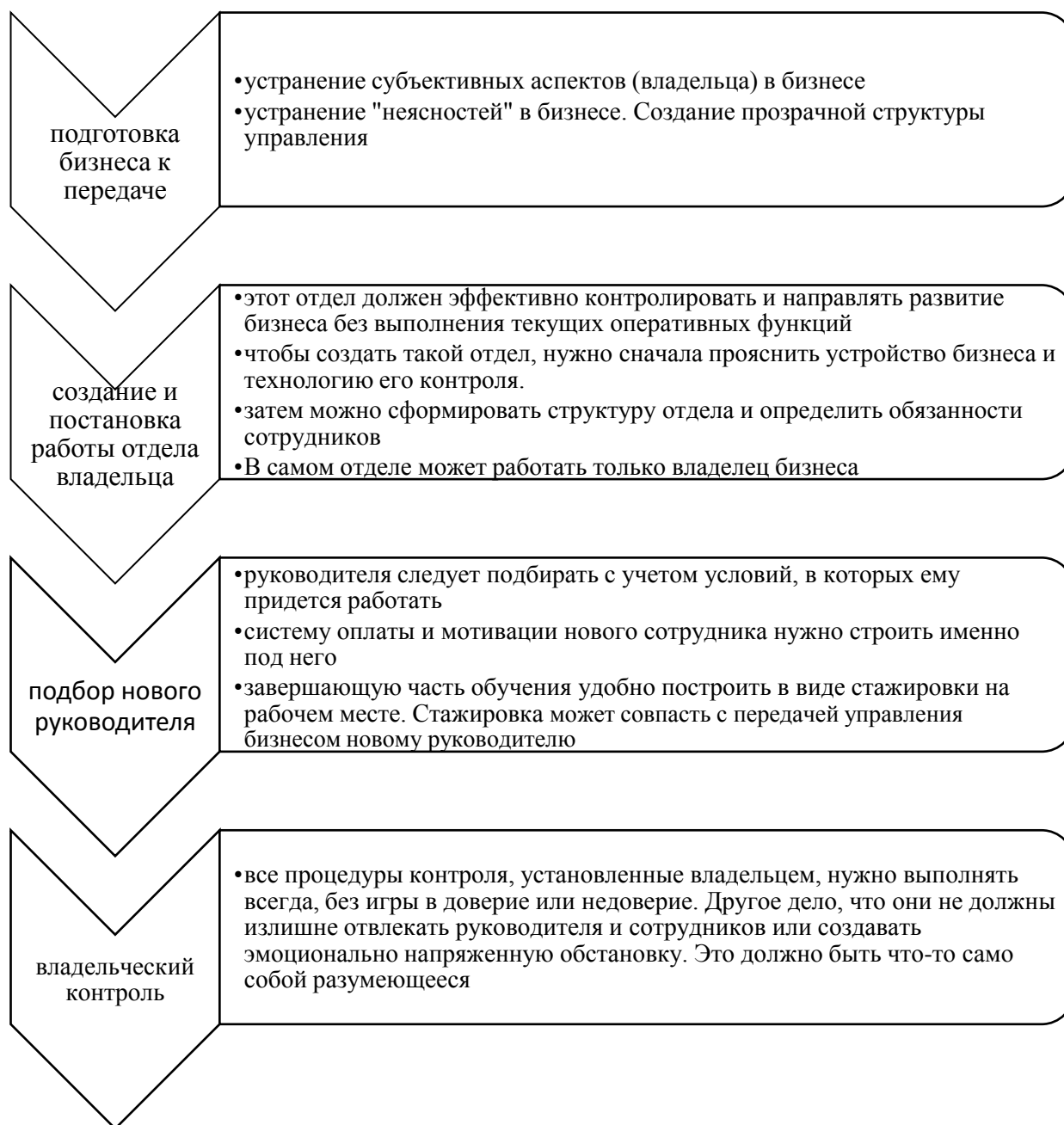


Рис. 1. Разработка механизма передачи бизнеса от собственника менеджеру

На первом этапе, со стороны собственника необходимо подготовить бизнес к непосредственной передаче: устранить субъективные аспекты в управлении (те аспекты, которые были понятны только собственнику; также необходимо устранить все «темные» моменты в управлении). В дальнейшем, это поможет выстраивать процесс контроля за действиями менеджера.

На следующем этапе целесообразно создать отдел собственника, который будет заключать в себе тот функционал, ко-

торый собственник не желает делегировать.

Третий этап представляет собой непосредственный подбор наемного управленца. Здесь необходимо учитывать особенности, как самой организации, так и личностных характеристик потенциального кандидата.

Последний этап – классический. Четко выстроенная система контроля со стороны собственника бизнеса за действиями наемного управляющего представляет необхо-

димый механизм эффективного функционирования компании.

Безусловно, предлагаемый механизм передачи управления бизнесом от собственника к наемному менеджеру не является универсальным и может быть дополнен или изменен в соответствии со спецификой фирмы и представлений данного процесса самим собственником. Но можно предположить, что исполнение рекомендуемого механизма снизит возникающие конфликтные ситуации в сфере взаимоотношений наемного менеджера и собственника бизнеса.

Исполнение разработанного механизма передачи управления бизнесом от собствен-

ника к наемному управляющему, позволит облегчить этот процесс и избежать конфликтных и спорных ситуаций.

Исходя из вышесказанного, очевидным является тот факт, что интересы и цели собственника и наемного управляющего почти всегда не совпадают. Также неоспоримым является то, что конфликты между рассматриваемыми категориями управленцев бизнеса могут возникать по различным причинам. Условно их можно разделить на три категории: внешние причины; причины, возникающие по вине собственника или менеджера.

Библиографический список

1. *Шамоян Р.Д.* Особенности взаимодействия между наемными работниками и управляющими компании в современных условиях // Вестник ТГУ. – 2010. – №1. – С. 5.

URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vzaimodeystviya-mezhdu-naemnymi-rabotnikami-i-upravlyayuschimi-kompanii-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения: 20.01.2016)

2. *Княжев О.В.* Собственник и управляющий. компромиссы и как избежать конфликты // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – №10-2. – С. 183.

URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sobstvennik-i-upravlyayuschiy-kompromissy-i-kak-izbezhat-konflikty> (дата обращения: 20.01.2016).

3. *Ржевская М.* Взаимодействие менеджера и собственника: обзор основных противоречий / М. Ржевская // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – №4, Ч.1. – С. 333-339.

4. *Кочеткова А.* Операция преемник. Как правильно делиться властью в собственной компании // Бизнес-журнал. – 2015. – №5. – с. 40.

URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/operatsiya-preemnik-kak-pravilno-delitsya-vlastyu-v-sobstvennoy-kompanii> (дата обращения: 20.01.2016).

RELATIONS BUSINESS OWNER AND EMPLOYEES TO MANAGE. DEVELOP A MECHANISM OF TRANSFER OF CONTROL

VA Pazderina, student

**Perm national research polytechnic university
(Russia, Perm)**

***Abstract.** This article explores the relationship between business owners and hired managers. Detail shows the possible causes of the differences and problems between these categories of business managers. Gradation of the reasons given by three different parameters: general and arising through the fault of the owner or, on the contrary, through the fault of a hired manager. We present author developed the mechanism of transfer of management from owner to hired manager. Also describe the main types of business owners.*

***Keywords:** relations between the owner of the business and hired manager; the main causes of disagreement; the mechanism of transfer of control; types of business owners*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТАБАЧНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ТАБАЧНЫХ СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ В РОССИИ

В.А. Саломатин, *д-р экон. наук*

Н.К. Романова, *канд. экон. наук*

Г.П. Шураева, *канд. с.-х. наук*

Всероссийский научно-исследовательский институт табака, махорки и табачных изделий

(Россия, г. Краснодар)

***Аннотация.** В статье анализируются товарные потоки табачного сырья в агропромышленном комплексе России, потенциал импортозамещения табачных сырьевых ресурсов в условиях адаптации в ЕАЭС и значительный потенциал возрождения производства табачного сырья в России.*

***Ключевые слова:** импорт табачного сырья, потенциал импортозамещения, адаптация в ЕАЭС, отечественное производство сырья.*

Табачная промышленность России в 80-х и начале 90-х годов прошлого столетия столкнулась с трудностями в поступлении отечественного сырья, так как крупнейшие мировые табачные компании захватили рынок и отказались от закупок отечественных табаков. В результате деятельность транснациональных компаний в производстве табачных изделий привела к утрате нашей страной табачной независимости, так как они пришли в Россию со своими объемами табачного сырья, поэтому в 2014 г. Россия закупила по импорту 223,8 тыс. т табака и промышленных заменителей табака на сумму 1,2 млрд долл. США, из них 210,7 тыс. т табачного сырья на сумму 1,0 млрд долл. США [1]. В мировом пространстве Бразилия, как и в предыдущие годы, осталась крупнейшим поставщиком табачного сырья, из нее в

2014 г. в Россию было ввезено 54,5 тыс. т табачного сырья на сумму 272,5 млн долл. США или 26,1% от общего импорта табачного сырья для производства изделий. Второе место по поставкам сырья принадлежит Индии – 26,9 тыс. т на сумму 122,2 млн. долл. США или 11,7 удельного веса импорта табачного сырья. Малави является третьим по величине импортером табачного сырья в РФ с объемом поставок 19,6 тыс. т, что составляет 8,5% общего объема импорта. США импортировали в Россию в 2014 г. 12 тыс. т табачного сырья на сумму 88,5 млн долл. США или 6,9% общего объема импорта. На пятом месте по импорту табачного сырья стоит Китай, объемы поставок которого в 2014 г. уменьшились до 10,4 тыс. т на сумму 46,2 млн. долл. США или на 4,4% общего объема импорта табачного сырья (табл. 1) [1].

Таблица 1. Импорт табака и табачных изделий в РФ за 2014 г.

Наименование	тыс. т	млн долл. США	Итого, %	2013 г., %
Табак и промышленные заменители табака, всего	223,8	1214,0	100,0	110
Бразилия	54,5	272,5	22,4	
Индия	26,9	122,5	10,1	
Малави	19,6	72,3	6,0	
США	13,8	105,7	8,7	
Турция	6,5	50,7	4,2	
Табачное сырье, табачные отходы	210,7	1043,6	100,0	90,6
Бразилия	54,5	272,5	26,1	
Индия	26,9	122,2	11,7	
Малави	19,6	72,3	8,5	
США	12,0	88,5	6,9	
Китай	10,4	46,2	4,4	
Табак с неотделенной средней жилкой	16,6	112,9	100	67,6
Турция	6,5	50,6	35,8	
Кыргызстан	2,8	10,0	7,0	
Греция	2,6	20,3	14,3	
Македония	2,4	16,5	11,6	
Болгария	2,3	15,5	11,0	
Табак с частично или полностью отделенной средней жилкой	86,0	558,0	100	60,1
Бразилия	34,0	254,8	29,9	
Индия	25,0	119,1	14,0	
Малави	10,9	63,6	7,5	
США	9,4	85,0	10,0	
Мозамбик	6,7	35,5	4,2	
Табачные отходы	54,3	50,3	100	87,3
Бразилия	20,5	17,7	35,1	
Малави	8,7	8,8	17,4	
Танзания	5,8	5,8	11,6	
Китай	3,6	3,4	6,8	
США	2,6	3,4	6,8	

Анализ и обобщение тенденций состояния и развития производства сырьевых ресурсов в странах ближнего зарубежья (Казахстан, Узбекистан, Киргизия и др.) показывают, что в них имеются локальные зоны произрастания табака с гарантированным производством табачного сырья ароматичных и полуароматичных сортов для создания табачных изделий на основе естественного ароматичного сырья российской табачной промышленностью. В этом есть все необходимые условия для восстановления собственного

производства ароматичного сырья и повышения конкурентоспособности табачного сырья восточного типа.

Анализ объема импорта табачного сырья в 2000 г. в РФ показывает, что он составил 277 тыс. т., из них 85,7 тыс. т поступило из стран СНГ. Удельный вес импорта табачного сырья в 2000 г. из стран СНГ занимал 30,9% от общего объема поставок, в 2014 г. удельный вес снизился до 2,2% и составил 4,9 тыс. т (рис. 1, 2) [2, 3].

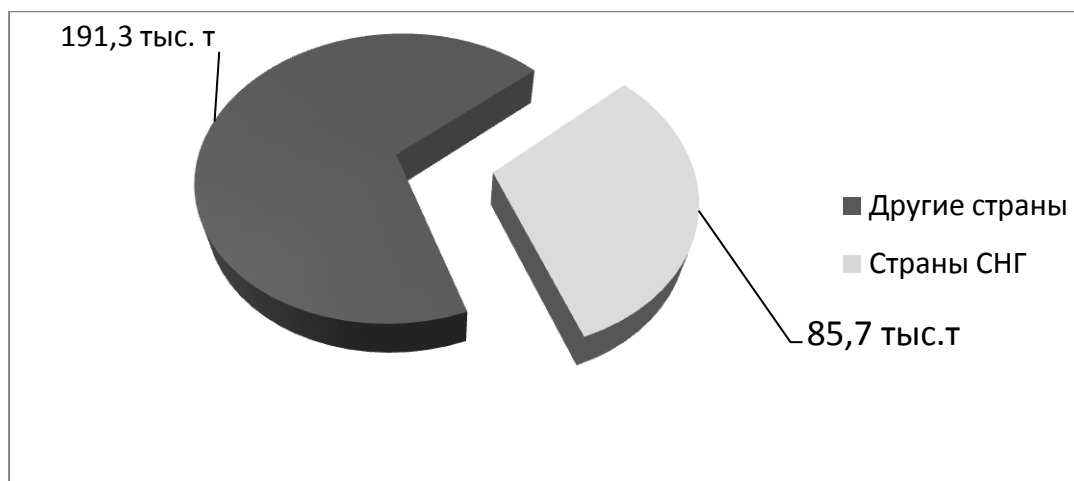


Рис. 1. Товарная структура импорта табачного сырья в России, 2000 г.

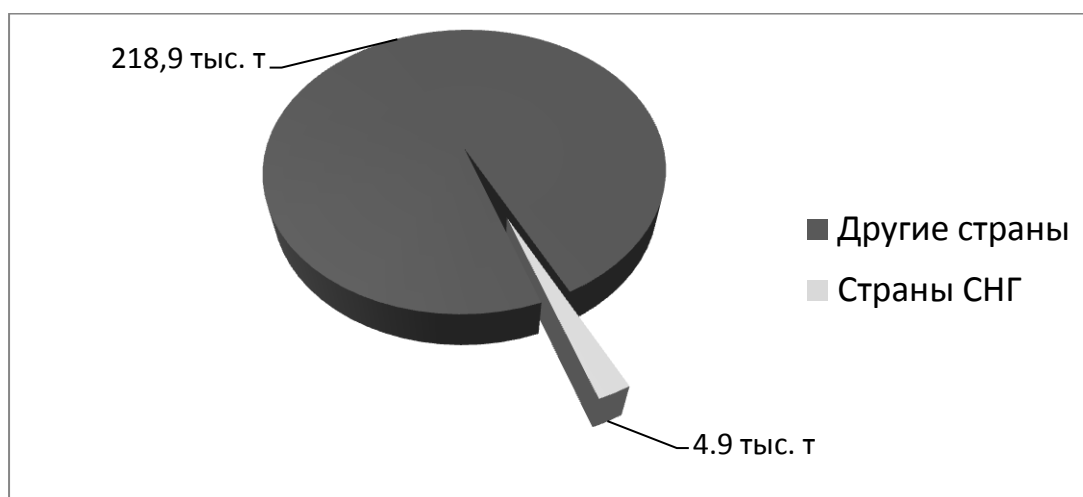


Рис. 2. Товарная структура импорта табачного сырья в России, 2014 г.

Табак предъявляет специфические требования к почвенно-климатическим и экономическим условиям возделывания и относится к локальным культурам. Тип и качество табачного сырья формируются в определенных условиях, и являются результатом взаимовлияния сложного комплекса факторов, главные из которых – экологические условия места возделывания и сорт.

Табак в СССР был размещен в десяти союзных республиках и среднегодовое производство табачного сырья в стране в 1966-1970 гг. составляло 206,2 тыс. т, в 1973 г. табаком было занято 167,8 тыс. га и заготовлено 273,4 тыс. т табачного сырья. Значительное место в табачном производстве занимали табаки, выращенные в Кавказском регионе – Азербайджане, Грузии,

Армении, где производилось до 68 тыс. т табачного сырья.

В Армении, вступившей в настоящее время в ЕАЭС, табаководство успешно развивалось во времена СССР и выращивалось высококачественное ароматичное сырье сорта типа Самсун. В 1981-1985 гг. валовой сбор составлял 14,8 тыс. т с 5,3 тыс. га при урожайности 27,8 ц/га.

В период 1986-1990 гг. площади и валовой сбор уменьшились почти вдвое. Резкое сокращение площадей продолжилось и в последующие годы.

Основанное в 2000 г. СП ООО «Масис Табакко» развивало стратегию обеспечения местных производителей табачных изделий сырьем своего производства, однако возродить отрасль из-за отказа многих фермеров от выращивания табака пока

не представляется возможным. В 2007 г. в Армении под табаком было занято только 0,5 тыс. га, на которых выращено 0,2 тыс. т сырья сортотипа Самсун. В тоже время потенциальные возможности развития отрасли огромны, учитывая потребности табачной промышленности России в качественном ароматичном сырье, так как среднегодовые валовые сборы составляли в период 1976-1980 гг. 16,9 тыс. т.

Армянская сельскохозяйственная академия, основываясь на своих научных разработках, связывает решение табачной проблемы с необходимостью организации в табаководческих районах самостоятельных Агроцентров, которые будучи оснащенными необходимыми средствами механизации, путем объединения собственников-земледельцев, обеспечат благоприятные экономические условия для производства ароматического табачного сырья.

Суть предложения заключается в том, что организованный в зоне табаководства Агроцентр закупает в необходимых количествах существующие и рекомендованные к серийному выпуску средства механизации для собственных земельных площадей (до 2,5-3,0 га), строят необходимые для данной зоны сушильные сооружения. Затем заключаются договора на 1-5 лет с крестьянами (в Армении с 1998 г. земля приватизирована, вследствие чего в республике создано около 350 тыс. крестьянских хозяйств) о том, что поступая на работу в данный Центр в качестве сезонных работников, крестьяне обязуются возделывать табак и производить полевые работы вплоть до уборки урожая собственными силами, а послеуборочную обработку производить в Центре. Весь технологический процесс производства сырья контролируется агрономом и технологом Центра который, в свою очередь, обязуется после реализации сырья не только рассчитаться с крестьянами финансами за сезонный труд, но и разделить с ними полученную прибыль [3].

Многие годы Беларусь являлась одной из традиционных зон возделывания папиросных табаков. Вместе с тем, ее удельный вес в союзном производстве табачного сы-

рья был небольшой – около 1% (в среднем за 1961-1965 гг.), впоследствии производство практически было прекращено и табачные фабрики для своей работы закупали более качественное табачное сырье из других союзных республик. В настоящее время промышленное табачное производство этой республики сосредоточено в производственном объединении «Неман», организованном на базе «АО табачная фабрика И.Л. Шерешевского» с мощностью до 1,5 млрд курительных изделий, и в предприятии малого бизнеса «Табак – Инвест» (г. Минск).

Среднеазиатские республики СССР в конце 80-х годов 20 века представляли крупный табачный регион с гарантированным производством до 115 и более тыс. т высококачественного табачного сырья, доля которого занимала в союзном табачном сырьевом балансе 33,4% в 1981-1985 гг. против 22,7% в 1966-1970 гг.

Из 81,8% производимого этими республиками табачного сырья более 2/3 производилось в Киргизии (50,3%), где выращивалось высококачественное сырье сортотипа Дюбек.

Табаководство в Киргизии было сосредоточено в основном в южных районах Ошской и Джалалабадской областей, на долю которых приходилось 85% валового производства табака в республике. Прирост площадей под табаком происходил по Постановлению Правительственных органов, за счет земель, ранее занимаемых хлопком. Абсолютный среднегодовой прирост их в 1981-1985 гг. составил 8,4 тыс. га, что позволило получить дополнительно 26,3 тыс. т табака. По производству табака Киргизия заняла первое место в Юго-восточной зоне и второе место в стране [2].

В настоящее время Кыргызстан является одним из основных производителей восточного табака на мировом рынке и занимает третье место после Турции и Греции. По качеству табачное сырье сортотипа Дюбек является одним из лучших сырьевых ресурсов СНГ и поэтому здесь можно создать основную базу выращивания ароматического табачного сырья в странах ЕА-

ЭС для российской табачной промышленности. В 1985 г. в республике было заготовлено 71,0 тыс. т табака. В дальнейшем, начиная с 1990 г. происходило сокращение производства табачного сырья из-за ликвидации табачководческих хозяйств и отсутствия кредитных ассигнований на авансирование закупок (рис. 3).

Импорт табачного сырья из Кыргызстана в Россию в 2014 г. составил 2,8 тыс. т на сумму 10,0 млн долл. США или 19,8%

импортированного табака с неотделенной средней жилкой.

Таким образом, в табачководстве Кыргызской Республики есть много резервов в организации табачного агропромышленного комплекса, что существенно укрепит экономику отрасли и будет способствовать установлению устойчивых внешнеторговых связей с Россией [4].

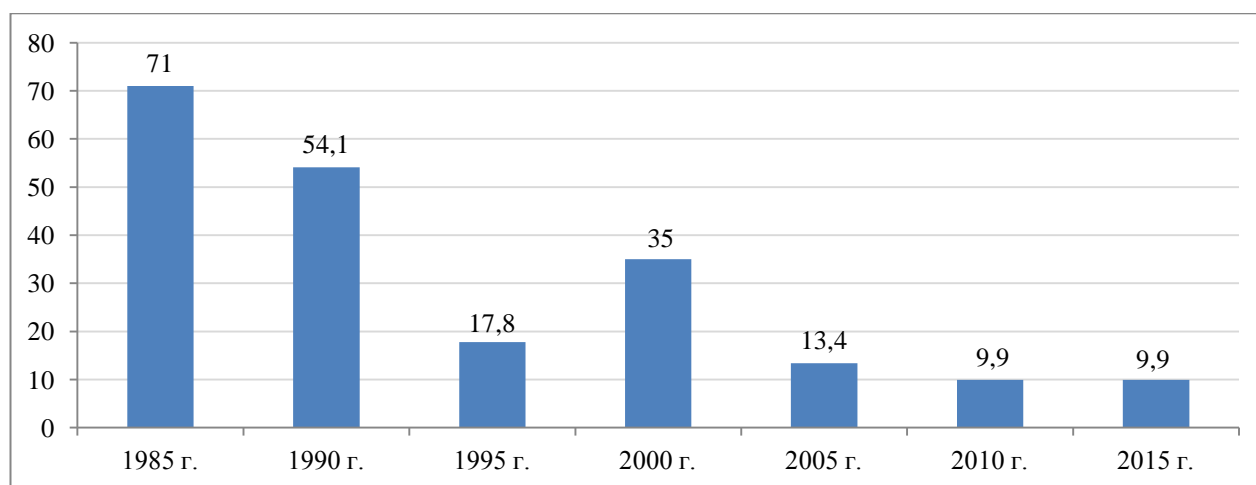


Рис. 3. Динамика производства табака в Кыргызской Республике, тыс. т

Условия функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства требуют решения задачи по унификации мер госрегулирования на территории Таможенного союза при сохранении действенного контроля за производством и оборотом табачной продукции.

Восстановление производства и промышленной переработки табака может стать одним из стратегических направлений социально-экономического оздоровления экономики АПК регионов в южной части России, где может быть создана ус-

тойчивая сырьевая база для табачной промышленности страны и организованы новые рабочие места на селе для 22,5 тыс. человек (табл. 2).

Если брать во внимание негативные изменения курсов валют, на современном этапе есть возможность восстановления производства табака в этом регионе, его агропромышленной переработки в России с учетом создания Евразийского экономического союза и импортозамещения по сырью.

Таблица 2. Прогноз развития сырьевых ресурсов для табачной промышленности в южных регионах Российской Федерации

Регионы, показатели	Прогноз, 2020-2030 гг.
Производство сырьевых ресурсов табака в южном регионе России, тыс. т	20
из них: Краснодарский край	10
Республика Адыгея	1,2
Чеченская Республика и Ингушская Республика	3,0
Республика Дагестан	2,9
Республика Северная Осетия-Алания	1,0
Астраханская область	1,9
Выпуск курительных изделий, млрд шт.	18
Численность работников (создание новых рабочих мест), тыс. чел.	22,5

В тоже время анализ, имеющихся данных по табачной отрасли, показывает, что в связи с принятием Федерального Закона «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» число курильщиков в России сократилось с 35% в 2014 г. до 34% в 2015 г. согласно результатам опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения. Опрос был проведен в мае 2015 г., в нем приняли участие 1600 жителей из 130 населенных пунктов 46 областей. Результаты опроса показали, что курят 51% мужчин и 19% женщин. 22% опрошенных выкуривают пачку или более сигарет в день, 9% – 2-3 сигареты в день и 3% курят не более, чем один раз в неделю или один раз в месяц.

В условиях пропаганды знаний о вреде курения отмечено, что рост цен на табачные изделия и финансовые трудности повлияли на поведение потребителей и привели к сокращениям числа курильщиков и производства промышленности и рынка табачной продукции. Следует учесть, что в России применение мер государственного вмешательства на рынке табачных изделий явилось причиной дискуссий по этому поводу. Учитывая сложные современные экономические условия, желательно в интересах потребителей обеспечить частичную наглядность табачных изделий. Разнобой в ценах на аналогичную продукцию в других странах может привести к развитию нелегального табачного бизнеса и поступлению на табачный рынок нелегальной продукции низкого качества и повышенной токсичности.

Библиографический список

1. *Российский статистический ежегодник*. 2014: Стат.сб. / Росстат. – М.: 2014. – 693 с.
2. *Сборник статистических и оценочных показателей по табачному бизнесу Российской Федерации*. – М.: Ассоциация производителей табачной продукции «Табакпром», 2015. – С. 5-153.
3. *Саломатин В.А., Исаев А.П., Исаева Л.А.* Производственный потенциал импортозамещения табачных сырьевых ресурсов в АПК России в условиях интеграции со странами Евразийской интеграции и странами Евразийского экономического союза // *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство и управление*. – 2015. – №10(65). – С. 12-17.
4. *Самиева К.Т.* Повышение экономической эффективности табаководства Кыргызстана в условиях рынка: автореф.дис. ... к.э.н. – Ош, 2013. – 30 с.

**THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE TOBACCO
MARKET IN TERMS OF IMPORT OF TOBACCO RAW
MATERIAL RESOURCES IN RUSSIA**

VA Salomatin, *doctor of economic sciences*

NK Romanova, *candidate of economic sciences*

GP Shuraeva, *candidate of agricultural sciences*

**All-Russian research institute of tobacco, rustic tobacco and tobacco products
(Russia, Krasnodar)**

***Abstract.** The article analyzes the trade flows of raw tobacco in the agro-industrial complex of Russia, the potential import of tobacco raw materials in terms of adaptation to the EAEC and the significant potential of the revival production of raw tobacco in Russia.*

***Keywords:** imports of raw tobacco, the potential for import substitution, adaptation to the EAEC, the domestic production of raw materials.*

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ В СИСТЕМЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Л.А. Семина, д-р экон. наук, доцент
И.В. Ковалева, д-р экон. наук, профессор
Алтайский государственный университет
(Россия, г. Барнаул)

Аннотация. В статье сгруппированы основные позиции специалистов по управленческому учету в понимании термина «управленческая отчетность»; выделены наиболее распространённые недостатки отчетности; систематизированы требования к управленческой отчетности.

Ключевые слова: управленческая отчетность, недостатки управленческой отчетности, формальные и специальные требования к управленческой отчетности.

Управленческая отчетность экономического субъекта является важным источником данных для принятия эффективных управленческих решений по оценке деятельности организации в целом, а также по оптимизации деятельности ее структурных подразделений (центров ответственности). Своевременно и правильно принятое управленческое решение будет способствовать дальнейшему успешному существованию экономического субъекта в условиях жесткой конкурентной борьбы на рынке, являющемся экономической средой его обитания. Рынок косвенно воздействует на отбор методов и инструментов внутрифирменного управления. Кроме того, рынок стабильно вынуждает нацеливать внутрифирменное управление на достижение внешних целей экономического субъекта как субъекта рынка. Данный факт постоянно принуждает экономический субъект к развитию внутрифирменного управления и внутренней управленческой отчетности, контролю процесса внедрения и использования новых приемов и методов. Поэтому изучение сущности управленческой отчетности является актуальным для внутрифирменного управления экономическим субъектом.

В настоящее время не существует единого мнения специалистов, ученых и практиков, относительно понятия «управленческая отчетность». Так, В.Ф. Палий считает, что управленческая отчетность, как завершающий этап учетного процесса, отражает целый комплекс данных о деятельности

организации в целом и ее центров ответственности. Она представляет собой совокупность упорядоченных показателей, с помощью которых дается интерпретация отклонений от целей, планов и смет [1, с. 62-63]. По мнению, Семиколовой М.Н. управленческую отчетность следует рассматривать как информационную основу системы оперативного контроллинга, которая сводится к возможности контролировать деятельность центров ответственности, объективно оценивать качество работы возглавляющих их менеджеров, принимать обоснованные решения и пересматривать цели подразделений организации в период планирования [2]. Мишин Ю.А. считает, что управленческая отчетность – это определенным образом сгруппированная информация, предоставляемая различным пользователям для обеспечения функций управления. Управленческая отчетность должна рассматриваться в диалектическом единстве: как элемент метода управленческого учета и как способ агрегирования информации на различных уровнях по потребностям [3, с. 31-32]. Ивашкевич В.Б. определяет управленческую отчетность как взаимосвязанный комплекс фактических, плановых, прогнозных данных и расчетных показателей о функционировании хозяйственной организации как экономической и производственной единицы [4, с. 517]. В ряде других источников:

а) управленческая отчетность – внутренняя отчетность об условиях и результа-

тах деятельности структурных подразделений организации, отдельных направлениях ее деятельности [5];

б) управленческая отчетность – это один из важнейших источников получения информации о результатах деятельности предприятия, на основе совокупности финансовых, сбытовых, маркетинговых, производственных и прочих показателей [6];

в) управленческая отчетность – внутренняя отчетность, т.е. отчетность об условиях и результатах деятельности структурных подразделений предприятия, отдельных направлениях его деятельности, а также результатах деятельности по регионам [7].

По нашему мнению, управленческая отчетность является системообразующим элементом, на котором держится вся управленческая структура [8, с. 82]. Поэтому, управленческая отчетность как информационная основа системы внутреннего контроля экономического субъекта должна предоставлять возможность управляющей системе оценивать результаты деятельности организации в целом и ее центров ответственности, а также рассматривать варианты действий и принимать обоснованные решения для достижения намеченных целевых показателей.

Отсюда вытекает основная цель управленческой отчетности – удовлетворение информационной потребности менеджеров различных уровней управления экономического субъекта. Принципы организации управленческой отчетности определяются спецификой деятельности экономического субъекта (организационно-правовая форма, вид собственности, масштаб организации, организационная структура управления, отраслевая принадлежность, технология и организация производства, особенности сбыта продукции, порядок и методы учета затрат и т.д.), а также особенностями работы конкретного подразделения организации, его функциями в системе управления [9, с. 45].

Недостатки управленческой отчетности связаны с традиционностью подходов к организации внутреннего контроля: основной упор делается на выявление оши-

бок, вместо того, чтобы дать менеджерам информацию, позволяющую предпринимать эффективные действия. В результате обратная связь оказывается направленной на проведение ревизий и поиски упущений, формирует данные о том, что уже не поддается исправлению, ограничивает возможность действовать с перспективой. Наиболее распространенными недостатками отчетности является:

1. Информация, обобщаемая в отчетности, часто адресуется не управляющему, ответственному за данный участок хозяйственной деятельности, а его руководителю.

2. В отчетности представляется конкретная информация по общим вопросам, что затрудняет принятие решений на конкретных направлениях.

3. Обобщение информации для контроля за объемом продаж или определения издержек без учета потребностей отдельных управляющих, деятельность которых приносит доход или требует издержек.

4. В отчетности преобладает избыточная информация, в результате на управляющего возлагается работа по ее сортировке и поиску данных, необходимых для ее управления [1, с. 62; 10, с. 376-377].

Недостатки управленческой отчетности вытекают из-за отсутствия единых требований к ней. Требования к управленческой отчетности в основном делятся на формальные и специальные. Формальными требованиями к отчетности, по мнению Е.В. Акчуриной, В.Б. Ивашкевича, В.Ф. Палий, являются: целесообразность, объективность и точность, оперативность, краткость, сопоставимость, адресность, экономичность, эффективность, достаточность [10, с. 82; 4, с. 518; 1, с. 63]. Специальные требования заключаются в следующем: гибкая, но единообразная структура; понятность и обозримость информации; оптимальная частота представления; пригодность для анализа и оперативного контроля [10, с. 380-381; 1, с. 63-64].

Соблюдение вышеперечисленных требований обеспечит возможность определения возникающих проблем и просчетов в руководстве, выбора оптимальных вари-

антов их решения или предотвращения, ме внутрифирменного управления органи-
 послужит формой обратной связи в систе- зацией.

Библиографический список

1. Палий В.Ф. Управленческий учет: внутрифирменная отчетность // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 13 – С. 62-64.
2. Семиколенова М.Н. Управленческая отчетность: понятие и принципы формирования // Известия Алтайского государственного университета. – 2002. – № 2. – С. 107-108.
3. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами производственной деятельности: Монография. – М.: Изд-во «Дело и сервис». – 2002. – 176 с.
4. Иващкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / В.Б. Иващкевич. – М.: «Экономистъ». – 2003. – 618 с.
5. *Управленческая отчетность.* [Электронный ресурс]: <http://refleader.ru/otrramerbew.html> (дата обращения 27.01.2016).
6. *Управленческая отчетность.* [Электронный ресурс]: <http://www.1cashflow.ru/upravlencheskaya-otchetnost-formy-i-primer-sostavljeniya> (дата обращения 27.01.2016).
7. *Внутренняя управленческая отчетность.* [Электронный ресурс]: http://knowledge.allbest.ru/audit/2c0a65625b2bd68a4d53b88521316c26_0.html (дата обращения 27.01.2016).
8. Семина Л.А. Проблемы постановки и внедрения системы управленческого учета в организациях // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 6 – С. 77-83.
9. Зубарева С.А. Основные принципы организации управленческой отчетности // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 12 – С. 45-47.
10. Акчурина Е.В. Управленческий учет: Учеб.-практ. пособие / Л.П. Солодко, А.В. Казин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект – 2004. – 480 с.

MANAGEMENT ACCOUNTING AS A FORM OF FEEDBACK IN THE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL OF THE ORGANIZATION

LA Semin, doctor of economic sciences, associate professor

IV Kovaleva, doctor of economic sciences, professor

Altai state agrarian university

(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The article grouped the main position of management accountants in the understanding of the term "management reporting"; the most common deficiencies in reporting; systematic requirements for management reporting.*

***Keywords:** management reporting, the disadvantages of management reporting, formal and special requirements for management reporting.*

РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Е.В. Слепцова, канд. экон. наук, доцент

А.И. Князева, студент

**Кубанский государственный университет
(Россия, Краснодар)**

***Аннотация.** В статье проводится оценка развития хозяйственного комплекса Краснодарского края в условиях санкций. Проведен анализ показателей функционирования отраслей Краснодарского края до и после введения санкций, сделаны выводы об их влиянии на показатели хозяйственной деятельности. Рассмотрены условия реализации политики импортозамещения.*

***Ключевые слова:** хозяйственный комплекс, импортозамещение, санкции, торговый оборот, производство.*

Сложившаяся в стране политическая и экономическая ситуация, связанная с введением в 2014 году санкций некоторыми государствами, подняла серьезную проблему развития производства товаров и услуг в стране. Данная ситуация оказала влияние на все сферы деятельности как регионов, так и страны в целом.

Правительством были разработаны планы по импортозамещению и выводу страны из сложившейся кризисной ситуации, которые направлены на организацию:

- мониторинга структуры потребления и производства;
- прогнозирования изменений производства и потребления;
- корректировки и формирования инвестиционных проектов, направленных на импортозамещение;
- повышения конкурентоспособности производства;
- благоприятных условий для производителей.

Краснодарский край, как и другие регионы страны, испытывает влияние санкций. На экономике края, помимо кризисных явлений, отразился «обратный эффект» от проведения Олимпиады. На фоне высоких показателей 2014 года, в 2015 го-

ду снизились объемы предоставления курортно-туристских услуг (на 38,1%), услуг связи (на 4,4%), обороты оптовой (на 9,3%) и розничной (на 0,8%) торговли, а оборот общественного питания увеличился всего на 2%. До 100,2% замедлились темпы роста в транспортной отрасли, что обусловлено снижением объемов услуг железнодорожного транспорта. Тем не менее, благодаря высокой диверсификации экономики и реализации плана действий по обеспечению экономического роста и социальной стабильности в крае, в ряде отраслей получены положительные результаты: уверенный рост в сельском хозяйстве и промышленном производстве, особенно производство пищевых продуктов (с 28,8% до 29,4%) [1].

Изменения в развитии хозяйственного комплекса Краснодарского края также можно проанализировать, опираясь на такие показатели как: динамика числа функционирующих предприятий и внешнеторговый оборот.

Рассмотрим динамику числа предприятий Краснодарского края, распределенных по видам экономической деятельности (табл. 1) [2].

Таблица 1. Изменение числа предприятий Краснодарского края, ед.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего	125965	129961	137836
из них:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5704	5302	5066
рыболовство, рыбоводство	366	366	355
добыча полезных ископаемых	530	526	543
обрабатывающие производства	10202	10248	10859
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	762	785	850
строительство	15607	16402	17841
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	36577	38122	41930
гостиницы и рестораны	5273	5575	5719
транспорт и связь	7717	8130	8879
финансовая деятельность	1787	1889	1979
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	22969	23887	24994
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2285	2401	2433
образование	4541	4546	4547
здравоохранение и предоставление социальных услуг	2574	2645	2740
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9071	9137	9101

Как видно из таблицы, общее число предприятий края после введения санкций в 2014 г. увеличилось на 6,1%. Для сравнения, до введения санкций в 2014 году количество предприятий увеличилось всего на 3,1%, что позволяет сделать вывод о том, что санкции послужили своеобразным катализатором для создания новых предприятий. Особенно заметен этот процесс в таких отраслях как обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, торговля, гостиничный и ресторанный бизнес. Это объясняется, во-первых, большим притоком населения, которое за 2 последние года увеличилось на 123 148 тысяч, а, во-вторых, с проведением международных мероприятий таких как Зимняя Олимпиада в Сочи, «Формула 1», экономические форумы. Развитие туризма прогнозируется в еще больших масштабах

в связи с ограничением на поездки российских туристов за рубеж.

Однако, согласно результатам исследования, отраслями, в которых произошло сокращение числа предприятий, являются сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство и рыбоводство. Считаем, что главным фактором, сдерживающим развитие сельского хозяйства, по-прежнему является отсутствие частных инвестиций и активной государственной поддержки отрасли. Однако оставшиеся предприятия отрасли стали работать более эффективно, о чем свидетельствует рост объемов производства.

На развитие хозяйственного комплекса Краснодарского края также влияет внешнеторговая деятельность, что обусловлено пограничным положением и выполнением транзитных функций. В таблице 2 представлены данные по динамике внешнеторгового оборота за 2013-2015 годы [2].

Таблица 2. Внешнеторговый оборот Краснодарского края 2013-2015 года

	Внешнеторговый оборот	
	млн. долл. США	В % к соответствующему периоду предыдущего года
2013 г.	13686	92,8
2014 г.	15489	113,1
2015 г.	7687,5	49,6

Внешнеторговый оборот по сравнению с 2014 годом сократился почти вдвое, что является результатом введенных экономических санкций, а также действий, происходящих на мировой политической арене. Для более детального анализа влияния санкций на развитие хозяйственного комплекса Краснодарского края в 2015 году необходимо рассмотреть структуру экспорта и импорта. Данные для анализа представлены в таблицах 3 и 4 [2].

Основными статьями экспорта Краснодарского края являются нефть и нефтепродукты, другие полезные ископаемые и зла-

ковые культуры. Товарная структура экспорта выглядит следующим образом: минеральные продукты – 69,2%, продовольственные товары и сырье для их производства – 22,5%, металлы и изделиями из них – 4,7%, химическая продукция – 1,9%. Как можно заметить, экспорт состоит в основном из сырья и необработанных продуктов, что является значительным минусом, так как обработанные и готовые к употреблению товары имели бы больший спрос и цену, что положительно бы отразилось на структуре экспорта края и страны.

Таблица 3. Структура экспорта Краснодарского края за 2015 год

	Млн. долл. США	в % к итогу
Всего	4680,5	100
из них:		
топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные	3079,5	65,8
злаки	718,3	15,3
другие товары	882,7	18,9

Импорт в Краснодарском крае сократился почти на 10%. Основную долю в составе импорта заняли: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 53,8%, машины, оборудование и транспортные средства – 20,6%, металлы и изделия из них – 7,7%, химическая продукция, каучук – 6,3%, древесина и изделия из неё – 2,9%, текстильные изделия и обувь – 2,6%.

При этом сократились стоимостные объемы импорта продовольствия, металлургической и химической продукции. Увеличились объемы импорта машиностроительной продукции. Данное положение создает дополнительные возможности для развития отраслей, конкурирующих с импортом, в частности сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Таблица 4. Структура импорта Краснодарского края за 2015 год

	Млн. долл.	в % к итогу
	США	
Всего	2702,5	100
из них:	6,4	0,2
молочная продукция, яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные		
овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	461,3	17,1
съедобные фрукты и орехи; кожура и корки цитрусовых или дынь	608,9	22,5
кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности	103,6	3,8
злаки	23,5	0,9
масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно, лекарственные растения и растения для технических целей, солома и фураж	32,8	1,2
жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного растительного происхождения	320,3	11,9
продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	45	1,7
пластмассы и изделия из них	63,6	2,4
черные металлы и изделия из них	137,2	5,1
механические устройства и их части	218,7	8,1

Таким образом, Краснодарский край сохраняет положительное сальдо торгового баланса.

Следует отметить положительные факторы, определяющие перспективы развития Краснодарского края:

1. Выгодное экономико-географическое положение.

2. Уникальное геополитическое положение.

3. Экономический и человеческий потенциал.

4. Развитая транспортная инфраструктура.

5. Наличие агроклиматических и рекреационных ресурсов.

6. Развитые отраслевые комплексы (АПК, рекреационный, транспортный, строительный).

7. Высокая степень предпринимательской активности.

8. Эффективность использования территориальных ресурсов.

В тоже время необходимо учитывать и негативные факторы, а именно: близость к зонам конфликтов на Северном Кавказе,

Украине и в Грузии; наличие потенциального конкурента для рекреационного комплекса в лице Крыма; отток квалифицированных кадров и снижение технологического уровня сельского хозяйства [3].

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы о перспективах и направлениях развития хозяйственного комплекса Краснодарского края в условиях санкций:

1. Основным направлением развития хозяйственного комплекса необходимо выбрать сельское хозяйство.

2. Необходимо создание предприятий по переработке зерновых, плодово-ягодных и других овощных культур для обеспечения полного импортозамещения.

3. Создание специальных условий для круглогодичного выращивания сезонных овощей и фруктов.

4. Увеличение мощностей предприятий по переработке полезных ископаемых.

5. Улучшение условий для инвестиционной деятельности и содействие развитию мелких и крупных фермерских хозяйств.

Библиографический список

1. *Об итогах социально-экономического развития Краснодарского края в 2015 году* <http://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/analiz/monitoring/files/d-03-2015-C.docx>

2. *Официальный сайт* Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю – <http://krstdstat.gks.ru/>

3. *Авдеева Е.А.* Анализ социально-экономического положения Краснодарского края [Текст] / Е.А. Авдеева // Молодой ученый. – 2015. – №24. – С. 351-353.

THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC COMPLEX OF KRASNODAR REGION IN TERMS OF SANCTIONS

EV Sleptsova, *candidate of economics, associate professor*

AI Knyazeva, *student*

Kuban state university

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article assesses the development of the economic complex of Krasnodar region in terms of sanctions. The analysis of the performance of the industries of Krasnodar territory before and after the imposition of sanctions, the conclusions about their impact on indicators of economic activity. The conditions of implementation of the policy of import substitution.*

***Keywords:** economy, import substitution, sanctions, trade turnover and production.*

МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

О.А. Страхова, *д-р экон. наук, профессор*

Г.Ф. Фейгин, *д-р экон. наук, профессор*

Е.В. Шеппли, *executive MBA*

**Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов
(Россия, Санкт-Петербург)**

***Аннотация.** Целью исследования является изучение и использование мирового опыта формирования деловых культур и проблем межкультурного взаимодействия как теоретической основы при формировании новой управленческой культуры России с помощью методов сравнительного менеджмента абстрактно-логического и бенчмаркинга. Разработан концептуальный подход к формированию нового типа российской деловой культуры на основе исследования деловых культур и проблем межкультурного взаимодействия, наиболее значимых в мировой практике. Выделение и использование швейцарской модели управления человеческими ресурсами как базовой в формировании новой деловой культуры России на современном этапе. Существующие противоречия в системе управления и регулирования здравоохранением как отраслью, затянувшиеся реформы, несбалансированность модели системы здравоохранения, подталкивают к поиску новых механизмов управления. Поэтому, разработанная авторами концепция и сформированная на ее основе модель управленческой и деловой культуры можно рассматривать как практический инструмент для формирования механизмов повышения эффективности деятельности организаций здравоохранения России.*

***Ключевые слова:** новый тип управленческой культуры; деловая культура; межкультурные коммуникации; инновационный менеджмент; человеческие ресурсы; швейцарская модель управления человеческими ресурсами; управление медицинской организацией.*

Деловая культура – один из популярных терминов современной управленческой науки. Речь идет о системе норм, ценностей и установок, существующих на уровне национальных экономик и отдельных предприятий, и постоянно проявляющих себя в процессе ведения бизнеса. Деловая культура обусловлена широким диапазоном факторов от особенностей национального менталитета в целом до индивидуальности отдельных руководителей. Сложившиеся деловые культуры в значительной мере влияют на эффективность и конкурентоспособность организаций. В условиях глобализации взаимопереплетение и взаимозависимость национальных экономик существенно усиливаются. Одновременно усложняются и развиваются контакты между представителями различных деловых культур. Можно выделить следующие аспекты данного процесса:

1. Деятельность большого количества предприятий сегодня носит трансгранич-

ный характер. Осуществляются многочисленные международные проекты, которые предполагают проведение международных переговоров. Успех которых зависит от того, способны ли представители различных деловых культур осознать взаимный коммерческий интерес к осуществлению ожидаемых сделок и прийти к разумному компромиссу.

2. Одним из фундаментальных признаков глобализации является стремительное распространение международных прямых инвестиций (МПИ). По своей природе данный вид инвестиций представляет собой наиболее глубокое проникновение на рынки других стран. В рамках МПИ в соответствующие страны-реципиенты перемещаются не только финансовые ресурсы, но и станки, оборудование и частично персонал. Кроме того, необходимо учитывать требования законодательства о хозяйственной деятельности, действующего в странах-реципиентах, а также постоянно

контактировать с местными региональными администрациями и нанимать сотрудников из числа местного населения. Соответственно, происходят многочисленные межкультурные коммуникации, эффективность которых во многом определяет успех инвестиционного проекта в целом. Проблемы межкультурных контактов традиционно стоят на одном из первых мест при принятии решений о выборе стран-реципиентов для инвестирования, а также в некоторых случаях о прекращении бизнеса в данном регионе.

3. Глобализация характеризуется также усилением миграции населения. В этих условиях, постоянно возникают проблемы формирования интернациональных трудо-

вых коллективов в рамках отдельных подразделений и на уровне организаций в целом. При формировании подобных коллективов необходимо стремиться обеспечить их стабильную и значительной мере бесконфликтную деятельность. И здесь межкультурные коммуникации выходят на передний план. Недостатки в организации подобных коммуникаций в интернациональных трудовых коллективах приводят к возникновению кросскультурных конфликтов.

Вопросы межкультурных коммуникаций являлись предметом многочисленных исследований. Результаты наиболее значимых из них представлены в таблице 1.

Таблица 1. Исследование деловых культур и проблем межкультурного взаимодействия

Подход Р.Льюиса	Подход Г.Хофстеде	Подходы Ф. Тромпенаарса и Ч.Хемпден-Гернера
<p>Выделяются три типа деловых культур: моноактивные, полиактивные, реактивные. <i>Представители моноактивных культур</i> ориентированы на выполнение определенных задач. Они никогда не делают несколько дел одновременно и четко планируют организацию своей работы (типичные представители – американцы, немцы, англичане, австралийцы, шведы, датчане, норвежцы).</p> <p><i>Представители полиактивных культур</i> ориентированы на общение с людьми. Они могут делать одновременно несколько дел, ориентируясь на свои эмоциональные ощущения (типичными представителями являются испанцы, итальянцы, латиноамериканцы, арабы).</p> <p><i>Реактивные культуры</i> ориентированы на выполнение ритуалов, соблюдение обычаев и традиций. Большое значение придается вежливости и умению слушать. (типичными представителями являются китайцы, японцы, финны).</p>	<p>Деловые культуры выделены на основе 4-х критериев: соотношение индивидуализма и коллективизма, наличие дистанции власти, наличие избегания неопределенности, наличие мужского и женского начала.</p> <p><i>Для индивидуалистических культур</i> характерна относительно свободная социальная структура, где каждый ориентирован на заботу о себе и своей семье (индивидуалистическими культурами являются Германия, США, Австралия, Великобритания).</p> <p><i>Коллективизм</i> предполагает жесткую социальную структуру с выделением социальных групп; (типичными коллективистскими культурами являются латино-американские, и ближне-восточные страны).</p> <p><i>Дистанция власти</i> означает готовность общества принимать неравенство при распределении властных полномочий. Высокая дистанция власти характерна для Франции, Бельгии, многих стран латиноамериканской Америки и Ближнего Востока, Низкая дистанция власти характерна для Германии, Великобритании, Австрии, Финляндии, Дании, Норвегии)</p> <p><i>Избегание неопределенности</i> означает боязнь угрозы нежелание избыточного риска. Высокая боязнь неопределенности характерна для Греции, Германии, Перу, Бельгии, Японии. Низкая боязнь неопределенности характерна для Швеции, Дании, Норвегии, США, Ирландии, Финляндии, Нидерландов.</p> <p><i>Для культур с мужским началом</i> доминирует настойчивость, жесткость в достижении цели, материальное благополучие. К мужским культурам относятся Ирландия, Филиппины, Греция, Австрия, Япония, Италия. <i>Для женских культур</i> значимость межличностных взаимоотношений, стремление к сотрудничеству и пониманию. К женским культурам относятся Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания, Нидерланды.</p>	<p>Выделяются типы корпоративных культур на основании соотношений следующих параметров: равенство – иерархия, ориентация на человека (личность), ориентация на задачу (цель). Это позволяет выявить 4 типа корпоративных культур: семья, инкубатор, «эйфелева башня», «управляемая ракета».</p> <p><i>Для культуры типа семья</i> характерно доминирование личностного и иерархического начала (Греция, Италия, Испания, Япония, Сингапур).</p> <p><i>Для культуры типа инкубатор</i> характерна доминанта самовыражения и совершенствование отдельной личности (США, Великобритания).</p> <p><i>Для культуры типа «эйфелева башня»</i> характерна высокая иерархичность при наличии бюрократического разделения труда (Франция, Бельгия).</p> <p><i>Для культуры типа «управляемая ракета»</i> характерна обезличенность и ориентация на задачу (Великобритания, США, Канада).</p>

Источник: составлено авторами на основании: Михайлов В.И., Мотышина М.С., Фейгин Г.Ф. Управление конфликтами в современном менеджменте. Монография, СПб, Изд-во СПбГУП, 2012. – 216 с.

Очевидно, что любая концепция задает лишь теоретическую основу для исследования той или иной деловой культуры. На практике деловые культуры разных стран имеют уникальные особенности. Что касается России, то современная деловая культура, с нашей точки зрения, формируется и развивается под влиянием следующих факторов:

1. Исторические и культурные корни и ментальные устои

Современная российская деловая культура в известной степени до сих пор находится под влиянием ментальных характеристик, которые были свойственны русской культуре в прошлые века, то есть до 1917 г. В данном контексте обращает на себя внимание почитание иерархии, особый статус лидеров, верность традициям. Кроме того, давние исторические корни имеет дискуссия западников и славянофилов о возможности принятия западных (в том числе деловых) ценностей.

2. Период существования плановой экономики (1917-1991 гг.)

Для плановой хозяйственной системы характерен централизованный принцип принятия решений и жёсткий государственный контроль. В этих условиях не имели решающего значения проблемы эффективного использования ресурсов, мотивации сотрудников, завоевания рынков. Главная задача сводилась к выполнению плана. Контакты с зарубежными партнёрами носили централизованный характер и были сильно ограничены. Несмотря на то, что плановая хозяйственная система не существует уже около 25 лет, многие люди, живущие в современной России, родились и сформировались как специалисты в период её существования. Подобное «наследие» накладывает отпечаток на современную российскую деловую культуру.

3. Трансформационная стадия (переход от плановой хозяйственной системы к рыночной хозяйственной системе)

На этой стадии хозяйственные отношения в современной России претерпели существенные изменения: появилась частная

собственность, возникла конкуренция, начал развиваться институт предпринимательской деятельности. Новые хозяйственные отношения требовали создание новой деловой культуры. Особенность данной стадии состоит в том, что рыночная трансформация (особенно в 1990-е годы) носила быстрый и болезненный характер. Далеко не все люди, проживающие в современной России, смогли быстро адаптироваться к происходящим в стране изменениям. В обществе отчетливо прослеживаются такие феномены, как существенное имущественное расслоение, социальная напряженность. Все эти процессы также сказываются на становлении российской деловой культуры.

В целом российскую деловую культуру можно охарактеризовать на основе всех трёх вышеупомянутых теоретических подходов (табл. 2)

Российская деловая культура в настоящее время существует не «в вакууме». Существенное влияние на нее оказывают культуры других стран. Во многих российских фирмах работают сотрудники из других стран, активно осуществляется международное сотрудничество на различных уровнях. Кроме того, деловое поле современной России поликультурно и многонационально, что оказывает существенное влияние на систему управления и регулирования здравоохранением как отраслью, в которой происходят затянувшиеся реформы. Несбалансированность моделей системы здравоохранения подталкивают к поиску новых механизмов управления с использованием инструментария инновационного менеджмента.

Именно поэтому внедрение швейцарской модели управления человеческими ресурсами и нового типа управленческой культуры в практику управления медицинскими организациями можно рассматривать как механизм повышения эффективности деятельности организаций здравоохранения России.

Таблица 2. Характеристика российской деловой культуры

Подход Р. Льюиса	Подход Г. Хофстеде	Подходы Ф. Тромпенаарса и Ч. Хемпден-Тернера
<p>Р. Льюис относит российскую деловую культуру к полиактивным. В пользу этого свидетельствуют следующие признаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эмоциональный характер россиян. Россияне открыты, могут громко говорить, громко сеяться, не скрывать своих чувств. - планирование носит общий характер. <p>Россияне обычно составляют планы в целом без каких-либо деталей. Кроме того, россияне часто меняют свои планы и принимают решения в последний момент.</p> <ul style="list-style-type: none"> - «отсутствие чётких разграничений периода работы и личной жизни». <p>Россияне могут работать в любое время и начинать работать даже тогда, когда это не запланировано.</p> <ul style="list-style-type: none"> - роль неформальных контактов в бизнесе. <p>Неформальные контакты в бизнесе имеют решающее значение. Они более важны, чем формальные характеристика партнёров по бизнесу.</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности общения. Россияне могут долго говорить, в том числе и о вещах, не имеющих прямого отношения к бизнесу. Россияне не всегда любят говорить прямо, особенно неприятные вещи. Они стремятся избежать необходимости говорить что-либо неприятное в глаза. - сохранение деловой репутации. <p>Россияне болезненно относятся к потере деловой репутации и стремятся её сохранить. В то же время совершение какой-либо ошибки (особенно незначительной) не существенно влияет на деловую репутацию: окружающие могут простить и представить следующий шанс.</p>	<p>а) соотношение индивидуализма и коллективизма</p> <p>Российское общество имеет большие традиции коллективизма. Культура коллективизма активно пропагандировалась в период существования плановой экономики. В некоторых организациях по-прежнему присутствует элемент коллективизма. В то же время в период рыночных реформ российская деловая культура существенно трансформировалась в сторону индивидуализма. Ориентация на индивидуальную карьеру, личное благополучие, забота, прежде всего, о себе и членах своей семьи- все это стало абсолютно обыденной практикой для современного российского бизнеса.</p> <p>б) дистанция власти</p> <p>Исторически в России дистанция власти была очень высокой. Это проявлялось в существенных различиях в имущественном и правовом положениях представителей различных сословий. В период существования плановой экономики культивировались равенство и власть народа, но фактически сформировалась новая иерархическая система, сохранившая дистанцию власти. В настоящее время дистанция власти по-прежнему велика, прежде всего в крупных организациях, но уже не столь велика в малом и среднем бизнесе.</p> <p>в) избегание неопределённости</p> <p>Исторически россияне негативно воспринимали неуверенность в завтрашнем дне. Плановая экономика была ориентирован на то, чтобы свести к минимуму неопределённость и обеспечить социальную стабильность. В настоящее время ситуация в экономике настолько дестабилизировалась, что чувство неопределённости охватило практически все слои российского населения. Во многом это воспринимается негативно, но ситуация не меняется.</p> <p>г) соотношение мужского и женского начала</p> <p>В период существования плановой экономики была ликвидирована какая-либо профессиональная дискриминация женщин. В настоящее время многие женщины вовлечены в бизнес, делают активную профессиональную карьеру. Поэтому говорить о преобладании мужского или женского начала в современной российской деловой культуре не представляется целесообразным.</p>	<p>Российская деловая культура имеет черты типа «семья» и «Эйфелева башня». От культуры типа «семья» для России характерно иерархичность многих структур. В то же время многие россияне культивируют индивидуальный успех. Они любят демонстрировать дорогие вещи, которыми обладают (автомобили, часы) и испытывают удовлетворение от утверждения собственной значимости подобным образом. Кроме того, «семейственность» в российской деловой культуре проявляется в культивировании неформальных контактов в бизнесе. Доверие к партнёру обеспечивается прежде всего наличием длительных неформальных связей.</p>

Источник: Strakhova O., Schibli O., Shvetsova O. Cultural and intercultural negotiation aspects in: Nuetzi R. (Ed.) Negotiating in an International Environment. Eight perspectives for business practitioners. 2011.

Модель управления человеческими ресурсами различна в разных странах и зависит от национального менталитета, традиций, экономических условий в стране и даже в регионе. В то же время существуют «эталонные» управленческие модели [1].

Привычны для выделения американская и японская модели управления. Швейцария уникальная страна, с весьма ограниченными природными ресурсами и расположенная на малой территории, при этом являющаяся одной из самых развитых и богатых, с высоко дифференцированной

экономикой, эффективным оказанием медицинских услуг, являющаяся мировым экспортером медикаментов. Человеческие ресурсы – основной капитал этой страны. В формировании медицинской услуги большую роль играет человеческий фактор. То есть можно с уверенностью говорить о главной роли управления человеческими ресурсами в здравоохранении. Профессиональные знания, человеческий капитал в здравоохранении составляет большую часть себестоимости медицинской услуги. Затраты на оплату работы персонала составляют от 30% до 70% от стоимости медицинской услуги. Использование потенциала каждого работника в России составляет не более 30%, что доказывается многочисленными исследованиями в этой области, в том числе и в здравоохранении.

Ряд авторов выделяют швейцарскую модель управленческой культуры, которая основывается на швейцарском менталитете и швейцарской культуре [1].

В швейцарской модели управленческой культуры иерархия должностей и зоны ответственности каждого в индивидуальности имеют четкие границы и соответствие выполняемым функциям.

Сопричастность и принадлежность к базовым ценностям медицинской организации, в которой трудится сотрудник еще одна очень важная особенность присущая швейцарской модели управленческой культуры.

Сотрудник может чего-то не знать, но он должен разделять базовые ценности медицинской организации. И это качество является основным при приеме на работу в организациях, применяющих швейцарскую модель управленческой культуры [1].

Обучаемость, умение интегрироваться, встроиться в коллектив и абсолютная нацеленность на результат – основные компетенции, которые необходимы сотрудникам медицинской организации, в которой принята швейцарская модель управленческой культуры.

Таким образом, непрерывный процесс обучения сотрудников также является основным бизнес-процессом функциониру-

вания компании, применяющей швейцарскую модель управленческой культуры.

Поэтому внедрение швейцарской модели управления человеческими ресурсами и нового типа управленческой культуры в практику управления медицинскими организациями можно рассматривать как механизм повышения эффективности деятельности организаций здравоохранения России.

В швейцарской модели управленческой культуры персонал занимает центральное место при формировании стоимости услуги, конкурентоспособности медицинской организации на рынке.

Персонал в понимании швейцарской модели управленческой культуры основная ценность, с помощью которой формируется с одной стороны качественная, доступная медицинская услуга, а с другой основное конкурентное преимущество медицинской организации.

Поэтому очень важно, чтобы новая российская деловая культура, с одной стороны, формировалась на основе мировых трендов, а с другой стороны учитывала особенности национального менталитета, традиций, экономических условий в стране и даже в регионе (см. табл. 2).

В конечном итоге, любая система ценностей и сформированная на ее основе модель управленческой культуры, так же как модель управления человеческими ресурсами, является основным инструментарием достижения результата, необходимого медицинской организации.

Обобщая особенности швейцарской модели управления человеческими ресурсами как основы построения новой управленческой культуры можно отметить следующие особенности:

1. Швейцарская модель управления человеческими ресурсами ориентирована на стабильные трудовые отношения в медицинской организации; программы непрерывного обучения развивают основные компетенции менеджеров здравоохранения, главная из которых и позволяет контролировать взаимосвязь финансовых показателей медицинской организации за

счет внедрения и применения эффективной системы мотивации персонала.

2. В швейцарской модели управленческой культуры прагматизм преобладает над эмоциями; швейцарские медицинские организации реализуют масштабные проекты, только если уверены в их успехе; успех проекта в свою очередь строится, прежде всего, на правильном формировании ключевой компетенции как главного фактора, обеспечивающего конкурентоспособность медицинской организации.

3. Формирование медицинской услуги осуществляется на основе комплексного подхода на междисциплинарном уровне; при этом используется современный тип проектного управления и прежде всего в формировании команды проекта.

4. Качество медицинской услуги достигается за счет правильного формирования модели компетенций каждого члена команды, четкого взаимодействия членов команды и безупречной слаженности работы всего персонала медицинской организации [3].

Именно поэтому формирование российской деловой культуры на основе мировых трендов в области межкультурных коммуникаций и на основе новой концепции управления человеческими ресурсами, разработанной авторами, является основным ключевым направлением инновационного менеджмента медицинских организаций России на современном этапе.

Библиографический список

1. *Швейцарская модель* управленческой культуры / О.А. Страхова, Г.Ф. Фейгин, Е.А. Аверина // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. – №1(29). – С. 150-155.

2. *Инновационная модель* подготовки менеджеров в системе непрерывного профессионального образования / О.А. Страхова, Е.В. Шеппли // Материалы IV международного научно-практического форума «Эффективные системы менеджмента – стратегии успеха» С. 223-225.

4. *Михайлов В.И.*, Мотышина М.С., Фейгин Г.Ф. Управление конфликтами в современном менеджменте. Монография. – СПб.: Изд-во СПбГУП, 2012. – 216 с.

5. *Погорлецкий А.* Швейцария: особенности деловой культуры и менеджмента // Мировая экономика и международные отношения, 2013. – №2. – с. 42-50.

6. *Нордстрем К.*, Ридерстралле Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. СПб, 2002.

7. *Strakhova O.*, Schibli O., Shvetsova O. Cultural and intercultural negotiation aspects in: Nuetzi R. (Ed.) Negotiating in an International Environment. Eight perspectives for business practitioners. 2011.

**INTERCULTURAL COMMUNICATIONS AS A PART OF MANAGEMENT
IN MEDICAL COMPANIES**

OA Strakhov, *doctor of economic sciences, professor*

GF Feigin, *doctor of economic sciences, professor*

EV Shepli, *executive MBA*

**St. Petersburg university of humanities
(Russia, Saint-Petersburg)**

***Abstract.** The task is to research the problems of business culture in Russia. The main concepts of business cultures (Hofstede, Lewis, Trompenaars) are summarized. The authors offer a new concept of business culture in Russia (on example of medical firms). This new concept is based on the Swiss experience in creation of business culture. The practical implementation of this concept is considered as instrument of increasing the efficiency of medical firms.*

***Keywords:** new type of management culture; business culture; cross-cultural communication; innovation management; human resources; Swiss human resource management model; management of medical organization.*

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

И.Н. Сычева, д-р экон. наук, профессор

Е.С. Пермякова, канд. экон. наук, доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
(Россия, г. Барнаул)

Аннотация. В данной статье рассматривается система управления бизнес-процессами предприятия, а также принципы их улучшения. Раскрываются особенности применения таких подходов, как бенчмаркинг, реинжиниринг, аутсорсинг, в рамках повышения эффективности бизнес-процессов.

Ключевые слова: бизнес-процессы, реинжиниринг, бенчмаркинг, аутсорсинг.

Бизнес-процесс – это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы поставщика, создает ценность и выдает результат потребителю. При этом система качества предприятия обеспечивает качество технологии выполнения бизнес-процессов в рамках существующей или перспективной организационно-штатной структуры и организационной культуры предприятия.

На рис. 1 приведена универсальная структурная схема бизнес-процесса. Система должна включать руководителя (владельца процесса), действующего по установленным правилам. Требования к бизнес-процессу устанавливает вышестоящее (по отношению к рассматриваемому бизнес-процессу) руководство – «вышестоящий орган управления». Управляющая

информация (в виде приказов, планов, нормативных документов и т.п.) поступает на вход бизнес-процесса. Для выполнения бизнес-процесса нужны ресурсы: персонал, оборудование, инфраструктура, программное обеспечение и т.д. Кроме того, к ресурсам следует отнести и технологию выполнения бизнес-процесса, поскольку без нее эффективно выполнять процесс невозможно. На практике не вся деятельность, выполняемая в рамках бизнес-процесса, описана в виде формализованной технологии, однако фактически для всех работ существуют устоявшиеся способы выполнения этой деятельности. Часть ресурсов находится постоянно внутри бизнес-процесса (например, персонал), часть – поставляется другими процессами и организациями.

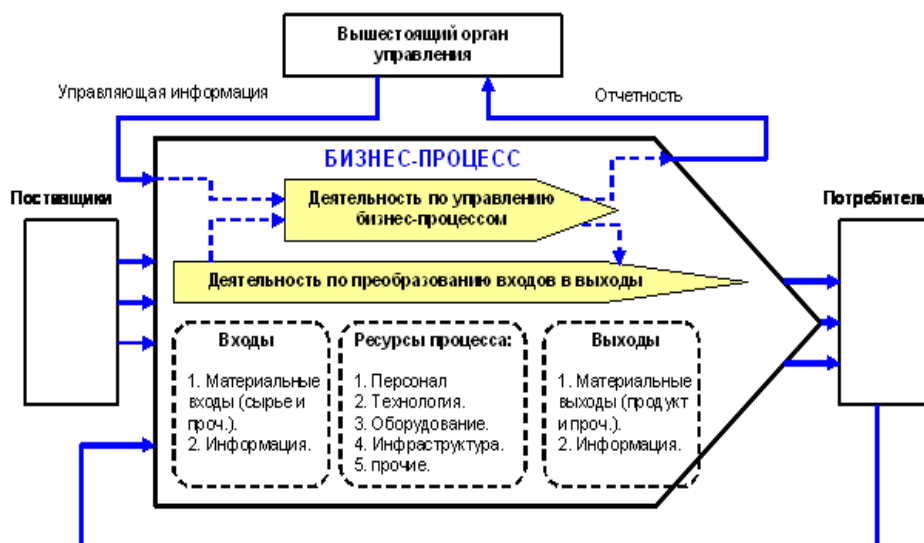


Рисунок. Структурная схема бизнес-процесса

В большинстве случаев к основным факторам, побуждающим организацию сосредотачивать свое внимание на улучшении бизнес-процесса, относятся: требования, предъявляемые потребителями и государством; необходимость снижать затраты или длительность цикла; внедрение программы управления качеством и т.д.

Ужесточение конкуренции делает очевидной потребность в повышении качества и эффективности бизнес-процессов. Необходимость совершенствования бизнес-процессов существует для всех организаций, находящихся в конкурентной среде: именно это обуславливает непрерывность данного процесса. Выбор процессов, подлежащих улучшению в первую очередь, индивидуален для каждого предприятия. Для выделения приоритетных проблем – самых слабых звеньев бизнес-процессов, важно провести анализ деятельности всего предприятия в целом, отделов, подразделений и т.д.

В этой связи, на наш взгляд, реальным и действенным подходом является комплексный подход, который включает: аудит бизнес-процесса; применение основных принципов улучшения бизнес-процессов; использование передовых технологий; инновационные решения, применимые только к конкретной, уникальной ситуации, порою содержащие элементы ноу-хау [1].

Непрерывное изучение будущей окружающей среды позволяет рассматривать разные тренды развития фирмы и открывает ей новые бизнес-сферы. Тенденция, которая предсказана и противоречит интересам фирмы, может привести к созданию такой стратегии, которая призвана равно как использовать все преимущества новой тенденции, так и предпринять нечто, смягчающее ее отрицательный эффект. Эта попытка исключительно важна, поскольку именно она позволяет предвидеть направления воздействия различных факторов внешней и внутренней среды.

К началу двадцать первого столетия пришло четкое осознание того, что организации необходимо смотреть на себя не только с точки зрения процессов, но и с

функциональной точки зрения. Становится очевидным, что эффективность является не абсолютной величиной, а относительной в сравнении с эффективностью других. Таким образом, стала развиваться идея процессов бенчмаркинга (установления контрольных точек) относительно других организаций и использования открытий для того, чтобы разработать более совершенные способы производства. В случае, если рассматриваются процессы, бенчмаркинг не должен осуществляться относительно конкурентов в силу того, что ни в одной конкурирующей организации нет повторения конкретных процессов. Развитие такого анализа предполагает движение к успеху путем стремления к эталонным характеристикам мирового уровня [2].

После бенчмаркинга проводится реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) – кардинальная и революционная перестройка бизнес-процессов компании, сопровождающаяся переходом на новые принципы построения организации. Необходимость реинжиниринга связывается с высокой динамичностью современного делового мира. Непрерывные и достаточно существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов стали сегодня обычным явлением, и компании, стремясь сохранить свою конкурентоспособность, вынуждены непрерывно перестраивать корпоративную стратегию и тактику.

Реинжиниринг применяется в трех основных ситуациях:

1. В условиях, когда фирма находится в глубоком кризисе, который может выражаться в явно неконкурентном (очень высоким) уровне издержек, массовом отказе потребителей от продукта фирмы.

2. Когда текущее положение фирмы может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы ее деятельности являются неблагоприятными. Фирма сталкивается с нежелательными для себя тенденциями в части конкурентоспособности, доходности, уровня спроса.

3. Реализацией возможностей реинжиниринга, как правило, занимаются благо-

получные, быстрорастущие и агрессивные организации. Их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ. Чтобы понять, каким образом проведение реинжиниринга бизнес-процессов повышает эффективность работы компании, рассмотрим поэтапно, как реинжиниринг изменяет реконструируемые бизнес-процессы.

1. Несколько рабочих процедур объединяются в одну. Для перепроектированных процессов наиболее характерно отсутствие технологии «сборочного конвейера», в рамках которой на каждом рабочем месте выполняются простые задания, или рабочие процедуры. Выполнявшиеся различными сотрудниками, теперь они интегрируются в одну: происходит горизонтальное сжатие процесса. Если не удастся привести все шаги процесса к одной работе, то создается команда, отвечающая за данный процесс. Наличие в команде нескольких человек неизбежно приводит к некоторым задержкам и ошибкам, возникающим при передаче работы между членами команды. Однако потери здесь значительно меньше, чем при традиционной организации работ, когда исполнители подчиняются различным подразделениям компании, располагающимся, возможно, на различных территориях.

2. Исполнители принимают самостоятельные решения. В ходе реинжиниринга компании осуществляют не только горизонтальное, но и вертикальное сжатие процессов. Это происходит за счет самостоятельного принятия решения исполнителем в тех случаях, когда при традиционной организации работ он должен был обращаться к управленческой иерархии.

3. Шаги процесса выполняются в естественном порядке. Реинжиниринг процессов освобождает от линейного упорядочивания рабочих процедур, свойственного традиционному подходу, позволяя распараллеливать процессы там, где это возможно.

4. Процессы имеют различные варианты исполнения. Традиционный процесс ориентирован на производство массовой

продукции для массового рынка, поэтому он должен исполняться единообразно, независимо от исходных условий при всех возможных входах процесса.

5. Работа выполняется там, где это целесообразно. В традиционных компаниях она организуется по функциональным подразделениям, что достаточно расточительно и медленно.

6. Уменьшается количество проверок и управляющих воздействий. Проверки и управляющие воздействия непосредственно не производят материальных ценностей, поэтому задача реинжиниринга – сократить их до экономически целесообразного уровня [3].

Заметим, что как любая система, РБП таит в себе определенную опасность: если организация не начнет переосмысливание процессов вместе с общим видением и стратегией, то вся деятельность может превратиться в банальное снижение издержек, которое «подрезает организации крылья» и делает невозможным успех в каких-либо выбранных стратегиях. Его применение должно осуществляться в тесной связи со стратегией и ни в коем случае, не независимо от нее [4].

Другие весьма популярные действия – аутсорсинг, т.е. попытка увеличить объем деятельности, на выполнение которой заключаются субдоговора с внешними организациями. Причины могут быть весомыми, преследующими конечную цель – достижение наилучших результатов в тех сферах деятельности, где можно получить преимущества от большей компетенции производителя, в том числе для сокращения издержек. Аутсорсинг в современном понимании представляет собой одну из форм стратегических альянсов между поставщиком и организацией. Между тем, следует быть очень осторожным с возможной «трансформацией» стержневой компетенции или способности фирмы: проводимые изменения могут сделать невозможным дальнейшее использование ее в качестве основы в будущем.

Наибольший приоритет отдается тренировочным программам, которые напрямую связаны с корпоративными целями, с це-

лью эффективного внедрения общей стратегии и помощи менеджерам осознания значительных изменений, а также формирования тактических шагов для ее реализации. Эта сфера должна быть наиболее приоритетной не только при распределении фондов; политика может быть такова, что будет необходимо активное участие всех сотрудников, которые проходят обучение. Концепции совершенствования ре-

инжиниринга бизнес-процессов во многом схожи, однако они имеют ряд принципиальных методологических отличий. От верного выбора концепции и последующего правильного планирования проекта преобразования во многом будет зависеть результативность всех работ по повышению операционной эффективности бизнеса.

Библиографический список

1. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Современная практика регионального программирования / Вестник Алтайской науки, 2015. – № 3-4. – С. 515-518.
2. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Маркетинговые стратегии в стратегическом планировании организации / Наука третьего тысячелетия: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 ноября 2015,г. Самара) – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 110-113.
3. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Возмещение затрат труда в условиях инноваций / Инновационная наука: Международный научный журнал. – 2015. № 10. С. 136-138.
4. Сычева И.Н., Пермякова Е.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: анализ и моделирование / Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы седьмой международной научно-практич. конференции. – Рубцовск, 2015. – С. 108-114.

PROCESS APPROACH IN MANAGEMENT NOW

IN Sycheva, *doctor of economic sciences, professor*

ES Permyakova, *candidate of economic sciences, senior Lecturer*

I.I. Polzunov *Altai state technical university*

(Russia, Barnaul)

***Abstract.** This article describes a system for managing business processes of the enterprise, as well as the principles of their improvement. The peculiarities of the application of approaches such as benchmarking, reengineering, outsourcing, within the framework of enhancing the efficiency of business processes.*

***Keywords:** business process, reengineering, benchmarking, outsourcing.*

О ФАКТОРАХ РИСКА СНИЖЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Д.А. Трифонов, *д-р экон. наук, профессор*

Л.Л. Аверьянова, *студент*

Саратовский социально-экономический институт, филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова
(Россия, г. Саратов)

Аннотация. В статье рассматриваются факторы риска снижения стабильности российской банковской системы в современных условиях. Отмечается, что падение реальных доходов населения и обусловленный этим рост просроченной задолженности по кредитам становятся существенным фактором риска для российской банковской системы. Другими факторами являются: перераспределение средств корпоративных вкладчиков в государственные банки вследствие активных действий Банка России по расчистке банковского рынка; рост в пассивах негосударственных банков удельного веса средств населения; концентрация предоставления ипотечных кредитов в банках с государственным участием. Обосновывается, что стимулируемая действиями государства концентрация средств и направлений банковской деятельности ведет к концентрации рисков в нескольких крупнейших банках.

Ключевые слова: российские банки, качество кредитного портфеля, перераспределение средств, ипотечные кредиты, концентрации рисков.

В настоящее время можно выделить несколько взаимосвязанных факторов, действие которых оказывает негативное влияние на стабильность отечественной банковской системы.

Прежде всего, таким фактором является снижение уровня доходов предприятий и населения, обусловленное непростой макроэкономической и геополитической ситуацией. Снижение курса национальной валюты, а также действующие ограниче-

ния на внешние заимствования и импорт некоторых потребительских товаров привели к росту издержек производства и цен на потребительском рынке, снижению доходности и заработной платы в целом ряде отраслей и, как результат, падению реальных доходов населения.

Падение доходов привело к росту просроченной задолженности по кредитам (табл.).

Таблица. Динамика показателей кредитования физических лиц, млрд. руб. [1]

Месяц, год	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	Из них просроченная задолженность	Уровень просроченной задолженности, %
Январь 2008	2971,1	96,5	3,2
Январь 2009	4017,2	148,6	3,7
Январь 2010	3573,8	243,0	6,8
Январь 2011	4084,8	282,3	6,9
Январь 2012	5550,9	291,1	5,2
Январь 2013	7737,1	313,0	4,1
Январь 2014	9957,0	440,3	4,4
Январь 2015	11320,7	672,6	5,9
Рост к январю 2008, %	381,1	697,4	-
Февраль 2015	11253,6	707,3	6,3
Март 2015	11086,3	731,9	6,6
Апрель 2015	10940,8	758,5	6,9
Изменение к январю 2015, %	96,6	112,8	-

Относительный уровень просроченной задолженности к 1 апреля 2015 г. достиг максимума 2010 г., темпы прироста просроченной задолженности составили 697,4% (другими словами, просроченная задолженность выросла почти в 7 раз при увеличении объема кредита в 3,8 раза), что в 1,8 раза выше темпов прироста кредитного портфеля, составляющего 381,1% (табл.).

Следующим важным фактором выступает жесткая политика ЦБ РФ в отношении проблемных банков. Только с января по сентябрь 2015 г. банковская лицензия была отозвана у 61 банка [2].

Активность ЦБ РФ в отношении расчистки банковского рынка заставила корпоративных вкладчиков пересмотреть критерии выбора банка. Многие из них перевели счета в банки с государственным участием. Этому содействовало и вступление в силу требований, вкладывать средства госкомпаний и корпораций в более узкий круг кредитных организаций. В результате банки, пострадавшие от оттока средств, были вынуждены предлагать более выгодные условия по привлечению вкладов, что означает более рискованную финансовую политику и повышает риск утраты такими банками финансовой устойчивости.

Поскольку вклады населения в определенной мере защищены системой страхования вкладов, то именно они стали источником пополнения ресурсной базы многих кредитных организаций. Таким образом, введение санкций, снижение доверия к банкам на межбанковском рынке вследствие периодического отзыва лицензий, привели к росту в пассивах негосударственных банков удельного веса средств населения. При этом темп роста вкладов в пассивах тем больше, чем меньше банк. Как отмечают эксперты, примерно у четверти всех банков доля вкладов в пассивах превышает 50%, в то время как в 2010 г. таких банков было всего 10%. У крупных банков наблюдается противоположная динамика – в пассивах пяти крупнейших по размеру капитала банков доля вкладов снизилась (28,8% в июле 2015 г. по сравнению с 38,4% в 2007 г.) [3].

Наибольший риск в настоящее время представляют кредитные организации, которые, привлекая средства по повышенным ставкам, осуществляют кредитование корпоративных заемщиков, аффилированных с владельцем. Данный риск проявляется в том, что обычно эти кредиты выдаются не на рыночных условиях. В этом случае появляется еще риск кредитного портфеля.

Другим направлением, на которое оказывает существенное влияние снижение доходов населения, является ипотечное кредитование. Падение доходов заемщиков ведет к росту у банков просроченной ипотечной задолженности, длительным судам с должниками, потерявшими платежеспособность, но отказывающимися возвращать банку залоговое жилье. Возникает риск утраты залоговым жильем своей стоимости, поскольку наблюдается падение цен на жилье, появление у девелоперов финансовых проблем, ведущих к замораживанию строительства объектов. Это осложняется тем, что в условиях западных санкций резко возросла стоимость заемных ресурсов и у банков возникли трудности с ликвидностью.

Интересно, что в настоящее время наблюдается концентрация предоставления ипотечных кредитов в банках с государственным участием. Так, на начало 2015 г. доля банков с государственным участием достигла примерно 80% всего рынка ипотеки, оставив частным банкам только около 20%. Данная тенденция обусловлена, прежде всего, решениями Правительства РФ в рамках реализации закона о льготной ипотеке, в соответствии с которым в 2015 г. российским банкам было выделено 20 млрд руб. для субсидирования ставок по ипотечным кредитам, чтобы они не превышали 12% годовых [4]. Однако небольшие провинциальные банки не в состоянии участвовать в этой госпрограмме, поскольку требование в отношении ежемесячного объема выдаваемых ипотечных кредитов для них невыполнимо. В результате ряд банков, скорее всего, уйдет не только из программы, но и вовсе откажется от предоставления ипотечных кредитов,

так как не сможет конкурировать по размеру ставки с банками, работающими по государственной программе.

Концентрация ипотечных кредитов у крупнейших банков может вести к увеличению у них рисков. Системные риски в ипотечном кредитовании во многом зависят от того, насколько мягкими являются требования к заемщикам. Государственное субсидирование ставки по ипотечным кредитам делает их доступными для большего круга потенциальных заемщиков. Однако при этом увеличивается доля «маргинальных» заемщиков, даже незначительное снижение уровня их доходов приведет к просроченной задолженности.

Таким образом, стремясь обеспечить социально-экономическую стабильность общества через стабильность банковской системы страны, государство своими действиями обеспечивает условия доминирования крупных банков и банковских групп. Это, в свою очередь, ведет к возникновению новых рисков для банковской стабильности. В долгосрочной перспективе вымывание мелких и средних банков, с одной стороны, и концентрация средств в банках с государственным участием, с другой стороны, значительно повысит зависимость последних от доходов населения, которые характеризовались отрицательной динамикой.

Еще одним фактором, повышающим риски банков, работающих в области кредитования физических лиц, является начало действия закона о банкротстве физических лиц. Принятый в декабре 2014 г., этот закон вступил в действие только в октябре 2015 г. Институт банкротства физических лиц направлен на защиту добросовестных должников, оказавшихся в трудной жизненной си-

туации, однако массовое обращение россиян с заявлениями о банкротстве может нанести серьезный удар по банковской системе. Хотя неаккуратный заемщик задерживает выплаты, он все же отдает взятые в долг деньги, в то время как стоимость имущества банкрота может быть крайне мала. При этом увеличивается просрочка по кредитам, растет доля безнадежных долгов в портфелях банков, в результате чего им придется наращивать резервы под возможные потери за счет прибыли и ужесточать требования к будущим клиентам. Поэтому закон о банкротстве физических лиц способен негативно сказаться на качестве кредитного портфеля кредитных организаций и стать дополнительным фактором снижения их доходов.

Концентрация средств и направлений банковской деятельности в таких условиях ведет к концентрации рисков в нескольких крупнейших банках, которые, как показывает практика, стремятся стать вертикально и горизонтально интегрированными финансовыми холдингами. Концентрация рисков будет вынуждать государство постоянно оказывать все увеличивающуюся помощь этим крупнейшим финансовым институтам, тщательно соблюдая известный принцип поддержания системно значимых банков «too big to fail» («слишком большой, чтобы разориться»).

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что текущие негативные изменения в банковском секторе в значительной степени обуславливаются не только внешними санкциями, но и нарастающими внутренними проблемами. При этом риски усиления некоторых неблагоприятных тенденций сохраняются.

Библиографический список

1. *Ершов М.В., Танасова А.С., Татузов В.Ю.* Некоторые актуальные тенденции банковского кредитования // *Банковское дело.* 2015. №7. С.15.
2. *Полный список банков, лишенных лицензии в 2015 г.* [Электронный ресурс]. URL: <http://bankogolik.com/nolicense-2015.html> (дата обращения: 26.09.2015).
3. *Рыкова И.Н.* Ликвидность крупнейших банков в условиях нестабильности финансового рынка // *Банковское дело.* 2015. №5. С. 32.
4. *Семернина Ю.В., Якунина А.В.* Математическое моделирование доходности и оценка риска эмитента корпоративных облигаций // *Математическое моделирование в экономике и управлении рисками: материалы III Междунар. науч.-практ. конф.* Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2014. С. 330.

ABOUT RISK FACTORS REDUCE THE STABILITY OF THE DOMESTIC BANKING SYSTEM

DA Trifonov, *doctor of economic sciences, professor*

LL Averyanova, *student*

Saratov socio-economical institute
(Russia, Saratov)

***Abstract.** The decline in real incomes, due to the difficult economic and geo-political situation, and the resulting increase in overdue loans are a significant risk factor for the Russian banking system. Other factors considered in the paper are: reallocation of corporate depositors in favor of state-owned banks due to the Central Bank's activity in clearing the bank market; increase of the relative share of people's financial resources in the liabilities of the private banks; concentration of mortgages in banks with the state share of participation. The paper argues that the state actions stimulating the concentration of resources and areas of banking activity lead to the risks concentration at several high-street banks.*

***Keywords:** Russian banks, loan portfolio quality, the redistribution of funds, mortgage loans risk concentration.*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Д.В. Швайгерт, аспирант

Институт экономики Уральского отделения РАН
(Россия, г. Екатеринбург)

Аннотация. По мере развития национальной финансовой системы страны, вопросы, связанные с развитием рынка ценных бумаг будут приобретать все большую актуальность. На сегодняшний день региональным аспектам функционирования фондового рынка не уделяется достаточного внимания. В данной статье рассмотрено текущее состояние и специфические особенности регионального сегмента российского рынка ценных бумаг. Особое внимание уделяется мерам развития регионального рынка ценных бумаг и повышению его роли в системе функционирования национального фондового рынка.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, регионы, профессиональные участники, инвестиции.

Институт рынка ценных бумаг служит одним из инструментов перераспределения финансового капитала не только между разными странами, но и между регионами одной страны. Региональные аспекты деятельности фондового рынка приобретают все большую актуальность по причине развития финансовых отношений, а также разработок региональных программ экономического развития.

Говоря о современном состоянии фондовых рынков российских регионов, сле-

дует отметить, что к настоящему моменту уровень их развития характеризуется высоким уровнем дисбаланса. Так, инвестиционная активность главным образом сконцентрирована в Центральном федеральном округе (ЦФО), на который приходится более 40% всех выпусков ценных бумаг в России. Среди остальных регионов выделяются Северо-Западный федеральный округ (СЗФО), Уральский федеральный округ (УрФО) и Сибирский федеральный округ (СФО) (рис. 1).

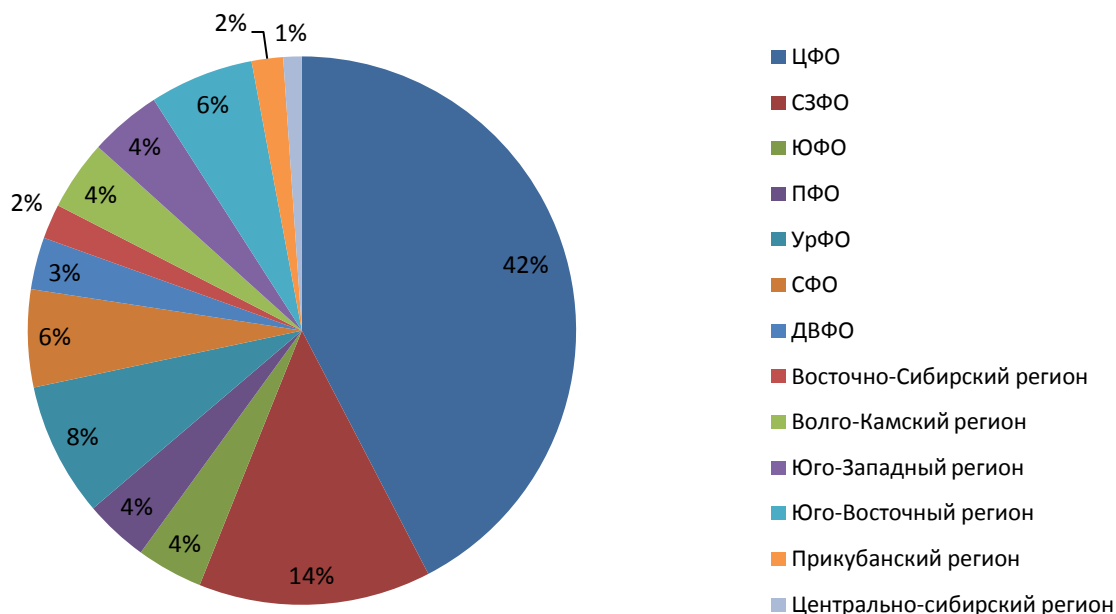


Рис. 1. Доля региональных выпусков ценных бумаг в общем количестве эмиссий

Источник: СБРФР [1], расчеты автора

Помимо инвестиционной активности для ЦФО характерна и высокая концентрация институциональной инфраструктуры рынка ценных бумаг. При этом доминирование ЦФО здесь проявляется в еще

большей степени, чем в количестве размещений ценных бумаг. На ЦФО приходится 68% всех профучастников, работающих в России, СЗФО – 7%, УрФО – 5% (Рис. 2.).

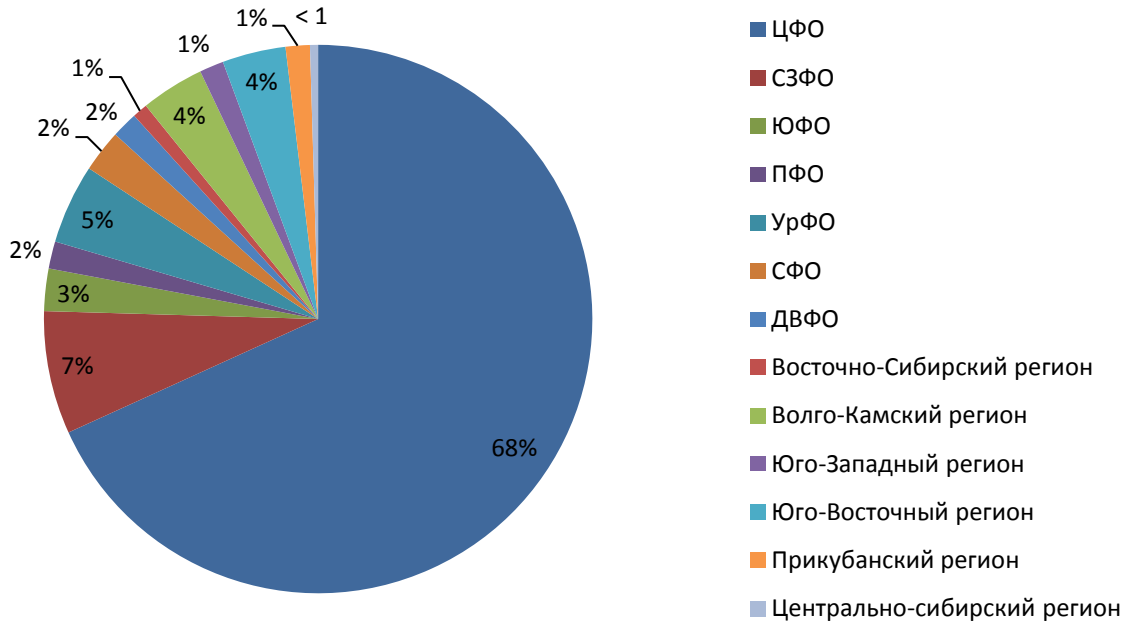


Рис. 2. Доля профучастников рынка ценных бумаг по регионам
Источник: СБРФР [2], расчеты автора

Необходимо также отметить, что лицензии, связанные с деятельностью по организации биржевых торгов за пределами ЦФО имеются лишь у профучастников из СЗФО. В остальных российских регионах инфраструктура рынка ценных бумаг представлена лишь институтами посреднической и учетной инфраструктуры. Так, например инфраструктура рынка ценных бумаг в УрФО в основном состоит из про-

фучастников имеющих лицензии на брокерскую, дилерскую, депозитарную и деятельность по управлению ценными бумагами (Табл. 1). Ожидаемое повышение конкуренции в региональном сегменте российского фондового рынка после вступления в ВТО [3, С. 67] к настоящему моменту также не привело к ощутимым результатам в этой сфере.

Таблица 1. Количество лицензий профессиональных участников финансовых рынков в УрФО (по состоянию на 01.01.2013)

Вид деятельности	Ед.
Брокерская	41
Дилерская	42
Управление ценными бумагами	38
Депозитарная	30
Ведение реестра владельца ценных бумаг	3
Организация торговли	0
Фондовая биржа	0
Клиринговая деятельность	0

Источник: Межрегиональное управление СБРФР в УрФО [4]

Высокая концентрация финансовых потоков и институциональной инфраструктуры в рынке ценных бумаг ЦФО (в частности в г. Москва) делает его взаимосвязь с другими региональными рынками достаточно слабой, что обуславливает фрагментарный характер их развития [5, С. 32]. Таким образом, на данный момент Москва является единственным достаточно мощным и развитым финансовым центром России. Другие локальные финансовые центры, расположенные на территории СЗФО, УрФО и СФО не являются серьезными конкурентами и по этой причине не способны стать достойной альтернативой в обозримом будущем.

Тем не менее, на наш взгляд региональные фондовые рынки имеют определенный потенциал. Однако прежде чем перейти к возможной стратегии развития регионального сегмента рынка, рассмотрим специфические особенности его функционирования.

1. Институты регионального рынка ценных бумаг являются составными частями национального фондового рынка. По этой причине любой региональный фондовый рынок вне зависимости от степени своего развития не способен функционировать вне рамок рынка ценных бумаг национального уровня. Влияние, которое оказывается на деятельность фондового рынка в целом, находит свое отражение и в деятельности региональных рынков ценных бумаг. Процесс формирования и развития рынков регионов базируется на принципах целостности, регулируемости, законности, создания особой институциональной структуры, уменьшения уровня риска для инвесторов, а также транспарентности.

2. Основной целью функционирования регионального рынка ценных бумаг является привлечение инвестиций для удовлетворения финансовых потребностей эмитентов, расположенных на территории региона. В свою очередь удовлетворение инвестиционных потребностей регионального эмитента способствует формированию благоприятных условий для жизнедеятельности региона и

увеличения уровня благосостояния его населения.

3. Уровень развития регионального фондового рынка связан с уровнем развития экономики региона. На размер финансовых капиталов, которые привлекаются через региональный рынок, существенное влияние оказывает инвестиционный потенциал региона и его привлекательность для инвесторов. Развитие регионального рынка ценных бумаг способствует структурной перестройке экономической модели развития региона. Фондовый рынок для региональных властей интересен главным образом как инструмент стимулирования инвестиционной и деловой активности региона, роста уровня регионального развития.

4. Сущность структуры регионального фондового рынка формирует деятельность отдельных элементов его институциональной среды (эмитенты, инвесторы, профессиональные участники, территориальные отделения финансового регулятора, саморегулируемые организации), а также региональных институтов государственного управления (органы законодательной и исполнительной власти). Специфика деятельности этих двух основных групп региональных институтов обуславливает уровень эффективности функционирования регионального рынка ценных бумаг относительно экономики региона.

Все вышеперечисленные особенности регионального сегмента российского фондового рынка взаимосвязаны между собой и оказывают одновременное влияние не только непосредственно на развитие рынка ценных бумаг региона, но и на развитие региональной экономики в целом. Учитывая, что существенная доля инвестиционной активности и большая часть институциональной инфраструктуры приходится на Москву, на наш взгляд стратегия развития региональных рынков ценных бумаг должна быть ориентирована на усиление их роли в системе функционирования национального фондового рынка (рис. 3.).

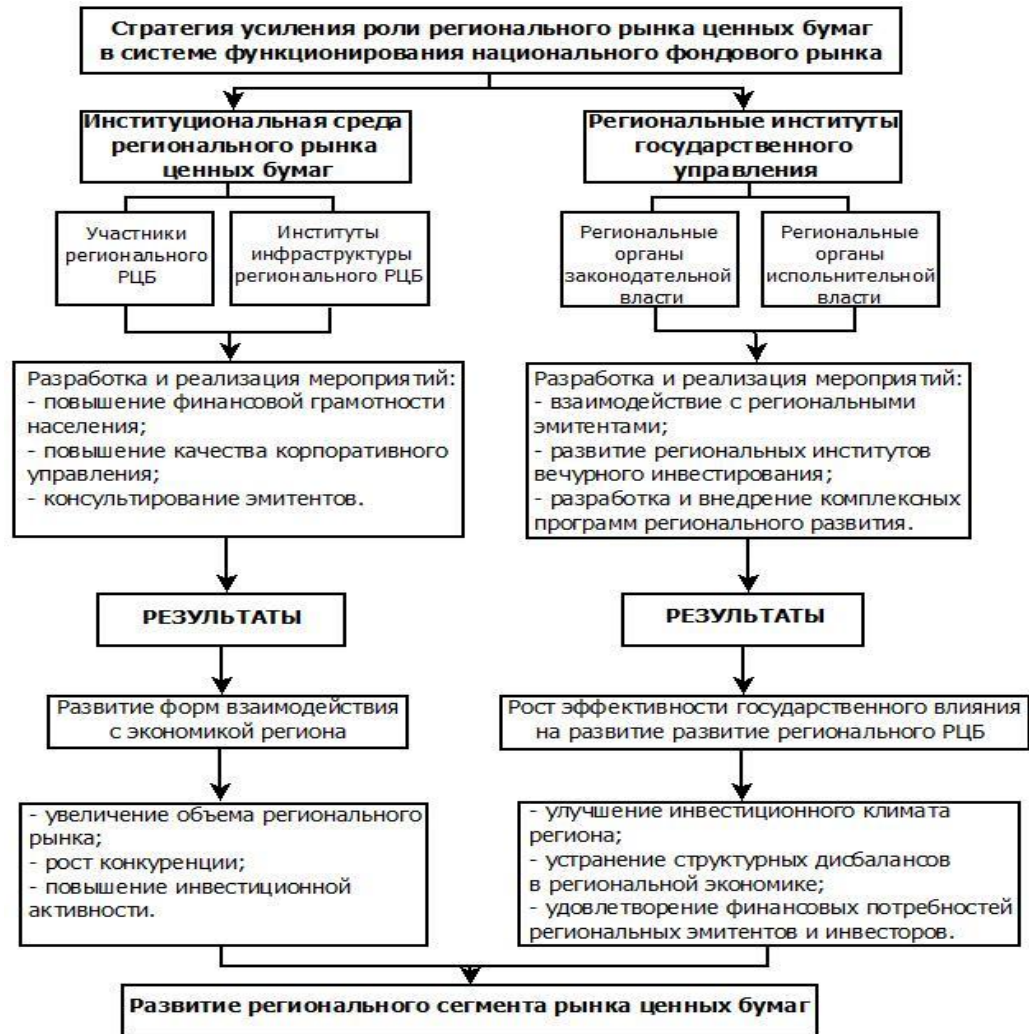


Рис. 3. Стратегия усиления роли регионального рынка ценных бумаг в системе функционирования национального фондового рынка

Источник: составлено автором

Рассмотрим предлагаемые меры более подробно. При формировании концепции развития регионального сегмента рынка ценных бумаг представляется целесообразным выделить два типа институтов регионального уровня, в задачи которых, в разной степени участия, входит поддержка локального рынка:

1) Институциональная среда регионального рынка ценных бумаг:

- участники рынка ценных бумаг;
- институты инфраструктуры рынка ценных бумаг.

2) Региональные институты государственного управления:

- органы законодательной власти;
- органы исполнительной власти.

В рамках развития институциональной среды регионального фондового рынка возможно осуществление мероприятий по увеличению инвестиционной активности населения региона, организации и проведению семинаров по улучшению качества корпоративного управления эмитентов, консультирование профессиональными участниками эмитентов в сфере взаимодействия с торговыми и финансовыми посредниками. Развитие институциональной среды регионального рынка ценных бумаг влечет за собой развитие ее форм взаимодействия с экономикой региона. Развитие региональной экономики ведет к улучшению качества ее структуры, что в свою очередь благотворно отражается на уровне развития фондового рынка. Характер

влияния институциональной среды рынка на экономическое положение региона представлен ниже.

Эмитенты. На уровне эмитентов ценных бумаг главной формой взаимодействия является привлечение инвестиций. Привлечения финансирования позволяет эмитентам удовлетворять свои потребности в дополнительном капитале. Таким образом, решаются задачи роста привлекательности региона для инвестиционной деятельности.

Институты посреднической торговли. При помощи инструментов торгового и фондового посредничества профессиональные участники регионального сегмента фондового рынка получают прибыль от ведения коммерческой деятельности, которая основана на предоставлении финансовых услуг эмитентам и инвесторам.

Рост числа профессиональных участников увеличивает уровень конкуренции на рынке инвестиционных услуг, что способствует уменьшению их цен и повышению качества. В то же время новые профессиональные участники создают дополнительные рабочие места, что в свою очередь приводит к росту занятости населения региона. Также профессиональные участники увеличивают свою долю в формировании региональных бюджетов посредством совокупного роста уплачиваемых ими налоговых платежей. Здесь необходимо упомянуть и о квазирегиональных участниках (ими являются эмитенты, инвесторы и профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые имеют регистрацию в одном субъекте РФ, но при этом осуществляют свою деятельность в другом регионе) [6, С. 209], которые платят налоги в тех регионах, в которых они зарегистрированы в качестве юридических лиц.

Институты инвестиционной инфраструктуры. Институты финансовых посредников обладают необходимыми возможностями для аккумуляции денежных ресурсов населения и организаций в целях финансирования крупных региональных инвестиций. По этой причине в региональной инвестиционной инфраструктуре основной формой взаимодейст-

вия является централизация финансового капитала. Сущность процесса централизации финансового капитала заключается в том, что денежные средства большого количества как физических, так и юридических лиц аккумулируются при помощи региональных инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов для последующего инвестирования. Данный совокупный объем финансовых ресурсов может стать довольно существенным инвестиционным потенциалом для регионов.

Институты учетной инфраструктуры. Основная деятельность институтов учетной инфраструктуры состоит в закреплении имущественных и неимущественных прав, а также прав собственности на ценные бумаги эмитентов региона, что позволяет обеспечивать защиту прав инвесторов.

Институты регулятивной инфраструктуры. Взаимодействие регулятивной инфраструктуры на региональном уровне является более сложным процессом, поскольку регулирование фондового рынка имеет общенациональный характер. Регулятор рынка в соответствии с действующим законодательством обязывает раскрывать информацию об эмитентах, крупных инвесторах и профессиональных участниках рынка ценных бумаг. Однако, несмотря на то, что перечень подлежащей раскрытию информации регламентирован, региональные отделения национального регулятора имеют возможность самостоятельно определять ее объем. В этой связи информация, которая касается нарушений профессиональных участников, прав инвесторов, а также информации о финансовых пирамидах на территории региона может не уделяться должного внимания.

Участие региональных институтов государственного управления в развитии локального рынка ценных бумаг предполагает комплекс мероприятий со стороны региональных органов власти. Его реализация будет способствовать не только развитию структурного качества региональной экономики в целом, но и росту эффективности государственного влияния на развитие регионального фондового рынка.

В рамках участия региональных институтов государственного управления в развитии регионального рынка ценных бумаг можно выделить следующие основные направления:

1. Взаимодействие с региональными эмитентами ценных бумаг в области содействия их выходу на национальный фондовый рынок. Эмитенты региона смогут получить дополнительный финансовый капитал и возможность обращения своих ценных бумаг на организованном и достаточно ликвидном национальном рынке. Региональным властям более активное развитие эмитентов обеспечит рост их налоговых платежей в бюджет региона, увеличение уровня занятости, формирование благоприятного инвестиционного климата, а также перестройку структуры региональной экономики.

2. Создание новых и увеличение капитала существующих региональных венчурных фондов, осуществляющих инвестиции в предприятия региона. На данный момент в России действует 22 региональных венчурных фонда с общим объемом 9,4 млрд. рублей. Фонды с наибольшим

размером капитала (свыше 800 млн. рублей) работают в Москве, Краснодарском крае, Мордовии и Татарстане. Наименьшие объемы (120 млн. рублей) имеют венчурные фонды в Красноярском крае и Томской области. В остальных регионах, где функционируют венчурные фонды, в том числе и в Свердловской области, их размер в основном не превышает 300 млн. рублей [7]. Основным требованием к данным фондам должно быть инвестирование в акции региональных акционерных обществ.

Таким образом, на уровень развития региональных рынков ценных бумаг влияет не только национальный фондовый рынок, но уровень развития региональной экономики и региональной институциональной среды. Взаимодействие на региональном уровне институтов инфраструктуры рынка и институтов государственного управления может способствовать эффективной реализации стратегии усиления роли регионального сегмента рынка ценных бумаг, в системе функционирования национального фондового рынка.

Библиографический список

1. *Официальный сайт СБРФР* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/about/structure/local_govenment/index.html (Дата обращения: 23.12.2015)
2. *Официальный сайт СБРФР* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/about/structure/local_govenment/index.html (Дата обращения: 23.12.2015)
3. *Звягинцева Н.А.* Региональный рынок ценных бумаг как механизм привлечения инвестиций: оценка последствий вступления России в ВТО (на примере Иркутской области) // Известия УрГЭУ. – 2012. - № 6 (44). – С. 67.
4. *Официальный сайт межрегионального управления СБРФР в УрФО* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ural/analitika_2012.doc (Дата обращения: 18.11.2015.)
5. *Середников Д.А.* Механизм развития рынка ценных бумаг в регионе: дис. канд. экон. наук: 08.10.00 / Середников Денис Александрович. – Екатеринбург, 2010. – С. 32.
6. *Горловская И.Г., Миллер А.А.* Региональный рынок ценных бумаг: теоретико – системное представление // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2014. – № 1. – С. 209.
7. *Официальный сайт ОАО РВК* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/ (Дата обращения: 10.01.2016).

**REGIONAL ASPECTS OF THE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE
RUSSIAN SECURITIES MARKET**

DV Shvaygert, *postgraduate student*

**Institute of Economics of Ural branch of the Russian academy of sciences
(Russia, Yekaterinburg)**

***Abstract.** With the development of the national financial system, issues related to the development of the securities market will become increasingly important. To date, the regional aspects of the functioning of the stock market is not given enough attention. This article discusses the current state and the specific features of the regional segment of the Russian securities market. Particular attention is paid to measures of regional securities market and increase its role in the functioning of the national stock market.*

***Keywords:** securities market, stock market, regions, professional participants, investments.*

К ВОПРОСУ О ПОКАЗАТЕЛЯХ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Н. Шмидт, д-р полит. наук, канд. экон. наук, профессор

А.Ю. Банников, канд. геогр. наук

Д.С. Соколов, канд. экон. наук

**ФГБНИУ «Совет по изучению производительных сил»
(Россия, г. Москва)**

***Аннотация.** В статье рассмотрена система показателей, характеризующих социальное развитие регионов Российской Федерации. В частности, исследуются проблемы территориальной дифференциации качества жизни населения. Установлено, что наличие весьма серьезных социальных проблем связано с очень высоким уровнем имущественного расслоения общества, достаточно низкими в сравнении со многими европейскими странами, социальными гарантиями, отсутствием стабильной и эффективно функционирующей социальной сферы.*

***Ключевые слова:** социальная политика, социальная сфера, территориальная дифференциация, управление социальным развитием, регион.*

Одной из главных задач современного государства является проведение эффективной социальной политики. Социальные ценности в двадцать первом веке являются приоритетными во всех цивилизованных странах, и все остальные государственные задачи подчинены этому приоритету. Именно по уровню развития социальной сферы, зачастую в первую очередь и оценивается эффективность деятельности правительства в целом. Одно из определений социальной политики: «социальная политика – это сфера практического осуществления важнейшей функции государства по созданию условий, обеспечивающих каждому члену общества реализацию его потребностей с учетом одобряемой обществом системы ценностей, а потому в центре социальной политики всегда находится человек, который одновременно выступает как ее цель, предмет и субъект» [1].

Социальная политика направлена на непрерывное улучшение уровня жизни и безопасности населения, обеспечение условий для всестороннего развития личности, решение проблемы бедности и любого неравенства, оказание социальной и психологической помощи социально незащищенным группам граждан, обеспечение трудоустройства и справедливых условий труда работающего населения.

Россия отличается высоким уровнем дифференциации социально-экономического развития регионов, поэтому важнейшей задачей является способствование равномерному развитию социальной сферы различных регионов; анализ и мониторинг социальной политики, проводимой на уровне каждого региона с учетом его уникальных особенностей и учитывая общенациональные задачи. Целью региональной социальной политики является обеспечение устойчивого социального развития региона и повышения качества жизни населения региона. Основной сферой, влияющей на социальное развитие региона и предоставляющей для него потенциал (ресурсную базу), является социальная сфера.

В составе ресурсов, относящихся к социальной сфере региона, выделяются:

- социальная инфраструктура, социально-демографический потенциал территории;

- национальный состав, средняя продолжительность жизни, уровень заболеваемости и др.;

- трудовой потенциал (занятость трудоспособного населения, общие трудовые ресурсы и их характеристики – профессиональные, образовательные, социально-демографические и пр.);

– мотивационный и социально-психологический потенциал [2].

Для осуществления управления социальным развитием региона, необходимо выделить группы показателей, характеризующих переменные, включенные в процесс функционирования социальной системы. Система экономических показателей, форм их проявления и механизмов действия позволяет приступить к решению основной методологической задачи – построению системы показателей социального развития [3, 4].

Относительно того, какие показатели можно отнести к числу показателей, характеризующих ситуацию в социальной сфере, не существует единства мнений. На наш взгляд, необходимо отталкиваться от комплексного понятия «качество жизни». Рассмотрим основные показатели, с помощью которых можно оценить социальную ситуацию в регионе, разбив их на группы.

В первую группу включаются показатели, непосредственно отражающие *уровень жизни населения региона*:

- средний душевой доход населения региона;
- разрыв в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных жителей региона;
- индекс цен на потребительские товары («стоимость жизни»);
- соотношение доходов населения и цен в регионе;
- динамика потребительского кредитования и задолженности населения по потребительским кредитам (включая ипотечные);
- среднемесячная заработная плата работающих в региональной экономике;
- минимальный размер оплаты труда в регионе;
- численность и доля населения, живущего за чертой бедности в регионе;
- средний размер пенсии и социальных льгот, пособий;
- общий объем потребления населением материальных благ и структура расходов;
- обеспеченность населения жильем;

- обеспеченность населения основными товарами длительного пользования (автомобили, бытовая техника, и т.д.).

В свою очередь, каждый из этих показателей можно разложить на более частные показатели, эта группа показателей наиболее обширная. Эти показатели помогают оценить возможные диспропорции в уровне жизни населения различных регионов и определить меры и способы их сглаживания и предотвращения. Также, с помощью мониторинга значений этих показателей можно определить основные направления социальной политики и рассчитать необходимые для этого ресурсы; спрогнозировать уровень благосостояния населения, вырабатывать меры материальной поддержки различных групп населения; спрогнозировать потребности населения в товарах длительного пользования, их платежные возможности и меры поддержки предприятий и организаций, выпускающих необходимую продукцию.

По уровню доходов населения, по данным Российского статистического ежегодника за 2014 год, лидируют Ненецкий и Ямало-ненецкий АО, Москва, Магаданская область, Сахалинская область, Ханты-Мансийский АО, Московская область, Мурманская область. Наименее благополучная ситуация в республиках Калмыкия, Марий Эл, Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Алтай, Тыва, Кабардино-Балкарская. Как правило, по доходам учителей, врачей, других «бюджетников» лидируют примерно те же регионы, и те же находятся в числе отстающих.

Интересно также рассмотреть показатель минимального размера оплаты труда, его значения по регионам. МРОТ в Москве в 2014 году составлял 12600 рублей. Далее по размеру минимальной зарплаты Сахалинская область – 11050 рублей. Так же в лидерах рейтинга Магаданская область, Новосибирская, Ямало-Ненецкий автономный округ. В среднем по всем этим регионам МРОТ составляет 11000 руб. К сожалению, в России есть немало регионов, где МРОТ не превышает 5554 рубля, то есть установленный на федеральном уровне. Сюда можно записать большую часть

регионов России. Вот лишь некоторые из них: Белгородская, Владимирская, Воронежская, Брянская, Ивановская, Костромская, Липецкая, Орловская, Смоленская, Тамбовская области. Помимо этих субъектов, в аутсайдеры попали Республика Коми, Вологодская область, Ярославская, Архангельская, Новгородская, Псковская, Ненецкий автономный округ, Республика Адыгея, Республика Калмыкия. Практически весь Северо-Кавказский федеральный округ, за исключением Кабардино-Балкарской республики. В Приволжском федеральном округе выделилась в лучшую сторону Республика Марий Эл [5].

Имущественное и социальное расслоение общества является характерным показателем уровня жизни. Статистические обзоры систематически публикуют отчёты о социально-имущественной структуре населения, которые в значительной степени различаются по социальному составу. В отчетах центральных статистических органов встречаются разные группировки. Например, выделяются следующие пять групп: 1) богатые, 2) относительно обеспеченные («средний класс»), 3) переходный слой населения, 4) бедные, 5) нищие [6].

В целом отмечается, что в РФ равенство доходов в регионах – это признак бедности и депрессивности. Самое низкое расслоение в стране демонстрируют самые депрессивные, слаборазвитые и небогатые регионы. Доходное неравенство в регионах лучше всего улавливается при расчете коэффициента фондов. Как показывает статистика, разрыв между 10% самого богатого и 10% самого бедного населения в столице на данный момент составляет около 29 раз, а в богатых нефтегазодобывающих Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах – примерно 20 раз. Слаборазвитые и депрессивные регионы – такие как Ивановская и Владимирская области – демонстрируют почти вдвое меньший разрыв: всего 10-11 раз. Экономический рост регионов способствовал тому, что в цепочке перераспределения ближе к новым поступлениям оказывались те категории граждан, которые из-

начально были богаче. В итоге богатые богатели еще быстрее, а бедные или продолжали беднеть, или сохраняли свои доходы на прежнем уровне [7, 8].

Пенсии в России, в среднем, по-прежнему очень малы. По сведениям Пенсионного фонда средний размер трудовой пенсии по старости в 2014 году составляет около 11,5 тыс. руб., социальная – 7,5 тыс. руб. При этом в различных субъектах страны он может значительно отличаться друг от друга. Величина пенсий зависит от условий проживания в регионе, а также уровня доходов граждан. Максимальные выплаты начисляются в столичных городах, а также северных районах страны [9].

Следующую группу составляют *показатели, характеризующие качество рынка труда и условия труда в регионе:*

- уровень безработицы в регионе;
- уровень развития теневой и «неформальной» занятости (с недостаточностью или отсутствием социальных гарантий работнику);
- средняя заработная плата экономически активного населения;
- доходы лиц, занятых в сельскохозяйственной сфере;
- наличие специальных программ поддержки социально уязвимых и неконкурентоспособных на рынке труда групп населения.

Среди регионов России по численности безработных, по данным Российского статистического ежегодника, лидируют Чеченская республика (175 тысяч человек), Краснодарский край (160 тысяч человек), республика Дагестан (153 тысячи человек), Свердловская область (136 тысяч человек), Ростовская область (129 тысяч человек), республика Башкортостан (116 тысяч человек), Москва (111 тысяч человек), Московская область (108 тысяч человек). Но если в Москве и Московской области высокая численность безработных связана, в том числе, с высокой численностью населения, то в республиках это связано в большей степени с экономическими проблемами.

В целом по России численность экономически активного населения в возрасте

15-72 лет (занятые + безработные) в июле 2015 г. составила 77,2 млн. человек, или 53% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 73,1 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,1 млн. человек –

как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Динамика безработицы по методологии МОТ показана на рисунке 1.

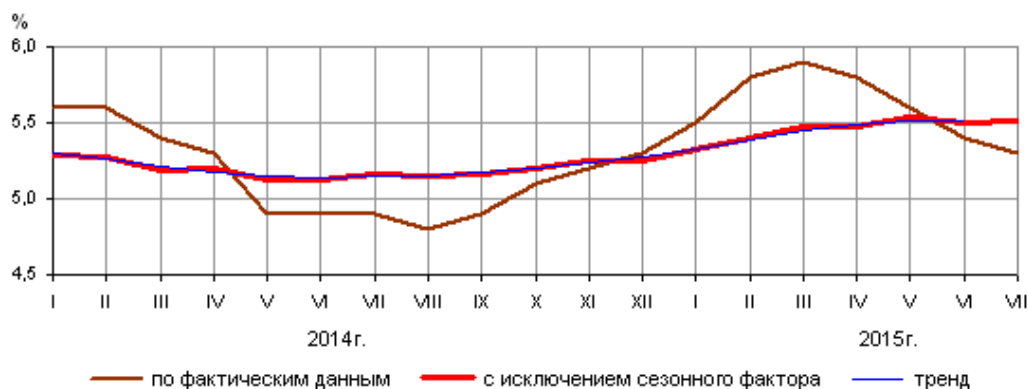


Рисунок. Уровень безработицы по методологии МОТ (в % от экономически активного населения) [10]

Виден резкий рост показателя в начале 2015 года, затем как будто бы наметился спад роста безработицы. Но в связи с усугублением экономического кризиса и ожиданием новой волны сокращений государственных служащих и занятых в частном секторе, вряд ли можно ожидать благополучной ситуации по этому показателю.

Далее выделим группу показателей социальной напряженности:

- уровень преступности в регионе;
- количество забастовок, социальных конфликтов в регионе.

В условиях резкого обострения экономического кризиса, вероятность социальных конфликтов и роста преступности существенно повышается в России и диктует необходимость постоянного мониторинга этих показателей, влияющего на стабильность всей социальной сферы.

Следующую группу составляют *демографические показатели*:

- средняя продолжительность жизни в регионе;
- показатели рождаемости и смертности в регионе;
- миграционный приток.

В России можно выделить четыре «ядра» регионов с выраженной демографиче-

ской и социальной спецификой: Области Центра и Северо-Запада Европейской России, для которых характерны высокие темпы депопуляции вследствие естественной убыли и старения, самая высокая доля пожилого населения, особенно в сельской местности, и низкая доля детей. Из этих регионов более ста лет шел мощный миграционный отток в крупнейшие города страны. Демографическая депрессивность здесь переросла в социальную: высок уровень смертности мужчин трудоспособного возраста, что свидетельствует о проблеме алкоголизма и маргинализации. В результате депопуляции исчезло множество сельских поселений и заселенные территории «сжались».

Агломерации федеральных городов с высокой долей трудоспособного населения и минимальной долей детей. Население федеральных городов постарело (в Санкт-Петербурге доля населения старше трудоспособного возраста составляет 25, в Москве – 23 процента), но это следствие увеличившейся ожидаемой продолжительности жизни, что связано с более высокими доходами и доступностью качественных медицинских услуг. Больше половины «молодых» пенсионеров сохраняют трудо-

способность и продолжают работать. Численность населения столичных агломераций растет за счет мощного притока мигрантов, которых привлекает огромный рынок труда и более высокая заработная плата.

Регионы Севера и Северо-Востока с высокими темпами депопуляции, что объясняется сильным миграционным оттоком в 1990-е годы из-за проблем с занятостью и в связи с удорожанием жизни в рыночных условиях. В советское время в этих регионах наблюдался заметный миграционный приток, поэтому возрастная структура населения здесь пока еще благоприятна для экономики: повышена доля трудоспособного населения, значительна доля детей, мало пожилых. Для севера и востока страны также характерно «сжатие» заселенных территорий.

Республики Северного Кавказа, где не завершён демографический переход; для них характерна повышенная рождаемость и многодетность, омоложенная возрастная структура. В остальных регионах демографическая специфика выражена не так четко или в разных вариациях сочетает вышеописанные черты. Например, слабо развитые республики юга Сибири (Тыва, Алтай) не завершили демографический переход, но, в отличие от республик Северного Кавказа, их население маломобильно и маргинализировано из-за массового алкоголизма [11].

Показатели, характеризующие образовательный уровень населения региона и образовательную систему:

- доля населения с высшим образованием;
- численность студентов и аспирантов;
- численность школьников;
- число в регионе образовательных учреждений: школ, вузов, училищ, и т.д.

По числу образовательных учреждений с очень большим отрывом от других субъектов лидируют Москва (268) и Санкт-Петербург (90). Краснодарский край (34), республика Татарстан (33), Московская область (32), Свердловская область (32). В то же время, существуют регионы, где число высших образовательных учрежде-

ний крайне невелико: Магаданская область (1), Новгородская область (1), республика Калмыкия (1), Сахалинская область (2), республика Ингушетия (2) или вообще отсутствуют: республика Тыва, Ямало-Ненецкий АО, Чукотский АО.

Показатели, характеризующие состояние здравоохранения в регионе:

- обеспеченность населения региона больницами;
- показатели заболеваемости населения в регионе;
- обеспеченность больниц необходимым оборудованием;
- обеспеченность населения лекарствами.

Жилой фонд Российской Федерации на конец 2014 г. составляет 3369 миллионов кв. метров, из которых 93,9 миллионов кв. метров (менее 3% по состоянию на 2013 г.) относятся к категории аварийного и ветхого жилья [12]. В целом по России ситуация с обеспеченностью населения жильем заметно улучшилась, и темпы строительства жилья достаточно высоки. Однако разница по этому показателю в регионах очень велика. Его значение варьируется от 12-13 кв. метров в Чечне, Туве и Ингушетии до 30 кв. метров на Чукотке, в Московской и Магаданской областях. При этом темпы роста по регионам существенно разнятся. Так, за 10 лет обеспеченность жильем в Москве, Дагестане, Карачаево-Черкесии, Туве и Псковской области не увеличилась или выросла меньше чем на метр. По подсчетам экспертов, несколько регионов страны с 2001 по 2010 год испытали настоящий строительный бум.

Обеспеченность автомобилями в России пока в 2 раза ниже, чем в развитых европейских странах, и в 3 раза – чем в США. В то же время она из года в год растет. И даже при отсутствии положительной динамики рынка этот показатель будет продолжать стабильно расти. Наиболее обеспеченные автомобилями в пересчете на каждую тысячу жителей регионы, согласно рейтингу АА «Автостат», – Приморский край (572 шт.) и Камчатский край (458 шт.). Одной из причин столь высоких показателей эксперты считают то, что че-

рез Дальний Восток идет ввоз подержанных иномарок из Японии. Не исключено, что какая-то часть из них, «уходя» вглубь страны, продолжает числиться на учете в Приморье и на Камчатке. Фактическая же обеспеченность в этих регионах может быть на уровне других лидеров рейтинга – 300-350 автомобилей на 1000 жителей. На третье место по численности автомобилей

на тысячу жителей вышла Калужская область (344 шт.), на четвертое – Подмосковье (340 шт.). Замыкает пятерку лидеров Калининградская область (336 шт. на 1000 жителей) [13].

Далее рассмотрим ситуацию по некоторым из перечисленных показателей по макрорегионам России, основываясь на данных Росстата (табл. 1).

Таблица 1. Основные социальные показатели по федеральным округам РФ (по состоянию на 01.01.2014 г.)

Федеральный округ	Число образовательных организаций высшего профессионального образования	Численность безработных, тыс. чел.	Среднедушевые доходы населения (в месяц, рублей)	Заболеваемость на 100 чел.	Число зарег. преступлений на 100000 чел.
Центральный	428	698	33467	720	1358
Северо-западный	131	327	26167	856	1458
Южный	85	452	21842	723	1271
Северо-Кавказский	65	586	18900	687	748
Приволжский	168	767	21864	873	1403
Уральский	73	373	28894	834	1836
Сибирский	114	711	20454	869	2091
Дальневосточный	51	224	28929	832	2141

Из таблицы видно, что по числу образовательных организаций Центральный федеральный округ очень существенно (почти в 4 раза) опережает другие федеральные округа. По числу безработных лидируют Приволжский и Сибирский федеральные округа, достаточно велика их численность и в Центральном ФО.

По доходам населения благополучнее всего ситуация в Центральном федеральном округе, далее идут Дальневосточный и Уральский федеральные округа, хуже всего показатель в Северо-Кавказском федеральном округе.

По заболеваемости населения ситуация в Центральном ФО заметно лучше, чем в других федеральных округах. По размеру

преступности в целом явно прослеживается тенденция роста этого показателя по мере удаления от Центрального ФО на восток.

В целом по всем группам показателей социальной сферы дифференциация в российских регионах очень велика.

Наиболее комплексным показателем, отражающим внутренние условия и характеристики социально-экономического развития регионов Российской Федерации, является показатель: индекс развития человеческого потенциала – интегральный показатель, рассчитывается ежегодно для измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия.

Библиографический список

1. Котилко В.В., Саралидзе А.М. Социальная политика и сфера услуг. Владимир: ВГУ, 2004. – 160 с.
2. Е.А. Лубашев теоретические основы социального развития регионов // Вестник Санкт-Петербургского университета Государственной противопожарной службы МЧС России – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V53/27.pdf> (дата обращения: 13.01.2016)

3. *Байдлова О.В.* Социальные показатели регионального развития: методология и методическое обеспечение исследования // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 7, Филос. 2012. №1 (16) – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-7-philosophy-1-16-2012/3.pdf> (дата обращения: 13.01.2016)
4. *Овчаренко А.Н., Красноселов Д.К.* Стратегическое планирование и стратегии обновления // Социальная политика и социология. – 2010. – №11 (65). – С. 6-21.
5. *Минимальная зарплата* в России в 2014 году по регионам – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.monway.ru/537-minimalnaya-zarplata-v-rossii-v-2014-godu-po-regionam/> (дата обращения: 13.01.2016)
6. *Горшенина Е.В.* Региональные экономические исследования: теория и практика. Монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2009. – 203 с.
7. *А. Башкатова* Расслоившаяся Россия – [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2012-03-05/1_rassloenie.html (дата обращения: 13.01.2016)
8. *Томилина Н.С.* Конкуренция или кооперация на бюджетном пространстве России // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2014. – Т. 5. № 42. – С. 142-146.
9. *Соколов Д.С., Урдашев Б.* Новый этап в развитии финансов пенсионной системы: производные инструменты // Общество и экономика. – 2010. – № 3-4. – С. 130-136.
10. *Занятость и безработица* в Российской Федерации в июле 2015 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости) – [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/168.htm (дата обращения: 13.01.2016)
11. *Зубаревич Н.В.* Социальная дифференциация регионов и городов России // Центр гуманитарных технологий – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5278> (дата обращения: 13.01.2016)
12. *Россия в цифрах* – 2015 г. – [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d01/07-15.htm (дата обращения: 13.01.2016)
13. *За год число автомобилей* на тысячу жителей РФ выросло на 6,6% // Сайт «За рулем» – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.zr.ru/content/news/628830-sostavlen-rejting-regionov-po-chislu-avtomobilej-na-1000-zhitelej/> (дата обращения: 13.01.2016)

THE QUESTION OF SOCIAL DEVELOPMENT INDICATORS OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

AN Schmidt, *doctor of political science, candidate of economic science, professor*

AY Bannikov, *candidate of geographical sciences*

DS Sokolov, *candidate of economic science*

FGBNIU "Council for study of productive forces"
(Russia, Moscow)

Abstract. *The article describes a system of indicators characterizing social development of the regions of the Russian Federation. In particular, we study the problem of territorial differentiation of quality of life. It has been established that the presence of the very serious social problems due to the very high level of property stratification of society, quite low compared with many European countries, social security, the lack of a stable and well-functioning social sphere.*

Keywords: *social policy, social, territorial differentiation-sociation, social development management, region.*

ЕВРО-СРЕДИЗЕМНОМОРСКОЕ ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ: ВЫЗОВЫ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

О.Б. Ярош, *д-р экон. наук, профессор*

Э.А. Митина, *ассистент*

**Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
(Россия, г. Симферополь)**

***Аннотация.** В статье рассматривается специфика взаимоотношений между Европейским Союзом и странами Союза для Средиземноморья. Особое внимание уделяется механизмам и предпосылкам создания Евро-Средиземноморского пространства. Раскрываются приоритеты, проблемы и перспективы интеграционного взаимодействия в рамках этого интеграционного объединения. Исследуется его роль в решении экономических и гуманитарных проблем новой Европы с учетом смещения геоэкономических приоритетов Евросоюза в отношении стран северной Африки.*

***Ключевые слова:** интеграция, Европейский союз, Евро-Средиземноморское партнерство, Барселонский процесс, Союз стран для Средиземноморья.*

В начале нового тысячелетия мир столкнулся с невиданными до этого вызовами современности: терроризмом, социально-экономическими и гуманитарными проблемами из-за политической дестабилизации в арабских странах. Европейский Союз последнее время испытывает на себе результаты смещения геоэкономических векторов развития в странах северной Африки. Эти последствия проявляются в проблеме беженцев, нахлынувших в Евросоюз. В начале 21 века каждый 35-й житель планеты был международным мигрантом. По прогнозам ООН к 2050 г численность мигрантов в мире составит 230 млн. человек. При этом лидирует по числу иммигрантов Европейский Союз – 60 млн. человек [1]. До недавнего времени, факты массового переселения в ЕС из стран северной Африки и Ближнего Востока не считались глобальной европейской проблемой, особенно если вспомнить основополагающий тезис Европейского союза, который провозглашал построение Европы, как убежища. Однако, в настоящее время начала проявляться конфликтность в отношениях между странами ЕС, связанная с появлением огромного потока беженцев. Разобраться в этимологии данной проблемы можно лишь, если проанализировать истоки взаимоотношений Евросоюза со странами северной Африки, понять механизмы интеграционных взаимодейст-

вий, заложенных между ними еще в 60-е годы после распада колониальных империй.

Целью статьи является рассмотрение специфики взаимоотношений между странами ЕС и странами Средиземноморья.

По инициативе Франции, председательствующей в ЕС, 13 июля 2008 г. состоялся учредительный саммит обновленного Евро-Средиземноморского партнерства, получившего официальное название «Барселонский процесс: Союз для Средиземноморья». В этой встрече приняли участие 27 стран-членов Европейского Союза, пять европейских государств, не входящих в Евросоюз, но имеющих непосредственное отношение к региону (Албания, Босния-Герцеговина, Монако, Черногория и Хорватия), и одиннадцать стран юга Средиземноморья (Алжир, Египет, Израиль, Ливан, Марокко, Сирия, Тунис, Турция, ПНА, Иордания и Мавритания) [2].

Приоритеты будущего Союза, содержащиеся в комплексе стратегических целей, были сформулированы следующим образом [3]:

- политика избирательной иммиграции;
- экология и защита окружающей среды, борьба с загрязнением Средиземного моря;
- политика совместного долгосрочного развития и укрепления сотрудничества и взаимопомощи внутри Средиземномор-

ского региона в сфере экономики (зона свободной торговли, инвестиции, развитие транспортной инфраструктуры, энергетическая безопасность, создание и передача новых технологий и т.д.);

- борьба с коррупцией, организованной преступностью и терроризмом;

- развитие культуры, системы образования, здравоохранения, борьба против неравенства и несправедливости.

Однако, сразу же на стадии проработки проекта, между двумя сторонами появилось множество проблем и разногласий. Изначально отношение ряда европейских стран, в частности Германии, и европейских институтов к инициативе Средиземноморского союза было довольно настроженным. Выступления Н. Саркози не содержали ответа на вопросы о структуре, формате отношений между предполагаемыми участниками, источниках финансирования будущей организации. Политический характер заявлений, который в принципе и не предполагал техническую детализацию проекта, ярко демонстрировал претензии Франции на лидерство не только в Средиземноморском регионе, но и в Евросоюзе. Такая постановка вопроса не могла удовлетворить главного политического конкурента Франции в ЕС – Германию. Ее позиция состояла в том, что новый Союз расколется, единство ЕС, если в нем будут участвовать лишь прибрежные страны, и создаст параллельную Барселонскому процессу структуру. К тому же недовольство Берлина заключалось в неприемлемой для него идее возможного финансирования нового проекта из бюджета ЕС, наполнение которого в существенной степени зависит от Германии [2].

Политика противодействия идеи Н. Саркози со стороны Берлина привела к тому, что в печатных изданиях стала появляться информация о возможном создании еще одного союза, объединяющего страны Балтийского моря. Неминуемый кризис внутри Европейского союза в свете возможного ухудшения отношений между основавшими его странами появился на повестке дня. Поэтому стало очевидным, что без поддержки ЕС проект Средизем-

номорского союза будет обречен на провал.

В результате консультаций с европейскими партнерами проект Средиземноморского союза претерпел ряд изменений, но получил статус общеевропейской инициативы, идущей в русле Барселонского процесса. В мае 2008 г. Европейская комиссия одобрила предложения по усилению Евро-Средиземноморского партнерства, получившего название «Барселонский процесс: Союз для Средиземноморья». Тогда же Европейская комиссия опубликовала документ, в котором содержатся обоснование необходимости новой политики и предложения по обновлению отношений со средиземноморскими партнерами. Согласно документу, Барселонская декларация и взятые в 1995 г. сторонами обязательства, являются фундаментом новой инициативы. Политический диалог, экономическое сотрудничество, взаимодействие в культурной и гуманитарной сферах, а также добавленная к Барселонской декларации в 2005 г. «IV глава», касающаяся вопросов миграции, социальной интеграции, правосудия и безопасности, остаются в силе. Далее Европейская Комиссия подтвердила все ранее взятые на себя обязательства как в рамках двусторонних отношений со странами региона, так и в рамках Европейской политики добрососедства.

В итоге, европейским государствам удалось договориться в целом о принципах Союза для Средиземноморья, его организационной структуре и будущем финансировании. С другой стороны, эти консультации еще раз подтвердили чрезвычайную сложность многосторонней координации, когда требуется учесть интересы разных участников, преследующих зачастую совершенно разные цели.

К трудностям, возникшим при проработке инициативы Союза на европейском уровне, добавилось неоднозначное (и даже негативное) отношение к этому проекту некоторых стран Юга Средиземноморья [4].

Страны Северной Африки, изначально положительно отреагировавшие на предложения Н. Саркози, который лично в Ал-

жире, Тунисе, Марокко и Египте призывал построить Союз «ради будущего», впоследствии стали настаивать, как и европейские коллеги, на «разъяснении» нового характера отношений. Под этими «разъяснениями» подразумевалось, кто из стран Юга получит, хотя бы неофициально, преференциальный статус, какая столица станет местом для штаб-квартиры той или иной структуры (секретариат и т.д.) нового Союза. На фоне соперничества североафриканских государств за неформальное лидерство дополнительной темой для полемики стало участие Израиля в Союзе для Средиземноморья. В частности, по мнению Алжира, инициатива Н. Саркози не должна служить основанием для нормализации отношений арабских стран с еврейским государством в рамках нового Союза, хотя именно это предложение содержалось в тексте его выступления в Тулоне.

Еще одним камнем преткновения стала бескомпромиссная позиция ливийского руководства. Ливия, имеющая с 1999 г. статус наблюдателя в Барселонском процессе, несмотря на активное сближение с Западом в последние годы, категорически отвергла идею участия государства в Союзе для Средиземноморья. Позиция ливийского руководства [2] свидетельствовала о том, что это государство с относительно небольшим населением и значительными нефтегазовыми ресурсами пока не заинтересовано в предлагаемом «партнерстве» в той же мере, что и соседи Ливии, рассчитывающие на дополнительные политические и экономические дивиденды.

Непростая ситуация возникла и по вопросу о включении Турции в новый формат отношений. Дело в том, что Н. Саркози, еще будучи кандидатом в президенты, неоднократно выступал против включения Турецкой республики в состав ЕС. Только в формате участника Средиземноморского союза, а не в качестве возможного полноправного члена ЕС представлялось будущее турецко-европейских отношений. Именно в связи с этим идея нового Союза была сначала весьма сдержанно встречена в Турции, поскольку это государство с 1999 г. имеет статус канди-

дата на вступление в Евросоюз, а переговоры о вхождении находятся на завершающей стадии. Поэтому участие Турции в учредительном саммите Союза для Средиземноморья зависело от позиции, которую займет Брюссель. Только после того как Европейская комиссия подтвердила неизбежность позиции о продолжении переговоров с Турцией о ее вступлении в ЕС, Анкара приняла предложение участвовать в обновленном Барселонском процессе.

Итоговая декларация парижского саммита, подписанная 13 июля 2008 г. всеми участниками, составлена в полном соответствии с принципами, высказанными ранее Европейской комиссией. В декларации, как и практически во всех документах, посвященных евро-средиземноморью, подчеркивается необходимость совместной работы ради достижения мира на Ближнем Востоке, стабильности и безопасности в регионе, развития человеческих ресурсов, сокращения бедности, соблюдения прав человека, усиления роли женщин в обществе, уважения меньшинств, борьбы против расизма и ксенофобии, а также развития межкультурного диалога и, следовательно, лучшего взаимопонимания [5].

Основные перспективы сотрудничества Стран Союза для Средиземноморья были изложены в Программе совместных действий. Для достижения вышеназванных целей были предложены следующие направления:

1. Борьба с загрязнением Средиземного моря.

2. Развитие морского и наземного транспорта между двумя берегами Средиземного моря, строительство прибрежных магистралей и модернизация железнодорожного сообщения, связывающего страны Магриба.

3. Совместное обеспечение общественной безопасности и предупреждение природных и гуманитарных катастроф.

4. Развитие альтернативных источников энергии.

5. Развитие высшего образования и научных исследований, создание Евросредиземноморского университета.

6. Развитие микро-, малых и средних предприятий.

Наиболее острый для стран ЕС вопрос об источниках финансирования новой инициативы был решен следующим образом. Учитывая, что в соответствии с уже существующими обязательствами Евросоюз на постоянной основе оказывал региону значительную поддержку, он не в состоянии был взять на себя дополнительное финансовое бремя. В связи с этим предполагалось, что финансирование проектов в рамках нового Союза не будет происходить исключительно за счет средств ЕС, а дополнительное финансирование Еврокомиссия рассчитывала привлечь в первую очередь со стороны частных инвесторов, помимо этого проекты должны были реализоваться и за счет общего бюджета ЕС, а также из бюджетов его стран-участниц. Некоторые проекты финансировались полностью государствами Юга Средиземноморья. Участие последних в совместных проектах не только в качестве получателей помощи, но и в качестве инвесторов должно было повысить их заинтересованность в достижении конкретных результатов.

Политика конкретных проектов была призвана внести изменения в принятый в рамках Барселоны подход, который обуславливал предоставление помощи и экономическое сотрудничество со странами Юга в первую очередь результатами, достигнутыми ими на пути построения гражданского общества и климата взаимного доверия. Предполагалось, что экономическое развитие будет неизбежным следствием урегулирования наиболее острых конфликтов (Ближний Восток, Западная Сахара) и создания здорового политического климата. Позже многостороннее политическое сотрудничество было парализовано из-за усугубившейся в последние годы ситуации на Ближнем Востоке. Речь идет не только о палестино-израильском конфликте, но и о ситуации в Ливане и Сирии, которые непосредственным образом влияют на внешнюю политику почти всех арабских стран региона, обостряя и без того очень серьезные внутриарабские

противоречия. Поскольку почти за 13 лет Барселонского процесса существенных улучшений ни в политике, ни в экономике стран Юга не произошло, европейцы, осознавая исключительную важность для будущего Европы того, в каком русле будут развиваться средиземноморские страны Юга, предложили иной подход.

С одной стороны, в рамках Союза для Средиземноморья, экономические и гуманитарные проекты должны были выйти на первый план, а с другой – ответственность за результаты, как позитивные, так и негативные должны были быть разделены между всеми без исключения государствами-участниками. Таким образом, политические цели сотрудничества, под которыми подписались все участники, представляли собой определенное идеологическое обрамление конкретных проектов в области экономики, экологии, энергии и образования [6].

В рамках Союза для Средиземноморья смещение приоритетов в сторону экономических проектов могло показаться возвращением к ситуации, характерной до начала Барселоны, однако, это смещение происходило уже на совершенно новом витке отношений между Европой и странами Юга Средиземноморья. Со временем Север и Юг Средиземноморья становились теснее связаны между собой различными программами помощи и сотрудничества, чем полтора десятилетия назад.

Идея партнерства преподносилась идеологами Союза как нечто совершенно новое, как то, чего был лишен Барселонский процесс. Хотя, если обратиться к тексту Барселонской декларации 1995 г., которая стала результатом многолетней предварительной работы по анализу и систематизации развития отношений в регионе, именно партнерство с взаимной ответственностью сторон было центральной идеей Евро-Средиземноморского сотрудничества. В качестве новизны Союза было сформулировано то, что уже с 1995 г. должно было определять отношения между Севером и Югом Средиземноморья. «Старая новизна» этой идеи в Союзе для Средиземноморья лишь подтверждало, что

в рамках Барселонского процесса уровень партнерства не был достигнут.

Настоящие и будущие проекты в рамках нового Союза, подразумевали свободное в них участие для всех стран, подписавших Парижскую декларацию. Государства, исходя из собственных потребностей, имели возможность предлагать и выбирать лишь те проекты, в которых они реально заинтересованы.

Инвестирование средств в охрану окружающей среды, развитие образования и исследований, альтернативных источников энергии, т.е. цели долгосрочного развития, – актуальная повестка дня для западного постиндустриального общества, но не для развивающихся стран, где приоритетами остаются решение проблемы бедности, роста населения и безработицы, обеспечение продовольствием и водой.

Пытаясь не допустить сегодняшнюю ситуацию в Европе, которая имеет тяжелые последствия (в частности, терроризм, потоки беженцев, ухудшение гуманитарной ситуации и др.), Евросоюз обеспечивал собственную безопасность путем многопрофильной помощи государствам Юга Средиземноморья в целом и тем режимам, с которыми «можно работать», в частности.

Глобальная средиземноморская политика была заменена на Обновленную средиземноморскую политику, начал работать Средиземноморский форум для диалога и сотрудничества, активизация в Западном Средиземноморье послужила началом встреч двух берегов в рамках «5+5» и т.д. Опираясь на этот фундамент, была начата

Барселона. В развитие этого курса инициатива Союза для Средиземноморья, став продолжением Барселонского процесса и Европейской политики добрососедства (вполне возможно и против желания идеологов нового Союза), подтверждало последовательность и преемственность подхода ЕС при выстраивании отношений со странами Юга Средиземноморья.

Подобные проекты должны были появляться и в дальнейшем, до тех пор, пока они служили бы интересам европейских государств. В существующих геополитических условиях страны двух берегов Средиземного моря «были обречены» на сотрудничество и на создание (по инициативе ЕС) подобных организационных структур.

В заключении, следует отметить, что изначально создание евро-средиземноморского партнерства было достаточно проблемным и противоречивым процессом. С одной стороны Европейский союз, является объединением независимых государств, которые имеют свое мнение и собственные взгляды на решение различных вопросов, зачастую преследовавшие разные цели, с другой – Страны Средиземноморья, также являются «сложным» объединением государств, исторически ведущих борьбу за лидерство на континенте. Усугубило ситуацию и сегодняшняя ситуация в Европе. Именно поэтому процессы интеграции в Средиземноморье, а также эффективная политика соседских отношений с ЕС не то что далеки от идеала, а, к сожалению, явились иллюзией и несбывшейся мечтой.

Библиографический список

1. *Безопасность Европы* / Под ред. В.В. Журкина. – М.: Весь МИР, 2011. – 752 с.
2. *Тюриня И.А.* Арабский вектор в политике современной Французской Республики: диссертация ... канд. полит. наук: 23.00.04/; [Место защиты: Рос. гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена], 2009. – 189 с.
3. *Гасім С.* Африканські країни у системі світового господарства та їхнє економічне співробітництво з країнами Європейського Союзу: Монографія / С. Гасім, М.Ю. Рубцова. – Х.: Экограф, 2009. – 140 с.
4. *Ярош О.Б., Митина Э.А.* Международные маркетинговые стратегии развития туризма в странах – участницах Союза для Средиземноморья (на примере Алжира) // *Маркетинг в России и за рубежом*, 2016 – №1.
5. *Муссауи Х., Ярош О.Б.* Перспективы развития туризма в Алжире в рамках Союза для Средиземноморья // *Организационно-экономические проблемы регионального развития:*

международная конференция. – Симферополь, 2013. – С. 183-186.

6. *Карева Д.О.* Средиземноморская политика Франции в конце XX – начале XXI вв.: диссертация канд. истор. наук: 07.00.03/; [Место защиты: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова.], 2015. – 291 с.

EURO-MEDITERRANEAN INTEGRATION INTERACTION: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES GEOECONOMICAL

OB Yarosh, *doctor of economic sciences, professor*

EA Mitina, *assistant*

Crimean federal university V. Vernadsky

(Russia, Simferopol)

***Abstract.** The article deals with the specifics of the relationship between the European Union and the countries of the Union for the Mediterranean. Particular attention is paid to the mechanisms and conditions of creating the Euro-Mediterranean space. Disclosed priorities, problems and prospects of integration cooperation within the framework of this integration association. We investigate its role in addressing the economic and humanitarian problems of a new Europe based on the displacement of geo-economic priorities of the EU towards the countries of northern Africa.*

***Keywords:** integration, the European Union, the Euro-Mediterranean Partnership, the Barcelona Process, the Union for the Mediterranean countries.*

INTERNATIONALIZATION OF EXXONMOBIL ACTIVITIES

VA Chukayeva, student
Ural state university
(Russia, Yekaterinburg)

***Abstract.** In this article the author considers the world-famous oil and gas company ExxonMobil and tries to measure the level of its internationalization using information about its subsidiaries and affiliated companies. As a result, the author demonstrates the example of reproduction process implemented by this company and counts a precise figure to characterize the level of internationalization.*

***Key words:** internationalization, interaction, subsidiaries, petroleum, reproduction process.*

ExxonMobil, the largest publicly traded international oil and gas company, uses technology and innovation to help meet the world's growing energy needs. They hold an industry-leading inventory of resources and are one of the world's largest integrated refiners, marketers of petroleum products and chemical manufacturers. ExxonMobil was ranked 2 in Forbes Global 500 list in 2015 [1]. The Headquarter office is in Irving, Texas, United states.

Exxon Mobil Corporation was formed in 1999 by the merger of two major oil companies, Exxon and Mobil. Both Exxon and Mobil were descendants of the John D. Rockefeller corporation Standard Oil, which was established in 1870.

ExxonMobil operates facilities or market products in most of the world's countries and

explore for oil and natural gas on six continents.

Worldwide, ExxonMobil markets fuels and lubricants under three brands: Exxon, Esso and Mobil. These three brands are known for performance and innovation, they are recognized for their advanced technology in fuels, lubricants and services.

ExxonMobil has more than 100 branches in 53 countries, however to see the level of internationalization it will be enough to consider only 17 subsidiaries (table 1). Due to their interaction appears an internationalized system of reproduction process (figure 1)[2].

As we can see from the map (figure 1), ExxonMobil has it influence on 5 continents and it continues building relationships with such countries like Nigeria, Qatar and Malaysia (they are not mentioned in the table 1). [3]

Table 1. Information about subsidiaries of the ExxonMobil Company [3]

Name of subsidiary	Type of activity	Year of the foundation / elimination	Location (country)	Additional information
<i>affiliated undertaking</i>				
Esso Australia	Oil and gas exploration and production, petroleum refining and supply of fuels and lubricants	1895	Australia	ExxonMobil has invested around \$19 billion in Australia
Imperial Oil	Upstream, downstream and chemical business	1880	Canada	ExxonMobil Canada formed in 1999, when Exxon acquired Mobil Canada
<i>branch offices</i>				
ExxonMobil	Petrochemical production	1900	Brazil	
ExxonMobil Investment Co. Ltd.	Upstream, downstream and chemical business	2010	China	
ExxonMobil Egypt	Provides quality fuels from the well-known Mobil retail network to motorists as well as channels quality products to industrial, aviation and wholesale clients in the country	1900	Egypt	
ExxonMobil Finland	Import, manufacturing, distribution and marketing of lubricants, as well as the sale of chemicals		Finland	Lubricant oil-blending plant (LOBP) in Naantali blends 80 different grades and packages and approximately 250 different products
ExxonMobil Germany	ExxonMobil markets fuels and lubricants that touch every European's daily life in the form of packaging wraps, tires and other end products		Germany and Central Europe	Central Europe includes Switzerland, Austria, Poland, Czech Republic, Slovakia and Hungary
ExxonMobil India	Import of base oils, lubricant oil blending, packaging, and distribution and marketing of Mobil-branded lubricants and specialties		India	A business support center has been established in Bengaluru to provide a range of business and technical support services for company operations around the globe
Mobil Cepu Ltd. (MCL) and Ampolex (Cepu) PTE. LTD	Market of lubes and petrochemicals	1900	Indonesia	
ExxonMobil Iraq Limited	In January 2010, EMIL signed an agreement with the South Oil Company of the Iraq Ministry of Oil to rehabilitate and redevelop the West Qurna I field in southern Iraq	2010	Iraq	
ExxonMobil Japan (EMJ)	Butyl, specialty elastomers, polyolefin, synthetics and catalyst chemicals production	1893	Japan	ExxonMobil has a broad range of collaborations and engineering partnerships with Japanese companies
ExxonMobil Mexico	Lubricant blending plant in Vallejo and chemical terminal in the port of Tuxpan	1890	Mexico	ExxonMobil is a strong participant in the lubricants market through its network of distributors, that reaches automotive, industrial, marine and aviation customers
Mobil Oil New Zealand Ltd.	MONZ operates six coastal bulk plants and one major pipeline	1896	New Zealand	
Exxon Neftegas Ltd. (ENL)	Sakhalin-1 develops three oil and gas fields- Chayvo, Odoptu, and Arkutun-Dagi- located in extreme sub-Arctic conditions off the northeastern coast of Sakhalin Island in the Russian Far East	1995	Russia	Offices in Moscow, Yuzhno-Sakhalinsk, St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk and Vladivostok; in August 2011, OAO NK Rosneft and ExxonMobil concluded a strategic cooperation agreement to establish the framework for joint oil exploration and production in Russia, the United States and other countries
ExxonMobil South Korea	Gas and Power Marketing support for liquefied natural gas (LNG) sales and contract implementation	1875	South Korea	Deals with sales and licensing of chemical products
Esso Production U.K. Ltd., Advanced Elastomer Systems Ltd.	Chemicals manufacturing plant, ethylene manufacturing plant, thermoplastic elastomer products manufacturing plant	1888	UK	
ExxonMobil UAE	World's largest offshore oil fields	1939	United Arab Emirates	

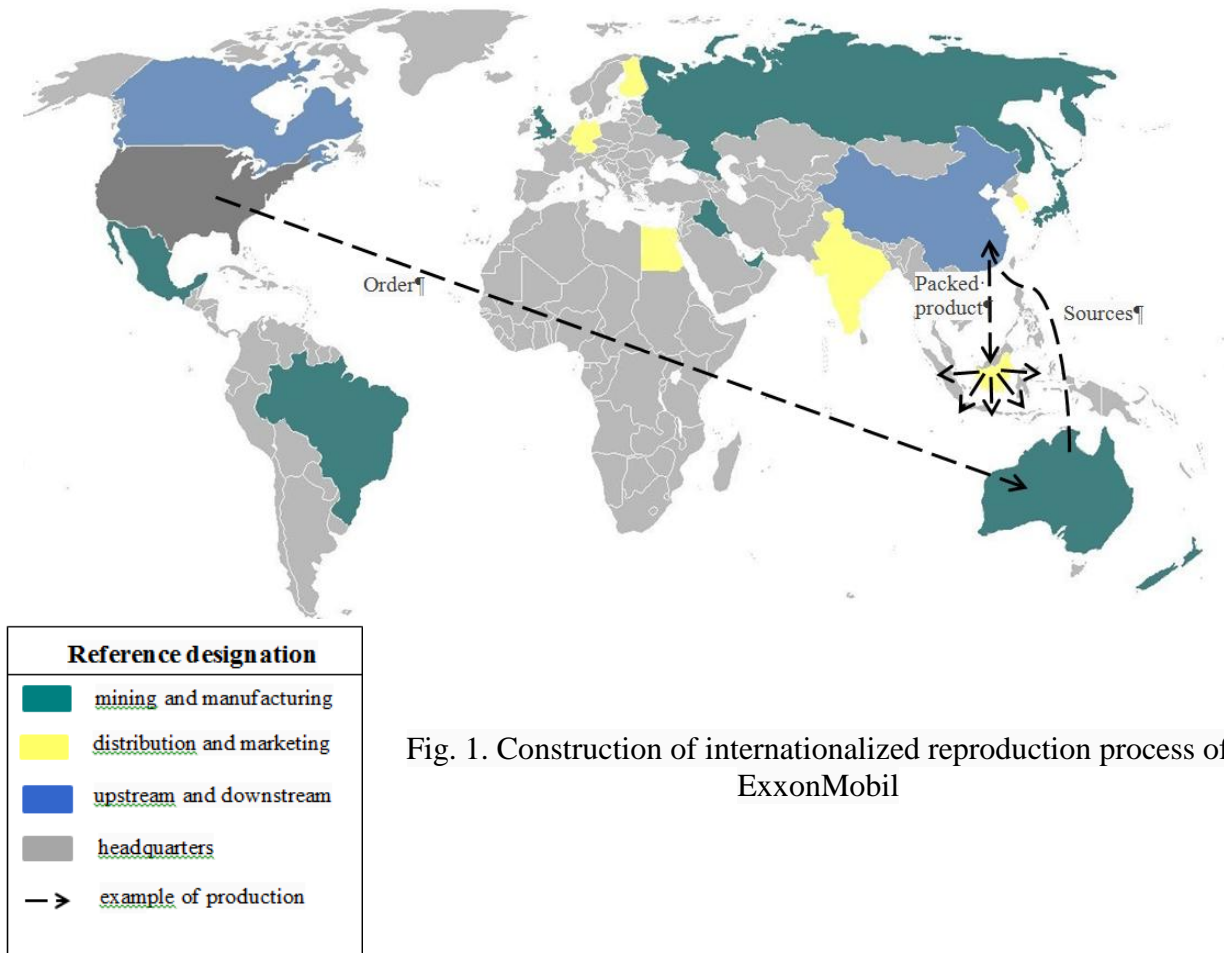


Fig. 1. Construction of internationalized reproduction process of ExxonMobil

It is obvious from the map that ExxonMobil has high level of internationalization and to prove it we will find the index of internationalization which is calculated as a percentage ratio of the number of foreign branches to the total number of branches of the company [4]:

$$II = \frac{\Phi_3}{\Phi_0} * 100\%$$

Φ_3 – the number of the foreign branches

Φ_0 – the total number of the branches of the company

According to the information on the official site ExxonMobil has more than 120 branches in 53 countries and 43 in US.

References

1. *Fortune 500* [Electronic source] – access liberate <http://fortune.com/fortune500/exxon-mobil-2/> (19.10.2015)
2. *Wikipedia – Free Encyclopedia* [Electronic source] – access liberate: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ExxonMobil> (19.10.15)
3. *ExxonMobil Official site in English* [Electronic source] – access liberate: <http://corporate.exxonmobil.com/en/company/worldwide-operations/locations> (19.10.15)

$$II = \frac{120}{163} * 100\% = 73,6\%$$

In conclusion we can say that indeed, ExxonMobil is the largest oil company in the world with the level of internationalization of 76%. It means that due to Exxon's size and diversification it can insulate itself from the oil price volatility thanks to its strong refining and chemicals businesses. That is why, when a worldwide oil glut cut crude prices by more than half, than it did a year earlier, Exxon saw less severe revenue decline in 2014 (6.1%) than other oil companies.

4. *E.D Frolova, T.V.Kuprina. World Economy and International economic relations: guidelines for self-study. – Federal State Educational Standard of Higher Professional Education, №747, 21 December, 2009.*

5. *ExxonMobil Official site in Russian* [Electronic source] – access liberate: <http://www.exxonmobil.ru/Russia-Russian/PA/about.aspx> (19.10.15)

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ EXXONMOBIL

В.А. Чукаева, студент

**Уральский федеральный университет
(Россия, г. Екатеринбург)**

***Аннотация.** В этой статье автор рассматривает деятельность международной нефтяной компании ExxonMobil и пытается измерить уровень ее интернационализации, используя информацию о ее дочерних предприятиях и филиалах. В качестве результата, автор демонстрирует пример воспроизводственного процесса, который может быть использован компанией, а также рассчитывает точное значение, характеризующее уровень интернационализации деятельности компании.*

***Ключевые слова:** интернационализация, взаимодействие, дочерние компании, нефть, воспроизводственный процесс.*

SOLUTIONS FOR VIETNAMESE LABOR MARKET IN CONDITION OF FORMING ASEAN ECONOMIC COMMUNITY

Luu Cong Thuong, MA
Phung The Dong, PhD
University Hoa Binh
(Vietnam, Hanoi)

***Abstract.** At the end of 2015 Vietnam joined ASEAN Economic Community, which is a very important event creating a momentous turning-point to the Labor Market of Vietnam. The Economic Community will establish a very huge market, give potential opportunities to Vietnamese workers, impulse the development of technology and contribute to the productivity. However, when AEC shapes, Vietnam will have to face relatively big challenges. Therefore, particular solutions are necessary for Vietnamese laborers to adapt and compete with the workers of other countries in ASEAN.*

***Keywords:** ASEAN Economic Community, Labor resource, Opportunity, Challenge solution, Labor productivity, Labor market.*

1. Advantages of Viet Nam of participating in ASEAN economic community

ASEAN economic community (a.k.a ACE) is an economic area consisting of 10 membership nations including Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam. AEC is one of three important pillars in the ASEAN Charter planned since 2003 and with the vision to 2020. By the end of 2015, ASEAN Economic Community was established under the consent of all leaders of the Southeast Asian countries. The AEC was born to become a single market for the membership nations in Southeast Asia with the population of 620 million people and annual GDP is about USD 2.000 billion. The biggest goal of the ASEAN Economic Community is to establish an economic area with high competitiveness, which can firmly integrate on global economy and is expected to be a dynamic community having influence on large world's economy. Moreover, that the AEC was born will help enterprises expand trade, investments services freely flow, develop economy equally, reduce wealth discrimination, and improve people's psychological life.

According to the International Labor Organization (ILO), Vietnamese labor market, upon becoming a member of AEC, will be more dynamic and capable of creating more jobs and reducing unemployment. The employment of Vietnam will increase to 14.5%

in 2025 simultaneously. Under the effect of AEC, Vietnam is likely to witness strong increase of the market and growth labor. With the increase of investment and trade flows, Vietnam's economy will accelerate. This allows Vietnam to compete on the global market on the basis of reforming and increasing labor productivity. But the real question arising is how integration and connection in the AEC will impact the lives of Vietnamese, whether Vietnamese workers could find a good job with high income and enhance working conditions.

In 2015, there are 8 careers that workers in the ASEAN countries are freely moved through the equivalent recognized skill agreement, namely: accounting, architect, dentist, doctor, engineer, nurses, logistics and tourism. In addition, high-quality human resources from tertiary level or above, foreign languages proficiency, especially English are moving more freely.

Vietnam is considered as a country with "demographic bonus", with a population of about 91.4 million people and the estimated population of working age of 54.644 million. So what are the opportunities and challenges for Vietnam labor market conditions in forming the ASEAN economic community?

Table 1 shows that the number of working-age people of Vietnam in the period from 2012 to 2015 increased from 53698.9 thousands to 54 644 thousands (an increase of

945.1 thousand people), the average increasing of 1.1 million people/year. This can be seen as a period of "golden population" of Vietnam. Golden population structure is enormous strength contributing to promoting economy-society development. This opportunity appears only once during the history of

the development of a country and lasts a maximum of 40 years. According to calculations by population experts, Vietnam finished "young population structure" period in 2015, entered the "golden population structure" period and will reach peak around 2025.

Table 1. Vietnamese population in the period of 2012-2015

Unit: 1000 people

Goals \ Year	2012	2013	2014	2015
Population	88.776	89.716	90.400	91.400
The number of working-age people	53.698,9	54.370	54.426	54.644
Labors from 15 years old	68.195	68.687	69.179	69.750

(Sources: General Statistics Office Vietnam)

Taking advantage golden population structure will contribute to create the volume of enormous social wealth, create great value for the future accumulation of the country. In other words, if taking advantage of this opportunity, it will create tremendous growth of social economy, promote the comprehensive development for Vietnam. This can be seen in the phenomenal growth period of Japan, Korea, Singapore and fast development period of the new industrial countries associated with the period of "golden population structure".

Table 2 shows the structure of economically active population by age group is most concentrated in the 15 to 34 age group, during the period since 2012 to 2015 were more than 40% of the total population of the country. This is a young labor force has strengths such as good health, energetic, receptive to new things, grasp the technology quickly, moving easily. If you are trained in a basically, equipped with the knowledge and skills necessary, they will promote and encourage the ability of the process of international economic integration. This is a very favorable factor for economic development - society and contributive to labor productivity growth of Vietnam.

Taking advantage golden population structure will contribute to create the volume of enormous social wealth, create great value for the future accumulation of the country. In other words, if taking advantage of this opportunity, it will create tremendous growth of social economy, promote the comprehensive development for Vietnam. This can be seen in the phenomenal growth period of Japan, Korea, Singapore and fast development period of the new industrial countries associated with the period of "golden population structure".

Table 2 shows the population structure divided by age is most concentrated in the 15-34 years group, during the period since 2012 to 2015 were more than 40% of the total population of the country. This is young labor source having advantages such as good health, activeness, reception to new things, grasp the technology quickly, easily moving. If you are methodically trained, equipped with the necessary knowledge and skills, they will promote and encourage the ability of the process of international economic integration. This is a very favorable factor for economy-society development and contributes to increase labor productivity of Vietnam.

Table 2. Labor structure divided by age of Viet Nam from 2012-2015

Unit: 1000 people

Year \ Goal	2012	2013	2014	2015
population	88.776	89.716	90.400	91.400
Young group: from 15-34 years	41.458	41.448	42.488	43.872
Medium group: from 35-54 years	34.978	30.809	30.736	31.990
Old group: from 54 years old	12.340	17.459	17.176	15.538

(Sources: General Statistics Office Vietnam)

Labor structure has shifted positively and quality of labor has also been raised. According to the data in Table 3, the percentage of workers in field of agriculture, forestry in 2015 at 41.68%, decreased 5.36% compared with 2014, while the rate of workers in the industry, construction and services has increased. This is the general trend of Vietnam in the period of industrialization and modernization, diminishes agricultural labor to non-agricultural labor, which means moving from fields of lower labor productivity to the field

of higher labor productivity, such as industry and services. It can be said that the labor movement increased welfare in all aspects, such as income, quality of life. On the other hand, according to the author, proportion of trained workers increased from 30% to 38% within 10 years. Trained workforce contributes to meet the requirements of business and labor market in Vietnam. They master science and technology, undertake most complicated job in the business, which were previously rented foreigners.

Table 3. Labor structure by fields

Unit: %

Year \ Goal	2012	2013	2014	2015
Agriculture, forestry, fishery	47,4	46,8	47,04	41,68
Construction and industry	21,2	21,2	21,09	24,74
Services	31,4	32	31,87	35,58

(Sources: General Statistics Office Vietnam)

According to the ILO, Vietnam will increase employment opportunities in the sector like rice production, construction, transport, textiles and food procession. In the period 2015-2025, the demand of careers needing medium skilled labor will generally increase the fastest, at 28%, and low-skilled workers are 23% and high-skilled workers will increase 13% and will have more opportunities to improve the lives of millions of people.

The deeper integration will form a common labor market, Vietnamese workers not only have many career opportunities in the country but also can expand into regional

markets. Moreover, employees also have the opportunity to interact and enhance the experience, specialized skills in advanced countries in the region, will be scrubbed when working in many countries, increase flexibility, increase competitiveness, increase adaptability to the working multicultural environment, which is inherently shortcoming of Vietnam.

Employment Law №38/2013/QH13 adopted by Vietnam National Assembly being effective from the date 01/01/2015 allows more powers for enterprises both domestic and abroad on the application of the mechanism

of salary, bonuses, as well as other welfare policies to attract high-quality workforce, not just Vietnamese workers, but also foreign workers. Unlike the previous regulations that businesses must register with the salary scale state agencies, businesses are now self-build salary scale according to their affordability in the framework of the law allows. This has created more flexibility for enterprises in attracting labor resources, promoting the development of labor skills and improving the lives of workers.

The birth of AEC will create pressure for membership nations perfecting and adjusting policies to adapt to labor regulations in ASEAN. Especially the requirements of high-quality human resources in ASEAN. This forced Vietnam to consider adjustments to the criteria in the training of human resources, as well as the development of labor policies.

2. Vietnam's shortcomings upon participating AEC

Table 4. Labor structure by areas

Unit: 1000 people

Year Goal	2012	2013	2014	2015
Workforce	53.698,9	54.370	54.426	54.644
Urban areas	16.115	16.042,5	16.327,8	16.810
Rural areas	37.583,8	38.327,5	38.098,2	37.834

(Sources: General Statistics Office Vietnam)

Secondly, it is the restriction on labor quality. Low-qualitative human resources in Vietnam is one of the obstacles hindering the development of the country. The quality of labor in Vietnam is still far behind other countries in the region and around the world. If based on the Human Development Index (HDI), the Vietnamese HDI is quite low compared to other ASEAN countries, ranking the 7th after Singapore, Brunei, Malaysia, Thailand, Philippines, Indonesia and not significantly higher with Cambodia, Laos and Myanmar. Vietnam's HDI is 0.638, 0.569 and Laos are of Cambodia was 0.584, Myanmar is 0.524 while Singapore is 0.901. If calculated according to a scale of 10, the quality of the Vietnamese workforce is only 3.79 points, ranked 11/12 Asian countries, while South

Besides the advantages of Vietnamese labors as analyzed above, the challenges of Vietnam upon joining in AEC can be generalized as follow:

Firstly, Vietnam's labors mostly come from rural areas and work for agriculture. Characteristics of agricultural culture make workers inflexible, low sense of discipline, discretionary on working time. As shown in Table 4, the majority is the labor force in rural areas, accounting for over 60% of the population of working age. The workforce in this area have not been equipped with the knowledge and skills of teamwork, inability to cooperate and bear the risk, fear of promoting initiatives and sharing experiences work so labor productivity is not high. These are huge barriers for Vietnam in implementing industrialization and modernization of the country.

Korea is 6.91; India is 5.76; Malaysia is 5.59; Thailand is 4.94. It can be said that the labor productivity of Vietnam in the bottom third in the Asia Pacific.

Thirdly, due to the low quality and level of labor Vietnam, it results in that labor productivity in Vietnam is still low compared to the region and the world. According to the ILO, the labor productivity of Vietnam is 15 times as low as Singapore, 1/5 labor productivity of Thailand and Malaysia. That is not to compare labor productivity with countries such as Japan, South Korea, Australia, India and New Zealand. These are the countries having signed important agreements with ASEAN and the labor market with more and more areas being expanded. This suggests, this is a factor in reducing Vietnam's labor intriguing

possibility to the foreign employers, even a factor for employers increase the stringency of selection criteria for labor Vietnam.

According to data from Table 4, in 2014, Vietnam has 54 426 thousands people in the labor force but has 44188.4 thousands employees without professional qualifications, accounting for 81.19%. In particular, the number of employees trained is 10237.6 thousands workers accounted for only 18.81%. This figure reflects that labor supply is not meeting the actual requirements and the number of labor opportunities are very rare when Vietnam participate in AEC.

Fourthly, AEC launched will perform free rotation of five basic elements: capital, goods, services, investment and skilled labor. This free moving is both an opportunity and a big challenge for Vietnam's labor market. When joining in AEC a large number of workers from other countries in this group will overflow into Vietnam and create fierce competition with domestic labor. In addition, joining AEC, workers need not only excellent professional skills, but also need the ability of languages and other soft skills to have chance to participate in the national work of the AEC.

Fifthly, the information system of the labor market is still weak and limited. In particular, the system is divided among the regions; ability sweeping, collecting and providing information are unsatisfactory with the needs of the partners on the labor market, especially employers and workers. Indicator System for the labor market, in spite of being issued, has been incomplete and far from international norms on labor.

3. Solutions for Vietnamese labor market in condition of forming ASEAN economic community.

To improve the qualifications of employees, Vietnam needs to reform education and training. This is an important task, as key measures to develop human resources in Vietnam in the period from now to 2020 and subsequent periods. Vietnam needs drastic measures to reform the basic, comprehensive education system and training to meet the requirements of industrialization and modernization of the country in the international inte-

gration. Renewal of education and training systems in terms of:

1) Reorganize education and training network, rearrange the national education system both in the scale of training, career structure, training facilities and plan the network of vocational education, university education associated with the planning of economic development - regional society, local and national.

2) Conduct training follow the need of society, increase practice time, focus on content, skills learners, businesses and society need. Diversify training methods. The training institutions should collaborate with businesses, link theory with practice, encourage employers to participate in formulating, adjust and implement training programs and competency assessment learners.

3) Equip with the necessary soft skills for workers, such as communication skills, teamwork skills, negotiation skills, critical thinking skills and problem solving ... Enhance teaching and knowledge foreign languages (especially English), world culture, to increase the adaptability of Vietnamese labor in the international environment.

4) State conjuncts with businesses to promote information dissemination and communication about the AEC to workers, particularly for high-skilled workers, the specific criteria to be a member of ASEAN countries announced and apply; simultaneously, regularly research and review of experience in ASEAN countries in order to draw lessons for Vietnam. In addition, information on the labor situation of the country should also be public for enterprises, people to update. Accordingly, Vietnam's agreement, commitments need to be informed specifically to each enterprises and people, especially to students of universities, colleges, high schools and centers vocational training in the country.

5) Develop specific measures aimed at economic restructuring in Vietnam in the direction of industrialization and modernization, such as increasing the percentage of the GDP value of the industry, constructing and trade - service breast; declining relative rate of value in GDP of agriculture, forestry and fisheries; and deleting the distance in urban and rural areas, the plains and the mountains,

in order to improve the living standards of the rural population.

6) Enhance labor productivity, Vietnam should focus on scientific and technological innovation, especially invest, develop auxiliary industries. Increasing investment for scientific research, manufacturing, improving machinery and equipment to enhance labor productivity, reducing manual labor, promote international cooperation, technology transfer and the developed country; Catch up with the technological level of the countries in the region and around the world, requiring speed

technology innovation for our country right now at about 20%/year.

7) It can be said that that, AEC contribute to open good opportunities for Vietnam to quickly catch up with the trend and level of economic-social development of the region and the world, contribute to create jobs for workers, reduce unemployment, increase labor productivity, boost economic growth. However, Vietnam, in the fact, needs a great political determination to implement successful development strategies labor market in the future.

References

1. *Bui Thi Minh Tiep* (2013). Population and economic activity group: The impact on economic growth in Vietnam // *Journal of Economics and Development*, No. 195, January 10/2013, tr.63- 70.
2. *Bui Thi Minh Tiep* (2015). Human Resources of the ASEAN countries and the reference to Vietnam towards WTO AEC // *Journal of Economics and Development*, No. 212, May 2/2015, tr.25- 34.
3. *Ha Van Hoi* (2013). Join the ASEAN Economic Community and the impact on international trade of Vietnam//*Journal Vietnam National University, Economics and Business*, Vol 29 No 43, tr.44-53.
4. *Nguyen Duc Thanh* (2014), Vietnam and the AEC in 2015, the Saigon Economic Times, URL: <http://www.thesaigontimes.vn/119601/Viet-Nam-va-AEC-2015.html>
5. *The General Statistics Office of Vietnam*, population statistics and labor. URL: <http://gso.gov.vn/default.aspx?tabid=427&idmid=3>
6. *ILO – International Labour Organization* (2014). ASEAN Community 2015: Managing integration for better jobs and shared Prosperity. URL: http://www.ilo.org/asia/whatwedo/publications/WCMS_300672/lang--vi/index.htm
7. *ILO – International Labour Organization*, 2014. Survey of Employers on skills and Competitiveness ASEAN. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---sro-bangkok/documents/publication/wcms_249982.pdf
8. *UNDP – United Nations Development Programme*, (2014). Summary Human Development Report 2014. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014-summary>
9. *Ministry of Labour – Invalids and Social Affairs of Vietnam*. URL: <http://molisa.gov.vn/vi/Pages/chitiettin.aspx?IDNews=23363>
10. *Фунг Тхе Донг*. Органичения в установлении пенсионного возраста и определении уровня пенсионных выплат во Вьетнаме / Фунг Тхе Донг, Чан Мань Хунг // Интернет-журнал «Наукоедение». 2013 №6 (19) [Электронный ресурс]. – М. 2013. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/115EVN613.pdf>

Notes in text

- 1, Other pillars: ASEAN Security Community and Cultural Communities - Social ASEAN
2. *Ministry of Labour – Invalids and Social Affairs of Vietnam*. URL: <http://molisa.gov.vn/vi/Pages/chitiettin.aspx?IDNews=23363>
3. *General Statistics Office of Vietnam*, population statistics and labor . URL: <http://gso.gov.vn/default.aspx?tabid=427&idmid=3>
4. *General Statistics Office of Vietnam*, population statistics and labor . URL: <http://gso.gov.vn/default.aspx?tabid=427&idmid=3>

5. General Statistics Office of Vietnam, population statistics and labor . URL: <http://gso.gov.vn/default.aspx?tabid=427 &idmid=3>

6. ILO - International Labour Organization, 2014. Survey of ASEAN employers on skills and competitiveness. Retrieved 8 09, 2015, from: URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---sro-bangkok/documents/publication/wcms_249982.pdf

QUESTION IN OPERATING THE EXCHANGE RATE POLICY OF THE STATE BANK OF VIETNAM IN THE CURRENT PERIOD

Van Bay Nghiem, PhD
Hanoi academy of finance
(Vietnam, Hanoi)

Abstract. *Exchange rate policy is one of the important measures of national monetary policy. The devaluation of the domestic currency may boost exports and improve the balance of payments, but that can only happen in certain conditions and affect differently each different commodity. In an open economy, the real exchange rate affects commodity prices between domestic production and imports. Rate can also directly affects on inflation due to price changes measured by local currency of imported goods and thereby influences the price index. Generally, when changing in the exchange rate leads to the change in supply - demand for foreign currency in the market, thereby it affects on macroeconomic variables such as important national income; inflationary; unemployment and balance of international payments.*

Consequently, operating efficiency rate policies plays an important role in managing the general macroeconomic and monetary policy of Vietnam. Especially, in current period, exchange rate policies is even more important when Vietnam has been trying to recover and stabilize the economy after the crisis since 2007, especially implementing restructuring economy plans with the objective to control inflation, stabilize the macro-economy, ensure high economic growth at 6.5-7% in the current period. Therefore, the monitoring of changes in exchange rates, as well as evaluating the effectiveness of the operation of the exchange rate policy of the National Bank of Vietnam is a topic that is the people, businesses and the government is very interested. Especially in the current conditions the world economy is more volatile, unpredictable, could potentially negative impacts on Vietnam's economy.

Keywords: *exchange rate policy, real exchange rate, exchange rate regime, nominal exchange rate, the State Bank of Vietnam.*

Before 1989s, the command economy and the banking system of Vietnam as an one-level banking system fully owned and managed by the State has been applied in Vietnam. During this period, the exchange rate regime of Vietnam was fixed exchange rate regime, \$1 was set at 19VND, this exchange rate mechanism did not reflect the nature of supply and demand relationship in the market. Since 1989 Vietnam has reformed the banking system from one-level to two-level as well as the period set out to raise the efficiency operation of the monetary policy of the National Bank of Vietnam. In particular, the exchange rate mechanism has also been innovated, meet the requirements of economic development of Vietnam.

Due to the important role of exchange rate policy, in recent years there have been many studies of them in Vietnam¹. These studies have shown that the exchange rate mechanism of Vietnam, on the one hand, needs to

be sustained, but on the other hand, should be more flexible according to market signals. Vo Tri Thanh and his partner (2000) suggested Vietnam should anchor the exchange rate mechanism under the currency basket with adjustable amplitude gradually (Band-Basket-Crawling) was Ohno (2003) proposed that Vietnam should follow the mechanisms anchor exchange rate adjustment (crawling peg). In fact, in recent years Vietnam has been pursuing mechanisms anchor rate adjustment as proposed by the study. But a recent study by Nguyen Duc Tho (2009) and Nguyen Tran Phuc (2009) pointed out that the exchange rate mechanism with adjustable anchor not operating effectively, causing uncertainty for financial markets in Vietnam. Not only that, it also prevents the development of the foreign exchange market of Vietnam. Research by Nguyen Thi Thu Hang and her partner (2010) also shared the view of Nguyen Tran Phuc (2009) and Vu Quoc Huy and

his partner (2012) gave hints that Vietnam should quickly switch mechanism floating exchange rate controls. To help clarify the issue, the following will have the detailed analysis of trends and the advantages and dis-

advantages of operating time exchange rate policy through the State Bank of Vietnam from which to consider the suggest policy rates in the current period of Vietnam.

Table 1. Mechanism of Vietnamese exchange rate from 1989 to 2015

Time	Regime applied	Features of rate regime applied
Before 1989	Multi-exchange rate regime	- 3 official exchange rate; - free market's exchange rate existed parallel with exchange rates of the State (until the time reported).
1989-1990	Pegged exchange rate with amplitude adjusted (crawling bands)	- official exchange rate was united (OER); - OER was adjusted by Vietnamese National Bank on the basis of signals of inflation, interest, payment balance and free market's exchange rate; - Commercial banks were allowed to set exchange rate within a band of +/- 5%; - The use of foreign currency is strictly controlled.
1991-1993	Pegged exchange rate within horizontal bands	- Controlling more tightly the use of foreign currency; restrictedly brought money out of national borders; - Establishing official foreign currency reserves to stabilize the exchange rate; - Establishing 2 foreign currency exchanges in Ho Chi Minh City and Hanoi; - OER were formed based on the exchange rate in two floors tender; Vietnamese National Bank intervened heavily on trading two exchanges; - Exchange rate at commercial banks ranged below 0.5% OER announced.
1994-1996	Conventional fixed peg arrangement	- The foreign exchange market Interbank formed replaced two exchanges rates; Vietnamese National Bank continued to intervene heavily in trading on this market; - OER was formed and announced on the basis of interbank exchange rate; - Commercial bank's exchange rate amplitude in band of +/- 0.5% OER announced. By the end of 1996 margin widened from less than +/- 0.5% to +/- 1% (month 11/1996); - OER was kept stable at 11.100VND / USD.
1997-1998	Pegged exchange rate with amplitude adjusted (crawling bands)	- Amplitude rates at commercial banks in comparison with the OER was widened from +/- 1% to +/- 5% (month 2/1997) and from +/- 5% to +/- 10% (day 10.13.1997) and then be adjusted to less than 7% (dated 07.08.1998); - OER was raised to 11.800VND / USD (dated 02/16/1998) and 12.998VND / USD (dated 07.08.1998).
1999-2000	Conventional fixed peg arrangement	- OER announced the average of interbank exchange rate previous business day (the day 28/02/1999); - Amplitude rates at commercial banks fell to less than 0.1%; - OER was kept stable at 14.000VND / USD.
2001-2007	Pegged exchange rate with amplitude adjusted (crawling bands)	- OER was adjusted gradually from 14.000VND / USD in 2001 to 16.100VND / USD in 2007; - Amplitude rates at commercial banks were adjusted to a +/- 0.25% (from 01.07.2002 to 31.12.2006 month) and +/- 0.5% year 2007.a
2008-2015	Pegged exchange rate with amplitude adjusted (crawling bands)	- OER was adjusted gradually from about 16.100VND / USD in 2008 to oil 16.500VND / USD (May 06.2008 to 12/2008), to 17,000 VND / USD (01/2009 to 11/2009), up 17.940VND / USD (12/2009 to 01/2010), up 18.544VND / USD (from month to month 08/2010 02/2010, up 18.932VND / USD (08/2010 to 02/2011 from December), then up 20.693VND / USD (May 02/2011), was kept at a stable level 20,828VND / USD during 2012 and increased 21,036VND / USD in the moment. - Amplitude rates at commercial banks was amended several times up to +/- 0.75% (from 12.23.2007 to 09.03.2008 day), +/- 1% (from 10.03.2008 to 25.06 .2008), +/- 2% (from 26.05.2008 to 05.11.2008 day), +/- 3% (from 06.11.2008 to 23.03.2009 day), +/- 5% (from 03.24.2009 to 11.25.2009), and +/- 3 (from 26.11.2009 to 11.02.2011 day), and then narrowed to +/- 1% (from 02.11.2011). From 2012-2015 year exchange rate of State Bank of Vietnam is committed to stabilizing not exceed +/- 3% and actual happenings exchange rate fluctuate at +/- 1%.

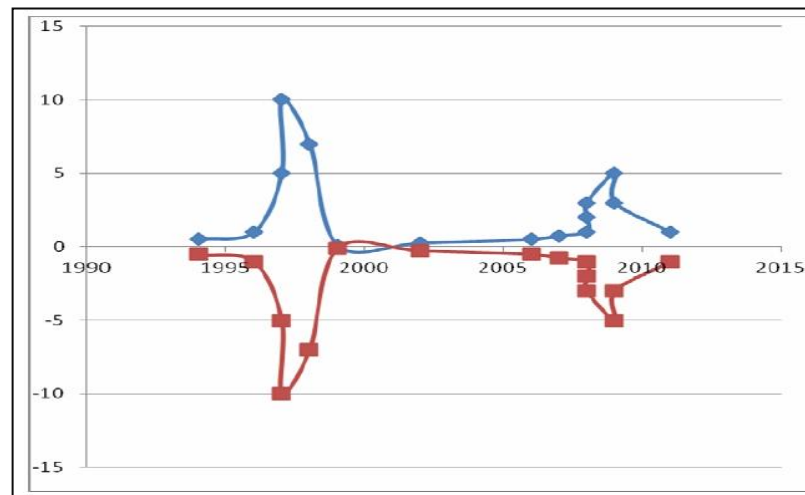
(Sources: Vo Tri Thanh and co-author (2000). Exchange Rate Arrangement in Vietnam: Information Content and Policy Options, East Asian Development Network (EADN); Nguyen Tran Phuc (2009) Implications of Exchange Rate Policy for Foreign Exchange Market Development: Vietnam, 1986-2008, Working Paper, Griffen University, Australia; Nguyen Tran Phuc, Nguyen Duc Tho (2009). Exchange Rate Policy in Vietnam, 1985-2008, ASEAN Economic Bulletin 26(2): 137-163 and authors 'summary)

Tendencies of exchange rate in last time.

As discussed above, since the banking system's reform, Vietnam has made efforts to adjust the exchange rate regime closely to the situation of the economic development of the country. However, given the nature of these changes revolved around the "exchange rate peg". In Vietnam, the US dollar was almost by default currency exchange rate peg. Vietnamese National Bank shall announce the VND / USD. Based on the exchange rate between USD and other international currencies other foreign currency, commercial banks would set exchange rate between foreign currency and VND.

Table 1 summarizing the exchange rate mechanism of Vietnam applied before 1989 up to now has extensive time and rate applied mechanism in Vietnam as well as their char-

acteristics. This classification is done on the basis of the classification system of the IMF in the context of Vietnam. Due to the effects of the comprehensive reform Vietnam's economy since 1989, as well as the impact of the economic crisis and world region, Vietnamese National Bank has made certain adjustments to the amplitude ratio price and exchange rate center to ensure economic growth, stabilize macroeconomic and control inflation, reduce unemployment. However, the diagram (Figure 1) can clearly show the trend of oscillation amplitude is adjusted to adapt to the effects of the comprehensive reform of Vietnam's economy and recession. However, after the effect ends, the exchange rate regime returned to a fixed exchange rate regime or adjusted exchange rate peg. Specific movements in the period are as follows:



(Ceiling range (upper) and Floor range (lower))

Figure 1. Vibration amplitude movements of USD / VND²

In the years 1989-1991: Before 1989 Vietnam's economy was in a state of almost no internal accumulation, budget expenditure had to be based on the issuance money of national bank and foreign aid. Record high inflation, notably in 1986 at 774.7% (Figure 2). The total means of payment for the period 1986 - 1990 was soaring to the rate of over 100%, 324.6% increased in 1987 compared to 1986, increased by 446.1% in 1988 compared with 1987, in 1989 increased by 233 , 75% compared to 1988 and only in 1990 that figure dropped below 2 figure, with 32.4% growth rate compared to 1989³.

In this situation, the Vietnamese National Bank implemented comprehensive reform including devaluating local currency to stimulate exports; reducing interest rates and increasing lending rates; controlling credit growth; increasing the compulsory reserve ratio. The increasing in deposit interest rates had attracted large amounts of US dollars and gold in the population in the banking system. This helped to foreign exchange reserves, the balance of payments of the Vietnamese National Bank.

The intervened measures of the Government of Vietnam helped to decrease

inflation in the period after 1988 from 3 to 2 numbers and gradually effectively controlled in the following years. In this period, multi-rate system (exchange trade / non-commercial, internal accounting exchange rate)⁴ was replaced by the "one rate" (official exchange rate) and the exchange rate mechanism was significantly improved compared with the exchange rate peg

mechanism with amplitude covered (crawling bands), commercial banks were allowed to set the exchange rate within a band of +/- 5% and the adjustment of the official exchange rate was determined by Vietnamese National Bank on the basis of signals of inflation, interest rates, balance of payments and the free market's exchange rate.

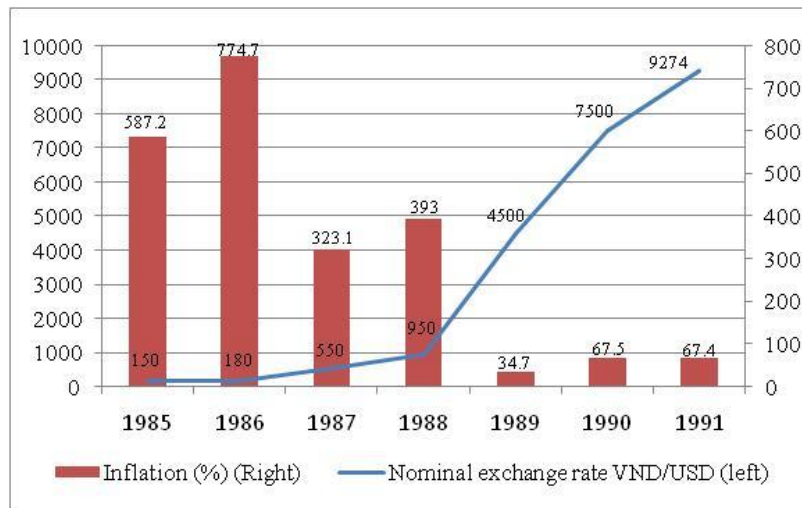


Figure 2. Nominal exchange rate fluctuations and inflation over the period 1985-1991
(Sources: Vietnamese National Bank and author's calculation)

In the period from 1992 to present: Look at the nominal exchange rate from 1992 to present (Figure 3) and a summary of the exchange rate mechanism Vietnam over time (Table 1), we may see the official exchange

rate VND / USD published daily by the Vietnamese National Bank on the basis of the previous day's trading among commercial banks having two obvious characteristics are as follows:

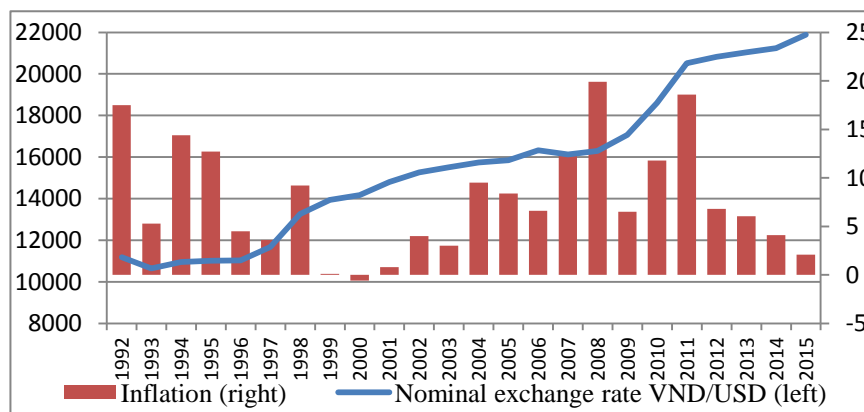


Figure 3. Movements of the nominal exchange rate and inflation in the period 1992-2015
(Sources: Vietnamese National Bank and author's calculation)

First, the stage in which Vietnam's economy is associated with volatility. Specifically:

- In 1989-1991 in the context of Vietnam to implement robust reforms, overall economy, such as the transition into the market economy; banking system moved from one-level into two-level; the international economic relations are open towards depth and breadth; decisions on economic policy to be changed to fit the laws of market economy;

- From 1997 to 2000 with a strong influence of the Asian currency crisis;

- The period 2008-present global economic crisis and efforts of recovery and macroeconomic stability. During this period Vietnam build and implement the plan to restructure the economy. In particular, Vietnam concerns in promoting restructuring of the banking system facing shortcomings in past time⁵.

The consequence of this impact is great inequality between the official rate and the free market rate. Market pressures have forced the Vietnamese National Bank to expand the exchange rate or devalue currency, making VND depreciated significantly versus the previous point (Figure 2 and 3).

Second, period with the development and economic stability in the years 1993-1996, 2001-2007 and 2013-2015. In this stage, free market's exchange rate movements had been stabilized, closely with the official exchange rate. The reason was that the official rate was increased continuously in the previous period and the end period tied with the free market's exchange rate. However, the exchange rate peg mechanism under the dollar of Vietnam was applied in a rigid, less flexible way.

Limitations in operating the exchange rate in Vietnam

Before the inner and outer effect discussed above, it can be said that the exchange rate policy in Vietnam has basically shown effectively important role in operating macroeconomic as: inflation control (Figure 3); decreasing of deficit and current account balance surplus; Vietnamese National Bank had been more active, as in 2014 the Vietnamese National Bank committed that rate ranged up to 3% and the actual results showed that the VND/USD relatively stable in 2012 and initiativeness is also reflected in the recent

past. However, besides the above results, the exchange rate policy of Vietnam had restrictions as assessed by the experts as "incomplete", as follows:

- Nominal rate increased but lower real exchange rate affected the competitiveness of export goods of Vietnam.

- Operating exchange rate policy of the Vietnamese National Bank has not been agreed. In recent years there were situations that decisions of Vietnamese National Bank was not convincing to the commercial banks to seriously implement, having led to the Vietnamese National Bank to issue administrative measures.

- The maintenance pegged regime USD in a narrow range for a long time, in conditions of low foreign exchange reserves, the foreign exchange market is underdeveloped and lacks the tools defend the exchange rate risk, interest rate is still imposing and exchange rate policy still rely heavily on local currency devaluation tools.

It's can be said briefly the causes of the shortcomings in the operating exchange rate policy in Vietnam were: Vietnam's economy was in the development stage so import demand was very large; State budget deficit prolonged had caused foreign debt to increase, especially in terms of foreign exchange reserves Vietnam was declining; the phenomenon of "dollarization" had happened and Vietnamese National Bank and could not control the amount of foreign currency outside the banking system. One more thing about the cause of shortcoming in the operating policy rate last time in Vietnam was ineffective coordination between state agencies such as the Ministry of Finance; State Securities Committee; MOIT and Vietnamese National Bank. This hinders the effectiveness of the implementation of exchange rate policy in Vietnam in the current period.

Conclusion

To improve operating efficiency rate policy in the current period, Vietnam needs to have drastic changes, as follows:

First, model is transformed into a floating exchange rate managed. However, it should be prepared prior to the implementation conditions. The new study also shows that Vi-

etnam needs to strongly convert rate model. However, pay attention to banking system reform to improve health orientation of commercial banking with solutions such as raising charter capital, merging of small banks; changing the current export structure etc ...

Second, no currency devaluations with the aim of improving the account balance. If the current account deficit, especially the trade deficit is increasing, in terms of foreign exchange reserves decline, debt / asset in the balance sheet currency of the Vietnamese National Bank increased, National Bank should not devalue the currency in order to improve the current account balance.

Thirdly, expanding the exchange rate fluctuation band. Vietnamese National Bank should consider to wider the trading band of the exchange rate when the foreign exchange market is stable without VND devaluation. The test results in recent years shows the tool of currency devaluation of the National Bank in operating exchange rate policy has not achieved the objective of ensuring internal balance and external balance. Therefore, the tools of devaluation should not continue to be applied as a primary solution to increase exports.

Reference

1. *Hoang Thi L.H.* Finishing the policy of the exchange rate in Vietnam for the period of 2010-2020. Hanoi, 2012.
2. *Minh-Duc* (2008). Exchange Rate Volatility: The State Bank of Vietnam is Capable to Intervene (in Vietnamese: Ty gia bien dong: Ngan hang Nha nuoc du suc can thiep), Vietnam Economic Times, viewed 20 August 2008.
3. *Nguyen Tran Phuc* (2009). Implications of Exchange Rate Policy for Foreign Exchange Market Development: Vietnam, 1986-2008, Working paper, Griffen University, Australia.
4. *Nguyen Tran Phuc, Nguyen Duc Tho* (2009). Exchange Rate Policy in Vietnam, 1985 - 2008, ASEAN Economic Bulletin 26 (2): 137-163.
5. *Nguyen Dac Hung*. Reported that the SBV bought and sold \$3.54 billion of foreign currency in this year. The figure presented in the text is an estimate based on this volume of SBV trading. Hanoi, 2005, p. 34.
6. *The resolution №10/2011/QH13* of Vietnamese National Assembly regarding "Five year plan of socio-economic development for 2011-2015 period". November 2011.
7. *Vo Tri Thanh* and co-author (2000). Exchange Rate Arrangement in Vietnam: Information Content and Policy Options, East Asian Development Network (EADN).
8. *The State Bank of Vietnam*. URL: <http://www.sbv.gov.vn/>
9. *General statistics office of Vietnam*. URL: <http://gso.gov.vn/>
10. *National Center for Socio – Economic Information and Forecast*. URL: <http://www.ncseif.gov.vn/sites/en/Pages/hethongnganhangvoivan-nd-1644.html>
11. *Online newspaper of the Government of Vietnam*. URL: <http://baodientu.chinhphu.vn/Kinh-te/Tai-co-cau-he-thong-ngan-hang-theo-dung-lo-trinh/178543.vgp>
12. *The World Bank*. URL: <http://www.worldbank.org/vi/news/feature/2013/07/12/taking-stock-july-2013-an-update-on-vietnams-recent-economic-development-key-findings>

Notes in text

1. *Vo Tri Thanh* and co-author (2000). Exchange Rate Arrangement in Vietnam: Information Content and Policy Options, East Asian Development Network (EADN); *Nguyen Tran Phuc* (2009) Implications of Exchange Rate Policy for Foreign Exchange Market Development: Vietnam, 1986-2008, Working Paper, Griffen University, Australia; *Nguyen Tran Phuc, Nguyen Duc Tho* (2009). Exchange Rate Policy in Vietnam, 1985-2008, ASEAN Economic Bulletin 26(2): 137-163.

2. The State Bank of Vietnam. URL: <http://www.sbv.gov.vn>

3. National Center for Socio - Economic Information and Forecast. URL: <http://www.ncseif.gov.vn/sites/en/Pages/hethongnganhangvoivan-nd-1644.html>

4. Exchange rate: is used for payments in relation to purchasing goods and physical services amongst the socialist countries. It is defined by comparing the price of export goods in VND and in foreign currencies in oversea countries; Non-trade exchange rate: is used for payments in relation to purchasing non-trade goods or physical services such as diplomacies, trainings, conferences, seminars and so on amongst the socialist countries; Internal balance rate: is defined by official exchange rate plus with percentage factor to compensate the exporters' losses. The rate is not issued in public, it is only applied for internal payments (so it is called by internal balance rate).

5. Online newspaper of the Government of Vietnam. URL: <http://baodientu.chinhphu.vn/Kinh-te/Tai-co-cau-he-thong-ngan-hang-theo-dung-lo-trinh/178543.vgp>

6. Hoang Thi L.H. Finishing the policy of the exchange rate in Vietnam for the period of 2010-2020. Hanoi, 2012

7. The resolution №10/2011/QH13 of Vietnamese National Assembly regarding "Five year plan of socio-economic development for 2011-2015 period". November 2011.

ВОПРОСЫ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БАНКА ВЬЕТНАМА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ван Бей Нгьем, канд. экон. наук
Финансовая академия Ханой
(Вьетнам, г. Ханой)

***Аннотация.** Политика в сфере валютного курса является важным приемом государственной денежной политики. Снижение курса внутренней валюты может подтолкнуть экспорт и улучшить платежный баланс. Однако это может произойти лишь при определенных условиях и оказывать различное воздействие на разные виды товаров. При проведении политики открытых дверей реальный курс влияет на цены на отечественные и импортные товары. Курс валюты может также оказывать непосредственное воздействие на инфляцию в связи с изменением цен, рассчитываемых во внутренней валюте, на импортные товары, что в дальнейшем влияет на индекс цен. В обобщенном виде можно сказать, что изменение валютного курса ведет к изменению рыночного предложения и спроса на импорт, воздействует на такие важные переменные макроэкономики, как национальный доход, инфляция, безработица и международный платежный баланс. В связи с этим проведение эффективной политики валютного курса играет важную роль при осуществлении Вьетнамом политики макроэкономики вообще и денежной политики, в частности. Она становится всё более важной в настоящий момент, когда Вьетнам прилагает усилия по выходу из мирового экономического кризиса 2007-2009 гг., реструктуризации экономики с целью стабилизации макроэкономики и возврату к росту на уровне 6,5-7% на период 2011-2015 гг. Поэтому наблюдение за динамикой валютного курса, а также оценка эффективности проведения Государственным банком Вьетнама политики валютного курса являются объектом повышенного внимания со стороны населения, бизнесменов и правительства. Особенно в нынешних условиях мировой экономики, является более нестабильной, непредсказуемой, может потенциально негативное воздействие на экономику Вьетнама.*

***Ключевые слова:** валютная политика, реальный валютный курс, номинальный валютный курс, режим валютного курса, государственный банк Вьетнама*

ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС
*теория и практика**№1, январь 2016*

Редактор: Д.М. Матвеев

Верстка: К.С. Шаев

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ruСайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Подписано в печать 08.02.2016 г.

Усл. печ. л. 10,5 Уч.-изд. л. 8,5 Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии «Медиа центр»

г. Новосибирск, Кр. проспект, 220, корпус 2, офис 109.

Тел. 8(383)263-32-11, print@mcholding.ru