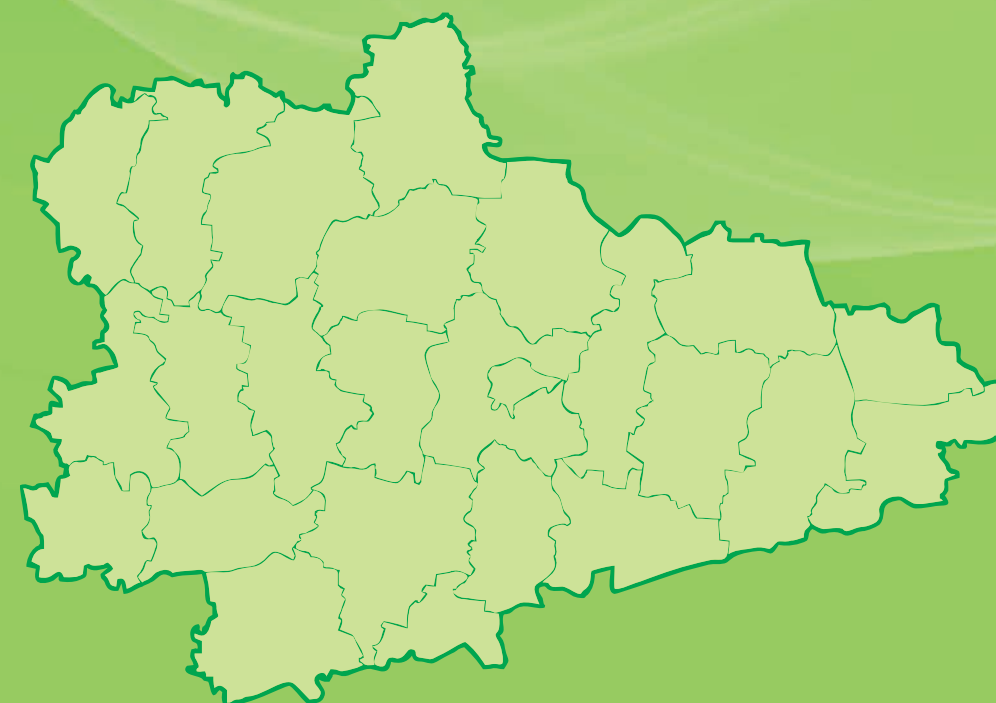


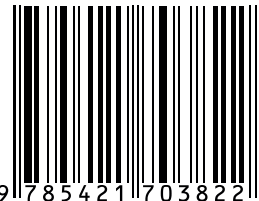


**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЯ
УСТОЙЧИВОСТИ, ИННОВАЦИОННОСТИ
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ
НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ



ISBN 978-5-4217-0382-2



9 785421 703822

Курганский
государственный
университет



Библиотечно-издательский
центр

65-48-12

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ
ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ, ИННОВАЦИОННОСТИ
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ
ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Курган 2016

УДК 332.012.2 (470.5) (082)
ББК 65.9 (235.55) я43
И 89

Рецензенты:

М.С. Кувшинов – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит», ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ), Почетный работник высшего профессионального образования РФ;

Л.В. Субботина – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Менеджмент и агробизнес», ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева».

Печатается по решению научного совета Курганского государственного университета.

Исследование проблем повышения устойчивости, инновационности и конкурентоспособности экономики региона в условиях нестабильной внешней среды : сборник научных трудов. – Курган : Изд-во Курганского государственного университета, 2016. – 86 с.

Ответственные редакторы:

- доцент, доктор экономических наук **О.Е. Васильева**
- доцент, кандидат экономических наук **Н.Н. Зотова**

Сборник составлен по результатам научных исследований научно-педагогических работников, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Курганского государственного университета.

Статьи, вошедшие в сборник, представляют интерес для развития теории и использования в практической работе, поэтому он может быть востребован среди научных работников и специалистов-практикантов, а также будет интересным и полезным для студентов и магистрантов программ профессионального образования с управленческой направленностью.

ISBN 978-5-4217-0382-2

© Курганский
государственный
университет, 2016
© Авторы, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Абакумов Л.Л. ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО ТРАНЗИТА.....	5
Артаментова О.А. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ИМИДЖ РЕГИОНА КАК ФАКТОР РОСТА ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	6
Батурина И.Н. ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ОТДЕЛА ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	8
Быков В.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОПЕРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ.....	10
Варламова З.Н. СОВРЕМЕННАЯ БИЗНЕС-СРЕДА И НОВЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ТЕОРИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	12
Васильева О.Е., Косова С.А., Челепюк Н.Я. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ ПРИ ОБОСНОВАНИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	14
Васильева О.Е., Косова С.А., Челепюк Н.Я. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ	17
Воробьева О.А., Галямина Е.С. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....	21
Воробьева О.А., Архипова Е.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПОД СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ	23
Гринюк К.П. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ РАЗЛИЧИЙ В УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ.....	27
Зотова Н.Н., Безбокова В.А. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТОВ.....	32
Зотова Н.Н., Токарева В.С. СОЗДАНИЕ СХЕМЫ ПО РАЗРАБОТКЕ, ВНЕДРЕНИЮ, ИСПОЛНЕНИЮ И КОНТРОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	34
Зырянова О.Т. ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	37
Ильченко Е. Н. ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	39
Карпова И.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАКРОУРОВНЕ	43
Квасников С.Н. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА	46
Косова С.А., Арсланова К.Г. ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	48
Кузовенко Т.Л. РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ УРАЛЬСКОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ)	50
Лазарева Л.В. ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ИТ-АУТСОРСИНГА.....	51
Миронова В.С. ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	55
Миронова В.С., Мошкин В.В. ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	58

Паклина Л.А.	
СОКРАЩЕНИЕ ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	60
Паклина Л.А., Паклина С.В, Вторушин Р.А.	
СНИЖЕНИЕ НАГРУЗКИ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НКО	62
Паклина Л.А., Матвеева М.Р.	
ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗАО «КУРГАНСТАЛЬМОСТ» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	64
Петрова В.П.	
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ	66
Петрова З.А.	
НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОЧТОВЫХ ОТПРАВЛЕНИЙ	69
Петрова З.А., Шингарова Я.И.	
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	71
Пырков А.Ф.	
АНАЛИЗ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРЕСТРОЕЧНЫЙ ПЕРИОД 1986 г. – 1998 г.	73
Суркова С.А., Быков В.И.	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ГОСУПРАВЛЕНИЯ.....	76
Таранов А.С., Политикова Н.А.	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ	78
Таранов А.С., Хрусталева А.Д.	
СОЦИАЛЬНО – ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УСТОЙЧИВОГО И СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПОСЕЛЕНИЙ....	79
Уварова И.А.	
АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ...80	
Федорец Е.В.	
ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА.....	81
Штинова Н.С.	
ОЦЕНКА АДАПТАЦИОННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	82

ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО ТРАНЗИТА

Ежегодно через таможенные контрольно-пропускные пункты Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), в том числе Российской Федерации следуют сотни тысяч грузовых автомобилей (фур), перемещающих и доставляющих товары (грузы) в нашу страну и в государства Европы и Азии.

Транзитные грузоперевозки в России относятся к вопросам повышенной важности и напрямую связаны с обеспечением национальной безопасности страны. Система гарантий международных грузоперевозок в России и ЕАЭС является актуальной на сегодняшний день.

Под процедурой таможенного транзита понимается таможенная процедура, посредством которой товары иностранного производства перевозятся под таможенным контролем по таможенной территории (или через территорию государства не являющегося членом ЕАЭС) от таможенного органа отправления до таможенного органа назначения без уплаты таможенных пошлин, налогов с применением запретов и ограничений, за исключением мер нетарифного и технического регулирования.[1]

При перевозке иностранных товаров таможенный транзит применяется:

- от таможенного органа в месте прибытия до таможенного органа в месте убытия;
- от таможенного органа в месте прибытия до внутреннего таможенного органа;
- от внутреннего таможенного органа до таможенного органа в месте убытия;
- от одного внутреннего таможенного органа до другого внутреннего таможенного органа;
- от таможенного органа места убытия до таможенного органа места прибытия через территорию государства, не являющегося членом ЕАЭС.

Для помещения товаров под таможенную процедуру таможенного транзита необходимо соблюдать и выполнять условия определённые таможенным законодательством ЕАЭС:

- не допускать ввоз товаров, запрещённых к ввозу на таможенную территорию ЕАЭС или вывозу с такой территории;
- в отношении товаров представлять документы, подтверждающие соблюдение ограничений, связанные с перемещением товаров через таможенную границу ЕАЭС;
- в отношении ввозимых товаров осуществлять пограничный контроль и иные виды государственного контроля;
- представлять транзитную декларацию;
- в отношении товаров принять меры обеспечения соблюдения таможенного транзита;
- обеспечить идентификацию товаров;
- оборудовать транспортное средство международной перевозки надлежащим образом (для перевозки товаров под таможенными пломбами и печатями).

При помещении иностранных товаров под таможенную процедуру таможенного транзита в электронной форме, при таможенном декларировании таможенными органами совершаются таможенные операции, порядок совершения которых определён

распоряжением ФТС России от 18 февраля 2015 г. № 62-р «О проведении эксперимента по совершению таможенными органами таможенных операций при таможенном декларировании товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита, в электронной форме». [2]

Помещение товаров под таможенную процедуру таможенного транзита в электронной форме представляет собой использование транзитной декларации и документов в соответствии, с которыми заполнена транзитная декларация в виде электронных документов при декларировании товаров.

Электронный обмен декларанта и должностных лиц таможенных органов реализуется посредством Центрального информационно-технического таможенного управления в режиме реального времени, с использованием информационных систем, обеспечивающих единство, доступность и конфиденциальность информации.

Электронный документооборот предполагает взаимодействие с использованием средств:

- криптографической защиты данных;
- электронных подписей и сертификатов ключей проверки электронных подписей;
- обеспечения информационной безопасности.

Электронная транзитная декларация (далее – ЭТД) документ, представляемый в таможенный орган в виде электронных документов и сведений из документов, составленных в письменной форме и предоставленных в электронном виде, документы могут представляться в формализованном виде в структуре и форматах определённых альбомом форматов электронных форм документов.

При перевозке товаров, требующих представления в таможенные органы документов, подтверждающих соблюдение запретов и ограничений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу ЕАЭС, должностное лицо таможенного органа отправления с использованием комплекса программных средств (далее – КПС) «Транзитные декларации» направляет декларанту таможенной процедуры таможенного транзита запрос о предоставлении таких документов на бумажных носителях с использованием электронного сообщения, имеющего регистрационный номер транзитной декларации.

Технологические схемы, чертежи, диаграммы, графики, фотографии, рисунки товаров, содержащие графические элементы в документах предоставляются в таможенные органы в виде электронных образов (путём сканирования бумажных носителей).

Информация, содержащаяся в оригиналах и копиях документов, заверенных в установленном порядке должна соответствовать сведениям электронных документов, представленных в таможенный орган.

Сведения, заявленные декларантом таможенному органу, удостоверяются электронной подписью лица, составившего транзитную декларацию.

Электронные документы до поступления в таможенный орган необходимые для таможенного контроля предварительно размещаются в электронном архиве документов декларанта, каждому документу автоматически присваивается идентификационный номер, информация о котором сообщается декларанту.

Порядок совершения таможенных операций, связанных с подачей, регистрацией транзитной декларации и выпуском товаров:

- подача таможенному органу ЭТД и электронных документов осуществляется путём их направления в

Единую автоматизированную информационную систему таможенных органов;

- при прохождении проверки электронной транзитной декларации и электронных документов, декларанту таможенной процедуры таможенного транзита в автоматическом режиме направляется уникальный идентификационный номер описи (далее – УИН);

- таможенный орган отправления использует УИН описи, полученный от декларанта после представления товаров;

- после получения от декларанта сведений об УИН описи уполномоченное должностное лицо таможенного органа отправления осуществляет загрузку ЭТД и электронных документов по УИН описи в автоматизированную систему контроля транзита товаров (далее - АСКТТ-2);

- уполномоченное должностное лицо таможенного органа отправления с помощью КПС «Транзитные операции» регистрирует электронную транзитную декларацию в срок не более одного часа с момента ее подачи;

- одновременно с направлением декларанту таможенной процедуры таможенного транзита авторизованного электронного сообщения автоматически направляется запрос в автоматизированную систему учёта и контроля за применением обеспечения уплаты таможенных платежей (далее - АС «Обеспечение») на исчисление размера обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита (запрос не направляется, когда товары декларируются таможенным перевозчиком или уполномоченным экономическим оператором или когда товары перемещаются железнодорожным, трубопроводным транспортом или по линиям электропередачи);

- декларанту таможенной процедуры таможенного транзита КПС «Транзитные операции» автоматически формируется и направляется авторизованное электронное сообщение;

- при отказе в регистрации электронной транзитной декларации уполномоченное должностное лицо таможенного органа отправления с помощью КПС «Транзитные операции» указывает в ЭТД причину отказа в регистрации транзитной декларации;

- при обращении декларанта электронная транзитная декларация может быть отозвана им до принятия таможенным органом решения о выпуске товаров;

- в случае принятия решения о применении меры по минимизации риска декларанту направляется уведомление об указанном решении, а также информация о месте и времени проведения таможенного контроля;

- в случае отсутствия выявленных рисков или нарушений уполномоченное должностное лицо таможенного органа отправления осуществляет выпуск товаров по заявленной процедуре;

- после выпуска товаров должностным лицом таможенного органа отправления:

• автоматически формируются и направляются декларанту сведения о выпуске товаров,

• распечатывается один экземпляр ЭТД, представляет оттиск личной номерной печати (далее - ЛНП) в графе D и выдает на руки перевозчику для предъявления в таможенном органе назначения;

- в случае отказа в выпуске товаров КПС «Транзитные операции» автоматически формирует и направляет декларанту авторизованное электронное сообщение о номере электронной транзитной декларации, причинах отказа в выпуске, дате и времени принятия такого решения.

Завершение таможенной процедуры таможенного

транзита в электронной форме:

- декларант по прибытию товаров в место доставки сообщает таможенному органу назначения номер ЭТД путём представления электронной распечатки ТД заверенной ЛНП должностного лица таможенного органа отправления;

- в течение 1 часа с момента получения распечатки ЭТД уполномоченное должностное лицо таможенного органа назначения по номеру транзитной декларации запрашивает ЭТД в едином логистическом информационном ресурсе, регистрирует подачу ЭТД и прибытие транспортного средства международной перевозки в место доставки и направляет декларанту таможенной процедуры таможенного транзита электронное подтверждение о прибытии транспортного средства международной перевозки;

- при отсутствии признаков нарушения таможенного законодательства ЕАЭС должностное лицо таможенного органа не позднее 24 часов с момента регистрации подачи ЭТД завершает таможенную процедуру таможенного транзита;

- при завершении таможенной процедуры таможенного транзита уполномоченное должностное лицо таможенного органа назначения направляет декларанту электронное сообщение о результатах таможенного контроля.

Электронное декларирование таможенного транзита – переход на безбумажные технологии, позволяющий сократить сроки совершения таможенных операций, улучшить уровень информационного взаимодействия между таможенными органами и участниками ВЭД, а также обеспечить автоматическую обработку сведений о товарах с целью повышения оперативности принятия решений.

Список литературы

1 Таможенный кодекс таможенного союза.

2 Распоряжение ФТС России от 18 февраля 2015 г.

№ 62-р «О проведении эксперимента по совершению таможенными органами таможенных операций при таможенном декларировании товаров, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита, в электронной форме».

О.А. Артаментова

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ИМИДЖ РЕГИОНА КАК ФАКТОР РОСТА ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В условиях современной нестабильной внешней среды большое значение приобретает нахождение путей повышения конкурентоспособности регионов России. В усиливающейся конкурентной борьбе перевес получают не только территории, изначально имеющие богатые природно-сырьевые ресурсы, но и те, которые формируют и укрепляют нематериальные активы, включая позитивную репутацию и привлекательный имидж.

Имидж региона – это целенаправленно создаваемый образ, призванный оказать социально-психологическое воздействие с целью обретения авторитета, устойчивого признания.

Создание и продвижение позитивного имиджа региона – это актуальная и перспективная задача, необходимость решения которой обусловлена следующими факторами:

- 1) улучшение инвестиционного климата;
- 2) получение дополнительных ресурсов для экономического развития;
- 3) повышение социальной привлекательности регионов;
- 4) закрепление квалифицированных кадров;
- 5) воздействие на развитие экономического потенциала за счет повышения интереса со стороны властных структур, бизнес-сообщества, социально-активного населения;
- 6) повышение конкурентоспособности и экономической безопасности регионов.

Особенно остро стоит задача формирования положительного имиджа для Курганской области. Негативные факторы, усиливающиеся в последние годы, мешают региону успешно развиваться. Это, прежде всего, низкий уровень заработной платы, сокращение спроса на рынке труда на квалифицированных специалистов с высшим образованием, высокая безработица среди населения в возрасте до 30 лет, продолжающийся отток молодежи в другие регионы УрФО и РФ, трудности с осуществлением предпринимательской деятельности.

Анализ состава безработных в возрастной группе 20-29 лет (таблица 1) показал, что проблема трудоустройства молодежи является общероссийской.

Таблица 1 – Доля безработных среди молодежи по регионам РФ, %

Территория	Безработных всего	В том числе в возрасте 20-29 лет		
		2010 г.	2012 г.	2013 г.
Российская Федерация	100	36,2	38,3	36,9
Центральный ФО	100	35,8	40,2	37,8
Северо-Западный ФО	100	34,2	35,9	31,5
Южный ФО	100	35,4	38,1	35,0
Северо-Кавказский ФО	100	41,1	44,9	43,9
Приволжский ФО	100	35,6	35,2	35,1
Уральский ФО	100	35,0	36,7	38,8
Курганская область	100	35,7	36,0	34,1
Сибирский ФО	100	35,6	36,3	35,4
Дальневосточный ФО	100	37,1	39,5	35,6

Составлено автором по стат.сб. Регионы России 2011 г., 2013 г., 2014 г.

Анализ приведенных данных говорит о том, что проблема занятости самой трудоспособной и активной численности населения стоит очень остро в стране и возможности трудоустройства нужно искать в первую очередь в своем регионе, для чего молодежь должна видеть определенные перспективы.

В нашей области самая высокая отрицательная миграция населения в Уральском федеральном округе.

Исследования, проводимые автором в студенческой среде, подтверждают желание многих будущих специалистов строить свою жизнь и карьеру за пределами области. Это создает серьезную угрозу экономической безопасности региона, так как человеческий капитал играет основную роль в обеспечении конкурентоспособности территорий. В связи с этим встает важная задача формирования положительного внутреннего

имиджа Курганской области для ее населения, а также привлекательного общероссийского имиджа.

Таблица 2 – Коэффициенты миграционного прироста на 10000 человек населения

Территория	2005	2010	2013
Российская Федерация	20	19	21
Уральский федеральный округ	-26	-12	3
Курганская область	-124	-76	-77
Свердловская область	-23	-17	4
Тюменская область	-15	7	13
Челябинская область	-12	-8	12

Положительный имидж региона может быть сформирован на основе определения конкурентных целей территории. Институтом экономики Уральского отделения РАН проводилось социологическое исследование, которое позволило выделить цели (таблица 3) [2, с.4]

Таблица 3 – Определение конкурентных целей территории на основе опроса в Уральском федеральном округе, доля в общем количестве ответов в процентах

Конкурентная цель	Все респонденты	Власть	Бизнес	Эксперты
Обеспечение высокого уровня и качества жизни населения территории	20,0	19,4	19,7	20,3
Создание благоприятного предпринимательского климата на своей территории	16,4	12,9	14,5	18,5
Привлечение российских и иностранных инвестиций	13,8	12,9	10,5	15,6
Достижение экономической стабильности и финансовой устойчивости территории	12,1	16,1	10,5	11,4
Привлечение и закрепление квалифицированных рабочих кадров и специалистов	10,2	12,9	11,8	8,4
Обеспечение экологической безопасности на территории	8,9	11,3	6,6	9,0
Лидерство в инновациях, в том числе патентах, лицензиях и т.д.	7,5	1,6	5,3	10,8
Лидерство в развитии образования, медицины, в спортивных достижениях	6,6	4,8	13,2	4,2
Организация новых хозяйствующих структур (компаний, организаций)	3,0	6,5	2,6	1,8
Расширение территории путем покупки новых земель или поглощения других территорий	1,5	1,6	5,3	-

На основе сформулированных целей можно четко определить направления повышения привлекательности регионов и создания их положительного имиджа.

По-нашему мнению, необходимо шире использовать комплексный набор инструментов для решения этой стратегической задачи.

Во-первых, повысить статус центра области – города Кургана, пере позиционируя его из «провинции», «периферии» в один из развитых социально-культурных и финансово-экономических городов Урала.

Во-вторых, развивать жилищное строительство, обеспечивая население доступным, комфортным жильем.

В-третьих, использовать выгодное географическое положение, развивать экономические связи, создавать важнейший транспортный узел и евроазиатский регион.

В-четвертых, шире использовать культурно-историческое наследие и природно-климатические факторы Курганской области, создавать центры оздоровления, отдыха и туризма (использовать национальный колорит, экотуризм, охотничьи туры, спортивно-культурные мероприятия).

В-пятых, повышать привлекательность сельских местностей, создавая в них развитую инфраструктуру.

В-шестых, активнее использовать маркетинговые инструменты и брэнды региона (проведение выставок, ярмарок, конференций, подготовка публикаций рекламного характера в отраслевых и деловых российских и зарубежных СМИ, организация работы торговых представительств, использование интернет-маркетинга, расширение деловых контактов на основе обмена делегациями, создание специализированных PR-агентств, личные контакты, продвижение региональной символики (флаг, герб, гимн, фирменные эмблемы и брэнды).

Эти и другие меры позволят формировать положительный имидж Курганской области в РФ и для собственного населения, что будет способствовать снижению оттока квалифицированных специалистов, привлечению инвестиций в регион, созданию новых рабочих мест, повышению уровня и качества жизни населения. Необходимо формировать узнаваемость нашей области и для зарубежных стран, туристов, жителей других регионов.

Выход конкуренции на глобальный уровень затрагивает не только отдельные предприятия. В борьбу за потребителя вступают территории (страны, города, сельские поселения). Конкурентные преимущества получают те территории, которые обеспечат благоприятные условия для жизни, бизнеса, работы, отдыха, воспитания детей, культурного развития, безопасного и комфортного проживания. В связи с этим усилия властных и бизнес-структур, СМИ и преподавательского корпуса должны быть направлены на продвижение положительного имиджа Курганской области и обеспечение позитивного присутствия региона в национальном и международном экономическом пространстве. Имиджем региона можно и нужно управлять.

Список литературы

1 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.

2 Важенина И.С., Важенин С.Г. Территориальная конкуренция в современном экономическом пространстве // Региональная экономика : теория и практика № 3, 2012 г. С. 2-12.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ОТДЕЛА ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Экономическая политика страны ориентирована на реформирование отраслей экономики с целью повышения эффективности их деятельности. Главной составной частью экономической реформы РФ является налоговая реформа. Ее цель – стабилизация денежной системы страны, снабжение устойчивого сбора налогов, средством улучшения налогового администрирования, повышения эффективности налогового контроля. Действующее налоговое законодательство укрепляет обязательство налогоплательщиков вносить налоговые платежи в установленных размерах и в определенные сроки.

Основной и более эффективной формой налогового контроля являются выездные налоговые проверки. Проведение выездной проверки осуществляется в течение 2 месяцев, со дня вынесения решения о проверке. Возможно и продление выездной проверки до 4 и 6 месяцев. Налоговые органы вправе истребовать документы у налогоплательщика, а также документы и другие сведения у третьих лиц. Имеют право на выемку документов, осмотр помещений, на инвентаризацию имущества налогоплательщика. При оформлении результатов выездной проверки в последний ее день составляется справка о проведении проверки. Не позднее 2 месяцев, после выдачи справки, составляется акт выездной налоговой проверки и выдается налогоплательщику в течение 5 рабочих дней. Руководитель инспекции представляется и оглашает, материалы какой налоговой проверки будут рассматриваться; проверяет явку лиц, приглашенных на рассмотрение; удостоверяется в полномочиях представителя налогоплательщика; разъясняет участвующим лицам их права и обязанности [1].

Основными показателями эффективности работы отдела выездных налоговых проверок являются такие показатели, как доначисления и поступления по результатам проверок. Доначисления – это те средства, которые инспекторы отдела дополнительно начислили налогоплательщику по причине неуплаты или не полной уплаты налога, сбора, другого обязательного платежа, а также пени и штрафы за несвоевременную уплату данных платежей. Поступления – это денежные средства, которые непосредственно поступили в бюджет по результатам контрольных мероприятий. Важным показателем является и соотношение между доначислениями и поступлениями, которое показывает, какой процент от доначислений поступил в бюджет. Кроме того, для оценки эффективности работы отдела можно рассчитать такие показатели, как количество проверок на одного проверяющего, а также доначисления и поступления, приходящиеся на одного проверяющего и на одну выездную налоговую проверку [2].

Эффективность контрольной работы отдела выездных проверок Межрайонной инспекции ФНС России № 3 по Курганской области представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Эффективность контрольной работы отдела выездных проверок Межрайонной инспекции ФНС России № 3 по Курганской области

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. от 2013 г., (+; -)	2015 г. в % к 2013 г., %
в т. ч. результативные	26	27	28	2	107,7
Количество сотрудников, проводивших выездные проверки, чел.	13	11	11	-2	84,6
Начислено в результате выездной проверки, тыс. руб.	41945	38484	49780	7835	118,7
Количество проверок на одного проверяющего, ед.	2	2,5	2,6	0,6	130
Сумма доначислений на одного проверяющего, тыс. руб.	3226,5	3498,5	4525,5	1299	140,3
Сумма доначислений на одну проверку, тыс. руб.	1613,3	1425,3	1777,9	164,6	110,2

Незначительно возросло общее число выездных проверок, в том числе и результативных (на 7,7 %). Количество сотрудников, проводивших проверки сократилось на человека, а сумма доначислений увеличилась на 18,7 %. В связи с этим количество доначислений на одного проверяющего значительно возросло (на 40,3 %). Исходя из вышеизложенного можно сказать, что отдел выездных проверок работает достаточно эффективно в плане доначислений по налогам, но, в связи с сокращением численности проверяющих, нагрузка на одного инспектора увеличилась, что может негативно отразиться на эффективности работы данного отдела.

Сумма доначислений в разрезе налогов и сборов по результатам контрольной работы отдела выездных проверок отражена в таблице 2.

В 2015 г. доначислено в результате контрольной работы отдела выездных на 31,4 % больше, чем в 2013 г. Наибольшую долю в доначислениях занимает НДФЛ (72,2 % в 2015 г.). За анализируемый период наблюдается снижение доначислений по следующим налогам: по транспортному налогу в 3,5 раза; по ЕНВД на 87,4 %; по НДС на 67,8 %; по налогу на прибыль организаций на 32 %. В 2015 году отсутствуют доначисления по земельному налогу и ЕСХН. Тем не менее, за анализируемый период произошли увеличения доначислений по следующим видам налогов: по НДФЛ в 3,5 раз; по УСН в 2 раза; по налогу на имущество организаций на 71,4 %.

Таблица 2 – Состав доначислений по налогам по результатам проведения выездных налоговых проверок, тыс. руб.

Наименование налога	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г. в % к 2013 г.
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
Налог на прибыль организаций	1770	5,4	2411	8,6	1203	2,8	68
НДФЛ	8758	26,7	20094	71,6	31118	72,2	> в 3,5 раза
НДС	19865	60,6	3463	12,3	6404	14,9	32,2
Налог на имущество организаций	14	0,04	150	0,5	24	0,06	171,4
Земельный налог	42	0,1	-	-	-	-	-
Транспортный налог	254	0,8	225	0,8	9	0,02	< в 3,5 раза
УСН	1727	5,3	1113	4	4160	9,7	> в 2,4 раза
ЕНВД	190	0,6	-	-	24	0,06	12,6
ЕСХН	166	0,5	430	1,5	-	-	-
НДПИ	-	-	184	0,7	144	0,3	-
Итого	32786	100,0	28070	100,0	43086	100,0	131,4

Таким образом, за анализируемый период значительно возросли доначисления по налогам. По данному показателю можно сказать, что эффективность работы отдела выездных налоговых проверок увеличилась в 2 раза.

Контрольно-кассовая техника (ККТ) – это контрольно-кассовые машины, оснащенные фискальной памятью, электронно-вычислительные машины, в том числе персональные, программно-технические комплексы. ККТ применяется при осуществлении наличных денежных расчетов с покупателями, а также расчетов с использованием платежных пластиковых карт.

В соответствии с Федеральным законом от 22.05.2003 г. №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» налоговые органы:

- осуществляют контроль за соблюдением организациями и индивидуальными предпринимателями требований настоящего Федерального закона;
- осуществляют контроль за полнотой уче-

та выручки в организациях и у индивидуальных предпринимателей;

- проверяют документы, связанные с применением организациями и индивидуальными предпринимателями контрольно-кассовой техники, получают необходимые объяснения, справки и сведения по вопросам, возникающим при проведении проверок;

- проводят проверки выдачи организациями и индивидуальными предпринимателями кассовых чеков;

- налагают штрафы в случаях и порядке, которые установлены Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на организации и индивидуальных предпринимателей, которые нарушают требования настоящего Федерального закона.

Действие данных полномочий налоговых органов не распространяется на кредитные организации. Контроль за соблюдением кредитными организациями требований настоящего Федерального закона осуществляет Центральный банк Российской Федерации [3].

Результаты контрольной работы по применению контрольно-кассовой техники (ККТ) отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Результаты контрольной работы по применению контрольно-кассовой техники

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013 г.
Количество ККТ, стоящих на учете, ед.	628	586	428	68,2
Количество проведенных проверок, ед.	56	56	50	89,3
из них выявлено нарушений	24	29	20	83,3
Процент охвата проверками, %	8,9	9,6	11,7	-
Сумма предъявленных штрафов, тыс. руб.	95	216	42	44,2
Взыскано штрафов, тыс. руб.	64	139	115	179,7
Процент взыскания штрафов, %	148,4	155,4	36,5	-

В 2015 г. количество ККТ, стоящих на учете сократилось на 31,8 % по сравнению с 2013 г. Причиной такого сокращения ККТ является внесение изменения в ФЗ № 54, освобождающее плательщиков ЕНВД для отдельных видов деятельности от обязательного ее применения. Количество проведенных проверок за анализируемый период так же снизилось (на 10,7 %). Процент охвата проверками за анализируемый период увеличился и составил в 2015 г. 2,8 %. Сумма предъявленных штрафов сократилась на 55,8 %. Суммы взысканных штрафов увеличились на 79,7 %. а процент взыскания штрафов несколько уменьшился на 17,6 %. Таким образом, можно сказать, что эффективность контрольной работы отдела выездных проверок за соблюдением законодательства о применении ККТ значительно ухулилась.

Таким образом, эффективность контрольной работы отдела выездных проверок достаточно высокая в плане доначислений и низкая в плане поступлений. Причинами этого может быть некачественный предпроверочный анализ и недостаточно жесткое законодательство для недобросовестных налогоплательщиков. В связи с чем необходимо проведение комплекса мероприятий на уровне инспекции, а также на законодательном уровне.

Список литературы

1 Официальный сайт журнала «Российский налоговый курьер» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.rnk.ru> (дата обращения 27.10.2016)

2 Пансков В. Г. *Налоги и налогообложение: учебник и практикум для прикладного бакалавриата*. – М. : Юрайт, 2015. – 541 с.

3 Федеральный закон от 22.05.2003 г. №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». – [Электронная версия]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 10.11.2016)

В.И. Быков

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОПЕРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМ ОРГАНОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области (Курганстат) в рамках своих полномочий (согласно Положению о Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики по Курганской области от 15.01.2014 № 28, далее – Положение) помимо прочей деятельности предоставляет официальную статистическую информацию по Курганской области органам государственной власти Курганской области, органам местного самоуправления, средствам массовой информации, организациям и гражданам [1].

В данном направлении одним из основных критериев эффективности работы является быстродействие, то есть оперативное предоставление официальной статистической информации заказчикам. Однако на данный момент установленный порядок предоставления как платной, так и бесплатной информации порой не позволяет уложиться в желаемые заказчиками сроки, и случается, что предоставленная в конечном итоге статистическая информация уже бесполезна. Данная проблема весьма актуальна в настоящий момент.

Информацию, предоставляемую Курганстатом, можно условно разделить на два основных типа. Первый – статистические работы, платно предоставляемые согласно Каталогу официальных статистических публикаций, выпускаемому ежегодно. Каждая работа имеет определенную периодичность и сроки выхода. Для предоставления официальных статистических работ с заказчиками, которыми могут выступать органы власти различных уровней, юридические и физические лица, заключается договор, в котором обговариваются все условия предоставления и, что не менее

важно для заказчика, указываются сроки и периодичность выпуска заказанных статистических публикаций. Как правило, договор заключается на целый год, поэтому для крупных заказчиков с широким перечнем запрашиваемых статистических работ, таких как Правительство Курганской области, Администрация города Кургана, администрации муниципальных районов, а также организаций разных сфер деятельности это является оптимальным вариантом для получения желаемых статистических информационных сборников. Данный способ предоставления платной статистической информации в Курганстате развит достаточно широко и ежегодно заключается более полусотни договоров подобного вида, согласно официальных данных Курганстата (рисунок 1).

Однако у этой практики есть и обратная сторона. Составление договора предусмотрено также с юридическими и физическими лицами, которым требуется однократное получение платной статистической информации в максимально короткие сроки (в случае, если желаемая информация уже выпущена Курганстатом). В данном случае заключение договора с потенциальным заказчиком нецелесообразно ввиду того, что на практике время заключения договора с учетом всех формальностей составляет не менее одной недели, и заказчик может попросту отказаться от ставшей уже бесполезной информации.

В подобной ситуации в качестве альтернативы можно предложить более быстрый и более простой путь однократного предоставления платной информации заказчику, а именно путем выписки ему счета на установленную сумму, по факту оплаты которого заказчик сможет получить желаемую информацию в тот же день. Это решение позволит не только максимально эффективно удовлетворить потребность клиента в получении государственной услуги, но и также избавит Курганстат от лишней бюрократии, которая, как правило, не окупается в подобных случаях ввиду малой стоимости заказа. Для введения данной альтернативы требуется внести определенные коррективы в существующие полномочия, прописанные в Положении.

Второй тип информации – бесплатная – предоставляется Курганстатом по официальному запросу, направленному в адрес органа статистики заявителем. Согласно Административному регламенту [2] срок предоставления государственной услуги по запросу, поступившему в Росстат или территориальные органы

Росстата, составляет не более 30 календарных дней со дня его регистрации.

Сама процедура предоставления статистической информации состоит из нескольких этапов, включающих регистрацию входящей/исходящей документации в системе электронного документооборота (СЭД) и ознакомление с ней руководства органа статистики. Ежемесячно отдел маркетинга Курганстата обрабатывает в среднем 100 подобных запросов (таблица 1).

Таблица 1 – Количество запросов в Курганстат, шт.

Показатель	2015 год	январь-сентябрь 2016 года
Всего запросов	1167	928
в том числе:		
- от юридических лиц	847	680
- от физических лиц	320	248

Данный порядок предоставления бесплатной статистической информации уместен в случае, если заявителю необходимо письменное подтверждение на бумажном носителе или же объем запрашиваемой информации достаточно велик и требует значительных временных ресурсов. Однако многим заявителям требуется ежемесячная оперативная статистическая информация (например, индекс потребительских цен, средние потребительские цены и так далее), а подобный порядок предоставления государственной услуги слишком затягивает ее получение, делая данную информацию неактуальной.

В качестве альтернативы и автоматизации предоставления бесплатной статистической информации заявителям, нуждающимся в ее получении в максимально короткие сроки, предлагается использование программ для рассылки информации через сеть Интернет и/или SMS-рассылки.

Использование подобных программ позволит быстро и без лишних проблем рассылать определенную статистическую информацию сразу по группам заявителей, а уже после этого досылать информацию на бумажном носителе, если в этом будет необходимость.

В качестве примера программ такого рода можно привести продукты ePochta, а именно ePochta Mailer для рассылки электронных писем и ePochta SMS для SMS-рассылки. Их стоимость при этом невысока – полную версию ePochta Mailer можно приобрести за 2900



Рисунок 1 – Количество заключенных договоров Курганстатом по годам, шт.

рублей, а ePochta SMS предоставляется бесплатно, вносится лишь платеж за оплату SMS.

При этом следует иметь в виду, что подобные рассылки уместны в случае с постоянными заказчиками бесплатной статистической информации, для которых самым важным фактором будет являться срок ее предоставления.

Таким образом, можно отметить, что на данный момент действительно существует проблема оперативного предоставления официальной статистической информации заказчикам, для решения которой необходимо внести некоторые коррективы в установленный порядок, сократив в отдельных случаях бюрократические процедуры до минимума и воспользовавшись современными технологиями, тем самым обеспечив удовлетворение спроса заказчиков в получении актуальной статистической информации.

Список литературы

1 Положение о Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики по Курганской области. Утверждено приказом Росстата от 15.01.2014 № 28.

2 Административный регламент предоставления Федеральной службой государственной статистики государственной услуги по предоставлению гражданам и организациям официальной статистической информации. Утвержден приказом Росстата от 29.12.2012 № 686 (в ред. приказов Росстата от 01.08.2013 № 229 и от 30.06.2016 № 311).

З.Н. Варламова

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

СОВРЕМЕННАЯ БИЗНЕС-СРЕДА И НОВЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ТЕОРИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В условиях современной динамичной бизнес-среды, характеристиками которой являются глобализация, смена технологических укладов, стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий, особого внимания заслуживает концепция гиперконкуренции Р.Д. Авени. Базируясь на исследовательских традициях Й. Шумпетера, автор концепции утверждает, что в динамичном окружении формирование и защита устойчивых конкурентных преимуществ не только бесполезны, но и опасны, а ориентация на устойчивые конкурентные преимущества является не стратегией роста, а стратегией исчерпания.

Это подтверждает и статистика: одна треть компаний, представленных в списке «Fortune-500» в 1970 году, исчезли к 1983 году. Средняя продолжительность жизни фирмы имеет тенденцию к постоянному снижению. Изучение компаний-должителей (существующих более 70 лет) показало, что ключом к их выживанию была способность непрерывно исследовать организационные возможности и возможности рынка, создающие новые потенциальные источники развития [1].

Обобщенные характеристики концепции Р.Д. Авени представлены в таблице 1.

Таким образом, суть концепции гиперконкуренции Р.Д. Авени сводится к необходимости активного изменения правил игры на рынке, разрушении старых конкурентных преимуществ, сотрясении статус-кво, опоре на «временные» конкурентные преимущества.

Таблица – Характеристики концепции гиперконкуренции Р.Д. Авени [7, с. 112]

Критические факторы и инициации потрясений рынка	Идеи концепции гиперконкуренции
Видение	Распознавание принципиально новых возможностей для удовлетворения интересов групп влияния Применение стратегического прогноза и формирования тренда для идентификации и создания возможностей потрясения рынка
Общие способности к сотрясению рынка	Развитие способностей к быстрому действию, чтобы лучше проводить мероприятия, вносящие неопределенность Развитие способностей к ошеломлению
Тактики для инициации сотрясений рынка	Выбор мероприятий для изменения правил конкуренции Применение сигналов для влияния на будущие стратегические взаимодействия Постоянные стратегические прорывы как средство для управления будущими стратегическими интеракциями

Ответом на вызовы внешней среды стало формирование в рамках теории стратегического управления нового концептуального подхода – концепции динамических способностей.

Анализ научных публикаций дает основания говорить о следующих точках зрения на место концепции динамических способностей в теории стратегического менеджмента.

1 Концепция динамических способностей – это продвинутая версия (концептуальное ответвление) ресурсной концепции (К. Бурманн, В.С. Катькало). Недостатком классического ресурсного подхода является его статичность. В рамках ресурсного подхода открытым остается вопрос о том, каким образом могут быть созданы организационные способности или каким образом ресурсное обеспечение предприятия может адаптироваться к изменениям рыночной ситуации. Ответ на данный вопрос дает продвинутая версия ресурсной концепции – концепция динамических способностей.

2 Концепция динамических способностей – это новая парадигма стратегического управления, так как объясняет механизм создания устойчивых конкурентных преимуществ в условиях изменчивой и неопределенной внешней среды (Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шунен, Т.Е. Андреева, В.А. Чайка).

3 Концепция динамических способностей – это расширение концепции ключевых компетенций за счет добавления к базовому подходу идеи изменчивости. С одной стороны, динамические способности можно рассматривать как механизм реализации ключевых компетенций. С другой – они позволяют компании инициативно определять перспективные возможности и формировать новые компетенции (А.Д. Чанько).

Представляется, что данные точки зрения скорее развивают общий подход, чем противоречат друг другу, а поэтому могут рассматриваться как комплементарные. Так, концепция динамических способностей, безусловно, базируется на ресурсном подходе в стра-

тегическом управлении, поскольку динамические способности фирмы детерминированы наличием у нее уникальных ресурсов, прежде всего нематериального характера, ресурсов интеллектуальных. Ключевые компетенции выступают в качестве основы конкурентного преимущества, эффективного функционирования и развития организации, а динамические способности – в качестве источника своевременного, «креативного» разрушения уже сформированного и эксплуатируемого конкурентного преимущества и дальнейшего развития. Именно обладание организацией динамическими способностями создает возможности ключевым компетенциям не превратиться в «ключевые окостенелости».

При отмеченной выше комплементарности различных концептуальных подходов стратегического менеджмента концепция динамических способностей более адекватна современным условиям ведения бизнеса, поскольку «отдает приоритет организационно-управленческим факторам создания экономических рент, обладает потенциалом более глубокого осмысления действенных источников и механизмов устойчивых конкурентных преимуществ фирм» [2, С. 364].

Основы концепции динамических способностей заложены в работе Д.Дж. Тиса и его соавторов [4]. Объект исследования концепции – способность фирмы своевременно распознавать сигналы во внешней среде, разрабатывать и реализовывать программы изменений. В качестве предмета исследования концепции динамических способностей авторы рассматривают анализ источников и методов создания и присвоения богатства частнопредпринимательскими фирмами, действующими в среде, характеризуемой быстрыми технологическими изменениями. При этом конкурентное преимущество фирм понимается «содержащимся в отличительных процессах (способах координации и комбинирования), сформированных вследствие наличия у фирмы специфических активов (таких, как портфель ее интеллектуальных активов, с трудом доступных для купли-продажи, и комплементарных активов) и траектории эволюционного развития, которую она приобрела или унаследовала» [4, С. 133].

Д.Дж. Тис и соавторы определяют динамические способности как «потенциал фирмы в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстроизменяющейся среде» [4, С. 148]. При этом «термин “динамические” обозначает возможность обновления компетенций с целью достижения согласованности с изменяющейся бизнес-средой ... Термин “способности” подчеркивает ключевую роль стратегического управления в надлежащей адаптации, интеграции и реконфигурации внутренних и внешних организационных навыков, ресурсов и функциональных компетенций в целях соответствия требованиям изменяющейся бизнес-среды» [4, С. 145-146].

В более поздней публикации Д.Дж. Тис определяет динамические способности фирмы как «ее потенциал распознавания и затем освоения новых возможностей, а также реконфигурации и защиты знаний как активов, компетенций и комплементарных активов и технологий для достижения устойчивого конкурентного преимущества» [5, С.115].

Таким образом, динамические способности характеризуют возможность предприятия адаптировать его ресурсы и компетенции к изменяющимся условиям.

В теории стратегического менеджмента достаточно распространена точка зрения, что традиционный ресурсный подход адекватен задачам эффективной конкуренции в относительно стабильных отраслях, в

то время как концепция динамических способностей – в отраслях с высокими темпами технологических изменений. Мы разделяем мнение исследователей, в соответствии с которым проактивная модель поведения, управление знаниями, организационное обучение рассматриваются сегодня как залог конкурентных преимуществ во всех сферах бизнеса. Компании формируют, интегрируют и модифицируют конфигурации своих компетенций и в условиях мало изменчивой внешней среды.

Как отмечает А.Д. Чанько, несмотря на достаточно длительный срок существования концепции динамических способностей в рамках последней «до сих пор не существует единого согласованного списка динамических способностей», исследователи ограничиваются лишь спектром качеств, разносторонне описывающих динамический потенциал фирмы:

- инновационная ориентация;
- предпринимательская ориентация;
- управление знаниями («поглощающая способность», организационное обучение и т.п.);
- способность «оркестрировать» активы;
- координационные способности и т.п. [6].

В данном наборе качеств, на наш взгляд, особое место занимает поглощающая способность организации. Привлекательность и перспективность концепции поглощающей способности мы видим в том, что здесь интегрируются такие современные направления менеджмента, как управление знаниями, концепция динамических способностей, теория организационного обучения, концепция «открытых» инноваций.

Поглощающая способность определяет способность фирмы к обучению. Эта организационная способность является «побочным продуктом исследований и разработок (но не только). Фирма осуществляет исследования и разработки не только для создания новых знаний, но также (и это часто имеет большее значение) для восприятия и использования знаний, созданных за пределами компании» [3, С. 109].

В. Козн и Д. Левингаль отмечают существенную зависимость поглощающей способности организации от «прошлого» знания: фирмы в своей деятельности опираются на то, что знают [8]. Наличие слишком узкого, сфокусированного знания приводит к тому, что новое знание будет отвергаться как не имеющее значения к целям деятельности организации. Развивая данную идею, авторы утверждают, что одной из важнейших характеристик «прошлого» организационного знания, положительно влияющих на поглощающую способность фирмы, является разнообразие этого знания, которое позволяет определить новое знание как релевантное, оценить степень релевантности нового знания и связать его с имеющимся.

Задолго до авторов термина Д.Дж. Тис указывал на зависимость способности организации абсорбировать технологии извне от «технической и управленческой компетенции получателя» [11]. В ходе более поздних исследований Д.Дж. Тис приходит к выводу о комплементарности внутренних и внешних НИОКР [4]. Исследования Д. Маури [10] также доказывают, что фирма гораздо лучше подготовлена к абсорбированию продуктов внешних НИОКР, если сама выполняет некоторый объем НИОКР.

Обращение фирм на рынок знаний с целью приобретения готовых интеллектуальных продуктов, как правило, связано только с наращиванием организационно-технологического потенциала предприятия и слабо отражается на процессах трансформации знаний

в самой фирме. Приобретение результатов исследований и разработок, привлечение специалистов, обладающих уникальными знаниями, более значимы с точки зрения реального пополнения организационного знания. В процессах организационного обмена знаниями особо значима реализация совместных проектов, в ходе которой осуществляется обмен имплицитными знаниями. Так сотрудниками исследовательского центра «MERIT» университета г. Лимбурга (Голландия) установлено, что более четверти межфирменных соглашений о сотрудничестве включают совместное проведение научных исследований. В результате сделаны выводы о том, что в сфере высоких технологий стимулы к подобному сотрудничеству не только сильны, но и способны к «самоусилению» за счет постоянного взаимного обучения [9].

Нам представляется целесообразным определять поглощающую (абсорбционную) способность организации как компетенции в области осознания, выявления ценности новых внешних знаний, их усвоения, распространения в организации и коммерческого использования.

Новизна предлагаемого подхода заключается в том, что автор:

1) определяет поглощающую способность организации в терминах знаний (а не информации), расширяя таким образом, содержание понятия, и, что более важно, делая акцент на релевантность обмена личностным знанием, имплицитной составляющей знания;

2) инкорпорирует в базовое определение термина процесс распространения внешних знаний в организации, подчеркивая важность данного процесса в управлении знаниями.

Авторский подход к определению понятия «поглощающая способность» дает основания рассматривать последнюю как динамическую организационную способность.

Список литературы

- 1 Де Гуис А. Живая компания // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. «Менеджмент». 2006. Вып. 3. С. 166-177.
- 2 Каткало, В.С. Эволюция теории стратегического управления [Текст] / В.С. Каткало. СПб.: Издательский дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2006. 548 с.
- 3 Ланглау, Р.Н. Экономика транзакционных издержек в реальном времени [Текст] / Р.Н. Ланглау // Российский журнал менеджмента. 2009. №1. С. 93-118.
- 4 Тис, Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление [Текст] / Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. «Менеджмент». 2003. Вып. 4. С. 133-185.
- 5 Тис, Д.Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы [Текст] / Д.Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. 2004. №1. С. 95-120.
- 6 Чанько, А.Д. Управленческая команда как источник динамических способностей фирмы [Текст] / А.Д. Чанько // Российский журнал менеджмента. 2008. №1. С. 3-24.
- 7 Aveni R.D' Hyperwettbewerb: Strategien fue die neue Dynamik der Markte. Frankfurt/Main, New York: Campus Verlag, 1995. S. 289. Цит. по: Макаров, А.М. Преобразующий менеджмент в хозяйственной организации [Текст] / А.М. Макаров. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 2004. С. 111.
- 8 Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. N 1. P. 128-152.
- 9 Maillat D. From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialized productive organizations. Research Economiques de Louvain. 1998. № 64 (1).
- 10 Mowery D. Firm structure, government policy and the organization of industrial research. Business History

Review.1984. Vol. 58. № 4. P. 504-531.

11 Teece D.J. The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer. Ballinger: Cambridge, MA, 1976. Цит. по: Тис, Д.Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы [Текст] / Д.Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. 2004. №1. С. 116.

О.Е. Васильева, С.А. Косова, Н.Я. Чепелюк
Курганский государственный университет,
г. Курган

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ ПРИ ОБОСНОВАНИИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье представлены результаты работы коллектива научных работников экономического факультета над проблемой формирования методического инструментария оценки привлекательности отраслевых рынков при обосновании программ развития малого предпринимательства в Курганской области.

При разработке концептуальной модели выбора целевого рынка коллектив авторов руководствовался следующим:

1. Модель оценки привлекательности конкретного вида малого бизнеса для гарантирования со стороны органов государственной власти субъекта РФ и органов муниципального самоуправления должна базироваться на представлении экономики региона как совокупности отраслевых рынков, а не видов экономической деятельности. Главным аргументом использования такого подхода является понимание того, что отраслевой рынок – это совокупность производителей (продавцов), предлагающих товары (услуги, работы), удовлетворяющие одну и ту же потребность (модель Левитт – Котлер), а не ВЭД – совокупность предприятий, организованных по одному из отраслеобразующих признаков (выпуск продукции одинакового назначения и исполнения, использование схожих технологий, использование одинаковых производственных ресурсов, выполнение одинаковых функций). Второй подход не учитывает важный фактор конкурентной борьбы – влияние товаров (работ, услуг) – субституттов, что приводит к искажению представлений о структуре конкурентной среды.

2. В качестве структурной схемы разрабатываемой модели должна использоваться архитектура классического маркетингового исследования рынка.

3. В качестве методической основы организации исследования рынка должны использоваться апробированные методики.

На рисунке 1 приведена концептуальная модель выбора целевого рынка, на основе и в развитие которой предлагается в качестве инструментария оценки привлекательности видов малого бизнеса при оперировании за органы государственной власти субъекта РФ и органы муниципального самоуправления в ходе реализации ими программ гарантирования использовать матричную модель «Интенсивность конкуренции на отраслевом рынке – Уровень удовлетворения спроса на отраслевом рынке». Показатели позиционирования

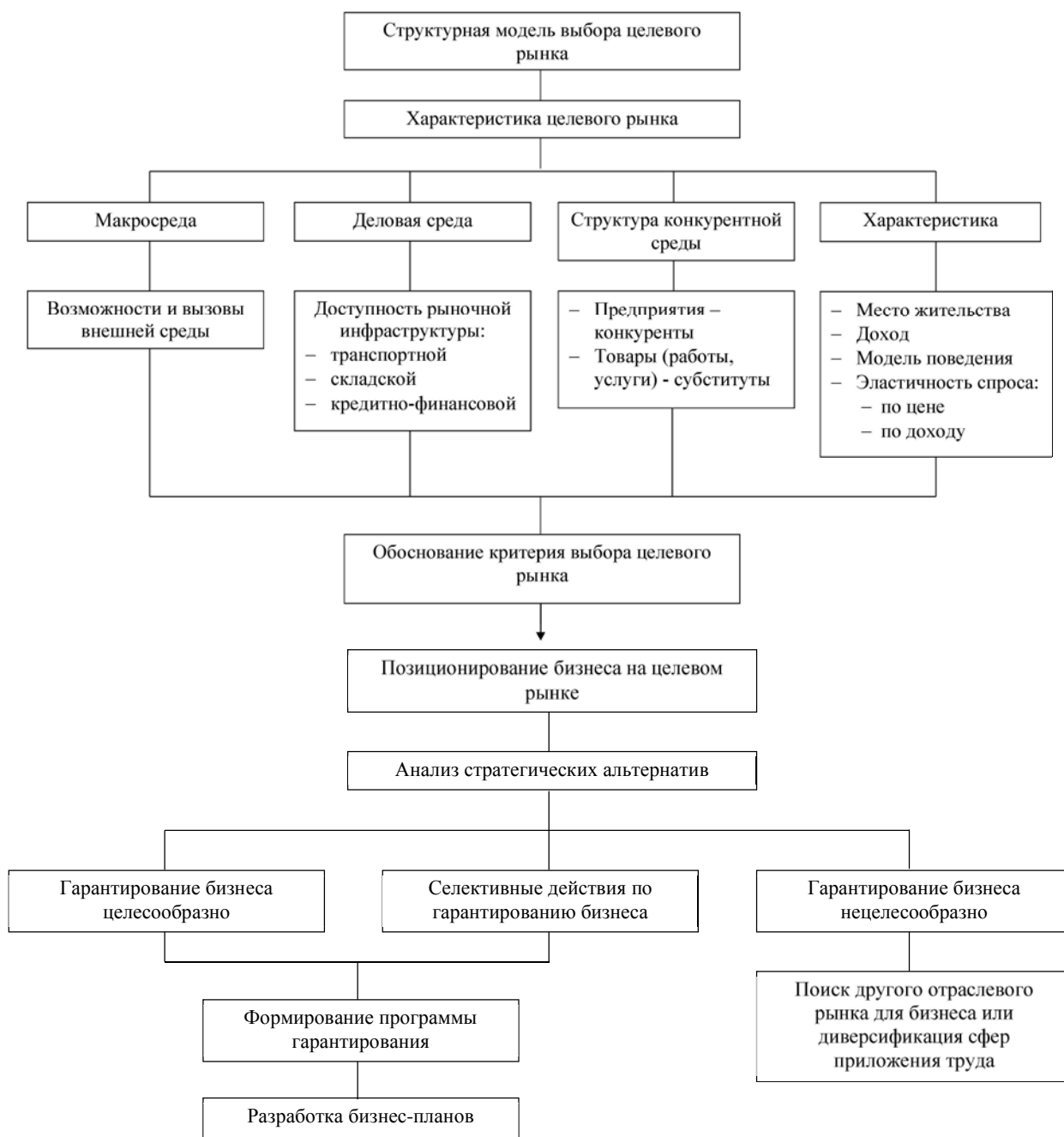


Рисунок 1 – Концептуальная модель выбора целевого рынка

в разработанной модели являются многопараметрическими, их наполняемость, методики расчета и источники получения информации отражены в таблице 1.

Помимо прямого назначения – определения видов малого бизнеса для гарантирования со стороны органов государственной власти субъекта РФ и органов муниципального самоуправления, разработанная модель может быть полезна предпринимателям при определении перспективных рыночных ниш для создания нового или диверсификации существующего бизнеса.

В качестве своеобразного «полигона» для испытания разработанной модели был выбран вид экономической деятельности субъектов малого предпринимательства «Торговля АТС и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт». При этом мы руководствовались следующими соображениями:

1. Это – самый быстрорастущий ВЭД.

2 Для данного ВЭД характерна высокая степень территориальной локализации как спроса (автосервисные услуги потребляются на территории, где эксплуатируется (а не только зарегистрировано) АТС), так и предложения (территориальная доступность автосервиса является одним из приоритетных факторов выбора производителя). Территориальная локализация со стороны предложения и спроса обусловлена симметричностью процессов оказания и потребления автосервисных услуг (эти процессы, как правило, совпадают в пространстве и во времени).

Таблица 1 – Оценка привлекательности отраслевого рынка

Показатели привлекательности отраслевого рынка(многопараметрические)	Единичные показатели	Описание методики расчета	Источники информации
1 Интенсивность конкуренции на отраслевом рынке оценивается по формуле среднегеометрической из единичных показателей	1.1 Показатель концентрации производства на отраслевом рынке, %	Общеупотребимые показатели концентрации, рассчитываемые по широко известным методикам: 1 Индекс Херфиндаля – Хиршмана 2 Четырехдольный показатель концентрации 3 Трехдольный показатель концентрации Исходными показателями для расчета являются: 1 Количество предприятий на отраслевом рынке 2 Их рыночные доли	Сбор информации осуществляется путем проведения экспертных опросов; бенчмаркинга (например, налоговая разведка); поиска вторичной информации в открытых источниках
	1.2 Среднегеометрические темпы развития отраслевого рынка, %	Рассчитываются по известной методике Исходными данными для расчета являются объемы продаж на отраслевом рынке за три года в стоимостном выражении	Сбор информации осуществляется путем проведения экспертных опросов; бенчмаркинга (например, налоговая разведка); поиска вторичной информации в открытых источниках
	1.3 Рентабельность отраслевого рынка, %	Рассчитывается по известной методике Исходными данными для расчета являются: 1 Среднеотраслевая прибыль 2 Среднеотраслевая себестоимость	Сбор информации осуществляется путем проведения экспертных опросов; бенчмаркинга (например, налоговая разведка); поиска вторичной информации в открытых источниках
2 Уровень удовлетворения спроса на отраслевом рынке оценивается по формуле среднегеометрической из единичных показателей	Уровень удовлетворения спроса по: 2.1 объему предложения 2.2 по структуре предложения 2.3 по качеству предложения	Рассчитываются по широко известной методике агрегирования показателей	Сбор информации осуществляется путем проведения анкетирования потребителей; полевых исследований

3 Территориальная локализация предложения, в свою очередь, обеспечивает стабильность налоговых «инъекций» в бюджет субъекта РФ и муниципальных образований (модели регионального и муниципального экономического кругооборота), а также индуцирует вторичный спрос со стороны собственников и работников автосервиса (и членов их семей) на региональные товары, (работы, услуги) в других ВЭД региона (модель мультипликатора Лоури).

При оценке привлекательности рынка автосервисных услуг в рамках данного исследования мы установили следующие границы:

1 Продуктовые границы рынка – автосервисное обслуживание автомобилей марки ВАЗ (по данным маркетинговых исследований – это самая популярная автомобильная марка в России (34,5% парка эксплуатируемых автомобилей по состоянию на 01.01.2015г), данные по Курганской области в открытом доступе отсутствуют).

2 Географические границы рынка – г. Курган.

3 Временные границы рынка – 2015г.

В качестве информационной базы были использованы:

1 При оценке интенсивности конкуренции на рынке автосервисных услуг автомобильной марки ВАЗ г. Кургана - ресурсы сайта kurgan.avtochki.ru [3], а также экспертные оценки долей рынка трех ведущих предпри-

ятий автосервиса, среднегодовые темпы роста спроса и среднеотраслевой уровень рентабельности производства в исследуемом отраслевом сегменте (таблица 2).

2 При оценке уровня удовлетворения спроса на рынке автосервисных услуг автомобильной марки ВАЗ г. Кургана – результаты выборочного анкетирования потребителей, проведенного в письменной форме, результирующие выводы по которому также представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка единичных и комплексных показателей привлекательности рынка автосервисных услуг автомобильной марки ВАЗ г. Кургана

Единичные показатели		Комплексные показатели
Наименование	Значение	
1	2	3
1 Показатель концентрации производства на отраслевом рынке, %	Четырехдольный показатель концентрации продавцов на рынке составляет около 30%	Интенсивность конкуренции на отраслевом рынке: $3\sqrt{(30\% \cdot 14\% \cdot 18\%)} = 19,63\%$
2 Темпы развития отраслевого рынка, %	В 2015г рынок вырос в среднем на 14%	

Продолжение таблицы 2

1	2	3
3 Рентабельность отраслевого рынка, %	Рентабельность производства оценивается экспертами на уровне 18%	
4 Уровень удовлетворения спроса по объему предложения	Потребители оценили как достаточный: 4 балла по пятибалльной шкале при переводе в проценты дает 80%	
5 Уровень удовлетворения спроса по структуре предложения	Потребители оценили как частично удовлетворенный: в среднем по ассортименту 60%	Уровень удовлетворения спроса на отраслевом рынке: $3\sqrt{(80\% \cdot 60\% \cdot 80\%)} = 72,68\%$
6 Уровень удовлетворения спроса по качеству предложения	Потребители оценили как достаточный: 4 балла по пятибалльной шкале при переводе в проценты дает 80%	

На рисунке 2 приведен конечный результат данного исследования – рабочий инструмент позиционирования. Исходя из оценок, представленных в данном исследовании рынка автосервисных услуг автомобильной марки ВАЗ г. Кургана, представитель малого бизнеса, являющийся оператором данного отраслевого рынка, или желающий получить на него доступ, может рассматриваться в качестве кандидата на государственное гарантирование. Для решения вопроса о формах и методах гарантирования в данном случае необходимы дополнительные исследования конъюнктуры рассматриваемого отраслевого рынка, с одной стороны, в разрезе потребительских сегментов, с другой, в сегментах потребителей.

Разработанный методический инструментарий может быть использован хозяйствующими субъектами при определении перспективных рыночных ниш для создания нового и диверсификации существующего бизнеса, а также органами власти в ходе реализации программ гарантирования бизнеса.

Список литературы

- 1 ФЗ N09-ФЗ от 24.07.2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Режим доступа: <http://www.sakonrf.info.ru>.
- 2 Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ М.: Росстат. - М., 2014. – 86 с. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
- 3 <http://kurgan.avtotochki.ru>.

**О.Е. Васильева, С.А. Косова, Н.Я. Чепелюк,
Курганский государственный университет
г. Курган**

**К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЦЕЛЯХ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ**

В рамках данного исследования коллективом авторов для оценки конкурентоспособности отдельных видов малого бизнеса в Курганской области была разработана концептуальная модель, за основу которой принят традиционный инструмент стратегического управления – матрица Бостонской консультативной группы (матрица БКГ). При аргументации использования данной модели мы исходили из следующих предпосылок:

1. В основе модели лежат две основные идеи:
 - совместный анализ отраслевой привлекательности и конкурентоспособности видов малого бизнеса позволяет выявить перспективы развития каждого из них (рисунок 1);
 - процесс выработки и реализации управленческих воздействий со стороны органов государственной власти субъекта РФ рассматривается в модели как процесс управления портфелем (набором) видов малого бизнеса посредством распределения между ними ресурсов – мер гарантирования субъектов малого предпринимательства региона, в соответствии с потенциалом их конкурентоспособности (соответствующие стратегии также приведены на рисунке 1).

		Интенсивность конкуренции на отраслевом рынке		
		Низкая 0%	Средняя 50%	Высокая 100%
Уровень удовлетворения спроса на отраслевом рынке	Низкий 0%	Гарантировать бизнес	Гарантировать бизнес	Избирательное гарантирование бизнеса в нишах отраслевого рынка
	Средний 50%	Гарантировать бизнес	Избирательное гарантирование бизнеса в нишах отраслевого рынка	Ограниченное гарантирование бизнеса
	Высокий 100%	Бизнес в гарантировании не нуждается	В гарантировании не нуждается	В гарантировании не нуждается

Рисунок 2 – Матричная модель привлекательности рынка автосервисных услуг автомобильной марки ВАЗ г. Кургана «Интенсивность конкуренции на отраслевом рынке – Уровень удовлетворения спроса на отраслевом рынке»

		Конкурентоспособность видов бизнеса	
		Высокая	Низкая
Отраслевая привлекательность	Высокая	«Звезды» Стратегия активного инвестирования	«Дикие кошки» Стратегия селективной поддержки
	Низкая	«Дойные коровы» Стратегия жесткого контроля над издержками	«Собаки на сене» Стратегия «сбора урожая» и «ухода с рынка»

Рисунок 1 – Классический вид матрицы БКГ

2. Простота применения и наглядность матрицы.

3. При построении модели используются показатели государственной статистики.

С целью адаптации классического варианта матрицы БКГ к задачам данного исследования нами были модифицированы ее основные категории, параметры и принципы применения (таблица 1).

Таблица 1 – Соответствие основных категорий и параметров классического и модифицированного вариантов матрицы БКГ

Основные категории и параметры матрицы БКГ	Вариант матрицы	
	Классический (применительно к предприятию)	Модифицированный (разработано коллективом авторов применительно к субъектам малого предпринимательства региона)
1	2	3
Основные категории		
1 Объект стратегического управления – стратегическая бизнес-единица (СБЕ)	Подразделение предприятия (стратегическое хозяйственное подразделение – СХП), наделенное ответственностью за разработку и реализацию стратегии в отношении определенного сегмента отраслевого рынка (стратегической зоны хозяйствования – СЗХ)	Совокупность субъектов малого предпринимательства региона, относящихся к определенному виду экономической деятельности (в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности – ОКВЭД)
Основные категории и параметры матрицы БКГ	Вариант матрицы	
	Классический (применительно к предприятию)	Модифицированный (разработано коллективом авторов применительно к субъектам малого предпринимательства региона)
2 Субъект стратегического управления	Высшее руководство предприятия (генеральный директор, директор по стратегическому развитию или директор по маркетингу)	Соответствующий Департамент Администрации субъекта РФ

Продолжение таблицы 1

1	2	3
3 Управляющее воздействие	Распределение финансовых потоков между СБЕ	Определение комплекса мер гарантирования субъектов малого предпринимательства (финансовых, материально-технических, информационных, консультативных, инфраструктурных и т.д.) в соответствии с региональными программами поддержки
4 Контроль эффективности стратегического управления	Сбалансированность портфеля СБЕ, измеряемая целевым уровнем прибыли	Устойчивость развития
Основные параметры		
5 Отраслевая привлекательность	Измеряется показателем темпов роста СБЕ за период времени	Измеряется показателем среднегеометрических темпов роста оборота совокупности субъектов малого предпринимательства региона, относящихся к определенному виду экономической деятельности (ВЭД), за период времени
Основные категории и параметры матрицы БКГ	Вариант матрицы	
	Классический (применительно к предприятию)	Модифицированный (разработано коллективом авторов применительно к субъектам малого предпринимательства региона)
6 Конкурентоспособность	Измеряется показателем относительной доли рынка СБЕ по отношению к двум его ведущим конкурентам в периоде времени	Измеряется показателем удельного веса совокупного оборота субъектов малого предпринимательства региона, относящихся к определенному ВЭД, в совокупном обороте субъектов малого предпринимательства региона по данному ВЭД в периоде времени
7 Граничная точка, разграничивающая виды бизнеса на медленно- и быстрорастущие	Для специализированных предприятий – темпы роста отрасли за период времени; для диверсифицированных	Среднегеометрические темпы роста совокупного оборота субъектов малого предпринимательства региона за период времени

Продолжение таблицы 1

1	2	3
тушие (малоприятные и привлекательные)	предприятий – темпы роста валового регионального продукта (ВРП) РФ или субъекта РФ (в зависимости от масштабов деятельности предприятия) за период времени	
8 Граничная точка, разграничивающая виды бизнеса на конкурентоспособные и неконкурентоспособные (сомнительные)	Граничная точка равна единице: СБЕ анализируемого предприятия контролирует долю отраслевого рынка, сопоставимую с суммой абсолютных долей рынка двух ведущих конкурентов	6,67% (определен исходя из количества ВЭД по ОКВЭД (15) и нормального распределения удельных весов ВЭД в условиях совершенной конкуренции – $100\% \div 15$)

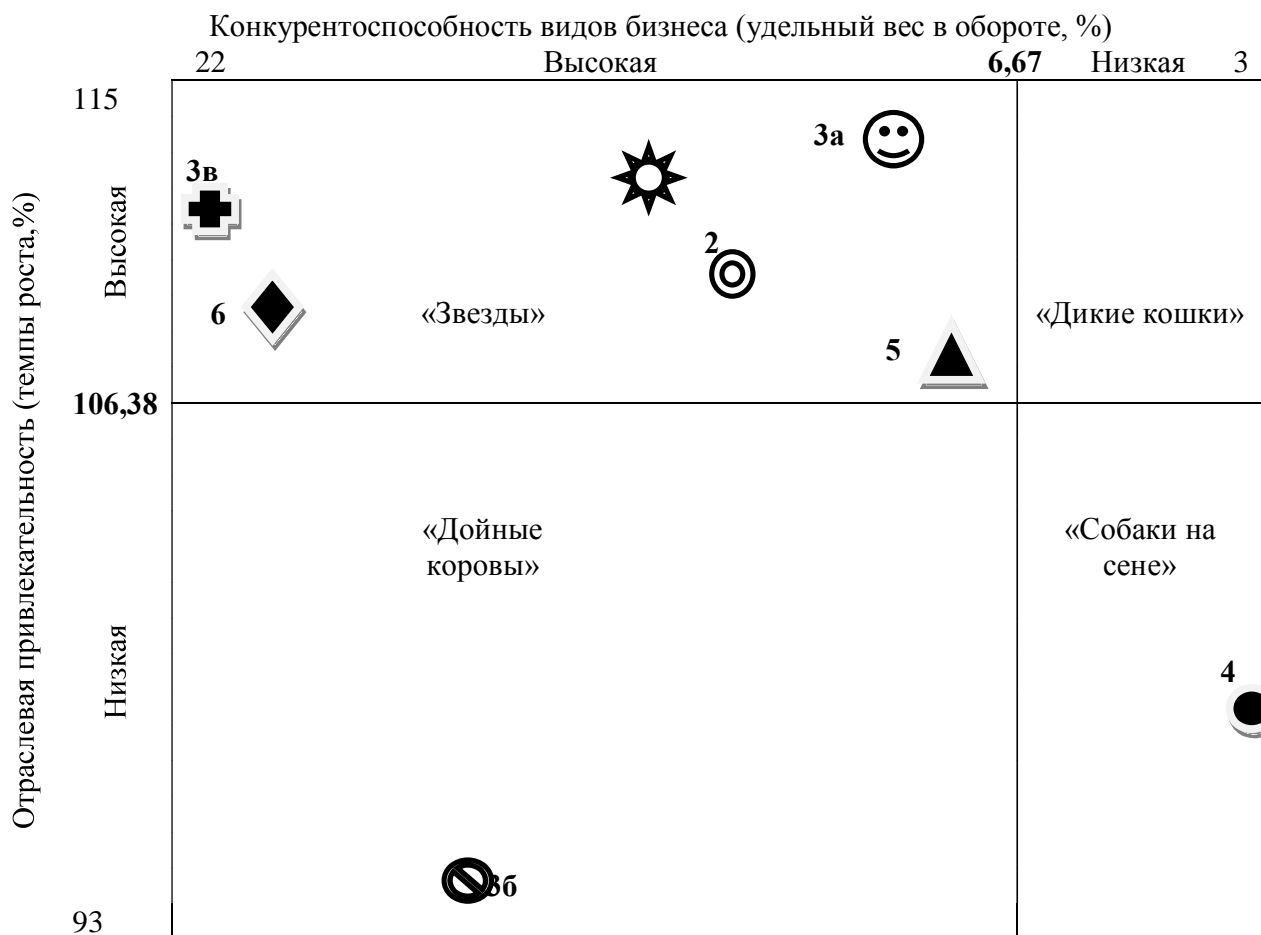
В качестве информационной базы были использованы ресурсы официального сайта Федеральной службы государственной статистики [2], которые, к сожалению, также не отличаются актуальностью, так как относятся к 2010 – 2013гг. В таблице 2 приведены показатели оборота субъектов малого предпринимательства Курганской области (база расчетов) и рассчитанные нами параметры модифицированной матрицы БКГ.

На основе рассчитанных в таблице 2 параметров была построена модифицированная матрицы БКГ для оценки конкурентоспособности отдельных видов малого бизнеса в Курганской области, представленная на рисунке 2.

Интерпретация результатов позиционирования видов малого бизнеса Курганской области по параметрам «Удельный вес совокупного оборота субъектов малого предпринимательства региона, относящихся к определенному ВЭД, в совокупном обороте субъектов малого предпринимательства региона по данному ВЭД – Среднегеометрические темпы роста совокупного оборота субъектов малого предпринимательства региона» приведена в таблице 3.

Таблица 2 – Результаты расчета основных параметров модифицированной матрицы БКГ для оценки конкурентоспособности отдельных видов малого бизнеса в Курганской области

Вид экономической деятельности	Оборот субъектов малого предпринимательства Курганской области, млрд.руб.				Темпы роста оборота субъектов малого предпринимательства Курганской области, % (расчетно)			Основные параметры матрицы (расчетно)	
	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2011г к 2010г	2012г к 2011г	2013г к 2012г	Удельный вес в 2013г, %	Средне-геометрические темпы роста за 2010 – 2013гг, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Обрабатывающие производства	6,5	6,0	7,8	9,3	92,31	130,00	119,23	14,07	112,68
2 Строительство	5,8	5,3	7,0	7,7	91,38	132,08	110,00	11,65	109,91
3 Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств (АТС), мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – всего	29,3	34,0	33,4	32,8	116,04	98,24	98,20	49,62	103,83
в том числе:									
3а Торговля АТС и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	4,1	6,4	7,6	6,1	156,10	118,75	80,26	9,23	114,16
3б Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли АТС и мотоциклами	15,0	16,5	12,3	12,3	110,00	74,55	100,00	18,61	93,60
3в Розничная торговля, кроме торговли АТС и мотоциклами, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	10,2	11,1	13,5	14,5	108,82	121,62	107,41	21,94	112,44
4 Транспорт и связь	2,4	2,1	2,4	2,3	87,50	114,29	95,83	3,48	98,59
5 Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4,3	3,3	3,8	5,4	76,74	115,15	142,11	8,17	107,89
6 Прочие виды экономической деятельности	10,9	8,9	10,5	14	81,65	117,98	133,33	21,18	108,70
Оборот субъектов малого предпринимательства Курганской области	54,9	56,3	61,1	66,1	102,55	108,53	108,18	100,00	106,38



Условные обозначения:

- 1 – Обрабатывающие производства
- 2 – Строительство
- 3а – Торговля АТС и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт
- 3б – Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли АТС и мотоциклами
- 3в – Розничная торговля, кроме торговли АТС и мотоциклами, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования
- 4 – Транспорт и связь
- 5 – Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- 6 – Прочие виды экономической деятельности

Рисунок 2 – Модифицированная матрица БКГ для малого бизнеса Курганской области

Таблица 3 – Интерпретация результатов видов малого бизнеса Курганской области на модифицированной матрице БКГ

Категория	ВЭД	Краткая характеристика положения дел на отраслевом рынке	Стратегические рекомендации
1	2	3	4
1 «Дикие кошки»	—	Отсутствие данной категории бизнесов свидетельствует, во-первых, об отсутствии практики конъюнктурного анализа отраслевых рынков региона со стороны органов государственной власти субъекта РФ и органов местного самоуправления; во-вторых, о низкой эффективности функционирования инфраструктурной поддержки малого предпринимательства субъекте РФ (бизнес-инкубатора, технопарка и т.д.)	1 Внедрение практики конъюнктурного анализа отраслевых рынков региона 2 Повышение эффективности функционирования инфраструктурной поддержки малого предпринимательства субъекте РФ
2 «Звезды»	Обрабатывающие производства	Отсутствуют данные об отраслевой структуре данного ВЭД, что существенным образом затрудняет анализ конъюнктуры и конкурентной среды для выработки конкретных стратегических рекомендаций	1 Внедрение практики конъюнктурного анализа отраслевых рынков региона 2 Общая стратегическая рекомендация – «оберегать и укреплять» посредством мер гарантирования
	Строительство	Высокие конкурентоспособность и отраслевая привлекательность ВЭД обусловлены двумя факторами: ростом госзакупок и активным экспортом услуг в соседние субъекты РФ	Общая стратегическая рекомендация – «оберегать и укреплять» посредством мер гарантирования

1	2	3	4
2 «Звезды»	Торговля АТС и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	Высокие конкурентоспособность и отраслевая привлекательность ВЭД обусловлены ростом рынка автосервисных услуг вследствие переориентации потребителей в условиях кризиса со стратегии обновления АТС на стратегию бережливой эксплуатации	Общая стратегическая рекомендация – «оберегать и укреплять» посредством мер гарантирования
	Розничная торговля, кроме торговли АТС и мотоциклами, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	Высокие конкурентоспособность и отраслевая привлекательность ВЭД обусловлены двумя факторами: расширением региональных сетей ритейла и перетоком капитала из сфер «длинных» денег в условиях кризиса	Общая стратегическая рекомендация – «оберегать и укреплять» посредством мер гарантирования на основе селективного подхода, что требует внедрения практики конъюнктурного анализа отраслевых рынков региона
	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Высокие конкурентоспособность и отраслевая привлекательность ВЭД обусловлены эффектом «обратной» миграции населения из более развитых регионов в условиях кризиса	Общая стратегическая рекомендация – «оберегать и укреплять» посредством мер гарантирования на основе селективного подхода, что требует внедрения практики конъюнктурного анализа отраслевых рынков региона
	Прочие виды экономической деятельности	Отсутствуют данные об отраслевой структуре данного ВЭД, что существенным образом затрудняет анализ конъюнктуры и конкурентной среды для выработки конкретных стратегических рекомендаций	Общая стратегическая рекомендация – «оберегать и укреплять» посредством мер гарантирования на основе селективного подхода, что требует внедрения практики конъюнктурного анализа отраслевых рынков региона
3 «Дойные коровы»	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли АТС и мотоциклами	Низкая привлекательность данного ВЭД обусловлена преобладанием единичного и мелкосерийного типов производства в экономике региона	Ограниченное применение мер гарантирования
4 «Собаки на сене»	Транспорт и связь	Низкие конкурентоспособность и отраслевая привлекательность ВЭД обусловлены доминированием на рынке национальных операторов	Внедрение практики конъюнктурного анализа ниш отраслевых рынков региона с целью увеличения присутствия региональных операторов

В дальнейшем с целью повышения точности инструментария оценки привлекательности видов малого бизнеса в интересах органов государственной власти субъекта РФ и органов муниципального самоуправления при реализации ими программ гарантирования коллектив авторов поставил перед собой задачу разработки концептуальной модели выбора целевого рынка.

Список литературы

1 ФЗ N09-ФЗ от 24.07.2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Режим доступа: <http://www.sakonrf.info.ru>.

2 Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ М. : Росстат. – М., 2014. – 86 с. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

О.А. Воробьева, Е.С. Галямина
Курганский государственный университет,
г. Курган

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В Российской Федерации под внутренним контролем понимают систему мер, организованных руководством и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих должностных обязанностей при совершении хозяйственных операций [1].

В Концепции развития внутреннего контроля в Федеральном казначействе указывается: «Под внутренним контролем понимается процесс, осуществляемый руководством и работниками Федерального казначейства, и направленный на соблюдение законодательных, нормативных правовых актов и регламентов, повышение эффективности и результативности осуществляемых операций, качество составляемой отчетности» [2].

Отличительным признаком внутреннего контроля от внешнего является принадлежность контролирующей

щего субъекта подконтрольной системе. Одной из основных проблем внутреннего контроля является то, что в большей степени контроль направлен на действие сотрудников более низкого ранга, и в меньшей мере контроль ведется за действиями собственников и руководства организации.

Внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- эффективность и результативность своей деятельности, в том числе до-стижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- соблюдение применимого законодательства, в том числе при соверше-нии фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

В Российской Федерации экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности. Он должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности.

В общем виде система внутреннего контроля – это комплекс мер, принимаемых руководством организации для предупреждения и выявления негативных событий, или все, что делается внутри организации для того, чтобы обеспечить эффективный контроль за всеми происходящими событиями, процессами, объектами и т.д. В одной из редакций стандартов аудиторской деятельности система внутреннего контроля означает совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством организации в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Введение в государственном учреждении системы внутреннего контроля необходимо для повышения эффективности и целевого использования бюджетных средств, а также соблюдения требований, которые регламентируют порядок ведения бухгалтерского учета.

При организации внутреннего контроля в учреждении следует обратить внимание на существующую практику, а также руководствоваться нормами некоторых документов:

- Бюджетный кодекс Российской Федерации;
- Налоговый кодекс Российской Федерации;
- Трудовой кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Приказ Минфина РФ от 01.12.2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»;
- Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и со-

ставления бухгалтерской (финансовой) отчетности»;

- отраслевые и ведомственные инструкции;
- локальные нормативные акты.

Особо из их числа следует отметить Информацию Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [3]. Данный документ содержит рекомендации по организации и осуществлению экономическим субъектом внутреннего контроля, предусмотренного статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете», а также содержит основные элементы внутреннего контроля и их содержание.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что на данном этапе необходима разработка нормативно-правового обеспечения внутреннего контроля бюджетной сферы на законодательном уровне.

В целях повышения эффективности системы внутреннего контроля, а также сокращения количества субъектов контрольных мероприятий, предполагается создать на базе государственного учреждения отдельное подразделение внутреннего контроля – например, службу внутреннего контроля.

В зарубежной практике внутренний контроль является одним из методов управления компанией для обеспечения гарантии целостности финансовой и учетной информации, удовлетворения оперативных целей и достижения рентабельности, а также передачи информации в целях управления в рамках всей организации. Внутренний контроль лучше всего работает в компании, когда он применяется непосредственно ко всем отделам и взаимодействует между различными подразделениями. Никакие две системы внутреннего контроля не идентичны, но основные положения относительно финансовой целостности и отчетности стали стандартной практикой управления [5].

Система внутреннего контроля в компании должна быть документально закреплена. Руководитель несет ответственность за установление и поддержание системы внутреннего контроля в организации.

Внутренний контроль в широком смысле понимают как одну из двух категорий: профилактический или детективный. Профилактический внутренний контроль – это политика и процедуры, которые не позволяют определенным событиям произойти, т.е. идут на опережение ситуациям в финансовой бухгалтерской системе и являются так называемой первой линией обороны. Детективный внутренний контроль является резервной процедурой, которая обеспечивает предупредительные механизмы контроля. Явления или события, пропущенные по первой линии обороны, раскрываются этим вторым набором элементов управления.

Система внутреннего контроля также может быть сгруппирована в соответствии с деятельностью или политикой организации. Для профилактического контроля наиболее распространены во внутреннем контроле является разделение обязанностей, т.е. задачи делегируются среди нескольких людей. Предупредительные меры внутреннего контроля включают в себя ограничение физического доступа к оборудованию, инвентарю, денежным средствам и другим активам. Детективный внутренний контроль включает в себя обзор результативности, включая использование бюджетов, прогнозов и других критериев.

Таким образом, при соблюдении должных организационных мер, внутренний контроль обеспечивает увеличение рентабельности и эффективности деятель-

ности, а также обеспечение достоверности финансовой информации в компании.

Согласно зарубежной практике внутренний контроль в государственном учреждении – это неотъемлемый процесс, который осуществляется руководством хозяйствующего субъекта и персонала, и предназначен для устранения рисков и обеспечения достаточной уверенности в том, что по достижению миссии предприятия, следующие общие цели будут достигнуты [6]:

- выполнение упорядоченных, этических, экономических, эффективных и результативных операций;
- выполнение обязательств по отчетности;
- соблюдение применимых законов и правил;
- охрана ресурсов против потерь, неправильно го употребления и повреждения.

Внутренний контроль в организациях государственного сектора должен быть раскрыт с точки зрения особенностей их деятельности, т.е. обращено внимание на достижение социальных или политических целей, использование государственных фондов, важность бюджетного цикла, сложность работы (достижение баланса между традиционными ценностями: законность, целостность, прозрачность и эффективность современных управленческих ценностей) и соответственно сделан широкий охват их общественной подотчетности.

Большинство организаций государственного сектора разделяют общее понимание внутреннего контроля на эффективность деятельности и на достоверность отчетности. Условиями для повышения производительности являются:

- верховенство закона – принцип управления, при котором все лица, учреждения и структуры, государственные и частные, в том числе государство, функционирует под действием законов, которые были публично приняты, в равной степени исполняются и независимо реализуются судебными органами и которые совместимы с международными нормами и стандартами в области прав человека;
- экономика – способность организации найти необходимые ресурсы в наилучших возможных условиях и в то же время соблюдение требуемых уровней качества;
- коэффициент полезного действия – эффективность при выполнении государственного задания, соотношение цены и качества показателя, демонстрирующего соотношение между ресурсами, использованными и достигнутыми;
- эффективность – достижение успешных результатов в государственном управлении. Измерение эффективности включает в себя анализ и оценку государственной политики, а также оценку результатов деятельности;

- прозрачность – открытость и доступность информации для заинтересованных сторон, включая общественность в целом. Прозрачность помогает защитить организацию от осознания того, что у него есть что скрывать, а также имеет важное значение в борьбе с коррупцией и мошенничеством в государственном секторе.

Таким образом, внутренний контроль в государственных учреждениях в российской практике требует решения некоторых проблем. Это, например, совершенствование нормативно-правовой базы. Нет достаточного документального регулирования внутреннего контроля в государственной сфере, что значительно ухудшает эффективность системы внутреннего контроля в государственном секторе. Также можно отметить несовершенство системы управления (снизу вверх) и

соответственно снижение эффективности принятия управленческих решений на достаточно ранних стадиях рабочего процесса. Все это говорит о том, что необходимо разработать методику внутреннего контроля в государственных учреждениях [4]. Разделы данной методики будут включать:

- нормативно-правовое регулирование внутреннего контроля в государственном секторе;
- определение целей, задач, объектов, субъектов, предмета внутреннего контроля;
- принципы эффективности и основные требования к организации внутреннего контроля;
- основные этапы организации системы внутреннего контроля.

В заключении следует отметить, что данные меры позволят повысить эффективность системы внутреннего контроля в государственных (муниципальных) учреждениях, а также увеличить эффективность управления средствами государственного бюджета путем оптимизации расходов в системе управления государством.

Список литературы

1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

2 Приказ Федерального казначейства от 16.04.2012 г. № 164 «Об утверждении Стандарта внутреннего контроля Федерального казначейства».

3 Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

4 Бурцев В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения. URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/6641/> (дата обращения 10.10.2016).

5 What are 'Internal Controls'? // Investopedia. URL: <http://www.investopedia.com/terms/i/internalcontrols.asp> (дата обращения 15.10.2016).

6 *Intelines for Internal Control Standards for the Public Sector. INTOSAI GOV 9100.* URL: http://www.issai.org/media/13329/intosai_gov_9100_e.pdf (дата обращения 20.10.2016).

О.А. Воробьева, Е.С. Архипова
Курганский государственный университет,
г. Курган

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПОД СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Развитие рыночной экономики и адаптация российских положений по бухгалтерскому учету к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) ставят новые проблемы применения оценочных значений при ведении бухгалтерского учета материально-производственных запасов (далее – МПЗ). Подходы к оценке и отражению в отчетности активов в соответствии с принципом осмотрительности (консерватизма) заложены как в системе МСФО, так и в российских национальных стандартах. Суть принципа осмотрительности состоит в большей готовности к признанию в учете потенциальных убытков, чем потенциальных прибылей, что выражается в том числе в создании оценочных резервов и в оценке активов по наименьшей из возможных стоимостей, а обязательств

– по наибольшей. Реализация данного принципа при формировании отчетности по международным стандартам обеспечивается посредством корректировки балансовой стоимости активов, которая зависит не только от цены приобретения, их текущего состояния, но и связанных с ними будущих экономических выгод [1].

На сегодняшний день законодательство РФ в соответствии с п. 7 Положения по бухгалтерскому учету (далее – ПБУ) 1/2008 «Учетная политика организации» позволяет бухгалтерской службе предприятия выбирать, закреплять в учетной политике и применять для оценки МПЗ, а также ее регулирования, как российские стандарты бухгалтерского учета, так и МСФО (IAS) 2 «Запасы». Оценка МПЗ согласно каждому из приведенных стандартов имеет свою специфику, на которую стоит обратить внимание.

В отношении признания обесценения материальных запасов действуют нормы МСФО (IAS) 2 «Запасы». Согласно п. 28 МСФО (IAS) 2 себестоимость запасов может оказаться невозмещаемой, например, в случае их повреждения, полного или частичного устаревания, поэтому запасы должны отражаться в отчетности по наименьшей из двух величин – себестоимости и возможной чистой цене продажи. Поскольку международные стандарты – это стандарты, основанные на принципах, которые определяют только общие подходы и правила составления финансовой отчетности, непосредственно технология отражения в учете обесценения запасов – напрямую на счетах учета запасов или посредством формирования соответствующего резерва – МСФО (IAS) 2 не установлена [2].

Требования же российского законодательства являются более регламентированными, и п. 12 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» определяет, что «фактическая себестоимость МПЗ, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, изменению не подлежит». Но стандартом предусмотрены случаи, когда фактическая себестоимость МПЗ существенно отличается от текущей рыночной стоимости данных материальных ценностей в большую сторону. В результате возникает ситуация, когда бухгалтерская служба рискует предоставить пользователям своей отчетности недостоверную информацию, отражая МПЗ в балансе по фактической, а значит завышенной, стоимости. Единственно верным решением, предусмотренным российскими стандартами бухгалтерского учета, в данной ситуации является создание резерва под снижение стоимости материальных ценностей на одноименном пассивном счете 14.

Резервы под снижение стоимости материальных ценностей относятся к категории оценочных резервов, формируемых для уточнения стоимости материально-производственных запасов в балансе. Они обеспечивают переход от первоначальной (исторической) стоимости активов в учете к их стоимости, актуальной на отчетную дату, при этом стоимость запасов, по которой они отражены в бухгалтерском учете, остается неизменной.

В этой связи особый интерес представляют идентификация оценочных резервов, методика их формирования в бухгалтерском учете и отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Создание оценочных резервов позволяет повысить достоверность и полезность информации для пользователей. Отсутствие информации об оценочных резервах при наличии оснований для их создания влечет искажение показателей отчетности и, следовательно, предоставление пользователям недостоверной информации.

Вопросы формирования, бухгалтерского учета и отражения в финансовой (бухгалтерской) отчетности оценочных резервов исследуются многими авторами: Э.С. Дружиловской [7], Л.К. Никандровой [8], Т.Г. Арбатской [6] и другими. В то же время до сих пор остается нерешенным ряд проблем, возникающих при создании оценочных резервов, например, недостаточно разработаны вопросы формализации подходов к определению сумм таких резервов, не обоснованы индикаторы обесценения активов.

Процедура формирования резерва под снижение стоимости МПЗ по российским стандартам бухгалтерского учета предусмотрена не только ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», но и Методическими указаниями по ведению бухгалтерского учета МПЗ (далее – Указания). В частности в п. 20 Указаний определено, что «резерв под снижение стоимости материальных ценностей создается по каждой единице МПЗ, принятой в бухгалтерском учете. Допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по отдельным видам (группам) аналогичных или связанных МПЗ. Не допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по таким укрупненным группам (видам) МПЗ, как основные материалы, вспомогательные материалы, готовая продукция, товары, запасы определенного операционного или географического сегмента и т.п.» [4].

Самым первым и самым важным этапом при создании резерва под обесценение стоимости материальных ценностей является анализ МПЗ на наличие любых признаков, свидетельствующих об обесценении запасов и необходимости создания резерва, по состоянию на отчетную дату. Анализ должен осуществляться в ходе проверки как отдельной процедуры, либо в процессе проведения инвентаризации МПЗ. При проведении анализа организация должна учитывать условия обесценения, представленные в таблице 1.

При выявлении руководством организации в ходе проверки неликвидных запасов, на которые отсутствует или существенно сократился спрос покупателей (из-за появления более дешевых, современных, экологичных и т. д. аналогов), данные запасы должны оцениваться с учетом возможности получения от них дохода в будущем. Если руководство организации полагает, что такие запасы возможно реализовать в будущем хотя бы по сниженным ценам, то формируется резерв на величину разницы между фактической себестоимостью и текущей рыночной ценой запасов. Если же МПЗ находятся без движения в течение длительного периода, а реализовать их не представляется возможным, например, по той причине, что срок годности истек, то такие запасы должны быть списаны.

Вторым этапом при определении необходимости создания резерва, является определение и обоснование текущей рыночной стоимости обесценившихся МПЗ, поскольку неправильно определение этого показателя делает нецелесообразным само создание резерва. Порядок определения текущей рыночной стоимости МПЗ нормативно не установлен. В п. 20 Указаний отмечено лишь, что «расчет текущей рыночной стоимости должен производиться организацией на основе информации, доступной до даты подписания бухгалтерской отчетности».

Процесс определения текущей рыночной стоимости является сложным и дорогостоящим процессом, поэтому организация должна выбрать и закрепить в учетной политике удобный и выгодный для себя источник получения данной информации. При определении

текущей рыночной стоимости можно пользоваться информацией об уровне цен, имеющейся у органов государственной статистики, торговых инспекций, данными СМИ (например, информация с сайтов, обобщающих данные о ценах на конкретный вид МПЗ по разным поставщикам), а также информацией из экспертных заключений, предоставляемых специалистами-оценщиками.

Таблица 1 – Условия обесценения МПЗ

Признак обесценения	Источник информации
МПЗ морально устарели и/или полностью или частично потеряли свое первоначальное качество	Источником информации о невозможности использования МПЗ по указанным причинам являются служебные записки технических специалистов, на основе которых издается распоряжение руководителя о признании МПЗ морально устаревшими и/или полностью или частично потерявшими свое первоначальное качество. Далее создается комиссия, которая определяет возможность дальнейшего использования МПЗ и величину резерва
Снижение текущей рыночной стоимости МПЗ	Подтверждением снижения текущей рыночной стоимости МПЗ может являться факт приобретения аналогичных МПЗ по более низкой стоимости в период с момента окончания отчетного года до момента подписания бухгалтерской отчетности
Снижение стоимости продажи МПЗ	Подтверждением снижения стоимости продажи МПЗ может являться факт снижения цен другими продавцами. Источником информации о невозможности продажи МПЗ по цене, превышающей их первоначальную стоимость, т.е. по причине их неконкурентоспособности, являются служебные записки специалистов отдела продаж с приложением прайс-листов поставщиков, на основе которых издается распоряжение руководителя о необходимости создания и величине резерва

Целесообразно, чтобы экспертную оценку обесценения МПЗ, в том числе востребованности продукта на рынке, оценку размера утраты первоначальных качеств запасами, давало должностное лицо, ответственное за использование таких ценностей. Для этого организации необходимо определить перечень уполномоченных лиц, имеющих право на вынесение экспертных оценок о необходимости формирования резервов. Это могут быть, например, руководитель подразделения, коммерческий директор, технолог, менеджер по продажам, менеджер по закупкам, товаровед и другие должностные лица.

При анализе обесценения МПЗ, необходимо принимать во внимание аспекты, представленные на рисунке 1.

Например, при принятии решения о создании резерва необходимо учитывать, что «резерв под снижение стоимости МПЗ не создается по сырью, материалам и другим материально-производственным запасам, используемым при производстве готовой продукции, работ, оказании услуг, если на отчетную дату текущая рыночная стоимость этой готовой продукции, работ, услуг соответствует или превышает ее фактическую себестоимость» [4].

Результаты проведенного анализа стоимости МПЗ могут быть оформлены бухгалтерской справкой-расчетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей, актом о проведенном анализе состояния рыночных цен на активы и расчете резерва, а также документами, подтверждающие рыночную стоимость МПЗ. Выбранный организацией порядок определения и документального подтверждения текущей рыночной стоимости МПЗ должен быть закреплен в учетной политике организации [3].

После осуществления расчета текущей рыночной стоимости МПЗ, ее подтверждения и обоснования бухгалтерская служба организации определяет разницу между фактической себестоимостью МПЗ и их текущей рыночной стоимостью. Затем в случае, если данная разница окажется положительной (т.е. если фактическая себестоимость МПЗ превышает их текущую рыночную стоимость) и будет признана существенной (критерий существенности должен быть определен в учетной политике), на ее величину формируется резерв под снижение стоимости МПЗ. В бухгалтерском балан-



Рисунок 1 – Информация, принимаемая во внимание при создании резерва

се МПЗ отражаются за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей.

Сумма резерва под снижение стоимости МПЗ не является постоянной величиной, и подлежит корректировке при изменении рыночной стоимости МПЗ, под которые был создан резерв [3]. По этому поводу в п. 20 Указаний сказано, что «если в период, следующий за отчетным, текущая рыночная стоимость МПЗ, под снижение стоимости которых в отчетном периоде был создан резерв, увеличивается, то соответствующая часть резерва относится в уменьшение стоимости расходов, признанных в периоде, следующем за отчетным». Поэтому организациям необходимо отслеживать изменение рыночных цен на активы, под которые был создан резерв, и, если рыночная цена на них повысилась, сумма резерва должна быть скорректирована.

Подытоживая все, сказанное выше, следует отметить, что коммерческая организация в своей учетной политике в части формирования резерва под снижение стоимости МПЗ может отразить следующие моменты, представленные в таблице 2. Кроме прочего, в данной таблице приведены и возможные формулировки по каждому из методических аспектов создания оценочно-го резерва.

Таким образом, создание резерва под снижение стоимости МПЗ позволяет реализовать принцип осмотрительности при ведении учета и составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности, а именно отразить

информацию о реальной стоимости активов.

Список литературы

- 1 *Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки»*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123287/ (дата обращения 20.10.2016).
- 2 *Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123285/ (дата обращения 23.10.2016).
- 3 *Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (дата обращения 18.10.2016).
- 4 *Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов»*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_35543/ (дата обращения 21.10.2016).
- 5 *Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)»*. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения 23.10.2016).
- 6 *Арбатская Т.Г. Актуальные вопросы формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 41. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-formirovaniya-rezerva-pod-snizhenie>*

Таблица 2 – Фрагмент учетной политики в части формирования резерва под снижение стоимости МПЗ

Методический аспект	Вариант раскрытия
Признаки обесценения	<ul style="list-style-type: none"> • Обесценение из-за морального устаревания или потери своих первоначальных качеств (не предполагается использовать в производстве: могут быть проданы или будут ликвидированы); • не востребованы для нужд собственного производства (чрезмерные/необоснованные запасы, изменение бизнеса); • текущая рыночная стоимость ниже балансовой стоимости запасов
Порядок или способ определения текущей (рыночной) стоимости МПЗ и расчета их чистой продажной стоимости с перечнем источников, которыми пользуется организация для подтверждения рыночной стоимости МПЗ	<ul style="list-style-type: none"> • Уполномоченные службы производят анализ рыночной стоимости ценностей, по которым выявлены признаки обесценения. При определении рыночной стоимости МПЗ необходимо ориентироваться на следующие факторы: <ul style="list-style-type: none"> о цены приобретения предприятием аналогичных материалов по последним поставкам; о цены поставщиков в данной местности; о цены на российском и мировых рынках с учетом стоимости доставки материалов на предприятие; о состояние имеющихся материалов; о реальную возможность предприятия реализовать ненужные ему материалы. • Рыночные цены определяются по данным ответственных служб предприятия, без привлечения не-зависимых экспертов
Уровень существенности снижения рыночной цены по сравнению с фактической себестоимостью запасов, установленный организацией для каждого наименования или группы однородных наименований запасов в зависимости от выбранного способа создания резерва	<ul style="list-style-type: none"> • Установить уровень существенного отклонения рыночной цены МПЗ от их фактической себестоимости равным 5% по всем наименованиям МПЗ
Способы создания резервов (отдельно по каждому наименованию или по группам однородных либо связанных наименований запасов)	<ul style="list-style-type: none"> • Резерв под снижение стоимости материальных ценностей создается отдельно по каждому наименованию МПЗ
Порядок документального оформления расчета резервов	<ul style="list-style-type: none"> • Для расчета и отражения резерва под снижение стоимости МПЗ на конец отчетного периода подготавливаются рабочие таблицы
Периодичность анализа состояния рыночных цен на активы, на которые был создан резерв	<ul style="list-style-type: none"> • Рыночные цены по МПЗ, по которым был создан резерв, подвергаются анализу на конец каждого отчетного квартала

stoimosti-materialnyh-tsennostey-v-buhgalterskom-uchete (дата обращения 22.10.2016).

7 Дружиловская Э.С. Новые правила оценки и учета запасов // Все для бухгалтера. – 2013. – № 1. – С. 23-30.

8 Никандрова Л.К., Никандров К.Л. Учет образования и использования резервов под снижение стоимости материальных ценностей // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2007. – № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/uchet-obrazovaniya-i-ispolzovaniya-rezervov-pod-snizhenie-stoimosti-materialnyh-tsennostey> (дата обращения 24.10.2016).

К.П. Гринюк

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ РАЗЛИЧИЙ В УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

В России на протяжении 1991-2015 гг. остроактуальной темой оставалась и продолжает оставаться проблема социально-экономического неравенства регионов. Результаты исследования данной проблемы находят отражение в публикации российского научного сообщества. [1,2,3].

Анализ показывает, что одной из основных причин, обуславливающих различия в уровне развития экономики и социальной сферы регионов, обуславливающих в конечном итоге различия в уровне жизни его населения, являются различия в уровнях развития промышленного производства. В рамках настоящего исследования анализу подверглись те виды деятельности, которые российской статистикой относятся к промышленности: добыча полезных ископаемых (код С по ОКВЭД), обрабатывающие производства (код D по ОКВЭД), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (код E по ОКВЭД). На протяжении 2000-2014 гг. от 50 до 55 российских регионов из 85 (от 59% до 65%) имели объем промышленного производства на душу населения ниже, чем в среднем по России. В 2014 году таких регионов было 55 (65%), ряд из них отставал от среднероссийского показателя в меньшую сторону более чем на 90 % (т.е. более, чем в 10 раз!), некоторые отставали незначительно: на 9% Московская область, на 7% Республика Башкортостан, на 5% Иркутская область, на 7% Томская область. Если в ряде регионов, например южных регионах (таких как Карачаево-Черкесская Республика, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Ставропольский край, Республика Северная Осетия – Алания, Краснодарский край, Республика Калмыкия и др.) отставание по объему промышленного производства на душу населения от среднероссийского может быть объяснимо природно-климатическими условиями, предопределяющими сельскохозяйственную специализацию таких регионов, а, следовательно, и значительную занятость населения сельским хозяйством, то в ряде регионов, не имеющих таких благоприятных природно-климатических условий (Пензенская область, Кировская область, Ивановская область, Тамбовская область, Чувашская Республика, Амурская область, Забайкальский край, Республика Карелия), объяснить отставание по данному показателю от среднероссийского более чем на 50-70 % (т.е. в 2-3 раза!) преобладанием сельскохозяйственной деятельности невозможно.

Есть ряд регионов в России, которые по данному показателю опережают среднероссийский от 5 до 14 раз (Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-ненецкий автономный округ, Тюменская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ), есть регионы, опережающие среднероссийский показатель на 40-50% (в 2 раза) (Республика Татарстан и Коми, Пермский край, Магаданская область, Красноярский край, Республика Якутия, Ленинградская область, Калужская область и др.).

Как известно показатель объема производства продукции как результирующий показатель экономической деятельности включает в себя как труд, вложенный непосредственно экономическим субъектом, выпускающим данный продукт (добавленная стоимость), так и труд вложенный другими экономическими субъектами в изготовление материалов и сырья, используемых при конечном производстве продукта (промежуточное потребление). Для устранения влияния фактора «промежуточное потребление» на высокие показатели объема промышленного производства в регионах, необходимо проанализировать и сравнить российские регионы исключительно по объему производства в промышленности добавленной стоимости. В целях настоящего исследования, было рассчитано среднее за 2010-2013 гг. (за годы роста промышленного производства после спада в 2008-2009 гг.) среднее значение добавленной стоимости промышленности на душу населения по всем российским регионам.

Сопоставление показателя «добавленная стоимость в промышленности на душу населения» с показателем «объем промышленного производства на душу населения» по российским регионам позволило установить, что в тех регионах, где объем промышленного производства на душу населения ниже среднероссийского, меньшим по сравнению со среднероссийским оказывается и показатель добавленной стоимости промышленности на душу населения. По результатам сопоставления значения добавленной стоимости промышленности на душу населения и удельного веса добывающих производств в структуре добавленной стоимости промышленности (Приложение №1), все российские регионы классифицированы в 6 групп (таблица 1). Такая классификация позволила понять причины отставания большинства российских регионов по показателям развития промышленности от среднероссийских. Анализ выявил, что большинство регионов, имеющих более высокие по сравнению со среднероссийскими значения значения добавленной стоимости промышленности на душу населения, - это регионы, в структуре добавленной стоимости промышленности которых доля добывающих производств превышает среднероссийское значение (33,5%). В таблице 1 это регионы первой группы индустриальных регионов (№ 1.1). Лидерами среди них являются Пермский край, Республика Коми, Томская, Тюменская, Сахалинская, Магаданская, Архангельская, Оренбургская области, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Красноярский край, Республика Якутия. Более высокое значение показателя добавленной стоимости промышленности на душу населения имеют также регионы, на территории которых в настоящее время не ведется добыча полезных ископаемых по причине их истощения, но которые «унаследовали» от того периода времени, когда на их территории достаточно активно велась добыча полезных ископаемых, развитые ресурсоперерабатывающие производства, осуществляющие первичную переработку сырья, такие, как производство кокса и нефтепродук-

Таблица 1 – Классификация российских регионов по уровню развития промышленности

№	Наименование группы российских регионов	Добывающие производства	Ресурсоемкие (ресурсоперерабатывающие) производства	Нересурсоемкие (наукоемкие) производства	Сравнение добавленной стоимости на душу населения со среднероссийской	Сравнение доли добывающих производств в структуре добавленной стоимости со среднероссийской	Сравнение доли добывающих и ресурсоперерабатывающих производств в структуре промышленного производства со среднероссийской	Количество регионов, численность населения
	Российская Федерация				106 тыс. руб.	33,5 %	55 %	85 регионов 148 462 тыс. чел.
1	Индустриальные регионы: промышленно развитые регионы, имеющие более высокие, чем по стране, значения добавленной стоимости промышленности на душу населения							
1.1	Развивающиеся регионы с преобладанием добывающих и ресурсоперерабатывающих производств	Развиты	Развиты	Слабо развиты	Выше (от +1 % до +2630%)	Выше (от 34,3% до 98,6 %)	Выше (до 98%)	20 регионов 30 865 тыс. чел.
1.2	Развивающиеся регионы с преобладанием ресурсоперерабатывающих производств, не имеющие развитых добывающих производств	Слабо развиты	Развиты	Слабо развиты	Выше (от +0% до +36 %)	Ниже (от 0,0 % до 11,7%)	Выше (до 70 %)	4 региона 21 787 тыс. чел.
1.3	Развивающиеся регионы с преобладанием нересурсоемких (наукоемких) производств	Слабо развиты	Слабо развиты	Развиты	Выше (от +5% до +12%)	Ниже (от 0,3% до 31,0 %)	Ниже (от 16 % до 45%)	4 региона 11 192 тыс. чел.
2	Деиндустриальные регионы: промышленно неразвитые регионы, имеющие более низкие, чем по стране, значения добавленной стоимости промышленности на душу населения							
2.1	Депрессивные регионы с преобладанием добывающих и ресурсоперерабатывающих производств, исчерпавшие потенциальные возможности для наращивания мощностей промышленности	Развиты	Развиты	Слабо развиты	Ниже (от -21 % до -96 %)	Выше (от 33,5 % до 57,2 %)	Выше (до 68 %)	9 регионов 7 169 тыс. чел.
2.2	Депрессивные регионы с преобладанием ресурсоперерабатывающих производств, не имеющие развитых добывающих производств	Слабо развиты	Развиты	Слабо развиты	Ниже (от -6% до -9 %)	Ниже (от 0,3% до 16,8 %)	Выше (до 75%)	5 регионов 12 461 тыс. чел.
2.3	Депрессивные регионы с неразвитыми добывающими, ресурсоемкими и нересурсоемкими (наукоемкими) производствами	Слабо развиты	Слабо развиты	Слабо развиты	Ниже (от -12% до -94%)	Ниже (от 0,4 % до 24,7%)	Ниже (от 2% до 42%)	43 региона 64988 тыс. чел.

¹ В состав ресурсоперерабатывающих производств включены: производство кокса и нефтепродуктов, металлургическое производство готовых металлических изделий

тов и металлургическое производство. Это 2-ая группа индустриальных регионов (№ 1.2 в таблице 1): Республика Башкортостан, Свердловская и Вологодская области¹. Аналогично этой группе, во второй группе деиндустриальных регионов (№2.2) также преобладают ресурсоперерабатывающие производства при отсутствии собственной добычи сырья (Липецкая, Челябинская, Омская, Нижегородская и Волгоградская), однако, наличие в них данных производств не обеспечивает им более высоких показателей развития. Это свидетельствует о том, что в этих регионах дальнейшее развитие ресурсоперерабатывающих производств ограничивается отсутствием собственной-минерально сырьевой базы, что сдерживает развитие всей промышленности регионов. При этом другие – нересурсоемкие - производства, которые могли бы стать источником более высоких показателей промышленности, не развиваются. В составе деиндустриальных регионов есть 9 регионов (1 группа деиндустриальных регионов - № 2.1), в которых доля добывающих производств в структуре добавленной стоимости промышленности значительно превышает среднероссийскую (33,5%), но несмотря на это, эти регионы имеют более низкие значения добавленной стоимости промышленности на душу населения. Это означает, что имеющаяся минерально-сырьевая база таких регионов практически полностью вовлечена в производство, поэтому она исчерпала возможности для наращивания промышленного производства в регионе. Развитие же других – нересурсоемких – производств, которые могли бы стать источником более высоких показателей развития промышленности, не происходит. Наименьшее значение добавленной стоимости промышленности на душу населения имеют регионы самой многочисленной 3-ой группы деиндустриальных регионов - 43 региона (№ 2.3) – это регионы, в которых практически не ведется добыча полезных ископаемых и отсутствуют ресурсоперерабатывающие производства. Добавленная стоимость промышленности на душу населения в таких регионах отстает от среднероссийской значительно – по большинству регионов на 50-90% (от 2-х до 10 раз!).

Небольшой группой регионов, имеющих более высокие значения добавленной стоимости промышленности на душу населения по причине развитости нересурсоперерабатывающих производств, является 3-ья групп индустриальных регионов (№ 1.3 – г. Санкт-Петербург, Ленинградская, Калужская, Самарская области). Это единственные регионы в России, которые обеспечили себе более высокие, чем в среднем по стране, показатели промышленности за счёт развития обрабатывающих производств, прежде всего машиностроения. Графическое распределение регионов по указанным группам представлено на рисунке 1. Из рисунка 1 видно, что в России большинство регионов являются деиндустриальными депрессивными, в которых добавленная стоимость в промышленности на душу населения ниже среднероссийского показателя – 57 регионов, в которых проживает 84,7 млн. чел. (57% от общего населения России), большая часть из которых (43 региона, 65,0 млн. чел.) не имеют развитых добывающих, ресурсоемких и нересурсоемких производств. В остальных 14 деиндустриальных регионах имеются развитые либо добывающие, либо ресурсоемкие производства, но которые не обеспечивают этим регионам более высокие

¹ В этой группе находится г. Москва, имеющая долю добывающих производств 0%, но имеющая долю ресурсоперерабатывающих производств в структуре выпуска промышленной продукции 66%, что обусловлено регистрацией на территории г. Москвы крупных ресурсоперерабатывающих компаний.

показатели развития промышленности по причине истощения местной минерально-сырьевой базы.

Индустриальными могут считаться лишь 28 регионов России (63,9 млн. чел., 43% от общего населения России), 24 из которых своим более высоким значениям добавленной стоимости на душу населения обязаны наличию в регионе добывающих либо ресурсоперерабатывающих производств. Только 4 региона имеют более высокие показатели по причине наличия на их территории развитых нересурсоемких (т.е. наукоёмких) производств².

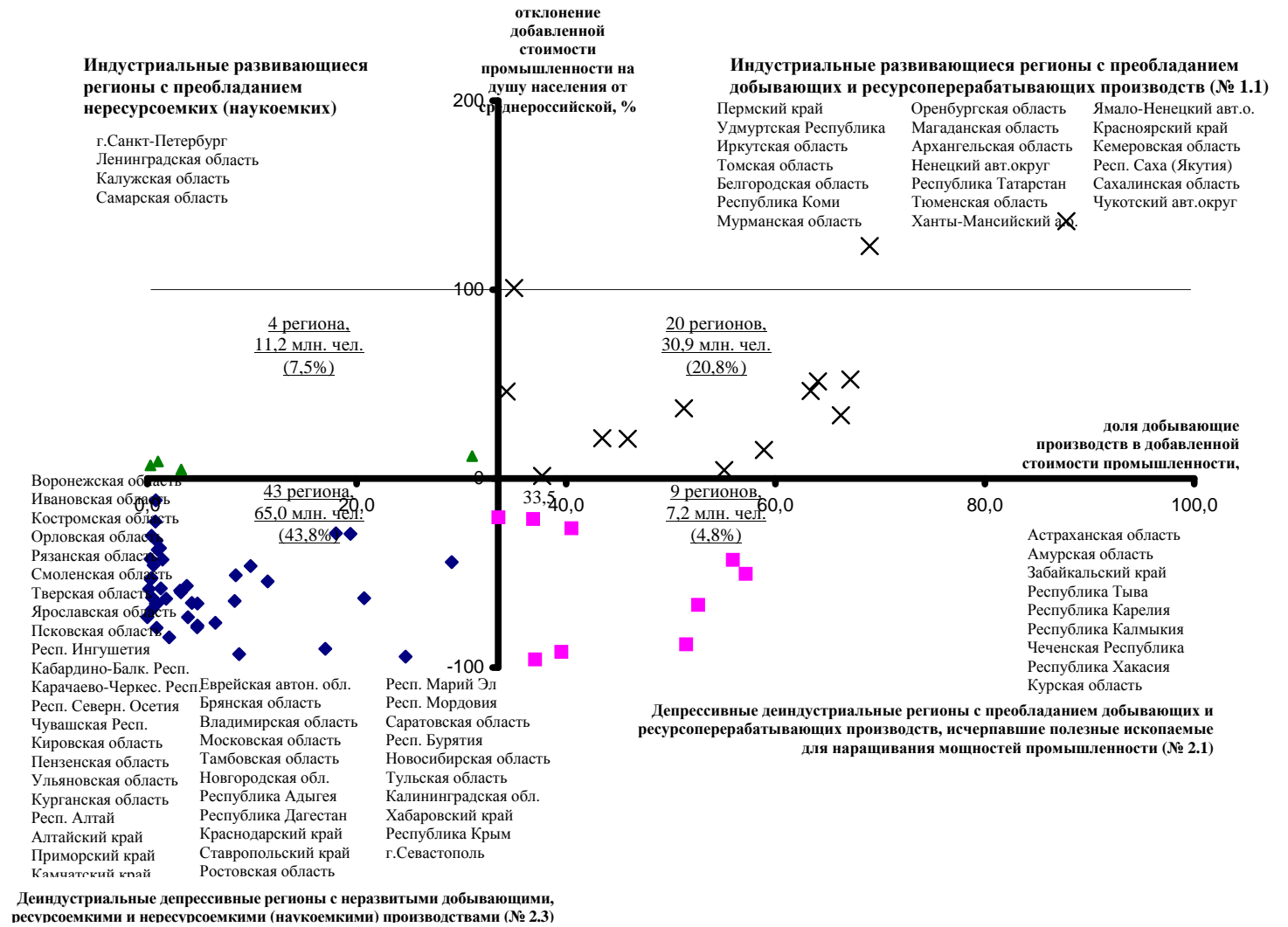
Такие пространственно-региональные различия в промышленности являются проекцией структурных изменений в российской экономике, происходящих в течение 1991-2015 гг. За указанный период в России более быстрыми темпами развивались добывающие производства и производства, занимающиеся первичной переработкой сырья (ресурсоемкие, ресурсоперерабатывающие). На рисунке 2 представлена динамика индекса промышленного производства в России за 1991-2015 гг. по некоторым видам деятельности, из которого видно, что за указанный период физический объем выпуска увеличили только добывающие производства (на 12,7%). Обрабатывающие производства его сократили на 14,3 %, причем в меньшей степени он сократился как раз в производствах, непосредственно связанных с переработкой продукта добывающих производств (в производстве кокса и нефтепродуктов на 2,5 %, в металлургии – на 2,8 %), а в большей степени - в производствах, занимающихся глубокой переработкой сырья и имеющих в структуре продукции более половины добавленной стоимости (в производстве машин и оборудования на 56%).

Ресурсоориентированное направление развития промышленности России в течение 1991-2015 гг. отразилось на структуре инвестиций в основной капитал (рисунок 3). За указанный период более половины всех инвестиций в основной капитал по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» приходилось именно на добывающие и ресурсоперерабатывающие производства, занимающиеся первичной переработкой сырья.

Процессы структурной деформации промышленности и инвестиций в основной капитал привели к тому, что в период 1991-2015 гг. добывающие и ресурсоперерабатывающие производства росли опережающими темпами, а вместе с ними опережающими темпами росла промышленность тех регионов, в которых данные производства преобладали. Исключения составляют регионы с ресурсоемкой промышленностью группы №2.1. и №2.2. Эти регионы также являются деиндустриальными и депрессивными по причине того, что они не могут по объективным причинам увеличить объемы производства в добывающих и ресурсоперерабатывающих секторах (не могут «создать» на своих территориях полезные ископаемые), а потому не могут обеспечить себе более высокие показатели развития промышленности.

Анализ показал, что депрессивные деиндустриальные регионы всех 3-х групп имеют более низкие значения инвестиций в основной капитал, и, как следствие,

² При этом мы не утверждаем, что в деиндустриальных депрессивных регионах вообще отсутствуют нересурсоемкие (наукоёмкие) производства. В данном случае речь идет лишь о том, что в депрессивных деиндустриальных регионах эти производства не развиты настолько, чтобы обеспечивать региону лидирующие позиции в стране по уровню развития промышленности.



- ◆ - депрессивные регионы с неразвитыми добывающими, ресурсоемкими и нересурсоемкими (наукоемкими) производствами
- - депрессивные регионы с преобладанием добывающих и ресурсоперерабатывающих производств, исчерпавшие полезные ископаемые для наращивания мощностей промышленности
- ▲ - развивающиеся регионы с преобладанием нересурсоемких (наукоемких) производств
- × - развивающиеся регионы с преобладанием добывающих и ресурсоперерабатывающих производств

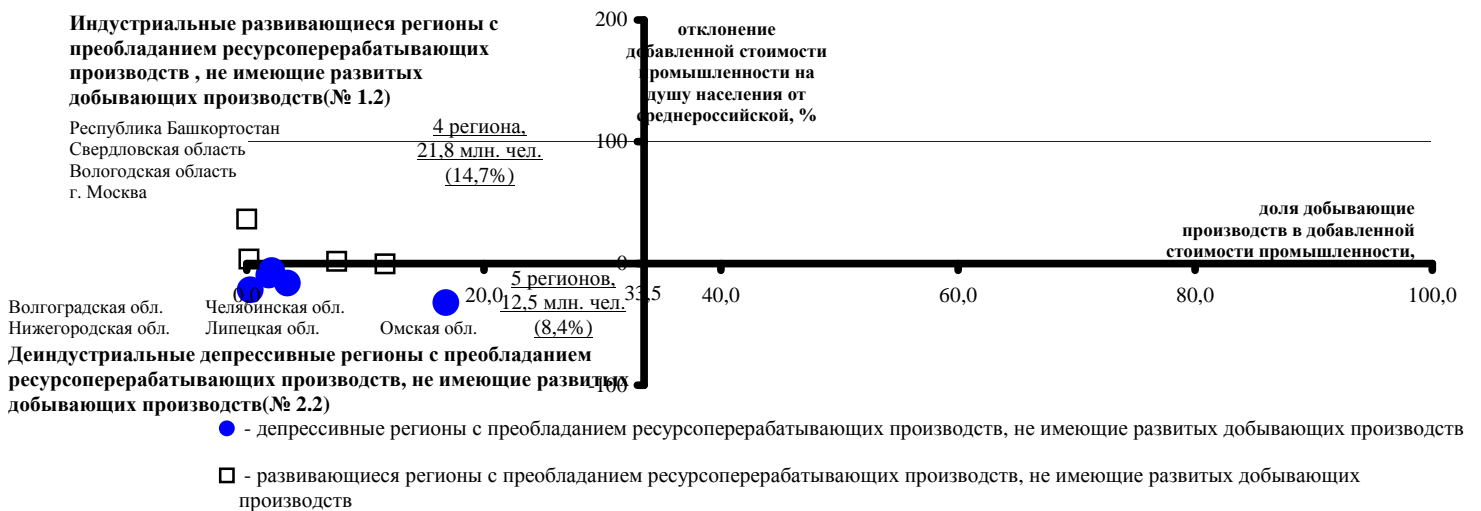


Рисунок 1 – Распределение регионов России по уровню развития промышленности

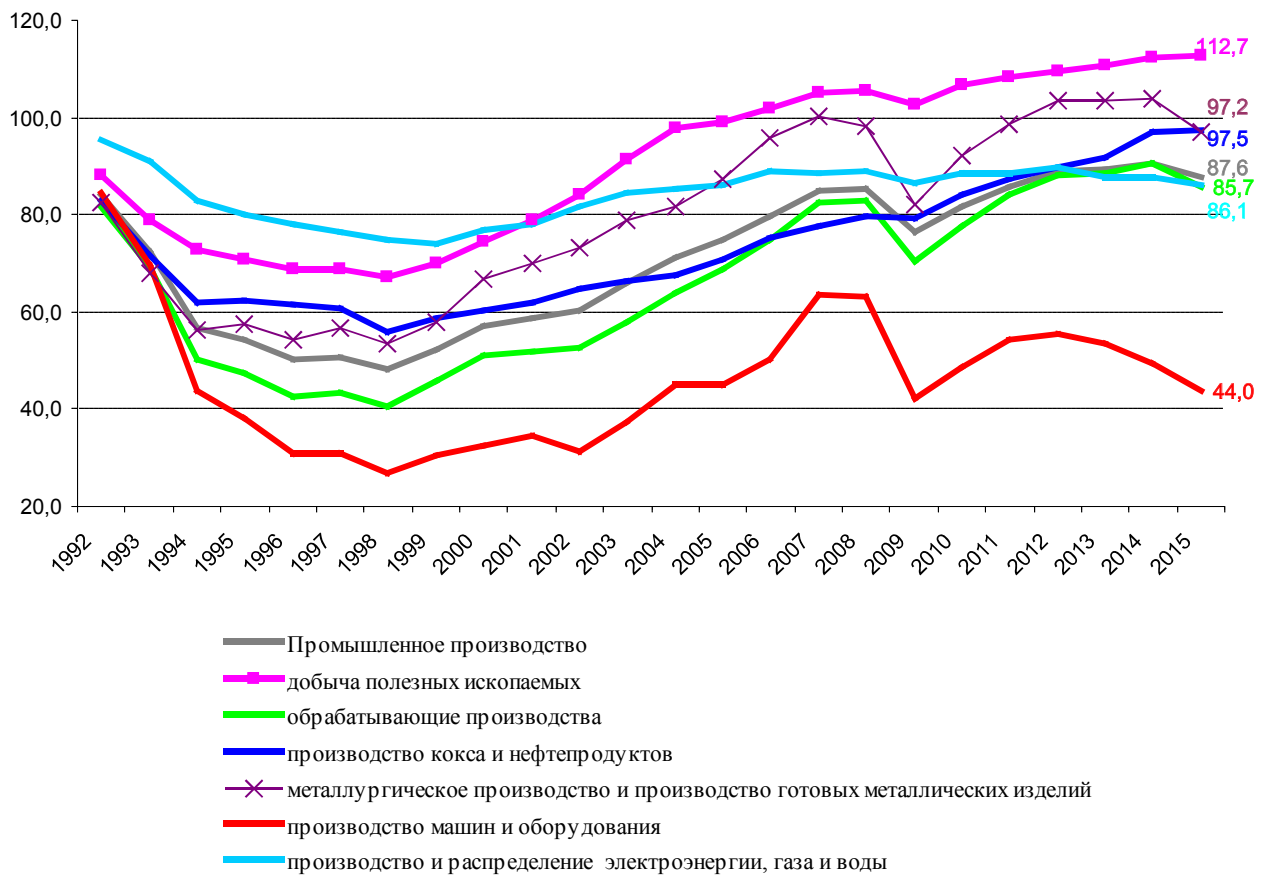


Рисунок 2 – Динамика производства по некоторым видам экономической деятельности в России (уровень 1991 г. = 100%), %

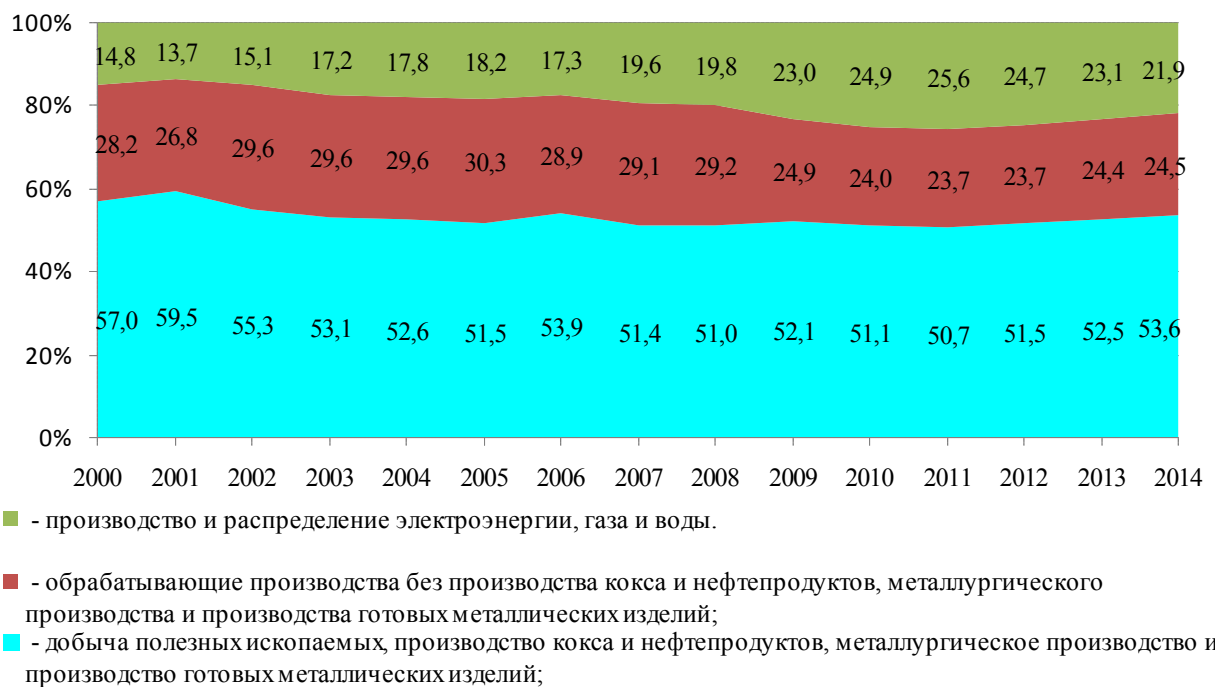


Рисунок 3 – Динамика структуры инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», % к итогу

более низкие значения ВРП на душу населения, и практически все они являются дотационными (Приложение №1). Во всех деиндустриальных депрессивных регионах доля собственных доходов бюджета не превышает 20%, а в большинстве из них находится на уровне 40-50%.

Проведенный анализ позволяет нам выработать определение деиндустриальных депрессивных регионов современной России

Деиндустриальные депрессивные регионы России – это регионы, в которых отсутствуют внутренние возможности (т.е. полезные ископаемые в достаточном объеме, ассортименте и доступности) для формирования и развития добывающих и ресурсоемких производств.

Данное определение отражает причины депрессивности и деиндустриальности таких регионов: объективная «невозможность создания» на своих территориях полезных ископаемых.

Наличие в России большинства депрессивных деиндустриальных дотационных регионов, в которых проживает большинство населения страны (57%), предопределяет актуальность поиска других – альтернативных ресурсоемкому – направлений развития промышленности. Таким – альтернативным, а потому противоположным - направлением может быть только нересурсоемкое, т.е направление, предусматривающие приоритетное развитие в таких регионах наукоемких производств, имеющих высокие (более 50%) значения удельного веса добавленной стоимости в структуре выпуска промышленной продукции.

Сопоставление тех условий, которыми располагают депрессивные деиндустриальные регионы, с теми возможностями, которые необходимы для их появления и развития, показывает, что такие регионы располагают возможностями для становления и развития нересурсоемких (наукоемких) производств (таблица 2), т.к. основным ресурсом для них становится не природный капитал, на формирование которого человеческое общество объективно повлиять не может, а человеческий капитал, который, как свидетельствует история, в том числе и нашей страны, может быть создан практически с нуля до практически любого требуемого уровня, т.к. создается внутри общества, а, значит, самим обществом и государством внутри него и для него. Единственным ограничением к формированию человеческого

капитала могло бы быть отсутствие людей, но такое допущение является некорректным.

Значительный практический и научный интерес представляет задача выработки подходов к формированию таких нересурсоемких (наукоемких) промышленных комплексов в таких депрессивных деиндустриальных регионах, а также поиск инструментария, способного осуществить становление и развитие таких производств. Решение данной задачи привело к необходимости уточнения теоретического и методологического аппарата экономической науки, что является содержанием следующих параграфов настоящей главы.

Список литературы

- 1 Зубаревич Н.В. Социальное пространство России. [Электронный ресурс] // Отечественные записки – 2008 - № 5. Режим доступа: <http://polit.ru>
- 2 Региональное развитие: опыт России и Европейского союза // Под.ред. А. Г. Гранберга. М.: Экономика, 2000, С. 41.
- 3 Усманов, Д.И. Неравенство социально-экономического развития регионов России / Д.И. Усманов ; НИУ БелГУ // European social science journal (Европейский журнал социальных наук). - 2014. - №5(44), ч.1. - С. 476-480 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dspace.bsu.edu.ru>

Н.Н. Зотова, В.А. Безбокова
Курганский государственный университет,
г. Курган

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТОВ

В современных условиях расчеты с контрагентами представляют сферу хозяйственной деятельности предприятий, заключающую в себе значительные экономические риски. Неисполнение договорных обязательств, несвоевременное погашение задолженности, осуществление неэффективной политики коммерческого кредитования - это далеко не все проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в повседневной деятельности. При этом наступление даже одного рискованного события способно привести к значительным финансовым потерям.

Любая организация-налогоплательщик как самостоятельный субъект предпринимательской деятель-

Таблица 2 – Оценка возможностей депрессивных деиндустриальных регионов России для развития промышленных производств

Период	Производства, имеющие приоритетное развитие	Характеристика промышленной продукции	Возможности для развития промышленности в депрессивных деиндустриальных регионах	Экономическая целесообразность в рыночных условиях
Современное состояние	Добывающие и ресурсоперерабатывающие производства	Ресурсоемкость в стоимости продукции преобладает промежуточное потребление	Отсутствуют Депрессивные деиндустриальные регионы не располагают полезными ископаемыми в необходимых объемах, видах и доступности	Отсутствует создать собственную минерально-сырьевую базу невозможно. Без нее производство нерентабельно
Рекомендуемое состояние	Нересурсоемкие (наукоемкие) производства	Наукоемкость в стоимости продукции преобладает добавленная стоимость	Существуют Все регионы располагают человеческим потенциалом	Существует создать собственную научную базу и человеческий капитал нужного уровня возможно. Эти вложения высокорентабельны

ности свободна в выборе своих контрагентов. Это налагает определенную ответственность в вопросах определения тех лиц, с которыми организация вступает в отношения в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Для снижения вероятности предпринимательских рисков, их возникновения и последствий в случае наступления организация должна выработать методику проверки контрагентов и разработать систему контроля осуществления операций с поставщиками, подрядчиками и покупателями, заказчиками. Для снижения рисков при работе с контрагентами необходимо проводить анализ контрагентов по определенным правилам. Для этого предлагается следующая методика оценки надежности контрагентов.

Структура методики разделена на три группы:

1. Анализ учредительных документов. Максимальное количество баллов - 30.

1.1 Срок нахождения предприятия на рынке – важнейший критерий для оценки деятельности предприятия. Чем выше возраст предприятия, тем ниже вероятность того, что оно окажется неблагонадежным.

Критерии оценки:

- До 2-х лет – 0 баллов
- От 2 до 5 лет – 4 балла
- Свыше 5 лет – 8 баллов.

1.2. Уставной капитал - чем выше уставной капитал, тем ниже вероятность того, что предприятие является неблагонадежным.

Критерии оценки:

- От 10 до 100 тысяч рублей – 0 баллов
- От 100 до 500 тысяч рублей – 4 баллов
- Свыше 500 тысяч рублей – 7 баллов.

1.3. Регистрация учредителей. Учредители компании могут быть как резидентами, так и нерезидентами Российской Федерации. Предпочтительно наличие учредителей резидентов РФ.

Критерии оценки:

- Резиденты Российской Федерации – 8 баллов;
- Физические и юридические лица, зарегистрированные на территории иностранных государств (кроме стран признанных офшорными зонами) – 4 балла;
- Физические и юридические лица, зарегистрированные на территории иностранных государств, признанных ЦБ России офшорными зонами – 0 баллов. В случае смешанной формы собственности, если хотя бы одна компания зарегистрирована на территории офшорных стран, выставляется оценка 0 баллов.

1.4. Участие учредителей в управлении предприятием.

Критерии оценки:

- Как минимум один из учредителей предприятия – ее руководитель или его заместитель. Владельцы бизнеса принимают активное участие в управлении предприятием – 7 баллов.
- Предприятием руководит не владелец бизнеса – не более 0 баллов.

2. Анализ репутации предприятия

Группа анализа репутации предприятия учитывает взаимодействие предприятия с клиентами и контрагентами. Максимальное количество баллов – 40.

2.1. Дочерние компании. Наличие дочерних компаний является благоприятным фактором. Согласно российскому законодательству дочерние компании отвечают перед обязательствами материнских.

Критерии оценки:

- Наличие дочерних компаний – 10 баллов.

- Отсутствие дочерних компаний – 0 баллов.

2.2. Информация о задолженностях. Информация о задолженностях ФССП отображает долги предприятия, взысканные при помощи судебных разбирательств.

Критерии оценки:

- Задолженность отсутствует или составляет менее 100 тысяч рублей – 12 баллов.
- Суммарная задолженность составляет более 100 тысяч рублей – 0 баллов.

2.3. Арбитражные суды.

Критерии оценки:

- Наличие административных делопроизводств за последние 12 месяцев – 0 баллов.
- Отсутствие административных делопроизводств за последние 12 месяцев – 9 баллов.

2.4. Отсутствие сведений о банкротстве организаций.

Критерии оценки:

- Отсутствие сведений о банкротстве организации – 9 баллов.
- Наличие сведений о банкротстве организации – 0 баллов.

3. Финансовый анализ

Оценка финансового состояния является важнейшей группой при оценке благонадежности предприятия. Ситуация усугубляется тем, что официальная отчетность не всегда (если не сказать никогда) правильно отражает реальное финансовое положение предприятия.

Максимальное количество баллов – 30.

3.1. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов:

$$K_{абс.л.} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Критерии оценки:

- $K_{абс.л.} > 30\%$ - 8 баллов.
- $K_{абс.л.}$ от 20% до 30% - 6 баллов.
- $K_{абс.л.} < 20\%$ - 0 баллов.

3.2. Коэффициент автономии характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств:

$$K_{авт.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$$

Критерии оценки:

- $K_{авт.} > 60\%$ - 8 баллов.
- $K_{авт.}$ от 50% до 60% - 6 баллов.
- $K_{авт.} < 50\%$ - 0 баллов.

3.3. Коэффициент прибыльности. Оценивает прибыльность самого продукта, т. е. эффективность оперативной деятельности предприятия.

$$K_{приб.} = \frac{\text{Прибыль (убыток)}}{\text{Выручка}}$$

Критерии оценки:

- $K_{приб.} > 80\%$ – 7 баллов.
- $K_{приб.}$ от 50% до 80% – 4 балла.
- $K_{приб.}$ менее 50% – 0 баллов.

3.4. Коэффициент текущей ликвидности. Характеризует запас прочности – превышения стоимости ликвидного имущества над имеющимися обязательствами.

$$K_{тек.л.} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев)}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Критерии оценки:

- $K_{тек.л.}$ от 2 до 3 – 7 баллов.

- К тек.л. от 1 до 2 – 4 балла.
- К тек.л. менее 1 – 0 баллов.

Суммирование результатов

По окончании подсчета, результаты каждой группы суммируются в единую оценку. Итоговая оценка соотносится со следующей шкалой:

- От 0 до 28 баллов – предприятие неблагонадежно. Вступать в финансовые или иные отношения с подобным предприятием опасно как с точки зрения экономических, так и с точки зрения репутационных издержек.

- От 29 до 67 баллов – средний риск. Предприятие испытывает финансовые трудности или имеет проблемы с репутацией.

- От 68 до 100 баллов – с высокой долей вероятности можно утверждать, что предприятие благонадежно.

Теперь рассмотрим предложенную методику на примере ООО «Найт».

1. Анализ учредительных документов. Срок нахождения данного предприятия на рынке 14 лет, следовательно ему присваивается 8 баллов. Уставный капитал составляет 61 тыс.р., 0 баллов. Учредители компании являются резидентами РФ- 8 баллов. Участие учредителей в управлении предприятием, один из учредителей является директором данного предприятия, присваиваем 7 баллов.

2. Анализ репутации предприятия. ООО «Найт» не имеет дочерних компаний- 0 баллов. Информация о задолженностях ФССП по данной организации отсутствует- 12 баллов. Информация об административных делопроизводствах за последние 12 месяцев также отсутствует- 9 баллов. В едином федеральном реестре сведений о банкротстве рассматриваемая организация не найдена- 9 баллов.

3. Финансовый анализ. Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Найт» составляет 25%, за данный показатель предприятие получает 6 баллов. Коэффициент автономии равен 36% - 0 баллов. Коэффициент прибыльности составляет 26,24% - 0 баллов. Коэффициент текущей ликвидности равен 1,02 - 4 балла.

По результатам анализа учредительных документов предприятие ООО «Найт» получает 23 балла из 30 возможных. По результатам анализа репутации предприятие получает 30 баллов из 40 возможных. Финансовый анализ присваивает еще 10 баллов из 30 возможных. Всего данное предприятие набрало 63 балла. Предприятие испытывает финансовые трудности. Из чего можно сделать вывод, что существует определенная степень риска при работе с данным контрагентом.

Список литературы

1 Буханцев Ю.А. *Учетно-аналитическое обеспечение расчетов с контрагентами* / Ю.А. Буханцев, А.В. Глушенко // XI Региональная конференция молодых исследователей Волгоградской области, 2006 г.

Ходарев А. *Как оценить платежеспособность покупателя, решая вопрос об отсрочке* // Журнал «Финансовый директор» № 3 за 2009 г.

3 <http://www.ra>

НН. Зотова, В.С.Токарева
Курганский государственный университет,
г.Курган

СОЗДАНИЕ СХЕМЫ ПО РАЗРАБОТКЕ, ВНЕДРЕНИЮ, ИСПОЛНЕНИЮ И КОНТРОЛЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Инвестиционный проект – это продукт трудоемкой работы и большого количества наблюдений и выявлений тенденций, присутствующих на рынке в данный момент и на перспективу. Но после того как он разработан, рано говорить о том, что задачи рабочей группы выполнены, корректнее отметить, что это только начало большого пути сопровождения инвестиционного проекта.

Согласно схеме, разработанной Агентством Стратегических Инициатив, процесс реализации проекта проходит следующие стадии: инициация, планирование, исполнение, контроль, управление изменениями, завершение. В рамках данных стадий находится целый ряд действий и шагов (Таблица 1).

Однако данная схема, отнюдь не совершенна, она требует корректировок. Например, внутри каждой стадии нагромождены этапы, порой повторяющие себя или действие, которое может вместиться в один этап, растянуто на несколько. Данные упущения приводят к возникновению затрат, таких как, временные затраты, материальные затраты, упущенная выгода и т.д. Рассмотрим каждый вид затрат.

Временные затраты возникают благодаря растягиванию одного шага в несколько этапов или дублированию функций, то есть рабочая группа, организация или исполнитель проходят несколько этапов, принципиально не отличающихся, а порой даже составных частей одного процесса. Таким образом, происходит увеличение времени на проверку проекта, отодвигаются сроки его внедрения и соответственно, окупаемости. Или одна и та же функция выполняется несколько раз, порой даже не принося одинаковых результатов. Логично, что отсюда плавно вытекают материальные затраты.

Каждый шаг требует финансовых затрат, потому что далеко не каждая организация в состоянии самостоятельно создать инвестиционный проект, изучить рыночную среду, а также взаимодействовать с органами государственной власти. Следовательно, неумелое планирование и проработка этапов стоит организации немалых финансовых затрат.

Упущенная выгода самый «злостный» вид затрат, потому как экономика нестабильна, сделка проведенная сегодня может совсем не быть равной сделке, проведенной завтра. Колебание курсов валют, рост инфляции, повышение кредитной ставки – это только малая часть финансовых рычагов, которые воздействуют на сделку и на экономическое состояние организации.

Таким образом, назрела необходимость создания схемы по разработке, внедрению, исполнению и контролю инвестиционного проекта. Однако разработка схемы будет практически применима, с условием применения к конкретному предприятию. Поэтому сделана попытка создать схему на базе предприятия ООО «Теплоцентральный», которое занимается производством, передачей и распределением пара и горячей воды, иными словами оказывает услуги теплоснабжения. На данном предприятии возникла необходимость разработки и внедрения проекта, по реконструкции тепловых сетей, позволяющего сократить затраты и увеличить выработку.

Таблица 1 – Процессы управления проектами в рамках дорожной карты, разработанные Агентством Стратегических Инициатив

ИНИЦИАЦИЯ	ПЛАНИРОВАНИЕ	ИСПОЛНЕНИЕ	КОНТРОЛЬ	УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ	ЗАВЕРШЕНИЕ
5. Утверждение проекта		14. Содействие участникам проекта в решении вопросов взаимодействия с федеральными органами, естественными монополиями	19. Регулярный мониторинг реализации дорожной карты	24. Утверждение скорректированных проектных документов	29. Приемка результатов проекта
4. Утверждение паспорта проекта	9. Утверждение плановых проектных документов	13. Содействие участникам проекта в решении вопросов взаимодействия с федеральными органами власти, естественными монополиями	18. Регулярный мониторинг реализации проекта	23. Утверждение скорректированных проектных документов	28. Согласование отчета о результатах проекта
3. Проверка паспорта проекта на соответствие дорожной карте	8. Проверка плановых проектных документов на соответствие целям, задачам и срокам проекта	12. Координация конфликтующих и (или) взаимозависимых задач между проектами	17. Регулярный мониторинг реализации проекта Регулярная отчетность	22. Согласование скорректированных проектных документов	27. Обновление региональной Дорожной карты
2. Согласование паспорта проекта	7. Согласование плановых проектных документов	11. Содействие участникам проекта в решении оперативных вопросов взаимодействия между органами власти в регионе	16. Регулярный мониторинг реализации проекта	21. Согласование корректировок к проектным документам	26. Согласование завершения реализации проекта
1. Разработка паспорта проекта	6. Разработка плановых проектных документов	10. Содействие участникам проекта в решении организационных вопросов	15. Оперативный контроль сроков, стоимости и качества выполнения задач проекта Оперативная отчетность	20. Оценка необходимости корректировки проектных документов	25. Подтверждение завершения всех задач проекта

В схеме представленной Агентством Стратегических Инициатив незаслуженно пропущены важнейшие стадии. Представим собственную схему (таблица 2).

Таблица 2 – Схема управления инвестиционным проектом

Инициация	Планирование	Исполнение	Контроль	Управление изменениями	Завершение
6. Утверждение проекта	9. Согласование и утверждение ППД с органом регулирования	13. Содействие участникам по вопросу взаимодействия с федеральными органами	18. Регулярный мониторинг реализации дорожной карты	23. Утверждение скорректир. проектных док-в (регион. уровень)	Мониторинг воздействия проекта на экономическое состояние региона и предприятия
5. Утверждение паспорта проекта			17. Регулярный мониторинг реализации проекта	22. Утверждение скорректир. проектных док-в (федер. уровень)	
4. Проверка паспорта проекта на соответствие дорожной карте	8. Утверждение ППД Согласование ППД Проверка ППД	12. Коорд. конфликтующих и взаимозависимых задач	16. Регулярная отчетность	21. Согласование скорректир. проектных док-в	
3. Разработка паспорта проекта		11. Содействие участником в операт. вопросах	15. Регулярный мониторинг реализации проекта	20. Внесение корректировок в проект	
2. Анализ рынка		10. Содействие участникам проекта в орг. вопросах	14. Оперативный контроль сроков, стоимости, кач-ва	19. Оценка необходимости корректировки	
1. Создание рабочей группы	7. Разработка плановых проектных док-в (ППД)				

Первый этап - это создание рабочей группы. На предприятии ООО «Теплоцентраль» предлагается создать рабочую группу, в следующем составе – директор, гл. бухгалтер, экономист, инженер, ответственный за безопасность в котельной, начальник бригады. Данный перечень может быть расширен, по желанию организации или по необходимости.

Следующий этап – анализ рынка, в плане его насыщенности, состояния, спроса и потребности, в плане развитости. Инвестиционный проект требует значительных финансовых затрат, которые должны окупаться через определенный промежуток времени. Необходимо тщательно изучить состояние рынка, спрогнозировать его состояние в обозримом будущем, и на перспективу (3-5 лет), так мы сможем удостовериться в необходимости инвестиций и способности занять нишу, развиваться в ней и завоевывать рынок. На примере ООО «Теплоцентраль», дело обстоит сложнее, с точки зрения того, что на рынке услуг теплоснабжения нет конкуренции, там проблематично поменять организацию оказывающую услугу, однако необходимость инвестиций прослеживается, в первую очередь, для самой организации. Это связано с высоким процентом износа оборудования, вырабатывающего тепловую энергию, зданий котельных, а также сетей, которые проводят теплоноситель, все это в совокупности приводит к росту затрат и потерь тепла.

Этап инициации продолжается разработкой инвестиционного проекта и сопутствующей ему документации, помимо этого важным условием является внесение проекта в Дорожную карту. Далее происходит согласование инвестиционного проекта, для ООО «Теплоцентраль». Согласование будет осуществляться непосредственно с руководством предприятия, а также с государственным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, Департаментом государственного регулирования цен и тарифов Курганской области. Следующим шагом является проверка паспорта проекта на соответствие и согласование Дорожной картой, на данном этапе определяется его уместность и корректность. После проверки происходит утверждение паспорта проекта, то есть его «аннотации». Далее утверждается непосредственно сам проект, то есть со всеми его показателями, расчетами и конечными результатами. Осуществляется переход к этапу планирования.

Этап планирования начинается с разработки плановых проектных документов, план-графика исполнения проекта, бюджета и т.д., данным проектом занимается рабочая группа ООО «Теплоцентраль», далее плановые проектные документы согласовываются, вносятся дополнительные изменения, при необходимости и документы принимают свой окончательный вид. Однако он подвергся корректировке, процесс согласования и проверки плановых документов можно поместить в один шаг, потому как согласование невозможно без тщательной проверки, оно может осуществляться по ходу проведения проверки, то есть проверка в данном случае первична. По ходу проверки всех разделов проекта: экономической части, технического задания, описание этапов, расчетов и т.д., они будут согласовываться и в конечном счете утверждаться. Утверждение можно поместить в виде заключения данного большого шага, который внутри подразделяется на более мелкие. Нельзя разделить эти шаги на 3 самостоятельных, потому как это приведет к растягиванию во времени и излишней волокиты, один шаг должен четко дополнять другой, без временных разрывов. Для теплоснабжающей организации особо актуальным будет добавление шага – подача документов в орган регулирования, для согласования с ним. Далее – согласование и

утверждение. Этап планирования завершается утверждением проектных документов, которые уже прошли этапы проверки и ремарок.

Этап исполнения проекта, начинается с содействия участникам проекта в решении организационных вопросов, осуществляемое уполномоченной на то, рабочей группой, которая осуществляет координацию организации с поставщиками, подрядчиками, государственными органами и др. организациями. На этом же этапе осуществляется содействие участников в решении оперативных вопросов, в части взаимодействия органов власти и с органами власти в регионе, так как инвестиционные проекты сопровождаются и проверяются последними, а также могут субсидироваться. В рамках данного этапа, необходимо уделить внимание координации конфликтующих и (или) взаимозависимых задач между проектами, а также в рамках проекта, для того, чтобы избежать дублирования функций или их противоречия, растягивания процесса исполнения проекта и увеличения срока окупаемости. В процессе исполнения уже уделяли внимание взаимодействию с региональными органами власти, теперь необходимо решить вопросы взаимодействия с федеральными органами власти и естественными монополиями. Особенно остро стоит данный вопрос в сфере оказания услуг теплоснабжения. На данном рынке отсутствует конкуренция, так как потребитель не может выбрать другую теплоснабжающую организацию, без соответствующих издержек, а порой это и вовсе невозможно, благодаря отсутствию свободной мощности у теплоснабжающей организации.

Этап контроля, начинается с оперативного контроля сроков, стоимости и качества выполнения задач проекта и составляется оперативная отчетность. Происходит сопоставление фактических результатов с показателями, которые содержатся в проектной документации, определяются отклонения и выявляются причины. Проводится регулярный мониторинг реализации проекта, по результатам данного мониторинга составляется отчетность. Контроль охватывает не только реализацию и результаты проекта, но также контроль дорожной карты, и соответствие проекта ей, а также достижимость целей и выполнения задач.

На этапе управления изменениями, выявляются области, которые нуждаются в корректировках. Логично, что начинается все с оценки необходимости корректировки проектных документов, а также сроков, бюджета, величины инвестиционных ресурсов, их структуры, задач, целей и итоговых состояний проекта. В случае выявления необходимости изменений, происходит внедрение корректировок в проект, которые в измененном варианте тоже согласуются. После согласования они утверждаются на всех уровнях принятия решений.

На стадии завершения проекта, происходит подтверждение решения всех задач проекта и составление отчета, то есть сравниваются запланированные задачи, цели и показатели, учитываются внесенные коррективы и фактически достигнутые показатели. Далее согласовывается завершение реализации проекта, также в соответствии с уровнями принятия решений. Обновляется дорожная карта, с учетом результатов исполнения проекта, то есть он либо выбывает из этой карты, либо меняет свой статус, а может благодаря нему добавляется еще проекты на перспективу. На данной стадии также необходимо оценить эффективность проекта и работы команды, определить недоиспользованные ресурсы и возможности повышения эффективности или прийти к выводу, что достигнут максимум. Данный этап предлагается представить целостным, состоящим из

более мелких шагов, которые могут идти параллельно друг с другом, например, определение эффективности и мониторинг внешнего воздействия проекта на экономику региона, или составление отчета и сравнение выполненных задач с плановыми.

Все стадии проекта заканчиваются оценкой результатов и утверждением отчета об исполнении и результатах проекта, именно сейчас можно определить уровень исполнения, так как мы обладаем всей полнотой информации. Однако схему, необходимо дополнить этапом, который будет продолжаться после приема результатов проекта – это мониторинг воздействия проекта на экономическое состояние региона и предприятия. Данный этап будет самостоятельным и отдельным от этапа завершения, так как он будет продолжаться значительно дольше по времени и выйдет за рамки «завершения».

Таким образом, процесс подготовки к разработке инвестиционного проекта и его внедрения, должен охватывать все затрагиваемые данным процессом сферы, предприятию необходимо серьезно отнестись к данному действию и начать с создания рабочей группы и делегирования полномочий, изучить рынок, его наполненность, конкурентные преимущества организации, определить нишу, в которую возможно войти. Важно обратить внимание на проектные документы, их подготовку и согласование, проверку на соответствие и достоверность. В процессе непосредственного осуществления, необходимо проверять плановые значения и фактические, выявлять отклонения и причины. По достижению срока полезного использования, также провести анализ исполнения и эффективности проекта и проводить мониторинг в дальнейшем, даже по прошествии ряда лет. Использование данной схемы позволит повысить характеристики принимаемых управленческих решений по инвестиционным проектам.

Список литературы

- 1 *Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ (ред. от 01.05.2016) «О теплоснабжении».*
- 2 *Постановление Правительства РФ от 22.10.2012 № 1075 (ред. от 29.06.2016) «О ценообразовании в сфере теплоснабжения».*
- 3 *Методические рекомендации по применению проектного управления при решении задач улучшения инвестиционного климата в субъектах РФ утвержденные протоколом Заседания № 8 Рейтингового комитета по формированию «Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ» от 08.09.2015 г.*
- 4 *Постановление о государственной программе Курганской области «Развитие промышленности повышение ее конкурентоспособности на 2014-2018 годы» от 14 октября 2013 года № 493.*

О.Т. Зырянова

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В современных условиях нестабильности внешней среды важная роль все больше принадлежит организациям малого и среднего бизнеса, которые, обладая способностью быстро перестраиваться, способствуют решению многих проблем экономики. Это требует про-

ведения исследования процессов, которые отражают особенности их функционирования. В частности, это сравнение структур малого предпринимательства и экономики региона по показателям выпуска продукции, занятости и инвестициям в основные фонды. Это позволит оценить степень различия структур, а сравнение изменения структур во времени – структурные сдвиги, которые отражают качественные изменения в экономике и в малом и среднем бизнесе. Сформировавшаяся в процессе развития структура сектора среднего и малого бизнеса экономики будет определять его устойчивость, эффективность и место в национальной экономике.

Системная информация о показателях состояния и развития малого и среднего бизнеса представлена в исследованиях государственной статистики, проведенных по результатам 2010 года. [1]. В настоящее время, по информации Росстата, проведено подобного исследования по результатам работы за 2015 год. Сравнение данных этих наблюдений позволит объективно оценить закономерности, имеющие место в данном секторе экономики и наметить меры по управлению ее структурой, которое связано в вопросах распределения ресурсов. Результаты исследования структуры экономики субъектов федерации УрФО (Уральского федерального округа) по видам экономической деятельности за 2010 год проводилось по данным сборника Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели в 2011 году» [2].

Для сравнения были выбраны, те виды деятельности, которые согласуются с основными видами деятельности организаций малого и среднего бизнеса УрФО. Такой подход, объясняется тем, что цель исследования состоит в определении направлений развития именно этой сферы экономики в субъектах федерации.

В ходе исследования для оценки сравнения структур малого и среднего бизнеса и экономики субъекта федерации в целом использовались показатели:

- квадратический индекс структуры Казанца;
- интегральный коэффициент структурных отличий Гатеева;
- индекс Рябцева.

Результаты выполненных расчетов представлены в таблицах 1-3.

Квадратический индекс структуры Казанца показывает, на сколько процентов в среднем отличается удельный вес каждого элемента в структуре видов экономической деятельности сектора среднего и малого бизнеса от структурных показателей экономики региона данного субъекта федерации. В этой связи следует отметить, что для всех регионов имеет место значительные отличия, так как считается, что незначительные отличия должны не превышать 2%, приходящиеся на один элемент структуры. При этом величина среднеквадратического отклонений по ИП, превышает соответствующие величины отклонений по юридическим лицам предприятий среднего и малого бизнеса для показателей выпуска продукции, инвестиций в основные фонды, занятость.

Коэффициенты Гатеева и Рябцева оценивают различия по сравнению с возможными. Чем значение коэффициентов ближе к нулю, тем различия меньше, чем ближе к единице, тем различия сильнее. По коэффициенту Рябцева имеются шкала атрибутивных оценок различий структур. Минимальное значение коэффициента Рябцева 0,17 соответствует по шкале качественной оценке «существенный уровень различий», что подтверждает сделанный выше вывод. Минимальное значение коэффициента наблюдается при сравнении структуры инвестиций в основные фонды в Ямало-Ненецком автономном округе.

Таблица 1 – Значение индикаторов различий для субъектов федерации УрФО по показателям структуры выпуска продукции в целом по экономике и для среднего и малого бизнеса в 2010 году

Субъекты Уральского федерального округа	Сравнение структур выпуска по экономике региона в целом и выручки для юридических лиц предприятий среднего и малого бизнеса			Сравнение структур выпуска по экономике региона в целом и выручки для ИП		
	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева
Курганская область	18,27	0,619	0,486	26,80	0,749	0,624
Свердловская область	18,27	0,588	0,457	24,02	0,684	0,553
ХМАО	29,20	0,857	0,762	35,66	0,925	0,865
ЯНАО	21,75	0,7	0,57	30,77	0,800	0,686
Тюменская область (без округов)	23,37	0,752	0,628	31,79	0,820	0,712
Челябинская область	24,18	0,707	0,577	31,89	0,840	0,738

Примечание: ХМАО- Ханты-Мансийский автономный округ;
ЯНАО – Ямало-Ненецкий автономный округ.

Таблица 2 – Значение индикаторов различий для субъектов федерации УрФО по показателям структуры инвестиций в основные фонды в целом по экономике и для среднего и малого бизнеса в 2010 году

Субъекты Уральского федерального округа	Сравнение структур инвестиций по экономике региона в целом и для юридических лиц предприятий малого и среднего бизнеса			Сравнение структур инвестиций по экономике региона в целом и для ИП		
	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева
Курганская область	24,1	0,848	0,749	26,39	0,879	0,793
Свердловская область	14,20	0,566	0,436	19,24	0,709	0,579
ХМАО	29,93	0,81	0,699	32,65	0,834	0,730
ЯНАО	8,73	0,237	0,17	21,27	0,606	0,474
Тюменская область (без округов)	17,32	0,681	0,549	22,10	0,813	0,702
Челябинская область	18,76	0,675	0,543	24,34	0,828	0,722

Таблица 3 – Значения индикаторов различий для субъектов федерации УрФО по показателям структуры занятости в целом по экономике и для среднего и малого бизнеса в 2010 году

Субъекты Уральского федерального Округа	Сравнение структур занятости по экономике региона в целом и для юридических лиц предприятий малого и среднего бизнеса			Сравнение структур занятости по экономике региона в целом и для ИП		
	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева
Курганская область	11,79	0,508	0,385	17,99	0,650	0,518
Свердловская область	10,42	0,433	0,321	18,64	0,634	0,502
ХМАО	15,45	0,581	0,45	22,99	0,748	0,623
ЯНАО	13,45	0,502	0,38	24,91	0,791	0,675
Тюменская область (без округов)	11,48	0,5	0,378	20,08	0,696	0,565
Челябинская область	9,99	0,431	0,32	19,86	0,676	0,544

В Курганской области среднеквадратическое отклонение структуры выпуска продукции по видам деятельности в секторе малого и среднего бизнеса от соответствующих показателей по экономике в целом составляет для юридических лиц 18,3% и для ИП-26,8%. Это по сравнению с другими регионами УрФО минимальная величина по юридическим лицам и вторая по возрастанию для ИП. Сравнение коэффициен-

тов Гатеева и Рябцева по регионам УрФО характеризует Курганскую область как регион, который занимает вторую позицию по возрастанию этих коэффициентов, уступая, Свердловской области. Следовательно, уровень отличий структур выпуска продукции по видам экономической деятельности в области близок к показателям индустриального региона. При сравнении индикаторов структурных различий Курганской области

для инвестиций в основные средства по видам экономической деятельности следует констатировать, что квадратический индекс структуры Казанца составляет по юридическим лицам 24,1%, по ИП – 26,4%. Уровень этих величин занимает предпоследнее (5) место в сравнении с другими регионами по возрастанию их значений. А по величинам коэффициентов Гатеева и Рябцева – последнее, что с позиции качества отражает противоположный тип структур по инвестициям в основные средства по экономике в целом региона и по сектору среднего и малого бизнеса. Оценивая социальную составляющую региональной экономики, было проведено сравнение структур видов экономической деятельности региональной экономики в целом и сектора среднего и малого бизнеса. Оценочные индикаторы показали, что среднеквадратическое отклонение структур составляет по юридическим лицам 11,8%, по ИП – 18,0%, что в сравнении с другими регионами УрФО по юридическим лицам составляет средний уровень (4 место), по ИП – наилучший уровень. Коэффициенты Гатеева и Рябцева по юридическим лицам составляют соответственно 0,508 и 0,385, что характеризует значительный уровень различий, по ИП – 0,605 и 0,518- весьма значительный уровень различий.

В процессе исследования состояния среднего и малого бизнеса в Курганской области необходимо сравнить его структурные характеристики с аналогичными характеристиками РФ в целом. Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Анализ индикаторов сравнения структур показывает, что для ИП структурные характеристики незначительно отличаются от соответствующих данных в целом по РФ. Среднеквадратическое отклонение по выручке составляет 1,9%, что ниже 2%. Коэффициенты Гатеева и Рябцева – 0,046 и 0,033, что соответствует весьма низкому уровню различий. По занятости квадратический индекс Казанца составляет 2,95 %, а коэффициенты, характере зующие возможные различия определяют качество различий как низкий уровень. По показателю инвестиций в основные фонды различия болу значимы. В частности, среднеквадратическое отклонение составляет 6,44%, а коэффициенты указывают качественно значительный уровень различий.

По юридическим лицам структурные различия по выручке, по занятости существенны. Особенно велики структурные отличия по инвестициям в основные фонды. Среднеквадратическое отклонение составляет 9,1%, а коэффициенты Гатеева и Рябцева указывает на существенный уровень различий.

Следующий этап исследования структуры средне-

го и малого бизнеса в регионе предусматривает сравнение структурных характеристик во времени, что позволит установить векторы развития системы, оценить структурный сдвиг и выявить проблемы развития.

Список литературы

- 1 Итоги Сплошного Федерального статнаблюдения «Малый бизнес большой страны» за 2010 год. Том 1 «Сводные итоги» www.gks.ru. Том 2 «Юридические лица» www.gks.ru
- 2 Регионы России. Социально-экономические показатели в 2011 году. www.gks.ru

Е.Н. Ильченко
Курганский государственный университет,
г. Курган

ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В результате проводимой Правительством РФ реформы высшего образования, наиболее значимым выражением эффективности деятельности ВУЗов становится их положение в различных рейтингах. На основании Указа Президента Российской Федерации В.В. Путина № 599 от 07.05.2012 г. «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», в котором одной из задач развития российской системы высшего образования ставится «... вхождение к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов» ВУЗы подвергаются всесторонней оценке рейтинговых агентств разных уровней. Но не смотря на многочисленные попытки единого инструмента оценки ВУЗов пока не выработано.

Для того чтобы Российские Вузы могли выйти на мировой уровень, и представлять Российскую систему образования в мировых (глобальных) рейтингах, им необходимо разработать единую (национальную) систему рейтинговой оценки ВУЗов. По данным отечественных рейтингов, российские ВУЗы формируют иерархическую пирамиду, вершиной которой, на сегодняшний день являются 2 ВУЗа, относимые к национальному достоянию (Московский и Санкт-Петербургский университеты), затем следуют федеральные и национальные исследовательские университеты, далее опорные и наконец — ВУЗы различной направленности и подчинен-

Таблица 4 – Значения индикаторов различий структуры выручки, инвестиций в основные фонды и занятость по видам экономической деятельности Курганской области и РФ в целом.

Показатели, по которым сравниваются структуры	Индикаторы сравнение структур по видам экономической деятельности юридических лиц предприятий среднего и малого бизнеса РФ и Курганской области			Индикаторы сравнение структур по видам экономической деятельности ИП в РФ и Курганской области		
	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева	Квадратический индекс структуры Казанца, %	Коэффициент Гатеева	Коэффициент Рябцева
Выручка	3,27	0,107	0,076	1,87	0,046	0,033
Инвестиции в основные фонды	9,07	0,405	0,299	6,44	0,251	0,180
Занятость	7,38	0,29	0,21	2,95	0,095	0,067

ности министерствам и ведомствам, территориям и отраслям [4]. Но не смотря на достижения ведущих ВУЗов России в отечественных рейтингах, в глобальных рейтингах университетов российские ВУЗы занимают довольно невысокие позиции. Причины подобного положения российских ВУЗов в глобальных рейтингах стоит прежде всего искать даже не в объемах их государственного финансирования и не в квалификации профессорско-преподавательского состава (хотя объем финансирования и качество ППС конечно сказывается на эффективности работы ВУЗа) а в тех слагаемых, на основе которых определяется рейтинговая позиция того или иного высшего учебного заведения [3; 2].

Среди достаточно большого количества рейтингов мирового уровня, наиболее признанными в мировом научном сообществе являются такие рейтинги, как:

1 Шанхайский Академический рейтинг лучших ВУЗов мира (ARWU)

Рейтинг разработан институтом высшего образования Шанхайского университета Цзяо Тун. В мире данный рейтинг является одним из наиболее влиятельных рейтингов мира и известен, как Шанхайский Академический рейтинг лучших ВУЗов мира (ARWU). При составлении данного рейтинга предпочтение отдается тем университетам, преподаватели и выпускники которых имеют Нобелевскую или Филдсовскую премию и публикуют в научных изданиях цитируемые научные исследования, индексируемые в SCIE, SSCI и ISI (индексы цитирования Института научной информации).

В пятерку лучших университетов мира по данным Академического рейтинга ARWU входят: Гарвардский университет США, Стенфордский университет США, Массачусетский технологический университет США, Калифорнийский университет США, Кембриджский университет Великобритании. Так вот, за всю историю существования Шанхайского рейтинга, лучший из российских ВУЗов — Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова — не поднимался выше 66-го места; не выше четвертой сотни этого рейтинга находится и Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ) [3].

2 Рейтинг университетов мира консалтинговой компании Quacquarelli Symonds (QS World University Rankings).

Примером для разработки национального рейтинга мог бы служить разработанный Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris французский рейтинг Professional Ranking of World Universities. Этот рейтинг по своим критериям в наибольшей степени отвечает российской системе образования. [9] В рейтинг попадают только те учебные заведения, которые проводят многоуровневую подготовку студентов и не специализируются на каком-то одном направлении деятельности. Из 10000 высших учебных заведений мира, определяемых ЮНЕСКО, в рейтинге представлены университеты с большим индексом цитируемости. Так же учитывается репутация среди работодателей, доля иностранных студентов и преподавателей. Пятью лучшими университетами мира по данным QS World University Rankings являются: Кембриджский университет Великобритании, Гарвардский университет США, Массачусетский технологический университет США, Йельский университет США, Оксфордский колледж Великобритании [11]. Российские же Вузы и в данном рейтинге занимают низкие позиции, так Московский государственный университет - 112 место в рейтинге, а Санкт-Петербургский университет – 251 место. Впервые в глобальный рейтинг лучших университетов мира THE World University Rankings

в 2015 г был включен НИТУ «МИСиС», заняв место в группе 601-800 [5].

3 Рейтинг Webometrics.

Рейтинг Webometrics разработан Международной экспертной группой по ранжированию основанной в 2004 году Европейским центром по высшему образованию ЮНЕСКО и институтом политики высшего образования в Вашингтоне. Методы и подходы к оценке учебных заведений были разработаны для проведения сравнительных исследований национальных систем оценки высшего образования. Основным критерием ранжирования является – наполняемость, степень поддержки и популярность веб-сайтов ВУЗов [12]. Сегодня данный рейтинг является одним из наиболее авторитетных. Webometrics позволяет судить о национальной системе высшего образования не по отдельным ВУЗам-лидерам, а по всей совокупности университетов. Отношение сила ВУЗов вошедших в рейтинг, к общему числу высших учебных заведений в национальной системе образования является важнейшим показателем масштабов национальной системы высшего образования. Так, по данным рейтинга Webometrics 2/3 российских ВУЗов сегодня не владеют интернет-технологиями. Основными требованиями данного рейтинга являются: создание на сайте ВУЗа электронной библиотеки свободного доступа; как минимум 30% материала на сайте должны быть переведены на английский язык; сайты ВУЗов должны быть связаны между собой, формируя единое образовательное пространство в интернете. Ни один из российских ВУЗов не соответствует этим критериям, поэтому и показатели России в рейтинге Webometrics не утешительны. Об этом свидетельствуют результаты рейтинга за 2016 год (рисунок1).

Необходимо отметить, тот факт, что мировые рейтинги охватывают лишь незначительную часть национальных ВУЗов, около 3 % всех университетов мира. [1]. Соответственно, чтобы Вузы страны могли претендовать на позиции в мировых рейтингах, необходимо обеспечить высокие позиции в национальном рейтинге. В национальных рейтингах более отчетливо видно, какой ВУЗ серьезно прогрессирует и где администрация действует стратегически правильно, а в каком учебном заведении уже необходимо кардинально менять сложившиеся стратегию и тактику менеджмента.

Так, в 2001 г. Министерство образования и науки РФ приказом № 631 от 26.02.2001 г. «О рейтинге высших учебных заведений» инициировало разработку обоснованной методики рейтинга российских университетов. Работу по формированию рейтингов российских ВУЗов в период с 2001 по 2006 г. осуществляло Федеральное агентство по образованию.

В основе этой методики определения рейтинга ВУЗов лежали 45 показателей по таким критериям, как интеллектуальный потенциал ВУЗа, профессорско-преподавательский состав, его профессиональная активность, студенты, подготовка научных кадров, объем научных исследований, издательская деятельность и т.п. Непосредственно основу министерского рейтинга ВУЗов составляли 19 локальных критериев, которые агрегировались в интегральные и глобальный критерии и определялись по 41 значению исходных данных, характеризующих все основные направления деятельности ВУЗов [6].

Данный рейтинг был ориентирован в основном на образовательную деятельность ВУЗов и лишь незначительно учитывал интересы работодателей, профессиональных сообществ, абитуриентов и студентов. Поэтому с 2007 г. составление данного рейтинга прекратилось

ranking	<u>World Rank</u>	<u>University</u>	<u>Det.</u>	<u>Presence Rank*</u>	<u>Impact Rank*</u>	<u>Openness Rank*</u>	<u>Excellence Rank*</u>
1	183	Lomonosov Moscow State University / Московский государственный университет М В Ломоносова		103	108	846	317
2	532	Saint Petersburg State University / Санкт Петербургский государственный университет		442	338	1425	758
3	675	National Research University Higher School of Economics / Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики		173	382	876	1400
4	686	Novosibirsk State University / Новосибирский государственный университет		743	580	1828	778
5	860	National Nuclear Research University (Moscow State Engineering Physics Institute) / Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ		1231	1172	1652	854

Рисунок 1 – Фрагмент рейтинга Webometrics за июль 2016 г. [12]

и было замещено Мониторингом деятельности образовательных учреждений ВПО, что также обеспечивало определенную структуризацию российских ВУЗов.

Кроме того, в развитии рейтинговых проектов необходимо отметить активную деятельность Национального аккредитационного агентства (НАА), которое обладает довольно значительной информационной базой о функционировании российских ВУЗов (в том числе и по таким показателям, как востребованность российских выпускников ВУЗа на существующем рынке труда, а также отзывах работодателей о их профессиональной подготовке) [6].

Помимо усилий правительства РФ, в решении задач по формированию рейтингов ВУЗов, наблюдается определенная активизация различных профессиональных сообществ.

Так, итогом проекта общественного движения «Деловая Россия» стал «Деловой рейтинг высшего образования» [13]. Этот рейтинг был сформирован на основе многочисленных опросов выпускников ВУЗов (трудоустроенных в крупнейших российских компаниях), их работодателей, специалистов кадровых агентств, а также руководителей ВУЗов. Но несмотря на его довольно широкую рекламу в профессиональном сообществе данный рейтинг не обладает достаточной прозрачностью (с точки зрения методики его составления).

Другое профессиональное сообщество АНО «Независимое рейтинговое агентство «РейтОР» [14], с целью развития системы общественных оценок качества профессионального образования в России, реализовал несколько десятков проектов в области составления рейтингов [6].

Существуют также рейтинги ВУЗов, подготавливаемые отдельными СМИ [6]. Такие рейтинги ориентированы на самую широкую аудиторию российского общества. Они, как правило, идут путем облегчения процедур оценок ВУЗов, и зачастую проявляют некоторую пристрастность, что, конечно, не вызывает доверия

со стороны потребителей к таким рейтингам.

Первый рейтинг в России осуществляемый СМИ был составлен журналом «Карьера» в 1999 г. По числу включенных в этот рейтинг ВУЗов он назывался «100 лучших вузов». В настоящее время в России ведущими проектами рейтингов ВУЗов, осуществляемых СМИ, являются Национальный рейтинг университетов «Интерфакса» и «Эха Москвы», и рейтинг агентства «Эксперт РА». Наиболее признаваемым на сегодняшний день из всех составляемых рейтингов, является национальный рейтинг вузов RAEX [4].

Так, рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) при поддержке фонда Олега Дерипаска «Вольное дело» представило результаты пятого ежегодного рейтинга вузов России (таблица 1). При подготовке рейтинга использовали статистические показатели, а также результаты опросов среди 28 тысяч респондентов: работодателей, представителей академических и научных кругов, студентов и выпускников. Тройка лидеров рейтинга остается неизменной: первое место традиционно занял МГУ им. М. В. Ломоносова, следом расположились МФТИ и НИЯУ МИФИ.

В таблице 1 представлена лишь часть оригинального рейтинга. В ней представлены 10 лучших ВУЗов, а также вошедшие в сотню лучших - Вузы УРФО. По результатам Пятого ежегодного рейтинга вузов RAEX (Эксперт РА) зафиксированы значительные успехи международной интеграции российских вузов. При этом улучшение показателей эффективности деятельности ВУЗов зафиксировано на фоне снижения количества преподавателей. По мнению экспертов, такой расклад несет в себе высокие риски для развития качества образования.

Не смотря на прилагаемые усилия по интеграции российских ВУЗов, и правительства РФ и общества, по мнению международного экспертного агентства по ранжированию и квалификациям (IREG Observatory

Таблица 1 – Данные рейтинга «100 лучших вузов России», 2016 год [15].

Место, 2016 год	Место, 2015 год	ВУЗ	Рейтинговый функционал	Условия для получения качественного образования, ранг	Уровень востребованности выпускников работодателями, ранг	Уровень научно-исследовательской деятельности, ранг
1	1	МГУ им. М.В. Ломоносова	4.591	1	2	1
2	2	МФТИ	4.460	3	3	3
3	3	НИЯУ «МИФИ»	4.235	7	6	2
4	4	МГТУ имени Н.Э. Баумана	4.076	10	1	14
5	6	СПбГУ	4.072	5	12	6
6	5	НИУ «ВШЭ»	4.067	6	7	15
7	8	МГИМО МИД РФ	4.033	2	13	36
8	7	НИТомский политехнический университет	4.003	4	20	4
9	9	Новосибирский НИГУ	3.913	8	14	10
10	10	УРФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина	3.823	22	4	7
38	41	Тюменский государственный нефтегазовый университет	2.552	38	23	95
57	48	Южно-Уральский государственный университет	2.131	50	88	47
62	55	Уральский государственный медицинский университет	2.076	55	55	97
71	45	Уральский государственный горный университет	1.990	90	56	51
88	87	Уральский государственный университет путей сообщения	1.792	126	44	102
89	76	Уральский государственный юридический университет	1.770	100	64	104
95	95	Тюменский государственный медицинский университет	1.753	110	45	133
96	89	Тюменский государственный университет	1.744	83	86	107

Источник: RAEX (Эксперт РА)

on Academic Ranking and Excellence) в России не существует национальных рейтингов ВУЗов, которые могли бы получить международное признание [16]. На сегодняшний день, ни один из составленных в России рейтингов не смог пройти внешний аудит. Во-многом, данное обстоятельство объясняется отсутствием в российских рейтингах составляющей экспертной оценки. При внешней экспертизе изучаются используемые методы сбора данных, их надёжность и объективность осуществляемой оценки: чем больше данных о ВУЗе берётся из внешних источников, тем более объективнее они считаются. [7].

В заключении можно отметить главное отличие в методиках построения рассмотренных рейтингов, которое заключается прежде всего в разной степени учета научной и преподавательской деятельности вузов: в международных рейтингах «вес» науки кратно больше, чем в российском, а в России большее внимание уделяется преподаванию. Таким образом, международные рейтинги, позиционируя российские вузы, оценивают то, что в России в основном находится вне сектора высшего образования. В развитых зарубежных странах

доля исследователей, занятых в секторе высшего образования, в несколько раз выше, чем в России: например, в Великобритании – свыше 30%, в Германии – около 30%. Это определяет высокие позиции зарубежных вузов в мировых рейтингах. Следовательно, основной задачей в рамках интеграции высшего образования, является разработка таких национальных рейтинговых проектов, в основе которых был бы заложен и мировой опыт рейтингообразования и особенности национальной системы образования.

По этой причине осенью прошлого года Президент РФ Владимир Путин поручил Правительству РФ совместно с Общероссийской общественной организацией «Российский Союз ректоров» представить предложения по формированию ежегодного национального рейтинга вузов. На сегодняшний день известно, что Российский союз ректоров уже разработал соответствующую Концепцию национального рейтинга и направил ее в Минобрнауки России. Предполагается, что именно это ведомство займется формированием рейтинга. Поэтому, с большой долей вероятности можно утверждать, что национальный рейтинг вузов рано или поздно

будет создан. И главный показатель, который должен использоваться при его формировании, – качество образования [17].

Список литературы

- 1 Воробьев А.Е., Таймасханов Х.Э., Мадаева М.З. Основные тенденции развития высшей технической школы в XXI веке. Грозный. Грозненский рабочий. 2011. 496 с.
- 2 Воробьев А.Е., Торобеков Б.Т. Модернизация российского высшего инженерного образования в ответ на вызовы современности. М., КноРус. 2014. 230 с.
- 3 Как посчитать качество образования // Эксперт N 2008.
- 4 Национальный рейтинг университетов 2012/2013 г.
- 5 НИТУ «МИСИС» вошел в топ-100 рейтинга THE BRICS & Emerging Economies Rankings // <http://www.begin.ru/novosti-i-stati/nitu-misis-voshel-v-top-100-rejtinga-the-brics-i-emerging-economies-rankings>.
- 6 Общественная оценка качества образования и формирование национальных рейтингов университетов // <http://unirating.ru/txt.asp?rbr=29&txt>About&lng=0>.
- 7 Рейтинг ВУЗов: от количества к качеству // <http://www.garant.ru/ia/opinion/author/navodnov/628930>.
- 8 Российские вузы стали эффективнее // http://prouchebu.com/effektivnost_vuzov.
- 9 Садовничий: международный рейтинг вузов не отражает уровня образования // http://ria.ru/edu_higher/20120917/752274148.html.
- 10 <http://uchistut.ru/articles/29800>.
- 11 <http://www.topuniversities.com/subject-rankings>
- 12 <http://www.webometrics.info/en/Europe/Russian%20Federation>
- 13 <http://web.archive.org/web/20070813002747/http://www.deloros.ru/projects/ratingobr/ratingobr.php>
- 14 <http://www.reitor.ru>
- 15 http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_2016/vuz_reputation_2016
- 16 <http://uchistut.ru/articles/29800>
- 17 <http://www.garant.ru/ia/opinion/author/navodnov/628930/#ixzz4NzQrPFck>

И.В. Карпова

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАКРОУРОВНЕ

Процесс глобализации стал одним из главных процессов развития мировой экономики XX-XXI веков. Логистизация всевозможных сфер и видов деятельности происходит на фоне глобализации, которая и является основной движущей силой логистики. Современная логистика – это интегрированная логистика.

Повсеместное использование интегрированной логистики способствует оптимизации основных параметров логистических процессов, значительному сокращению запасов, ускорению оборачиваемости капитала, снижению себестоимости продукции и операционных издержек, обеспечению наиболее полного удовлетворения потребителей, но в настоящее время уровень логистических затрат (Logistics Level Costs - LLC) в России в производственном комплексе почти самый высокий в мире и достигает 20% ВВП, в то время как в Китае – 15%, а в странах Европы 7-8%. Среднемировой уровень затрат на логистику равен приблизительно 13,4%, сокращение уровня логистических затрат может

сэкономить до 6% ВВП, перераспределив их в другие секторы экономики [3]. Данная оценка произведена на основе международной системы оценки ключевых или комплексных показателей эффективности логистической системы, которая так же включает оценку качества логистического сервиса; продолжительность логистических циклов; производительности; уровень возврата инвестиций в логистическую инфраструктуру.

Для оценки уровня развития логистики используются различные международные рейтинги, характеризующие различный уровень развития логистики (таблица 1) [9].

Вышеприведенные рейтинги абсолютно по-разному оценивают экономику страны и в основном они ориентируются на макроэкономические показатели, состав микроэкономических показателей минимален, количество показателей, которые можно отнести к логистическим еще меньше, либо только косвенно влияющих на уровень развития логистики предприятия. Частные показатели можно условно разделить на две категории: объективные (т.е. статистические – абсолютные и относительные) и субъективные (т.е. оценочные, полученные, как правило, экспертным путем) [6]

Таблица 1 – Международные экономические рейтинги

Название рейтинга (отчета)	Организация разработчик, место и год последнего издания	Количество стран в рейтинге	Место России в рейтинге
Ведение бизнеса / Doing business	Всемирный банк, Вашингтон, 2012	183	120
Возможности глобальной торговли / The Global Enabling Trade Report	Всемирный форум, Женева, 2010	125	114
Всемирная конкурентоспособность / IMD World Competiveness Report	Международный институт развития менеджмента, Лозанна, 2011	59	49
Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI)	Всемирного экономического форума, 2016	140	45
Индекс работы логистики / Logistics Performance Index	Всемирный Банк, Вашингтон, 2014	155	90

Рейтинг «Всемирной или глобальной конкурентоспособности» является одним из наиболее общих интегральных рейтингов и используется с 1979 года. Данные этого рейтинга приводятся в докладе Всемирного экономического форума в Давосе, его отличает глубокая научная проработка, в связи с чем он считается одним из наиболее объективных.

Обобщающим показателем рейтинга является Индекс Глобальной Конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI). Наряду с ним используется и рейтинг «Всемирная конкурентоспособность» (IMD World Competitiveness Yearbook).

Таблица 2 – Параметры международных рейтингов с отражением логистики

Название рейтинга (отчета)	Субиндексы / группы	Число частных показателей	из них		Удельный вес логистических индикаторов, %
			объективные	субъективные	
Ведение бизнеса	10	38	4	34	23,7
Возможности глобальной торговли	4/10	40	7	33	65,0
Глобальная конкурентоспособность	3/12	112	32	80	17,0
Всемирная конкурентоспособность	4/20	331	131	200	4,8
Индекс работы логистики	7	36	0	36	100

Рейтинги конкурентоспособности основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний – обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнёрских организаций – ведущих исследовательских институтов и компаний в странах, анализируемых в отчёте. В отчёт включён подробный обзор сильных и слабых сторон конкурентоспособности стран, что делает возможным определение приоритетных областей для формулирования политики экономического развития и ключевых реформ [5]. В 2016 году более 14 000 лидеров бизнеса были опрошены в 140 государствах, то есть в среднем около 100 предприятий в стране, но учитывая развитость промышленности в России и ее протяженность данный объем выборки врядли можно считать приемлемым для исследования конкурентоспособности России с другими странами.

GCI составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности и рассчитывается на основе 114 показателей, 34 показателя рассчитываются на основе открытых статистических данных (внешний долг, бюджетный дефицит, продолжительность жизни и другие из исследований ЮНЕСКО, МВФ, ВОЗ), а остальные – по оценкам специального опроса, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития.

Ежегодный рейтинг глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook) - глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности, рассчитан по методике ведущего европейского Института менеджмента. Ежегодное аналитическое исследование проводится с 1989 года, каждое государство в рейтинге оценивается на основе анализа 333 критериев по четырём основным

показателям ключевых аспектов экономической жизни страны [3]: состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды, состояние инфраструктуры.

Оценка логистических процессов осуществляется не только в международных рейтингах, но также в различных межстрановых и внутривосточных сопоставлениях. Так, например Индекс глобализации, разработанный Швейцарским экономическим институтом, оценивает степень не только экономической, но и политической, и социальной глобализации. Другим примером может быть рейтинг “Конкурентоспособность путешествий и туризма”, учитывающий подсистемы логистической инфраструктуры с точки зрения туристического бизнеса. Данные сопоставления помогают понять всю полноту картины, и еще раз подчеркивают важность рассмотрения логистических процессов, как части глобальных процессов, охватывающих широкий круг заинтересованных сторон. [12]

Какие бы рейтинги не использовались в настоящий момент, они не дают объективной оценки существующей реальности развития уровня логистики конкретной страны и отобранных предприятий, поскольку не учитываются протяженность страны, дорог, ее площадь, наличие выхода к морю уровень логистического сервиса компаний, развитость логистической инфраструктуры предприятий, логистического аутсорсинга, используемых информационных систем и программных приложений, технологий, в оценки используется очень ограниченное количество респондентов, например, Всемирным банком, для расчета рейтинга было взято около 1000 респондентов из исследуемых стран, куда вошли логистические компании и отсутствуют потребители услуг и около половины опрошенных являются собственниками бизнеса, а это снижает достоверность результатов расчета рейтинга. При этом по всем рейтингам Россия постоянно проигрывает странам СНГ. Например, Украина занимала в 2007 г. – 73 место, в 2010 г. - 102 место, а в 2012 г. вдруг резко поднялась до 66 места. Казахстан в 2007 г. занимал 133 место в рейтинге LPI, а в 2010 г. поднялся на 71 пункт, т.е. на 62 места и т.п.[4].

Что касается самой России, то всесторонней оценки уровня развития логистики на предприятиях не проводилось ни разу в силу отсутствия соответствующей нормативно - правовой баз, системы учета логистических затрат, действенной системы сертификации логистических услуг, в том числе на основе процедуры ISO, форм статистического обследования и специализированных ресурсов и других, часто базой для построения рейтинга являлись обыкновенные опросы ведущих лидеров бизнеса, без достаточного экономического обоснования, статистических сведений и мнений экспертов в данной области.

Рынок логистического сервиса в РФ представлен громадной долей транспортно-экспедиционные услуги, на них приходится 97% всего рынка, комплексная логистика (складирование и дистрибуция) составляет лишь 2%, управленческая логистика и УЦП (услуги по оптимизации логистических бизнес-процессов) – 1% (их доля в мире - 12%), поэтому оценка уровня развития логистики ориентирована исключительно на транспортные компании, уровень развития логистических систем других предприятий других отраслей экономики не оценивается, что ставит под вопрос объективность и обоснованность данных даже по уровню логистических затрат в РФ. Субъективность оценки формируется так же и из – за того, что не все рейтинги учитывают

современные достижения экономики, передовые технологии в снабжении, сбыте, торговли и если по Индексу глобальной конкурентоспособности (GCI) Россия занимает в 2016г. 45 место из 140 стран, в то время как в Глобальном рейтинге розничной онлайн-торговли (The A.T. Kearney Global Retail E-commerce Index™), опубликованный компанией A.T. Kearney, вошли 30 развитых и развивающихся стран. Первое место занимает Китай. В группу 15 стран-лидеров также вошли все государства «Большой восьмерки» (Япония, США, Великобритания, Германия, Франция, Канада, Россия и Италия). Россия в 2013г. заняла 13 место [11], а в кризисный период (2016г.) 22 место [2].

Разработанные международные рейтинги и методики не могут использоваться на неадаптированных статистических и логистических данных Российской Федерации, а так же базироваться на субъективной оценке нескольких руководителей бизнеса, ведущих свою деятельность на ограниченной территории страны в определенной сфере деятельности и не являющимися признанными экспертами в логистике. Россия, являясь великой державой, имеет настолько большую протяженность, обусловленную географическим положением, что может по площади покрыть больше половины обследуемых стран и часть проблем, связанных с логистикой у них никогда не возникнут, поскольку их площадь часто не превышает размер самых маленьких субъектов РФ, а некоторые виды деятельности и производств никогда не будут иметь у них место, ведь только на территории РФ добываются и перерабатываются почти все известные природные ресурсы и присутствуют все виды производств.

Отставание России в логистике в мировом масштабе на основе рейтингов на лицо, но в рамках страны наблюдается совершенно иная тенденция: развивается логистический аутсорсинг (рынка 3PL-провайдеров), повышается его привлекательность; увеличивается количество компаний, имеющих в структуре управления службы логистики; увеличивается количество логистических посредников и спектр оказываемых ими услуг; развивается логистическая инфраструктура промышленных и торговых компаний; строятся склады и логистические центры, растет интерес руководства компаний к внедрению концепции и технологий УЦП; интенсивно развивается онлайн – торговля, внедряются информационные системы и программных приложений, поддерживающих логистику и УЦП; бизнес стремится к сокращению логистических издержек; широко стал использоваться передовой западный и отечественный опыт в логистике и УЦП; многие университеты и учебные центры готовят специалистов по логистике и УЦП и т.д., Подобные улучшения в области логистики никаким образом не учитываются, поскольку опрашиваемые бизнес лидеры не являются экспертами по данным вопросам, а могут оценить логистику и уровень ее эффективности исключительно с позиции руководителя конкретного предприятия или корпорации определенной сферы деятельности.

Учитывая количество ограничений в области логистики, связанных с дефицитом учетных данных необходимо создать или адаптировать имеющиеся методики оценки эффективности логистической системы и рейтинги, а так же разработать инструмент для сбора подобных сведений. Результаты обследования являлись бы индикаторами уровня и качества логистики предприятий РФ, характеризовали логистическую систему на макроуровне и использовался при контрол-

линге на уровне государства и давали бы объективную оценку логистики как отдельно взятых регионов, так и городов и муниципальных образований. И если в настоящее время уровень логистики некоторых предприятий еще можно примерно оценить, то оценить логистическую систему на уровне города или региона не представляется возможным. Формирование информации должно происходить с двух сторон: со стороны предприятия и со стороны государства, на уровне муниципальных образований. Уровень информативности и объем полученных данных должен быть таким, чтобы их можно было напрямую использовать при расчете уже разработанных логистических рейтингов и они являлись основой как бенчмаркетинга, так и мировых рейтингов.

Список литературы

- 1 *Doing Business 2016*. – Washington, DC: World Bank, 2016. – X, 108 p.
- 2 *Global Retail Expansion at a Crossroads* // <https://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index>
- 3 Волков М. *Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала* – М. : Торгово- промышленная палата РФ, 2014. – С. 144.
- 4 *Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015-2016* // <http://gtmarket.ru/news/2015/09/30/7246>
- 5 *Глобальная конкурентоспособность* // <http://www.vigorconsult.ru/resources/global-competitiveness/>
- 6 Долгов А.П. *Оценка логистики в международных рейтингах* // *Логистика: современные тенденции развития: Тезисы докл. VIII междунар. науч.-практ. конф.* – СПб.: СПбГИЭУ, 2009. – С. 81-84.
- 7 Лукинский В.В. *Оценка ключевых показателей логистики на основе методов экономического анализа* / В.В. Лукинский, М.А. Маркович, Т.Г. Шульженко // *Логистика: современные тенденции развития: Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. 14, 15 апреля 2014 г.*; ред.кол.: В.С. Лукинский (отв.ред.) [и др.]. – СПб. : СПбГИЭУ, 2014. – С. 217-219.
- 8 Кириллова Л.К. *Особенности и тенденции развития логистики в условиях интернационализации бизнеса* // *Вестник самарского государственного экономического факультета* - № 5, 2013 – С. 44-49
- 9 Лукинский В.С., Семенов И.А. *Оценка уровня логистических затрат в Российской Федерации* // *Логистика и управление цепями поставок*, №6, 2012 г.
- 10 *Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии IMD* // <http://gtmarket.ru/ratings/the-imd-world-competitiveness-yearbook/info>
- 11 *Россия заняла 13-е место в Глобальном рейтинге розничной онлайн-торговли* // http://www.retail-loyalty.org/knowledgebase/cat_issledovaniya-reytingi/rossiya-zanyala-13-e-mesto-v-globalnom-reytinge-rozничnoy-onlayn-torgovli/
- 12 Сергеев В.И., Зинина Д.И. *Анализ существующих международных подходов для оценки эффективности логистики* // *Логистика и управление цепями поставок*, №2, 2013 г.
- 13 Сергеев В.И. *Ключевые показатели эффективности логистики* // https://iteam.ru/publications/logistics/section_80/article_4351

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

В условиях современной глобализации развитие региональной экономики непосредственно связано с развитием туристского рынка, функционирование которого при наличии соответствующей инфраструктуры и выполнения ряда маркетинговых исследований, может приносить значительный доход территории региона. Для Курганской области характерно существование значительных различий на уровне конкретных сегментов туристского рынка: сегмент выездного туризма насыщен широким предложением зарубежных туров; сегмент регионального туризма (выездной и внутренний) до настоящего времени не нашел должного развития.

На наш взгляд, основными причинами такого сложившегося положения с развитием туризма в нашей области являются:

а) недостаточное финансирование этой отрасли на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном;

б) практически отсутствуют маркетинговые исследования по спросу и предложению туристских услуг;

в) отсутствует комплексный механизм продвижения туристского продукта территории.

Для реализации названных составляющих механизма продвижения туристского продукта, как и других мероприятий, развития туризма, необходимы значительные инвестиции, расчет эффективности которых представляет значительные трудности. Для непродуцирующей сферы, каковой и является туризм, оценить экономическую эффективность в количественных значениях и параметрах весьма сложно, поскольку продукт нематериального производства не имеет зачастую количественного выражения.

Тем не менее, существуют различные методологи-

ческие и методические подходы к определению критериев социально-экономической эффективности непродуцирующей сферы, в том числе, в сфере туризма. В частности, на макроэкономическом уровне интегрированной оценкой эффективности туристской сферы может быть прирост валового внутреннего продукта как результат развития индустрии туризма, рост доходов региона от въездного и внутреннего туризма и ряд других показателей, которые количественно могут быть выражены туристским мультипликатором полученным, в свою очередь, из макроэкономической модели [3].

Поскольку в большинстве регионов страны основным источником финансирования целевых программ по развитию туризма является региональный бюджет, методические подходы к расчету бюджетной эффективности представляют значительный интерес.

Классификация эффективности бюджетных вложений в развитие туризма приведена на рисунке 1, а система показателей оценки эффективности – в таблице 1.

Экономическая и бюджетная эффективность реализации мероприятий региональных программ развития туризма может оцениваться как часть интегрированного роста поступлений от туристской деятельности за период реализации мероприятий по их полному циклу, основную часть которой составляют поступления от предприятий туристской индустрии и смежных сфер деятельности экономики.

В целом экономический эффект от реализации программных мероприятий заключается в увеличении доходов населения; предприятий частного бизнеса, местных бюджетов.

Реализация мероприятий региональных программ развития туризма приведет к:

- улучшению состояния платежного баланса в целом, поскольку привлечение туристов означает расширение производства и сбыта продукции местной промышленности;

- возрастанию доходов предприятий;

- созданию новых рабочих мест и возрастанию доходов населения;

- росту поступлений от налогов и платежей от туристских предприятий.

Экономический эффект от мероприятий возможно



Рисунок 1 – Классификация эффективности бюджетных вложений в развитие туризма региона как туристской дестинации по уровням воздействия

Таблица 1 – Система показателей оценки эффективности развития туризма в регионе

Составляющая эффективности	Проявление эффекта	Содержание	Показатели
Коммерческая эффективность	Прирост финансовой активности участников туристского бизнеса региона	Непосредственные участники: - туристские фирмы - производственные туристские предприятия; - предприятия размещения; - учреждения самостоятельного туризма	- Динамика темпов роста объема туристских услуг (туристских товаров); - динамика повышения рентабельности туристского производства; - динамика повышения рентабельности смежных сфер экономики
		-Опосредованные участники: - предприятия питания; - предприятия транспортного обслуживания; - рекламно-информационные учреждения; - предприятия торговли; - предприятия сферы досуга; - органы управления туризмом; - страховые компании; - финансовые учреждения	
Бюджетная эффективность	Прямая бюджетная эффективность	Стимулирование бюджетными средствами развития непосредственных участников туристского бизнеса	Величина поступления налогов от объектов туристской сферы и смежных отраслей экономики региона в бюджет в абсолютном и относительном выражении
	Косвенная бюджетная эффективность	Стимулирование бюджетными средствами смежных сфер деятельности экономики, результатами которых пользуются туристы во время своего пребывания в регионе с туристскими целями	
Социальная эффективность	Общие показатели социального плана для развития региона и его жителей	Снижение уровня безработицы в регионе	Появление новых рабочих мест в сфере туризма и смежных сферах деятельности
		Духовное развитие населения региона	Повышение культурного уровня социума как результат развития культурно-исторического потенциала региона
	Частные показатели	Свидетельствуют об удовлетворенности работников туристской сферы и адаптации их к условиям внутренней и внешней среды	- Повышение квалификации работниками сферы туризма; - улучшение условий труда и культурно-бытовых условий работников сферы туризма; - рост мотивации к повышению качества туристских услуг; - улучшение материального климата и повышение удовлетворенности персонала
Социальные показатели по влиянию на туристов		- Предложение более дифференцированного туристского продукта с качественно новыми потребительскими свойствами; - повышение качества обслуживания туристов	

рассматривать в двух аспектах.

Во-первых, это эффект от поступлений в бюджет через систему налогов субъектов турбизнеса. Этот эффект увеличивается с ростом потоков туристов, а также с повышением качества обслуживания туристов субъектами турбизнеса, чему способствуют проводимые программные мероприятия.

Во-вторых, это эффект для экономики области, связанный с увеличением объема смежных сфер деятельности экономики от прироста туристского потока в результате реализации программных мероприятий.

Об экономической эффективности бюджетного финансирования мероприятий по развитию туризма следует судить по экономическому результату, достигаемому вследствие этих мероприятий.

Оценка экономической эффективности бюджетных вложений в туризм может быть осуществлена с помо-

щью расчета системы традиционных показателей [2]: чистый дисконтированный доход (ЧДД); индекс доходности (ИД); внутренняя норма доходности (ВНД); дисконтированный срок окупаемости (Ток).

Эффект от реализации мероприятий региональных программ развития туризма по периодам может быть сформирован следующим образом [1]:

$$\mathcal{E} = (P_{\text{ТП}} + P_{\text{СР}} + P_{\text{Ш}} + P_{\text{ТТ}}) \times \frac{H}{100\%}, \quad (1)$$

где $P_{\text{ТП}}$, $P_{\text{СР}}$, $P_{\text{Ш}}$, $P_{\text{ТТ}}$ – прирост балансовой прибыли соответственно туристских предприятий, коллективных средств размещения, предприятий питания, транспортных предприятий вследствие реализации мероприятий, руб;

– налоги, подлежащие выплате в местный бюджет, %.
Для количественной оценки четырех составляю-

щих эффекта от реализации мероприятий программ развития туризма предлагается использовать теорию туристского мультипликатора, суть которой заключается в следующем.

Оценка экономической эффективности функционирования той или иной отрасли хозяйства в современной российской экономике представляет собой достаточно сложную задачу, если речь идет о количественных значениях и параметрах. Для непроизводственной сферы, каковой и является сфера туризма, данная задача усложняется на порядок, поскольку продукт нематериального производства не имеет зачастую количественного выражения.

Тем не менее, существуют различные методологические и методические подходы к определению критериев социально-экономической эффективности непроизводственной сферы, в том числе, в сфере туризма. В частности, на макроэкономическом уровне интегрированной оценкой эффективности туристской сферы может быть прирост валового внутреннего продукта как результат развития индустрии туризма, рост доходов региона от въездного и внутреннего туризма и ряд других показателей, которые количественно могут быть выражены туристским мультипликатором полученным, в свою очередь, из кейнсианской макроэкономической модели [3].

Туристский мультипликатор на региональном уровне может оцениваться на базе системы мультипликаторов, которые позволяют учесть не только прямые, но и косвенные эффекты развития туризма:

1. Мультипликатор валового выпуска (объема выпуска), который определяет объем дополнительной продукции или услуг, произведенных за счет увеличения прироста совокупности затрат на туризм из местного бюджета (прямых затрат). Мультипликатор объема выпуска определяет изменение объема выпущенной, но необязательно реализованной продукции.

2. Мультипликатор дохода, который показывает дополнительный доход (зарботную, плату, ренту, прибыль и т.п.), полученный в результате увеличения совокупности затрат на туризм из местного бюджета (прямых затрат).

3. Мультипликатор занятости, который определяется как общее количество дополнительных рабочих мест, созданных за счет увеличения расходов туристов, либо как отношение числа рабочих мест, созданных дополнительными расходами, к общему числу рабочих мест в туристской отрасли. Расчет этого мультипликатора является наиболее сложным из-за широкого распространения временной (сезонной) и неполной занятости в туризме. Этот мультипликатор может использоваться и в качестве показателя социальной эффективности.

4. Мультипликатор инвестиционный, который определяется как воздействие прироста совокупности затрат на туризм из местного бюджета (прямых затрат) на суммарный доход. Увеличение инвестиций в отрасль туризма окажет воздействие на всю экономику региона, так как последовательно затрагиваются многие отрасли народного хозяйства на мезоуровне.

Проведенные исследования экономической эффективности развития туризма Курганской области позволили выявить приоритеты стратегического развития по видам туризма:

1. Виды туризма, относимые к наиболее приоритетным при оказании государственной поддержки: санаторно-курортный туризм, историко-культурный туризм, паломнический туризм.

2. Виды туризма, обладающие высоким приоритетом при оказании государственной поддержки: охотни-

чий и рыболовный туризм, экологический туризм.

3. Виды туризма, значимые при оказании государственной поддержки: спортивный туризм, активный индивидуальный туризм.

4. Виды туризма, перспективные для развития и оказания государственной поддержки: экстремальный туризм.

Список литературы

1 Быстров С.А., Воронцова М.Г. Туризм: макроэкономика и микроэкономика. – СПб. : «Издательский дом Герда», 2008.

2 Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная, утверждена Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999г. № ВК 477). – М. : Экономика, 2000. Издание официальное.

3 Морозов В.А. Взаимодействие туризма со смежными отраслями национальной экономики. – М. : ТЕИС, 2004.

4 Загорин Н.Д. Методологические аспекты анализа экономической эффективности туристской отрасли // Проблемы и основные направления развития регионального туристско-рекреационного комплекса: Материалы региональной научно-практической конференции. – СПб. : Изд-во «ДАРК», 2006.

С.А. Косова, К.Г. Арсланова
Курганский государственный университет,
г. Курган

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В условиях развития рынков, характеризующихся высокой интенсивностью конкуренции, решающим фактором формирования конкурентных преимуществ организации является ориентация на индивидуализацию потребления.

Научно-технический прогресс дал мощный импульс развитию технологий производства товаров и услуг, что привело к минимизации различий базовых характеристик товаров, а это значит, что потребительские предпочтения в отношении функциональных параметров товаров уже не являются приоритетными, это скорее базовое (обязательное) требование, предьявляемое к товару. Именно поэтому в условиях конкурентных рынков ориентироваться исключительно на удовлетворение базовых потребностей не имеет смысла.

В связи с насыщением товарных рынков меняется модель покупательского поведения, усиливается эмоциональная ценность товара. Покупатель хочет осознавать, что обладание товарами, помимо функциональной выгоды, удовлетворяет его потребности в уважении, признании в обществе, достижении определенного статуса и улучшает его мировосприятие, настроение.

Осознание важности эмоциональной составляющей товарного предложения приводит к необходимости удовлетворения индивидуальных запросов покупателей. Ориентация на индивидуализацию потребления требует глубокой сегментации рынков, исследование демографических, социальных, культурных аспектов жизнедеятельности потребителей, а фокусирование на своего потребителя в идеале должно переходить в стадию персонализации.

В целом индивидуализация потребления обуславливает:

- приращение широты и глубины ассортимента предложения производителей, проводимое с целью удовлетворения потребностей различных категорий потребителей в одном и том же продукте;

- развитие сервисного менеджмента, разнообразие моделей обслуживания и условий совершения покупки.

- кастомизацию (адаптацию массовой продукции под заказы конкретных потребителей путем её комплектации дополнительными дополнительными опциями, иногда просто для того, чтобы продукт выглядел необычно, не как у других. Кастомизацию можно рассматривать как инструмент варианта индивидуального товарно-сервисного предложения. На рисунке 1 представлены возможные типы кастомизации.



Рисунок 1 – Типы кастомизации

Целесообразность индивидуализации личного потребления была исследована на примере рынка общественного питания г. Кургана. В качестве объекта изучения рассмотрена услуга «Доставка японской еды жителям города». Данную услугу предоставляют следующие организации:

- ресторан японской кухни «Ямато». Ресторан предлагает доставку как отличный вариант для быстрого бизнес-ланча, так и для вечерних посиделок большой компанией;

- сеть магазинов суши «Япки» формата Take Away или «на вынос», где еда готовится прямо на глазах

покупателей. Магазин предлагает перекусить прямо в магазине, забрать свежеприготовленные роллы с собой или заказать еду на дом;

- «Первая сушильная компания», которая предлагает популярные блюда японской кухни по демократичным ценам. В сети данной компании есть: магазины, кафе, доставка.

По нашему мнению, реализация концепции индивидуализации потребления на исследуемом рынке целесообразна по типу модульной кастомизации и использования расширенного комплекса маркетинга (рисунок 2).



Рисунок 2 – Расширенный комплекс маркетинга «7P»

В процессе маркетингового исследования идентифицирован целевой рынок потребителей продукции японской кухни г. Кургана по признакам: возраст, доход, род деятельности, частота потребления роллов и предпочтения. Характеристики покупателей представлены на рисунке

На рисунке 5 показаны наиболее предпочтительные критерии выбора более востребованной продукции покупателями.

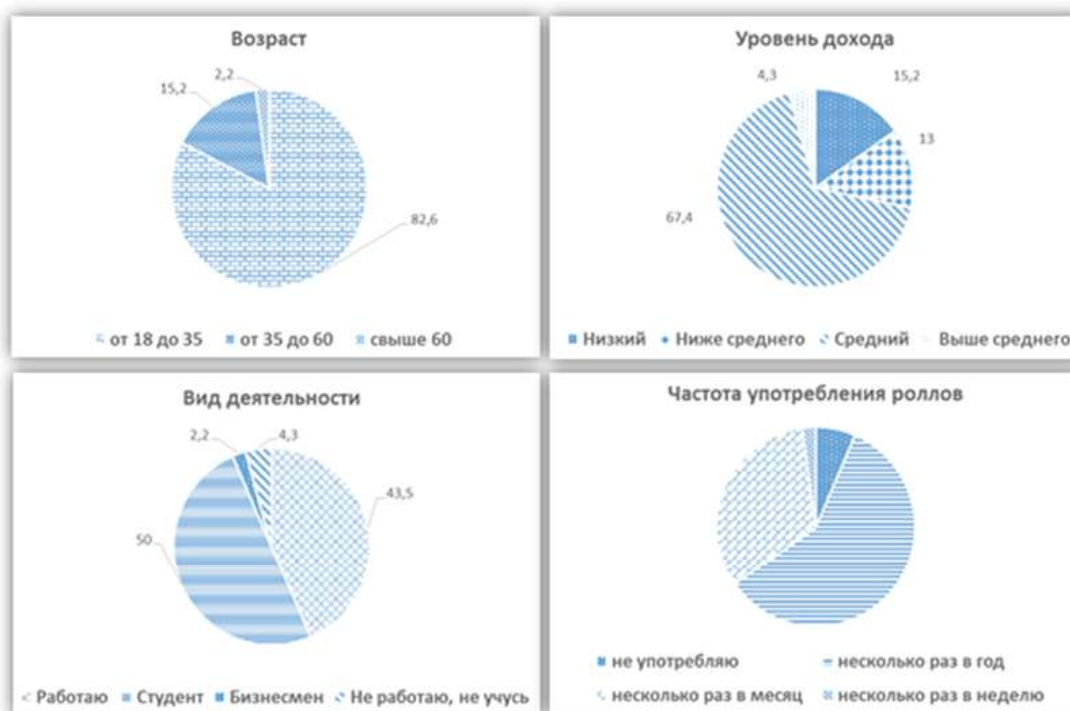


Рисунок 3 – Характеристики потребителей

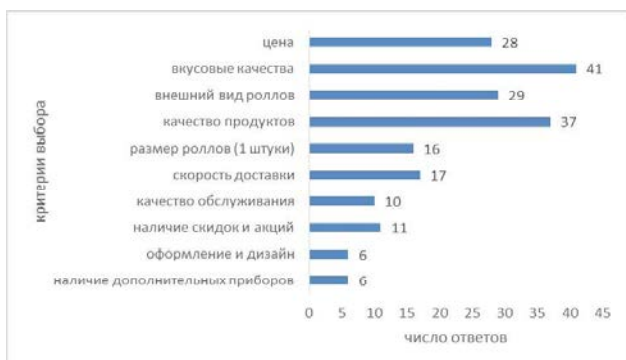


Рисунок 2 – Предпочтительные критерии выбора роллов покупателями

Разнообразие запросов покупателей убедило нас в целесообразности более активной реализации концепции индивидуализации потребления исследуемой продукции.

По нашему мнению, на рынке услуг «Доставка японской еды» уникализировать товар можно с помощью:

- доведения до более высокого уровня отдельных систем, с обеспечением их повышенными качественными характеристиками: введение круглосуточного режима работы, увеличение количества приправ на порцию, усовершенствование системы обслуживания оператора, создание мобильного предложения для удобства;

- использования более качественных компонентов: выращивание овощей салатов в собственных теплицах;
- изготовления всех компонентов по индивидуальному заказу: создание новых предложений: конструктор роллов;

- ручной подгонки элементов, которая обеспечивает улучшенные характеристики продуктов: интересное оформление роллов и сетов, приготовление продукции на глазах у покупателей.

Реализация предлагаемых рекомендаций будет способствовать повышению конкурентных преимуществ фирмы на рынке.

Список литературы

- 1 Арко А. Маркетинговые исследования личного потребления // *Маркетинг* 2016 №4 (24-41)
- 2 Алешина И. В. *Поведение потребителей*. – М.: Экономика, 2006.
- 3 Бауман З. *Индивидуализированное общество*. – М.: Логос, 2002.
- 4 Валпьярская О.И. «Исследование изменений личного потребления с точки зрения сервисологии». – *Научный журнал «Сервис plus» ФГБОУ ВПО «РГУТиС»* – М., 2011

Т.Л. Кузовенко

**Курганский государственный университет,
г.Курган**

РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ УРАЛЬСКОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ)

Участие таможенных органов в обеспечении экономической безопасности в настоящее время обусловлено складывающейся геополитической ситуацией,

возникающими политическими и экономическими проблемами как внутри государства, так и на международном уровне и, как следствие, появлением новых угроз и рисков для развития личности, общества и государства.

Учитывая положения Стратегии национальной безопасности, ФТС России была разработана Стратегия развития таможенной службы до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года №2575-р, определяющая ключевые условия и приоритеты совершенствования таможенной службы на долгосрочную перспективу во взаимосвязи с долгосрочными целями и задачами. Основной задачей таможенных органов является снижение угроз в сфере ВЭД.

Основным стратегическим ориентиром таможенных органов РФ является обеспечение экономической безопасности в сфере ВЭД и содействие внешней торговле.

Стратегической целью таможенных органов РФ является:

- повышение уровня экономической безопасности РФ;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику;
- полнота поступления таможенных платежей в федеральный бюджет;
- защита отечественных производителей;
- охрана объектов интеллектуальной собственности;
- максимальное содействие ВЭД на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования.[1]

Средства и методы, которыми таможенные органы обеспечивают экономическую безопасность и защиту экономических интересов государства, условно можно разделить на три группы.

Первая группа включает средства и методы правоохранительной деятельности. Таможенные органы используют правовое принуждение, санкции, меры защиты в соответствии с действующим законодательством, пользуясь властными полномочиями, позволяющими пресекать попытки нарушения законности. Эта группа составляет основу правоохранительной деятельности таможенных органов.

Вторая группа включает средства и методы экономической деятельности. К ним относятся: тарифное регулирование (таможенные пошлины, определение таможенной стоимости, страны происхождения товаров, кода товаров и др.) и нетарифное регулирование (эмбарго, запрещение ввоза или вывоза товаров, установление ограничения на ввоз или вывоз товаров: лицензии, квоты, сертификация и другие ограничения), а так же уплата таможенных платежей и платежей, взимание которых возложено на таможенные органы и др.

Третья группа включает средства и методы организационной деятельности таможенных органов. К ним относятся: организация таможенного контроля, валютного контроля, таможенного декларирования, полноты уплаты таможенных платежей и др.

Деятельность таможенных органов по обеспечению экономической безопасности в сфере ВЭД включает в себя целый комплекс правовых, экономических, организационных и иных мероприятий, применяемых с целью:

- обеспечить защиту экономических интересов государства;
- оптимизировать процессы развития и обеспечения эффективности ВЭД;
- стимулировать развитие отечественной эконо-

мики и оградить эту экономику от проникновения извне разрушающих ее деструктивных элементов.[2]

В 2015 г. таможенными органами Уральского таможенного управления (УТУ) контрольное задание по формированию федерального бюджета выполнено на 104 %, в доходную часть бюджета перечислено 53,8 млрд. руб. При этом, поступления в бюджет при ввозе товаров составили 50 млрд. руб. или 102 % от установленного показателя, при вывозе в бюджет перечислено около 3 млрд. руб., что составляет 149 % от контрольного задания. По сравнению с 2014 г., объёмы перечислений увеличились на 4,1 % или на 2 млрд. 104 млн. руб.

В минувшем году внешнеэкономические операции осуществляли 3740 предприятий и организаций Уральского региона с партнерами из 167 иностранных государств. По экспортно-импортным операциям таможенными органами Управления выпущено 164 тыс. деклараций на товары, из них почти 62 тыс. – деклараций на импорт товаров.

Помимо задачи пополнения федерального бюджета, в УТУ проводилась плановая работа по повышению качества и результативности таможенного администрирования, в том числе показателей, установленных на 2015 год основными программными документами, включая Дорожную карту «Совершенствование таможенного администрирования».

Так, предельное время прохождения таможенных операций безрисковых поставок при помещении товаров под таможенную процедуру экспорта составляет в среднем 25 минут, а под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления – в среднем 1 ч 20 мин.

В 2015 г. продолжена работа по применению основных перспективных таможенных технологий. Обеспечено стопроцентное электронное декларирование с использованием международной ассоциации сетей Интернет; предварительное информирование о ввозе товаров; удаленный выпуск товаров.

УТУ является одной из эффективных площадок по отработке пилотных проектов в системе ФТС России по внедрению перспективных таможенных технологий. Так, в 2015 г. в УТУ осуществлялась реализация экспериментов по автоматической регистрации декларации на товары и автоматическому выпуску товаров, по концентрации декларирования в центрах электронного декларирования – ЦЭД.

Для предотвращения рисков, связанных с недостоверным декларированием товаров, занижением их таможенной стоимости, правильной классификации товаров, были проведены корректировки таможенной стоимости и классификационных кодов товара, по результатам которых сумма довысканных в бюджет таможенных платежей составила более 770 млн. руб. По результатам принятых решений по классификации товаров доначислены таможенные платежи на сумму 287,6 млн. руб. (в 3,6 раза больше, чем в 2014г.), довыскано 144,9 млн. руб. (в 2,2 раза больше по сравнению с 2014 г.).

Подразделениями валютного контроля проведены 252 проверки по контролю за соблюдением участниками ВЭД требований валютного законодательства РФ. Выявлен 351 факт его нарушений на общую сумму 17,4 млрд. руб., что в 1,6 раза больше, чем в 2014 году. Выявлено 63 признака уголовных преступлений с экономическим ущербом государству на сумму 16,2 млрд. руб.

По итогам проверочных мероприятий, проведенных подразделениями таможенного контроля после выпуска товаров таможен УТУ, в отношении недобросовестных участников ВЭД возбуждено 21 уголовное

дело и 88 дел об административных правонарушениях. Доначислены таможенные платежи, пени и наложены штрафы на общую сумму 634 млн. руб.

По результатам проведенных оперативно-розыскных и проверочных мероприятий в прошедшем году таможенными органами Управления возбуждено 91 уголовное дело экономической направленности: 31 уголовное дело за уклонение от уплаты таможенных платежей, 19 уголовных дел за контрабанду стратегически важных товаров и 3 уголовных дела – контрабанда наличных денежных средств в особо крупных размерах.

По выявленным таможенными органами фактам незаконных валютных операций возбуждено 8 уголовных дел, в рамках которых нанесенный государству экономический ущерб составил: за незаконно переведенную на счета нерезидентов валюту - 168,9 млн. рублей; за невозвращенные валютные средства на счета резидентов по несостоявшимся или фиктивным сделкам - 753 млн. рублей.

По фактам незаконно перемещенных наличных денежных средств возбуждены 3 уголовных дела, сумма составила 4,7 млн. рублей.

С начала года правоохранительными подразделениями таможенных органов региона изъято 2852,8 грамм наркотических средств, 665,405 грамм сильнодействующих веществ, возбуждено 10 уголовных дел.[3]

Список литературы

1 Распоряжение Правительства РФ № 2575-р от 28.12.2012 г. «Стратегия развития таможенной службы РФ до 2020 года»;

2 Вагин В.Д. Таможенные органы и их роль в обеспечении экономической безопасности в сфере ВЭД : учебное пособие / В.Д. Вагин. – СПб. : ИЦ «Интермедия», 2016;

3 Цветова Т. Результат – стабильность и эффективность // Таможня Урал. – 2016. – № 1.

Л.В. Лазарева

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ИТ-АУТСОРСИНГА

В настоящее время перед промышленным предприятием стоит не столько проблема оценки эффективности использования ИТ, сколько проблема ее повышения. Основным инструментом решения этой проблемы является ИТ-аутсорсинг. По определению Б.А. Аникина, «ИТ-аутсорсинг – это передача сторонней организации (контрактору или аутсорсеру) полностью или частично функций по обслуживанию информационной потребности предприятия. Контрактор (аутсорсер) адаптирует свои универсальные средства и знания в области информационных систем и технологий, учитывая конкретный бизнес заказчика, и использует их в интересах заказчика за плату, определяемую сложившейся стоимостью услуг» [1].

Высокая потребность в ИТ-аутсорсинге объясняется, прежде всего, тенденциями роста объема информационных услуг во всех сферах деятельности предприятия, а также повышением требований к уровню их качества, что может быть обеспечено только высоко-

квалифицированными специалистами этой области.

Механизм действия ИТ-аутсорсинга представлен на рисунке 1.

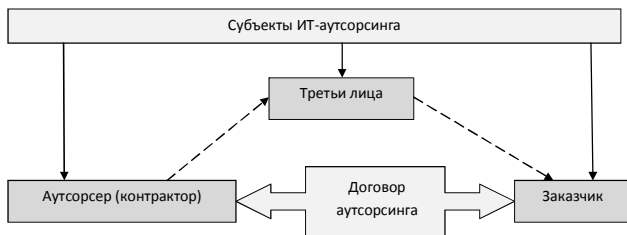


Рисунок 1 – Механизм ИТ-аутсорсинга

Субъектами ИТ-аутсорсинга являются аутсорсер (контрактор) и заказчик. ИТ-аутсорсер – это организация-услугодатель, реализующая за вознаграждение ИТ-функции заказчика за счет использования собственных ресурсов (материальных, нематериальных, трудовых). К ним относятся коммерческие и некоммерческие юридические лица или физические лица (предприниматель без образования юридического лица). Заказчик – это организация-пользователь, делегирующая свои ИТ-функции контрактору. Между аутсорсером и заказчиком возникают гражданско-правовые отношения по поводу возмездного оказания услуг, регулирующие договором аутсорсинга. Третьи лица – это квалифицированный персонал, который контрактор направляет заказчику.

Основные факторы использования промышленным предприятием ИТ-аутсорсинга перечислены на рисунке 2.

Перечень факторов	Основные условия факторов
Профессиональный	У контрактора есть специалисты лучше, чем у организации-заказчика ИТ-аутсорсинговых услуг
Производственно-технологический	Контрактор располагает необходимыми мощностями
Финансово-административный	Контрактор может управлять некоторыми проектами и транзакциями так, чтобы ускорить их выполнение и снизить стоимость
Географический	В некоторых регионах мира работа может стоить дешевле

Рисунок 2 – Основные факторы применения ИТ-аутсорсинга организациями-заказчиками [1]

Принятие организацией-заказчиком управленческого решения об использовании ИТ-аутсорсинга основано на ожидаемых преимуществах и недостатках данной функции и анализе существующих проблем, связанных с его введением (рисунок 3).

Так как процесс управления в экономике реализуется посредством принятия и реализации управленческих решений, рассмотрим один из аспектов управления информационными технологиями предприятия – повышение их эффективности. В качестве инструмента предлагается использовать ИТ-аутсорсинг.

Принятие управленческого решения в обобщенном виде включает в себя следующие этапы:

- принятие стратегического решения об ИТ-аутсорсинге;
- экономическое обоснование решения об ИТ-аутсорсинге;
- выбор организации-аутсорсера;
- оценка ожидаемого экономического эффекта.

Укрупненный алгоритм принятия управленческого решения об использовании ИТ-аутсорсинга представлен на рисунке 4.

Преимущества	Недостатки	Возможные проблемы
Усиление специализации. Снижение затрат. Снижение рисков. Повышение качества и надежности обслуживания. Концентрация персонала на основном бизнесе. Эффективное использование положительного чужого опыта. Внедрение передовых технологий	Угроза утечки важной информации. Опасность передачи слишком многих важных функций в чужие руки. Угроза отрыва руководящего звена от бизнес-практики. Обучение чужих специалистов вместо своих. Социальные проблемы использования труда собственного ИТ-персонала.	Несоответствие ИТ-архитектуры требованиям использования ИТ-аутсорсинга. Использование типа аутсорсинга, не соответствующего уровню развития предприятия в области ИТ. Неправильная организация процесса перехода к использованию ИТ-аутсорсинга

Рисунок 3 – Преимущества, недостатки и возможные проблемы введения ИТ-аутсорсинга организацией-заказчиком

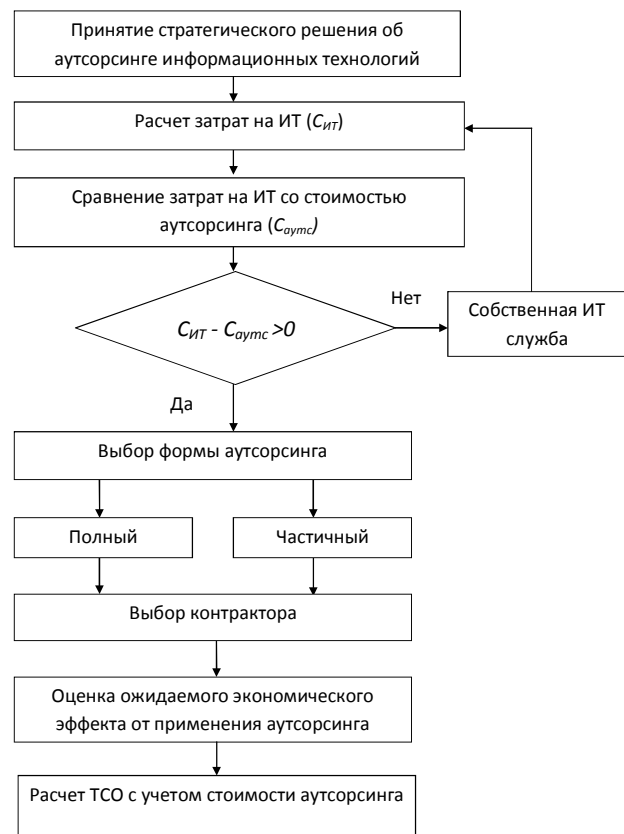


Рисунок 4 – Алгоритм принятия управленческого решения об использовании ИТ-аутсорсинга

Принятие стратегического решения о возможности ИТ-аутсорсинга – достаточно сложный процесс, основанный на результатах стратегического анализа внешней деловой окружающей среды предприятия и его ресурсного потенциала (внутренней среды). Анализ внешней среды позволяет выявить источники возможностей и угроз для развития предприятия на перспективу. Так, на макроуровне рассматривается степень

автоматизации отраслей экономики, уровень информатизации страны, уровень развития информационных технологий и технологий управления производством, государственная политика в области информатизации, плотность распределения трудовых ресурсов и степень их квалификации и другие. Структурный анализ конкурентного окружения позволяет найти источники достижения предприятием конкурентных преимуществ. Изучение состояния и перспектив развития рынков современного компьютеризированного оборудования, лицензионного программного обеспечения, технологий управления производством дает информацию для оценки перспектив по информатизации производства и реализации информационных функций силами предприятия. Изучение рынка аутсорсинговых услуг позволяет принять решение «реализовать ИТ функцию своими силами или передать ее контрактору».

Оценка силы конкуренции в отрасли включает анализ конкурентов, поставщиков, потребителей, товаров – субститутов и потенциальных конкурентов. Следует отметить, что производственные предприятия рабо-

тают на олигополистических рынках, где уровень конкуренции достаточно низкий. Согласно, М. Портеру, возможно два источника конкурентных преимуществ – низкие издержки и дифференциация. На олигополистических рынках основные конкурентные преимущества достигаются за счет низких издержек. При этом крупный размер предприятия является входным барьером в отрасли. В этих условиях можно влиять на силу конкуренции в отрасли. Например, поставщики лицензионного программного обеспечения, уникального оборудования и технологий могут оказывать давление на предприятие, поскольку в данном случае актуальны вопросы сервисного сопровождения, обучения кадров, поставки расходных материалов. В первую очередь давление оказывается повышением цен, что приводит к росту себестоимости и ухудшению позиции предприятия.

Наиболее важным моментом при принятии решения о введении на предприятии ИТ-аутсорсинга является анализ ресурсного потенциала предприятия, поскольку именно в этой области предполагается частичная замена функций. На рисунке 5 приведен при-

Управление
Степень информационной открытости предприятия
Степень готовности руководства к переходу к системе более высокого класса
Электронный документооборот
WEB-сайт предприятия
Технология
Уровень развития технологии управления производством
Степень компьютеризации технологических переделов
Степень компьютеризации функциональных служб предприятия
Степень интеграции функциональных подразделений в ИС предприятия
Наличие лицензионного программного обеспечения
Организация НИОКР в области ИТ
Наличие зарегистрированных авторских прав на программное обеспечение, базы данных, «ноу-хау», промышленные образцы
Оборудование
Обеспеченность ПК одного работающего на предприятии
Обеспеченность периферийными устройствами одного работающего на предприятии
Доля ПК, подключенных к ЛВС
Доля ПК, подключенных к глобальным ВС
Кадры
Доля специалистов ИТ службы
Уровень квалификации ИТ-специалистов
Доля специалистов по сбору, обработке и анализу информации
Доля пользователей ПК
Расходы на подготовку и повышение квалификации ИТ специалистов
Уровень компьютерной грамотности пользователей ПК
Расходы на обучение пользователей ПК
Маркетинг и сбыт
Использование ИТ при анализе рынка
Использование специализированного ПО при реализации маркетинговых политик
Использование электронной торговли
Финансы
Доля в структуре нематериальных активов объектов интеллектуальной собственности
Затраты на информационные технологии
Транзакционные издержки
Отношение объема продаж к затратам на ИТ

Рисунок 5 – Система показателей оценки ресурсного потенциала предприятия в области информационных технологий

мерный перечень показателей, сгруппированных по функциональным срезам, для оценки ресурсного потенциала предприятия в области ИТ.

Оценка собственного ресурсного потенциала в сравнении с ведущими конкурентами позволяет выявить конкурентные преимущества предприятия и позиции, по которым необходимо улучшение. С точки зрения повышения эффективности функционирования предприятия, особого внимания требует как раз «отставание» от конкурентов. По этим позициям требуется дополнительный анализ и принятие решения о возможном аутсорсинге. Для поддержания существующих конкурентных преимуществ, достигнутых собственными силами предприятия, требуется финансирование, поэтому здесь также необходим дополнительный анализ издержек и соотнесение их со стоимостью аутсорсинга.

При принятии стратегического решения необходимо учитывать рассмотренные выше факторы (рисунок 5), а также преимущества, недостатки и возможные проблемы введения ИТ-аутсорсинга организацией-заказчиком (рисунок 3).

Для обоснования принятия решения об ИТ-аутсорсинге предлагается использовать метод, основанный на матрице. Как правило, в двухфакторных матрицах один фактор отражает параметр внешней среды, другой – параметр внутренней среды предприятия. В настоящее время используются различные графические модели в виде матриц (рисунок 6).

Матрица ИТ-аутсорсинга	Параметры оценки
Модель целесообразности аутсорсинга Price Warehouse Coopers	Конкурентная важность актива и стратегическая важность актива
Модель IBS / Митрофановой	Отношение стоимости услуги внутри организации к стоимости аналогичной услуги на рынке и качественные характеристики бизнес-функции по сравнению с рынком
Модель McKinsey	Прибыльность непрофильных активов и вовлеченность в технологическую цепочку по созданию ценности для потребителя
Матрица аутсорсинга Д. Хлебникова	Стратегическая важность и качество компетенций / работ / результатов по сравнению с рынком
Модель аутсорсинга Аникина Б.А., Рудой И.Л.	Уровень стратегической важности компетенций – качество компетенций и обеспечение ресурсами

Рисунок 6 – Модели обоснования решения об ИТ-аутсорсинге

Использование матричных моделей позволяет предприятию обосновать выбор функциональной стратегии ИТ-аутсорсинга, направленной на достижение стратегии организации в целом и решения существующих проблем сферы ИТ в частности. В соответствии с иерархической соподчиненностью уровней стратегий предприятия, выбранная стратегия аутсорсинга не должна противоречить общей и конкурентной стратегиям предприятия и соответствовать информационной политике предприятия.

Экономическое обоснование аутсорсинга связано с оценкой и сопоставлением собственных затрат на вы-

полнение функций по сравнению с затратами на приобретение соответствующих услуг у аутсорсера. Для оценки собственных затрат предприятия на ИТ возможно использовать модель ТСО.

Использование процессного подхода позволяет рассчитать эксплуатационные затраты предприятия на инфраструктуру ИТ и сравнить удельные эксплуатационные затраты предприятия со стоимостью предоставления услуги аутсорсером. Если стоимость услуги аутсорсера меньше чем затраты предприятия на аналогичную функцию, то экономически целесообразно переходить на аутсорсинг.

Оценка ожидаемого экономического эффекта от применения аутсорсинга может быть произведена по методу реальных опционов, который позволяет учесть управленческую гибкость ИТ – проекта в ходе его реализации, и определив её ценность, дать более объективную характеристику эффективности проекта.

Под реальным опционом понимаем право, но не обязательство предпринять управленческое решение относительно ИТ актива.

Соответственно, метод ROA – это метод оценки проектов, учитывающий возможности изменения условий проекта, а также присутствие выбора на различных его этапах. Данный метод основан на традиционных подходах стоимостной оценке денежных потоков с учетом их расширения на стоимость реального опциона:

$$eNPV = NPV + ROV$$

где $eNPV$ – расширенный доход по проекту;

NPV – чистый дисконтированный доход по проекту;

ROV – стоимость реального опциона.

Рассмотрим расчет стоимости реальных опционов на основе «дерева решений». Поскольку «дерево решений» представляет собой граф, то использование данного метода предполагает выполнение следующих шагов.

1 Для каждого момента времени t определяется ключевое состояние и все возможные варианты дальнейших событий.

2 От вершин графа (событий) откладываются ребра графа (исходящие из нее связи).

3 Каждому ребру приписывается вероятностная оценка.

4 В соответствии со значениями всех вершин и связей рассчитывается вероятностное значение критерия NPV .

5 Анализируется вероятностное распределение полученных результатов.

В результате становится возможным определить математическое ожидание NPV :

$$NPV = \sum_i P_i NPV_i$$

где P_i – вероятность наступления i -го события;

i – индекс события;

NPV_i – величина NPV , соответствующая i -му событию.

С учетом управленческой гибкости значение расширенного $eNPV$ составляет:

$$eNPV = \max \left\{ \sum_{i \in I_{A_1}} P_i(A_i|A_1)(NPV_i), \sum_{i \in I_{A_2}} P_i(A_i|A_2)(NPV_i) \right\}$$

где I_{A_1} – множество индексов событий, являющихся непосредственным отображением события A_1 на графе;

I_{A_2} – множество индексов событий, являющихся непосредственным отображением события A_2 на графе.

Цена опциона ROV определяется по формуле:

$$ROV = \max \left\{ \sum_{i \in I_{A_1}} P_i(A_1|A_2)(NPV_i), \sum_{i \in I_{A_2}} P_i(A_1|A_2)(NPV_i) \right\} - \sum_i P_i NPV_i - B$$

где B – стоимость покупки опциона.

Возможность применения аутсорсинга можно рассматривать как реальный опцион на сокращение (PUT), то есть возможность вывести ИТ актив в указанное время (дата исполнения) по оговоренной цене исполнения (страйковая цена). Данный тип опциона позволяет проявлять гибкость при изменении масштабов деятельности предприятия в ИТ сфере.

Список литературы

1 Аникин Б.А. *Аутсорсинг : создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций [Текст] / Б.А. Аникин. – М. : ИНФРА-М, 2003.*

В.С. Миронова

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Одной из задач формирования национальной инновационной системы является развитие инновационной инфраструктуры, включающей формирование сети технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий, развитие венчурного и посевного финансирования [1, с. 75]. В Курганской области предусмотрены полномочия Правительства области по развитию инновационной деятельности, созданию венчурных фондов, инновационно-технологических центров, инновационных агентств, «бизнес-инкубаторов», технопарков, учебно-деловых центров [2, с. 2].

Анализ инновационной деятельности предприятий Курганской области показал, что основными факторами, препятствующими внедрению инноваций, выступают недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость инноваций, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий инновационный потенциал, составной частью которого является разработка, освоение инноваций и недостаток квалифицированного персонала, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неразвитость инновационной инфраструктуры. Научные разработки выполняются научными организациями в инициативном порядке, в отсутствие заказов от предприятий на проведение научных исследований, поэтому не внедряются в производство. Областной и университетский технопарки охватывают только этапы инновационного процесса: фундаментальные, прикладные исследования и опытно-конструкторские работы, начиная от формирования идеи до разработки новшества производственно-технического назначения, не занимаясь разработкой новшеств потребительского назначения, и освоением производства инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров.

Трудности выполнения опытно-конструкторских

работ и освоения производства инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров, связанные с повышенными затратами и отсутствием ресурсных возможностей у предприятий, подводят нас к пониманию необходимости углубления разделения инновационного труда. Поэтому для повышения инновационной активности промышленных предприятий на основе развития инновационной инфраструктуры, по нашему мнению, целесообразно выполнение этапов опытно-конструкторских работ и освоения производства инноваций передать в специализированные самостоятельные организации.

В число организаций инновационной инфраструктуры мы предлагаем ввести технические и потребительские инновационные центры.

Выяснение их сущности, на наш взгляд, следует начинать с функционального назначения. Основным их назначением, по нашему мнению, является выполнение посреднической функции между научной и производственной сферами путем оказания помощи организациям производственной сферы при трансформации новшеств в инновации производственно-технического назначения и инновации потребительских товаров. Посредническая функция заключается в доведении результатов прикладных исследований, выражающихся в нахождении решения технической проблемы, до появления опытного образца новшества как результата опытно-конструкторских работ, и изготовления первой промышленной партии инноваций как результата освоения производства инновации. Следовательно, технические и потребительские инновационные центры по заказам предприятий должны выполнять следующие два этапа инновационной деятельности: опытно-конструкторские работы и/или освоение производства инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров (рисунок 1).

Их целью является максимизация прибыли, а критерием ее достижения выступает экономический эффект новшеств или первой промышленной партии инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров. Целью организаций производственной сферы-покупателей услуг этих предприятий выступает производство инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров и повышение конкурентоспособности продукции, а критерием ее достижения является экономический эффект новшества или первой промышленной партии инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров для организации-покупателя в результате сокращения затрат при трансформации новшеств в инновации.

Возникновение технических и потребительских инновационных центров является результатом экономического обмена новшествами или первыми промышленными партиями инноваций между научной и производственной сферами. Целесообразность этого обмена и создание таких центров заключается в необходимости сокращения затрат при трансформации новшеств в инновации. Они появляются в том случае, если в результате их функционирования снизятся затраты по доведению новшества до инновации по сравнению с затратами, которые приходится нести организациям научной и производственной сферы. Поэтому их возникновение обусловлено разделением инновационного труда.

Принимая во внимание перечень работ в соответствии с ГОСТ 15.5-96 «Система разработки и постановки продукции на производство», включаемых в опыт-

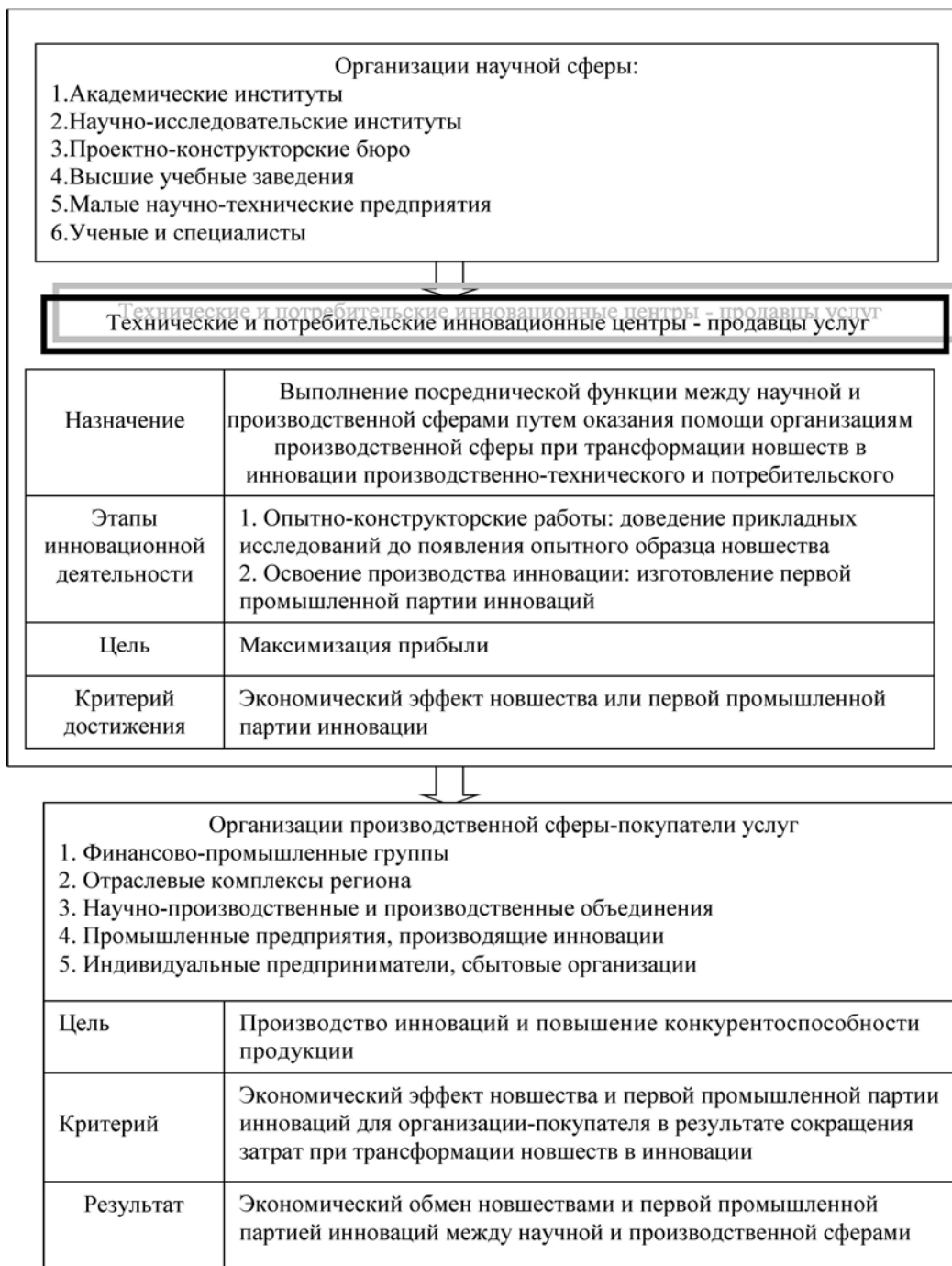


Рисунок 1 – Технические и потребительские инновационные центры как элементы инновационной инфраструктуры

но-конструкторские работы и освоение производства инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров и отражающих содержание внутренней среды технических и потребительских инновационных центров, а так же учитывая виды их работ во внешней среде, целесообразно выделить следующие основные направления их деятельности (рисунок 2).

Основными принципами функционирования технических и потребительских инновационных центров являются:

во-первых, количество и стоимость создания этих центров должна быть адекватной имеющемуся в регионе инновационному потенциалу и отвечать уровню его развития и инновационной активности;

во-вторых, во избежание его монопольного поло-

жения в регионе необходимо развивать конкуренцию между ними;

в-третьих, организационно-правовые формы создания данных центров должны соответствовать коммерческим организациям, предусмотренными ГК РФ;

в-четвертых, для финансирования их создания и функционирования следует активно использовать государственную поддержку, внебюджетные источники средств, иностранные инвестиции;

в-пятых, использовать лизинг как источник технологической поддержки;

в-шестых, использовать аренду помещений.

Обобщая сказанное, можно сформулировать следующее их определение.

Технические и потребительские инновационные центры – это элементы инновационной инфраструкту-

ры, возникающие и функционирующие в инновационной сфере в результате разделения инновационного труда, для выполнения посреднической функции между научной и производственной сферами, заключающейся в трансформации новшества в инновацию в результате эффективного экономического обмена интеллектуальными продуктами, обусловленного сокращением затрат.

Они отличаются от технопарков, занимающихся только формированием идеи и разработкой новшества

производственно-технического назначения, во-первых, разработкой новшества как производственно-технического, так и потребительского назначения; во-вторых, освоением производства инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров.

Технические и потребительские инновационные центры позволят повысить инновационную активность промышленных предприятий на основе развития инно-

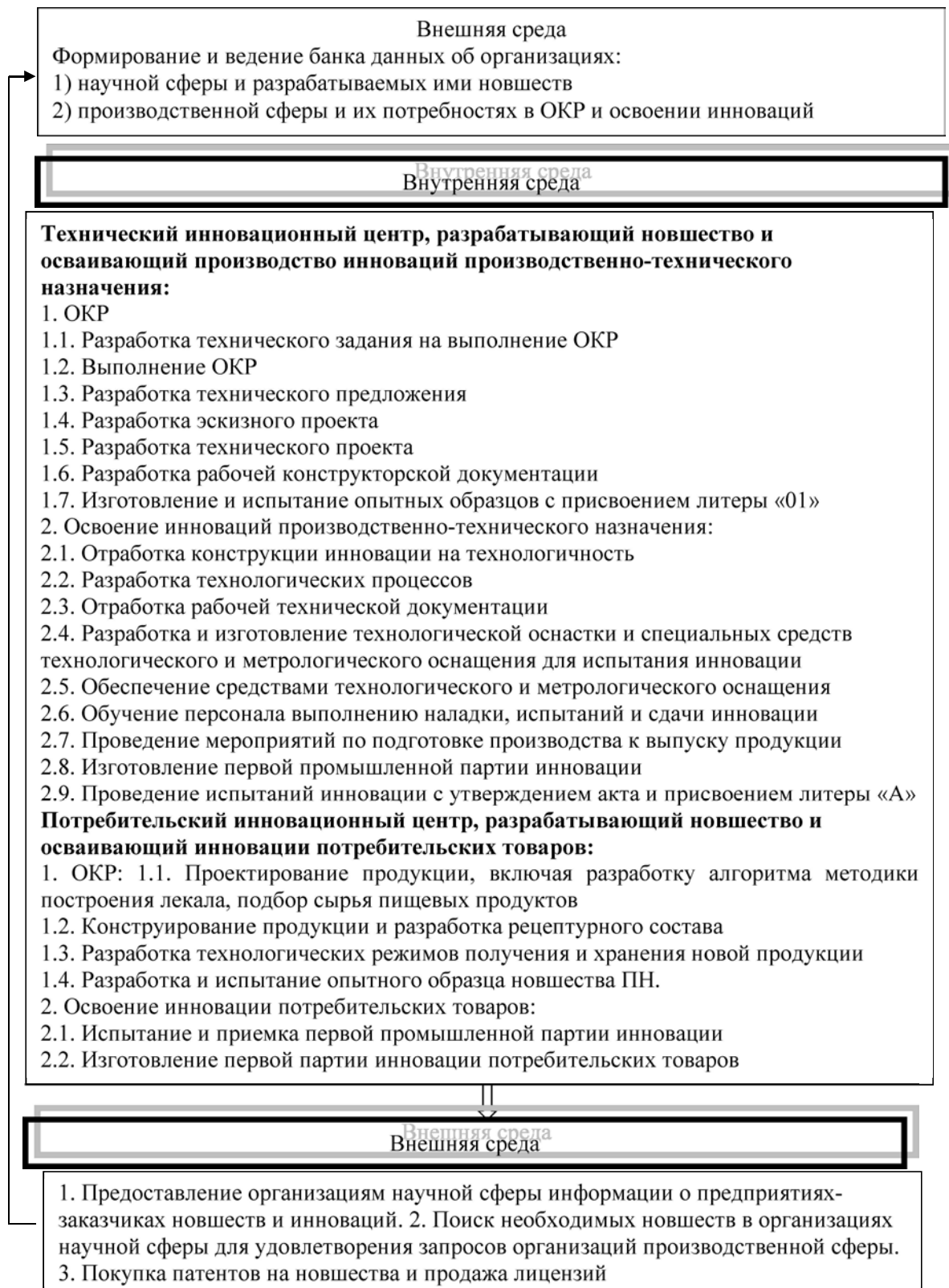


Рисунок 2 -Направления деятельности технических и потребительских инновационных центров

вационной инфраструктуры и обеспечить производство конкурентоспособных инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров.

Список литературы

- 1 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., № 1662-р, 2008.
- 2 Закон о научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области от 06.11.2007г., № 303.

В.С. Миронова, В.В. Мошкин
Курганский государственный университет,
г. Курган

ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В нынешней сложной экономической ситуации, сложившейся на рынке, необходим поиск различных способов развития деятельности предприятия. Важно опираться не только на классические и проверенные методы, сколько на инновационные модели ведения бизнеса.

Имеются различные направления по применению инновационных изменений. Австрийский ученый Й. Шумпетер сформулировал пять направлений инновационных изменений в производственной сфере:

- 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (сфера реализации продукции);
- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации и материально-техническом обеспечении производства;
- 5) появление новых рынков сбыта [1, с. 34].

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому предприятия, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Инновация выполняет следующие три функции:

- 1) воспроизводственную;
- 2) инвестиционную;
- 3) стимулирующую.

Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл воспроизводственной функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

Прибыль, полученная за счет реализации инновации, может использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций. Использование прибыли от инновации для инвестирования составляет содержание инвестиционной функции инновации.

Получение прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любого коммерческого предприятия. Прибыль служит стимулом для предпринимателя к внедрению новых инноваций;

побуждает постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами. Все это составляет содержание стимулирующей функции инновации.

Малым предприятиям, в силу их специфики, приходится проявлять большую активность на рынке, используя гибкость и способность к быстрой переориентации. Поэтому зачастую именно малые предприятия становятся первооткрывателями новых продуктов и новых технологий в различных отраслях. Инновационная деятельность способствует повышению выживаемости предприятия в конкурентной борьбе, что особенно важно для малого предприятия.

При реализации инновации на рынке происходит обмен «деньги – инновация». Денежные средства, полученные предпринимателем в результате такого обмена, во-первых, покрывают расходы по созданию и продаже инноваций;

во-вторых, приносят прибыль от реализации инноваций;

в-третьих, выступают стимулом к созданию новых инноваций;

в-четвертых, являются источником финансирования нового инновационного процесса.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или технологию. Обязательными неотъемлемыми свойствами инноваций является научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость.

Малое предприятие ООО «СантехСервис» уже много лет позиционирует себя как высококвалифицированный и надежный подрядчик на рынке сантехнических работ. Оно выполняет следующие виды сантехнических работ:

- 1) замена и монтаж стояков холодной и горячей воды, отопления, канализации;
- 2) замена и монтаж разводки по квартире;
- 3) замена регистров и батарей;
- 4) замена и монтаж раковин и умывальников;
- 5) установка теплого пола, вывод на балкон регистров;
- 6) замена и монтаж ванн, душевых кабин, унитазов;
- 7) подключение посудомоечных и стиральных машин;
- 8) установка смесителей;
- 9) установка водосчетчиков;
- 10) выполнение работ, связанных с доработкой и изменением проектов, ведение крупных проектов в сфере сантехнических работ.

В ООО «СантехСервис» за много лет сложился не большой, но высококвалифицированный персонал, понимающий друг друга с полуслова. Каждый сотрудник является профессионалом в своем деле.

Взяв за основу направления инновационных изменений в производственной сфере Й. Шумпетера, выберем направления таких изменений в малом предприятии ООО «СантехСервис».

По первому направлению, связанному с использованием новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства, проведем анализ по следующим критериям:

- а) количественные параметры сегмента: ёмкость рынка, число потенциальных потребителей;
- б) доступность сегмента для предприятия: возможность получения каналов распределения и сбыта продукции, условия хранения и транспортировки продук-

ции потребителям на данном сегменте рынка;

в) существенность сегмента: является ли данный сегмент растущим, устойчивым или уменьшающимся;

г) совместимость сегмента с рынком основных конкурентов: готовы ли и в какой степени основные конкуренты поступиться данным сегментом рынка;

д) эффективность работы на выбранном сегменте рынка: оценка опыта работы предприятия на данном сегменте и наличие необходимых ресурсов;

е) защищенность выбранного сегмента от конкуренции: возможность и преимущества предприятия в конкурентной борьбе.

По второму направлению, связанному с внедрением продукции с новыми свойствами, проведем поиск отечественных импортозамещающих поставщиков сантехнической продукции.

По третьему направлению, связанному с использованием нового сырья, осуществим поиск ресурсосберегающих технологий, которые позволяют заменить резко подорожавшие импортные покупные ресурсы на продукцию отечественных производителей. Это позволяет предприятию сэкономить на затратах по приобретению соответствующих видов сырья, материалов, полуфабрикатов, компонентов.

По четвертому направлению, связанному с изменениями в организации и материально-техническом обеспечении производства, проведем общий пересмотр системы трудовых отношений с работниками предприятия по следующим аспектам:

а) пересмотр трудовых отношений с носителями технологического и коммерческого ноу-хау предприятия;

б) перевод максимальной части персонала из категории оплачиваемых повременно в категорию оплачиваемых сдельно-прогрессивно или сдельно-премиально;

в) внедрение прогрессивных и быстродействующих приемов повышения эффективности труда той части персонала, чья заработная плата остаётся элементом постоянных расходов предприятия;

г) выявление надёжных и ненадёжных контрагентов (заказчиков или поставщиков);

е) переключение с имеющихся ненадёжных контрагентов на выявленных надёжных;

По пятому направлению, связанному с появлением новых рынков сбыта, проведем анализ новых рынков сбыта на основе инновационных способов: экстраполяционных трендов, альтернативных сценариев, одиночных сценариев, имитационных моделей, мозговой атаки, целевых моделей, кросскорреляционного анализа.

Проанализировав рынок инновационной продукции были выбраны следующие направления инновационных изменений в малом предприятии ООО «СантехСервис».

1. Использование для прокладки трубопровода труб из новых материалов:

а) полипропилена PP-R 80;

б) полипропилена PP-R 100;

в) сшитого полиэтилена PE-X;

г) металлопластика PE-X-AL-PE-X;

д) меди.

2. Внедрение системы 5S - системы организации и рационализации рабочего места (рабочего пространства).

3. Организация на предприятии группы «Мозговой штурм».

Трубы из полипропилена PP-R 80 обладают следующими достоинствами:

1) невысокая стоимость, несложная транспортировка и монтаж;

2) срок службы составляет 45 лет;

3) не требуют дополнительной изоляции (утепления), так как обладают слабой теплопроводностью;

4) отсутствие электропроводности;

5) низкая шероховатость стенок труб;

6) отсутствие коррозии;

7) ремонтпригодность, поврежденный узел можно легко удалить и перепаять;

8) экологическая безопасность материала.

Недостатками этих труб выступают низкий показатель рабочей температуры, который составляет 80°C, трубы нельзя гнуть, поэтому для сгибов и поворотов используют специальные уголки.

Трубы из полипропилена PP-R100 имеют существенно меньшую толщину стенки трубы по сравнению с трубами PP-R 80 и при этом имеет более высокие показатели минимальной длительной прочности материала.

Производителем труб PP-R 100 является компания WEFA PLASTIC® в Германии, выступающая мировым лидером по производству пластиковых трубопроводов. Продукция этой компании активно поставляется и на Российский рынок.

Трубы из сшитого полиэтилена PE-X отличаются повышенной термической стойкостью и прочностью, что позволяет использовать их не только в системах холодного водоснабжения, но и в системах горячего водоснабжения и отопления. Немаловажным достоинством труб из сшитого полиэтилена является так называемый «эффект памяти», заключающийся в стремлении материала вернуть свою первоначальную форму. Так, например, если трубу изогнуть, а затем участок изгиба нагреть до определённой температуры, то она восстанавливает свой первоначальный вид. Это свойство весьма важно при ошибках во время монтажа. Кроме того, трубы из PE-X не подвержены коррозии и зарастанию, имеют высокую ударпрочность и морозоустойчивость, стойкость к растрескиванию и химическую стойкость, а благодаря высокой эластичности их монтаж не отличается большими затратами и трудоёмкостью.

Трубы из металлопластика PE-X-AL-PE-X отличаются следующими достоинствами:

1) они легко гнутся даже руками, режутся и стыкуются с помощью набора специальных соединительных и фитинговых деталей;

2) имеют малую массу, которая составляет в зависимости от диаметра трубы от 0,1 до 0,3 кг/погонный м;

3) интервал рабочих температур составляет от -40° до +95°C.

Трубы из меди являются очень долговечными. Дело в том, что при контакте с водой на поверхности труб начинается процесс окисления. В результате образуется патина, которая выполняет функцию своеобразного защитного слоя. Благодаря этому, скорость коррозии медного трубопровода минимальна, что позволяет использовать более тонкие трубы. А это, в свою очередь, экономит денежные средства. Также медный трубопровод обладает антибактериальными свойствами. К тому же, диапазон рабочих температур таких труб достаточно широк – от -200°C до +500°. Медь способна выдержать высокое давление, что также расширяет сферу ее применения. Хороший медный трубопровод может прослужить более полувека. Трубы из меди очень технологичны: их легко резать и гнуть.

Система 5S – это метод организации рабочего пространства (офиса), целью которого является создание оптимальных условий для выполнения операций, поддержания порядка, чистоты, аккуратности, экономии

времени и энергии. Система 5S является инструментом бережливого производства, японской организации производства Kaizen.

Порядок и чистота на рабочем месте, а не «упорядоченный хаос», являются основой всех улучшений, повышения производительности и качества продукции. Только в чистой и упорядоченной среде могут производиться бездефектные товары и услуги.

Система 5S включает 5 шагов.

Шаг 1. SEIRI – Сортировка и удаление не нужного.

На рабочем месте все предметы разделяются на необходимые и ненужные. Производится удаление ненужных предметов. Эти действия на рабочем месте приводят к улучшению культуры и безопасности труда. Все сотрудники вовлекаются в отсортировку и определение предметов, которые должны быть:

а) немедленно удалены и утилизированы;

б) перенесены в место для хранения;

в) оставлены, как необходимые, для выполнения работы.

Необходимо установить правила, каким образом делать отсортировку ненужного.

Шаг 2. SEITON – Самоорганизация, соблюдение порядка, определение для каждой вещи своего места.

Навести порядок с необходимыми предметами. Необходимые предметы располагают на определенные места так, чтобы они были легко доступными для каждого, кто пользуется ими. Следует также промаркировать их для быстрого поиска.

Шаг 3. SEISO – Соблюдение чистоты, систематическая уборка.

Создается система, в которой ничего больше не загрязняется. Убедиться, что всё находится на своих местах. Рабочие зоны для рабочих мест должны быть разграничены и обозначены. Регулярно и часто убирать, чтобы в случае, когда вам что-нибудь понадобится, оно находилось на месте и в рабочем состоянии. Тщательная уборка оборудования обеспечивает предотвращение и идентификацию возможных проблем в работе.

Шаг 4. SEIKETSU – «Стандартизировать» процесс.

Поддерживать порядок и чистоту посредством регулярного выполнения первых трех шагов. Самые эффективные решения, найденные в ходе реализации первых трех шагов необходимо закрепить письменно, чтобы стать наглядными и легко запоминающимися. Разработать стандарты документов, приемов работы, обслуживания оборудования, техники безопасности с использованием визуального контроля.

Шаг 5. SHITSUKE – Совершенствование порядка и дисциплина.

Для поддержания рабочего места в нормальном состоянии выполнять работу дисциплинированно, в соответствии с установленными стандартами. Осознание системы 5S как общепринятой повседневной деятельности и ее совершенствование. Визуализировать действия по улучшению: выявлять улучшения в оборудовании; записывать предложения для улучшений; внедрять новые улучшенные стандарты.

Организация на предприятии группы «Мозговой штурм» позволит проводить двухэтапную процедуру решения задач: на первом этапе выдвигаются идеи, а на втором они конкретизируются и развиваются.

В проведении мозгового штурма есть несколько этапов и четкие правила «игры». Этапы состоят из подготовки, проведения штурма, оценки и отбора идей, проработки и развития наиболее ценных из них. По средством совместной деятельности специалистов, которые отличаются друг от друга опытом, знаниями, ви-

дению ближайшего будущего, создаются необходимые условия для синергетического эффекта.

Таким образом, на основе проведенного анализа рынка инновационной продукции были выбраны направления инновационных изменений в малом предприятии ООО «СантехСервис», направленные на повышение эффективности его деятельности.

Список литературы

1 Шумпетер Й. Теория экономического развития /

Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982.

2 Система 5S для рабочих: как улучшить своё рабочее место. Группа разработчиков издательства Productivity Press - на основе Хироюки Хирано. М. : Издательство ИКСИ, 2013. ISBN 5-903148-14-X, ISBN 978-5-903148-14-1

3 Система 5s для офиса: как организовать эффективное рабочее место. Томас Фабрицио, Дон Теппинг. М. : Издательство ИКСИ, 2013.

ISBN 5-903148-26-3, 9785903148264

Л.А. Паклина

**Курганский государственный университет,
г. Курган**

СОКРАЩЕНИЕ ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Устойчивое экономическое развитие региона возможно только при обеспечении устойчивости основных структурных элементов, таких как промышленные предприятия. Устойчивость отдельного предприятия позволит не только сохранить его потенциал, но и обеспечить дальнейший экономический рост и конкурентоспособность.

Объектом исследования проблем устойчивости было выбрано одно из промышленных предприятий г. Кургана – ООО «Курганхиммаш».

В процессе проведения анализа деятельности предприятия было выявлено, что в составе издержек предприятия ООО «Курганхиммаш» весомую долю составляют постоянные затраты. Постоянные затраты включают в себя амортизацию основных средств; заработную плату административно-управленческого персонала; расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; затраты на отопление, освещение и содержание в чистоте и порядке основных фондов и инвентаря; расходы на водоснабжение, канализацию; затраты, связанные с уплатой налогов; прочие затраты.

В структуре постоянных затрат предприятия ООО «Курганхиммаш» большую долю занимают затраты на тепловую и электрическую энергию. С течением времени, эта доля растет. Такая динамика связана с постоянным ростом тарифов на потребляемые предприятием энергоресурсы. Совершенно очевидно, что в условиях постоянного роста тарифов на энергоресурсы, невозможно достичь требуемых показателей энергоэффективности без применения энергосберегающих технологий. Рост тарифов на энергоресурсы приводит к росту цен на выпускаемую продукцию, а также к снижению конкурентоспособности предприятия. Так, в марте 2013 года один кВт/час электроэнергии стоил 2,95 руб, а в марте 2014 года – 4,23 руб. При среднем годовом потреблении

электроэнергии 18000000 кВт/час, затраты на электроэнергию увеличились на 23040000 руб, т.е на 43,39%.

Таблица 14 – Динамика тарифов на электрическую энергию для ООО «Курганхиммаш» за 2010-2015 гг

Год	Среднегодовой тариф, руб/Кв ч(с учетом НДС)	Рост тарифа, %
2010	1,45	
2011	1,87	+28,97
2012	2,43	+29,95
2013	2,95	+21,40
2014	4,23	+43,39
2015	6,01	+42,01

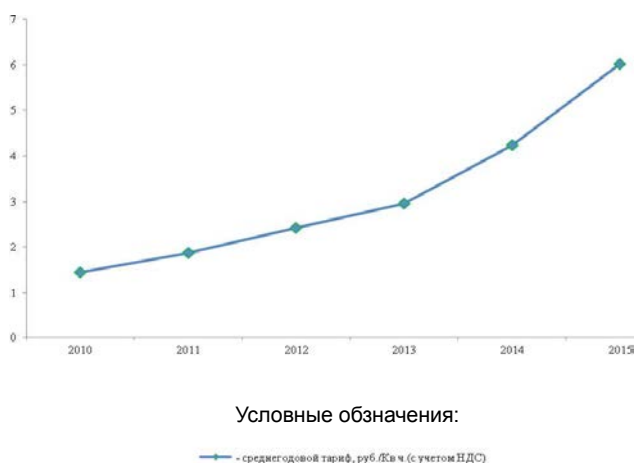


Рисунок 1 – Динамика среднегодового тарифа электроэнергии за 2010-2015 гг

Внедрение мини – ТЭС позволило предприятию снизить такие постоянные затраты, как общепроизводственные и общехозяйственные.

Применение электростанций с технологий когенерации (комбинированной выработки) энергии позволилократно увеличить экономическую эффективность использования топлива, так как при когенерации в одном процессе производится два вида энергии: электрическая и тепловая. Коэффициент полезного действия (КПД) мини-ТЭС с технологией когенерации достигает 90-95%, тогда как при раздельном производстве электрической и тепловой энергии общий КПД равен 60%.

Мини-ТЭЦ предназначена для комбинированного производства электрической энергии переменного тока и тепловой энергии в виде горячей воды или пара.

Использование этого оборудования обеспечит независимость от перебоев электроэнергии или ее нехватки, одновременно получая автономное теплообеспечение. С учетом тенденции ежегодного роста стоимости электрической энергии применение когенератора дает значительный экономический эффект.

Мини-ТЭС может располагаться вне здания или внутри, за счёт чего имеет несколько вариантов исполнения: базовое, открытое (без кожуха шумоглушения), в кожухе или в контейнере. Установка оборудования предполагается в контейнерном исполнении, поскольку это обеспечит оперативный ввод в действие и использование мини-ТЭС по назначению, также не понадобится реконструкция, или строительство помещения для установки данного оборудования.

Достоинства внедрения мини электростанции на

предприятию можно охарактеризовать следующим образом:

- совмещение процесса производства и выработки тепла;
- качество и бесперебойность энергоснабжения;
- низкий срок окупаемости и большой ресурс энергоблока;
- непосредственная близость мини-ТЭС к месту потребления, и, как следствие, отсутствие затрат на сооружение коммуникаций и неизбежных потерь при передаче энергии по сетям;
- компактность установки мини-ТЭС;
- оперативность ввода в эксплуатацию мини-ТЭС;
- низкая себестоимость производимой энергии мини-ТЭС;
- простота и удобство эксплуатации, поскольку весь процесс управления работой станции полностью автоматизирован;
- высокая надежность основных узлов и агрегатов.

Мини станция работает на природном газе, расход топлива составляет 275 м3/час на одну установку. Тариф природного газа для предприятий Курганской области находится на уровне 5,03 руб/м3 (2014 г).

Для реализации проекта внедрения мини-ТЭС выбрана словацкая фирма «ЭЛТЕКО». Ее специалистами разработана проектная документация, поставлено оборудование: две установки PETRA-1250 контейнерного исполнения.

Мини-ТЭЦ (ТЭС) состоит из следующих узлов:

- газовый двигатель;
- электрогенератор;
- система теплообменников;
- система принудительного охлаждения;
- система отвода газов;
- распределительный щит;
- система автоматики и контроля являются неотъемлемыми частями газопоршневой мини-ТЭЦ (ТЭС) и обеспечивают её надёжную работу.

Главными модулями установкой являются газопоршневой двигатель, вращающий вал генератора, и электрогенератор, преобразующий механическую энергию в электрическую. Система теплообменников осуществляет отведение тепла, выделяющегося при работе ДВС в систему отопления или горячего водоснабжения. Система принудительного охлаждения, представляющая собой радиатор, отводит излишки тепла в атмосферу. Система отвода отходящих газов с глушителем выводит в атмосферу переработанный установкой газ. Распределительное устройство и система управления и контроля, как правило, располагаются в диспетчерских помещениях. Индикаторы, расположенные на дверцах распределительных устройств сигнализируют о состоянии энергоцентра. На экране компьютера выведены принципиальная схема работы, и все параметры работы мини-ТЭЦ (ТЭС) в режиме реального времени. Так как работа установки полностью автоматизирована, постоянного нахождения оператора на рабочем месте не требуется. При необходимости, мониторинг работы мини-ТЭЦ(ТЭС) можно отслеживать удалённо через сеть интернет. В качестве двигателя мини-ТЭЦ могут использоваться поршневой двигатель (внутреннего сгорания), газовая турбина, паровая турбина, а также их комбинации. Двигатели внутреннего сгорания применяются для привода автономных электростанций, которые часто используются в качестве резервных источников электроэнергии или в местностях, где отсутствует централизованное энергоснабжение. При оснащении теплообменным оборудованием или котлом-утилизато-

ром они преобразуются в мини-ТЭЦ, при этом для отопления и горячего водоснабжения используется тепло выхлопных газов, а в моделях с глубокой утилизацией – еще и тепло систем охлаждения и смазки. В механическую работу преобразуется около трети энергии топлива. Остальная ее часть превращается в тепловую. Кроме дизельных двигателей внутреннего сгорания используются также газовые и газодизельные. Первый может быть оборудован несколькими карбюраторами, что дает возможность работать на нескольких сортах газа. А так называемые газодизели одновременно с газом потребляют до 10% дизтоплива, в аварийном же режиме переходят с газа на солярку. Широко используются в энергетике газотурбинные двигатели, несмотря на то что они уступают поршневым по размеру удельных капложений в производство электрической и тепловой энергии (около 20%). Основные части газотурбинного двигателя – газогенератор и силовая турбина, они размещаются в одном корпусе. Газогенератор включает в себя турбокомпрессор и камеру сгорания, где создается высокотемпературный поток газов, который воздействует на лопатки силовой турбины. За счет утилизации тепла выхлопных газов с помощью теплообменника, водогрейного или парового котла-утилизатора обеспечивается тепловая производительность. Значительная часть газотурбинных теплосиловых станций малой и средней мощности создана на базе авиационных и судовых двигателей, но существуют также установки, изначально разработанные как энергетические.

При подключении абсорбционной установки холодообогрева можно тепловую энергию использовать для кондиционирования (тригенерация). Еще одним фактором, выступающим в пользу автономных ТЭЦ, является их экологическая безопасность. Подобные установки имеют низкий уровень вредных выбросов (СО и NOx) в атмосферу и соответствует нормам по выбросам. При необходимости уровень выбросов NOx можно снизить в два раза регулировкой двигателя (за счет незначительного снижения КПД порядка 1-2 %), уровень выбросов СО можно снизить установкой в систему выхлопа дополнительных окислительных катализаторов. И, наконец, использование когенерационных установок экономически выгодно, т.к. нет необходимости в строительстве подводных кабельных линий электроснабжения и тепловых сетей, а в совокупности выработка электрической и тепловой энергии экономит до 40% средств инвестора. Доход (или экономия) от реализации тепловой и электрической энергии покрывает все расходы на установку мини-ТЭЦ. Окупаемость капитальных вложений на когенераторы происходит быстрее окупаемости средств, затраченных на подключение к тепловым сетям, обеспечивается тем самым быстрый и устойчивый возврат инвестиций.

Электрическая мощность станции составляет 2,01 МВт. Тепловая мощность станции - 2,17 МВт. Срок окупаемости проекта 2 года. Ожидаемый годовой экономический эффект - 45-50 млн. р.

Таким образом, внедрение мини - тэс позволит ООО «Курганхиммаш» сократить общехозяйственные и общепроизводственные издержки и обеспечить устойчивость предприятия.

*Л.А. Паклина
Курганский государственный университет,
С.В. Паклина
Курганский филиал РАНХиГС,
Р. А. Вторушин
Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Мальцева,
г. Курган*

СНИЖЕНИЕ НАГРУЗКИ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НКО

В современных условиях нестабильности и в рамках рекомендаций Международного валютного фонда, связанных с уменьшением расходов бюджета РФ, необходимо предпринять действенные меры по их выполнению.

Одной из самых значимых сфер нашего общества является социальная сфера. Именно благодаря социальной политике государства, гарантируются основные права и свободы наших граждан.

Социальная политика — это политика государства по отношению к социальному обеспечению собственных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих на территории государства. Такая политика включает в себя государственные меры по распределению финансовых средств среди населения для обеспечения достойной жизни и основных прав и свобод, прописанных в конституции государства. [6]

Приоритетным направлением модернизации социальной политики, связанной с уменьшением расходов в данной сфере могут стать социально ориентированные НКО.

Что такое НКО?

Согласно статье 2 Федерального закона «О некоммерческих организациях», некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.[4]

Социально ориентированными некоммерческими организациями признаются: «...некоммерческие организации, созданные в предусмотренных настоящим Федеральным законом формах (за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями) и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации..»[4].

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Какими же преимуществами обладают негосударственные некоммерческие организации в отношении предоставления социальных услуг населению?

1) некоммерческие организации в процессе своей

деятельности «тестируют» инновационные решения, совершенствуют их и используют полученные результаты, как в своей практике, так и открыто предлагают внедрять их другим НКО.

2) НКО выражают потребности и интересы различных общественных групп, в том числе интересы сравнительно узких групп нуждающихся. Это объясняется тем, что НКО непосредственно близко сотрудничают с потребителями социальных услуг, следовательно, спектр их деятельности шире.

3) НКО имеют в своем распоряжении диверсифицированную ресурсную базу, куда включены благотворительные средства и добровольный труд. [1]

Диверсификация – это инвестиционный подход, направленный на минимизацию возникающих во время производства или торговли рисков, связанный с распределением финансовых или производственных ресурсов по разным отраслям и сферам. [9]

Сотрудничество государства и негосударственных некоммерческих организаций имеет следующие моменты:

1) возможность для государственных органов тестирования инновационных социальных услуг в рамках деятельности НКО. В случае успешного результата, происходит заимствование и распространение в государственных учреждениях. В случае, когда тестирование не привело к благоприятному положению, государство не несет никаких убытков.

2) государственная поддержка инновационных НКО может оказаться сравнительно менее затратным вариантом модернизации в социальной сфере. [2]

Итак, НКО способны в полной мере отражать потребности различных общественных групп, в том числе интересы сравнительно узких групп нуждающихся. Кроме того, НКО достоверно знают проблемы потенциальных получателей услуг, имея тем самым более реальные представления о путях их решения. Стоит отметить и то, что внедрение НКО в социальную сферу – сравнительно недорогой способ качественного улучшения социальной политики государства.

В январе 2015 года прошел Форум «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития», на котором президент нашей страны, В.В. Путин высказал следующее мнение: «Нужно создавать максимально комфортные условия для работы социально ориентированных НКО, снимать остающиеся барьеры для их деятельности в сфере социального обслуживания, здравоохранения, образования, формировать эффективную функционирующее правовое поле» [7].

Сотрудничество государства и некоммерческих организаций на сегодняшний день развивается сравнительно быстрыми темпами. Об этом свидетельствует в частности то, что с 2012 года финансовая поддержка НКО только по линии президентских грантов увеличилась почти в 4 раза и составила 3,7 миллиарда рублей. Данные финансовые средства выделяются на решение тех проблем, которые более продуктивно разрешаются совместно с гражданским обществом. К примеру, это поддержка инвалидов, детей-сирот, ветеранов.

Почему же сегодня не во всех регионах России есть социально ориентированные НКО?

Во-первых, стоит уделить особое внимание развитию обучающих курсов, тренингов, которые были бы направлены на обучение тех, кто желает создать СО НКО. Данная система обучения должна включать: помощь в оформлении заявок на получение грантов, предварительную экспертизу проектов, мониторинг их последующей реализации, также должна оказываться

помощь выстраивания диалога с муниципалитетами и региональными властями.

Во-вторых, необходимо содействовать тиражированию лучших проектов СО НКО и практик.

В – третьих, информация о готовящихся проектах, программах, в которых востребовано участие гражданского общества, должна быть доступной. Как вариант, это может быть создание общих информационных порталов по всей России.

В – четвертых, необходимо обеспечить эффективный финансовый контроль за исполнением СО НКО своих обязательств при выделении средств от государства.

В – пятых, важным остается на сегодня вопрос о совершенствовании законодательной базы в отношении СО НКО.

В рамках указанной выше проблемы приведем пример. Рассмотрим Постановление Правительства Курганской области от 22 апреля 2013 г. N 179 «О финансировании социальных программ и общественно значимых проектов социально ориентированных некоммерческих организаций на конкурсной основе» [5].

В отношении данного закона существуют следующие пробелы:

1) отсутствуют четко обозначенные критерии оценки проектов

2) информация в отношении механизма финансирования этих проектов в конкурсной документации также отсутствует

3) в постановлении указано о том, что информация обо всех проектах, получивших поддержку, вывешивается на сайте Общественной палаты, но там можно найти только название организации, название проекта и сумму. Данный пробел сказывается на том, что те, кто желал бы рассмотреть одобренные проекты в качестве примера, не смогут это осуществить.

В – шестых, особое внимание стоит уделить информированности граждан о деятельности социально ориентированных структур, о лучших региональных проектах и практиках. Но и сами структуры гражданского общества должны уметь демонстрировать результаты своей работы.

В целом, разработанность темы социально ориентированных некоммерческих организаций имеет широкое распространение. В частности, это выступление главы нашего государства – В.В. Путина на общероссийском форуме в 2015 году на тему: «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития». Также по данным сайта Министерства экономического развития России СО НКО [3] являются отдельным направлением деятельности данного министерства.

На региональном уровне – это активное проведение семинаров, круглых столов, конкурсов, грантов. К примеру, в Курганской области 17 марта 2016 года объявлен конкурс проектов СО НКО на получение субсидий. Кроме того, 3 марта 2016 года в Кургане прошел семинар на тему: «Как стать поставщиком социальных услуг». На сайте управления по социальной политике Правительства Курганской области [8] представлено региональное законодательство в отношении СО НКО, отдельным разделом выделена поддержка НКО, социальные проекты НКО и в завершающем разделе – самые актуальные новости в отношении НКО.

Сегодня все больше людей стремится участвовать в жизни своей страны, заниматься разработкой социально значимых проектов, помогать нуждающимся. Благотворительная деятельность, добровольчество имеет в России глубокие корни, а чувство патриотизма,

гражданского долга, доброты и милосердия всегда являлись нашими базовыми ценностями. Эти традиции прошли сквозь эпохи, и существуют до сих пор. Необходимо укреплять их. Ведь в этом Президент нашей страны видит мощнейший ресурс развития России, консолидации обществ, обеспечения социальной и международной гармонии.

Список литературы

- 1 Бунина С.А., Малаева А.А. Потенциал негосударственных некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг // Вестник Амурского государственного университета. Сер. Естественные и экономические науки. - 2012. - Вып. 57. - 0,93 п.л.
- 2 Краснопольская И.И., Мерсиянова И.В. Трансформация управления социальной сферой: запрос на социальные инновации [электронный ресурс] // Режим доступа URL: www.hse.ru/data/2015/06/18/1084013031/Краснопольская, Мерсиянова202-2015.pdf (дата обращения 5.10.2016)
- 3 Министерство экономического развития Российской Федерации [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/SocOrientNoncomOrg>
- 4 «О некоммерческих организациях»: Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 09.10.2016) [электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
- 5 «О финансировании социальных программ и общественно значимых проектов социально ориентированных некоммерческих организаций на конкурсной основе»: Постановление Правительства Курганской области от 22 апреля 2013 г. № 179 [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://nko.economy.gov.ru/Files/Regulations/4ba4d9f6-2629-449e-bd49-7f04eaf26a31.pdf> (дата обращения 12.10.2016)
- 6 Политический словарь [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.slovarus.ru/?di=8116> (дата обращения: 14.10.2016)
- 7 Сайт Президента РФ [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/47480> (дата обращения 14.10.2016)
- 8 Управление социальной политикой Правительства Курганской области [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://www.social.kurganobl.ru/> (дата обращения 14.10.2016)
- 9 Энциклопедия инвестора [электронный ресурс] // Режим доступа URL: <http://investments.academic.ru/897> (дата обращения 15.10.2016)

Л.А. Паклина, М. Матвеева
Курганский государственный университет,
г. Курган

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗАО «КУРГАНСТАЛЬМОСТ» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Закрытое акционерное общество «Курганстальмост» - это ведущее российское предприятие, выпускающее мостовые металлические конструкции.

Основной продукцией предприятия являются строительные металлоконструкции различного назначения, в том числе:

- 1) металлоконструкции всех типов пролетных строений мостов (железнодорожные, автодорожные, пешеходные, совмещенные);
- 2) метизная продукция (болты, гайки, шайбы, винты), в том числе высокопрочные;
- 3) панели шпунтовые сварные ПШС, предназначенные для строительства гидросооружений;

4) трубы большого диаметра для водопропускных сооружений;

- 5) художественные кузнечные изделия;
- 6) буровые машины MBG-12, MBG-24;
- 7) пиломатериал.

Шесть предприятий по изготовлению мостовых конструкций и мостостроительного оборудования (ЗАО «Воронежстальмост», ЗАО «Улан-Удестальмост», Люберецкий завод мостостроительного оборудования, Завод № 50, Чеховский завод мостовых конструкций и в том числе ЗАО «Курганстальмост») входят в объединение ОАО «Мостстройиндустрия».

Директора всех шести заводов являются членами Совета директоров ОАО «Мостстройиндустрия», что позволяет координировать и контролировать жизненно важные для предприятий вопросы маркетинга, финансов, экономики, качества и технического развития. Продукция на объекты строительства поставляется сразу с нескольких заводов, кроме того, заводы обмениваются дефицитными ресурсами. [1]

Предприятие диверсифицирует свою деятельность, а многопрофильность позволяет контролировать и сохранять работоспособное состояние экономики всех предприятий холдинга.

Итак, в результате проведения SWOT – анализа были выявлены следующие задачи: снизить цену на продукцию, расширить автоматизацию производства, сохранить рабочие места, снизить издержки и поддерживать престиж и имидж фирмы.

Стратегической целью предприятия является удержание имеющихся и освоение новых рынков сбыта продукции, и укрепление имиджа предприятия, что позволит обеспечить стабильность работы и занятость персонала. Для достижения этой цели высшее руководство и вовлеченный персонал обязуются осуществлять постоянное совершенствование системы менеджмента качества, основанное на требованиях международного стандарта ИСО 9001:2000, улучшать качество продукции, совершенствовать существующие, разрабатывать и внедрять новые технологические процессы и средства производства, устанавливать с потребителями и поставщиками взаимовыгодные партнерские отношения, основанные на доверии и долгосрочном сотрудничестве.

Работая над улучшением качества изготавливаемой продукции, предприятие постоянно сотрудничает с ведущими российскими компаниями, например, по изготовлению пролетных строений с научно-исследовательскими, проектными институтами и металлургическими комбинатами. [5] Так среди научных и проектно-технологических институтов России и стран СНГ выделяются: Институт сварки им. Патона (г. Киев), НИЦ Мосты, Гипротрансмост, Гипростроймост (г. Москва), Трансмост (г. Санкт-Петербург).

Одна из основных трудностей российских предприятий – нехватка заказов на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, порождает дефицит инвестиционных и оборотных средств, проблемы с оплатой научно-исследовательских работ и запуском в серийное производство новых образцов продукции. По словам Дмитрия Николаевича Парышева: «Для ЗАО «Курганстальмост» эти трудности остались позади. Сейчас мы не только ревностно следим за всеми научными, технологическими нововведениями мирового мостостроения, но и постоянно расширяем поле своей деятельности. Уже сегодня компании, созданные с участием ЗАО «Курганстальмост», занимаются сборкой буровых установок немецкой фирмы «Бауэр» в России, лесопереработ-

кой, производством метизов, шпунта, фибры, добычей щебня, строительством завода по производству литой колотой дроби совместно с французской корпорацией «Вилабратор Аллевар». Планов и дел много, поэтому инвестиции и оборотные средства востребованы как никогда. Мы сохранили профиль предприятия и продолжаем изготавливать металлоконструкции, ежедневно повышая требования к их качеству». [4]

Таблица – Совместный анализ внешней и внутренней среды ЗАО «Курганстальмост»

Показатели	Возможности: 1) рост производительности труда в отрасли; 2) увеличение объемов добычи полезных ископаемых по Уральскому региону; 3) увеличение уровня автоматизации производства; 4) рост степени использования вторичных ресурсов.	Угрозы: 1) увеличение валютного курса доллара в рублях; 2) рост безработицы; 3) рост инфляции; 4) снижение численности населения в трудоспособном возрасте; 5) увеличение степени износа основных производственных фондов.
Сильные стороны: 1) опыт; 2) престиж и имидж фирмы; 3) продукция фирмы; 4) доля рынка; 5) организация сбыта; 6) исследования, разработки и инновации; 7) активная внешнеэкономическая деятельность.	Использование современного оборудования, рост производительности труда способствуют расширению ассортимента продукции и повышению ее качества. Продукция высокого качества повышает престиж фирмы, как следствие увеличивается число покупателей и доля рынка.	Опираясь на свой опыт, фирма в условиях роста безработицы, не будет сокращать рабочие места, а, наоборот, постарается сохранить персонал. Таким образом, ЗАО «Курганстальмост» не потеряет свой имидж стабильной, надежной организации. Исследования и инновации способствуют поддержанию основных производственных фондов на высоком техническом уровне, что замедлит их износ.
Слабые стороны: 1) цены на продукцию; 2) местонахождение производственных помещений; 3) возможность снижения издержек.	Использование вторичных ресурсов приводит к экономии сырьевых ресурсов, снижению себестоимости продукции. Автоматизация производства помогает существенно снизить издержки на производство.	Импортозамещение ресурсов или материалов, необходимых для производства. Поддержание основных производственных фондов на высоком техническом уровне поможет снизить себестоимость продукции.

В ЗАО «Курганстальмост» объем перерабатываемой стали составляет около 66 000 тонн. Соответственно, при переработке металлопроката образуются отходы и обрезки (по экспертным оценкам около 10-15% от объема поступившего в производство проката). Затем отходы и обрезки заново используются в производстве, за счет чего возникает экономия сырья и материалов.

Важным фактором при выборе поставщика является географическое расположение производственной площадки и ее удаленность от места монтажа, что обусловлено нецелесообразностью доставки больших объемов металлопродукции на длительные расстояния, так как это приводит к существенному удорожанию продукции из-за логистических расходов. [3]

ЗАО «Курганстальмост» необходимо решить еще одну проблему. На основании проведенного анализа загрязнения окружающей среды от окрасочного производства было выявлено, что наибольшее влияние осуществляется на атмосферу, так как 76 % все газообразных выбросов от предприятия даёт именно окрасочный цех. В то время как образование твердых отходов составляет лишь 9,9 % от общего количества, а сбросов в водные объекты от окрасочного производства не осуществляется.

Долгосрочная маркетинговая стратегия предприятия определяет следующие цели:

- 1) достижение годового выпуска и реализации 70 тыс. тонн строительных металлоконструкций к 2016 году;
- 2) сохранение лидирующей позиции на рынке мостовых металлоконструкций;
- 3) укрепление на общероссийском рынке строительно-монтажных работ. [2]

Достичь данные цели ЗАО «Курганстальмост» может улучшая качество продукции путем снижения брака, выпуская ряд наименований новой продукции, повышая компетентность персонала и культуру производства, реализуя ряд крупных инвестиционных проектов.

В последние годы на заводе была успешно проведена масштабная реконструкция производства, сопровождаемая внедрением передового высокопроизводительного оборудования, что позволило значительно увеличить объемы выпуска и улучшить качество продукции. Система качества предприятия сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO 9001:2008.

ЗАО «Курганстальмост» как крупному предприятию главное внимание следует обратить на проблемы контроля за изменениями промышленной производительности и постараться снизить роль внешнего фактора (финансовой производительности). При низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов.

Таким образом, в результате проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности был сделан вывод, что ЗАО «Курганстальмост» является динамично развивающимся предприятием (общая стратегия развития - стратегия роста). ЗАО «Курганстальмост» должно увеличивать ресурсы на поддержание и расширение бизнеса в такой привлекательной отрасли, как рынок стальной фибры.

Для этого компания должна анализировать свои сильные и слабые стороны и осуществлять необходимые инвестиции в развитие с целью извлечения максимальной выгоды из своих сильных сторон и улучшения слабых сторон.

Список литературы

- 1 Маркетинговое исследование компании IndexBox «Рынок мостовых металлоконструкций» за 2011-2012 гг.
- 2 Маркетинговая стратегия предприятия «Курганстальмост» на 2014-2020 гг.
- 3 Отраслевое исследование агентства «INFOLine». Рынок металлоконструкций России. Тенденции 2012 года. Прогноз до 2017 года. Аналитическая часть
- 4 http://kiconline.ru/newspaper_post/chelovek-goda-2006/
- 5 http://www.kurganstalmost.ru/pr_exc.htm

В.П. Петрова
Курганский государственный университет,
г. Курган

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблемы устойчивого развития, финансовой устойчивости и конкурентоспособности регионов в настоящее время остаются наименее изученными. При этом необходимо отметить, что процессы устойчивого развития региона находятся в непосредственной зависимости от его конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Регионы России по субъективным и объективным причинам имеют разный уровень конкурентоспособности, что является одной из причин их дифференциации по финансовой устойчивости. Таким образом, регионы с высоким уровнем конкурентоспособности более финансово устойчивы, и наоборот, когда регионы имеют высокий уровень финансовой устойчивости они более конкурентоспособны. В связи с этим, финансовую устойчивость региона нужно рассматривать как основу для повышения его конкурентоспособности.

Многие исследователи считают, что при оценке финансовой устойчивости региона достаточно оценивать устойчивость бюджета как главного источника финансовых ресурсов региона. Для определения типа финансовой устойчивости бюджета используют расчетно-аналитические методы: метод коэффициентов и метод экспертных оценок. Метод коэффициентов позволяет рассчитывать количественные характеристики бюджета за определенный период при данном состоянии экономики. С помощью метода экспертных оценок, во-первых, определяют пороговые значения количественных характеристик бюджета, которые разделяют между собой различные типы финансовой устойчивости. Во-вторых, для нивелирования разнонаправленности количественных показателей используют систему баллов.

Существующие методики оценки уровня финансовой устойчивости региональных бюджетов отличаются составом и количеством показателей, пороговыми значениями и, соответственно, измеряют отдельные аспекты финансовой устойчивости бюджетов.

По мнению Едроновой В.Н.[1], уровень устойчивости регионального бюджета может определяться по группе показателей, представленных в таблице 1.

Данная методика имеет следующие преимущества:

- для расчетов показателей используются данные законов об исполнении бюджетов;
- позволяет оценивать финансовую устойчивость регионов в динамике, как по годам, так и в сравнении регионов между собой.

Таблица 1 – Показатели финансовой устойчивости бюджета Курганской области

Наименование показателя	Нормативное значение	2013 год	2014 год	2015 год
Относительный показатель дефицита	≤0,15	0,14	0,26	0,35
Доля заемных средств	≤0,5	0,59	0,51	0,82
Доля расходов на обслуживание государственного долга	≤0,15	0,03	0,087	0,095
Коэффициент автономии	≥0,6	0,49	0,52	0,49
Доля налоговых доходов в расходах бюджета	чем выше, тем лучше	0,46	0,4	0,41
Коэффициент исполнения бюджета субъекта РФ	≥0,95	0,95	0,79	0,84
Среднегодовые темпы роста доходов	>1	-	-	1,005
Среднегодовые темпы роста соотношения доходов и расходов	≥1	-	-	0,98

Значение показателей (таблица 1) свидетельствует о том, что в 2015 году расходы бюджета Курганской области на 35% не обеспечены доходными источниками; долговая нагрузка на бюджет увеличивается; удельный вес расходов на обслуживание возрастает, хотя и остается незначительным; бюджет Курганской области только на 50% обеспечен собственными средствами и является зависимым от федерального бюджета; расходы рассматриваемого бюджета на 40% обеспечены налоговыми доходами.

Среднегодовые темпы роста общих доходов незначительно превышают 1, что свидетельствует об их росте. Среднегодовое соотношение темпов роста доходов и расходов составляет около 0,98, что является следствием непропорционального роста доходов и расходов (темпы роста расходов выше).

Несмотря на некоторые тенденции укрепления устойчивости бюджета Курганской области (коэффициент автономии, среднегодовые темпы роста доходов), в целом оценка финансовой устойчивости бюджета Курганской области является неудовлетворительной, так как большинство показателей не соответствуют нормативным значениям.

Система показателей финансовой устойчивости по данной методике может быть использована в целях:

- выявления регионов с кризисным финансовым состоянием бюджета;
- повышения эффективности управления ресурсами бюджета региона;
- своевременного выявления диспропорций в бюджетных доходах и расходах и принятии мер по их устранению.

Тишутина О.И. [2] предлагает проводить оценку финансовой устойчивости, используя показатели, представленные в таблице 2.

В данной методике частично используются показатели из методики, предложенной Едроновой В.Н.[1] – коэффициент автономии и коэффициент дефицита бюджета, доля налоговых доходов в расходах бюджета.

Таблица 2 – Показатели устойчивости бюджета Курганской области и эффективности бюджетной политики

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год
Уровень бюджетной автономии, %	49,0	52,0	49,0
Степень бюджетной зависимости, %	39,0	41,5	49,5
Степень устойчивости бюджета, %	80,0	79,5	100,9
Уровень дефицита бюджета, %	13,5	25,9	34,8
Уровень деловой активности региональных органов власти, %	0,7	4,0	2,0
Уровень налоговых доходов в сумме полученных доходов, %	99,3	96,0	98,0
Индекс бюджетного покрытия, ед.	0,88	0,88	0,85
Уровень бюджетных доходов на душу населения, тыс. руб. на 1 человека	32,1	32,9	33,5
Степень бюджетной обеспеченности населения тыс. руб. на 1 человека	34,2	37,3	39,3
Индекс экспортной зависимости бюджета, ед.	0,78	1,04	1,19

Уровень бюджетной автономии (таблица 2) за исследуемый период не имеет устойчивой тенденции. Собственные доходы бюджета в разные годы составляли от 49 до 52% от общих доходов бюджета, в то время как оптимальный показатель приблизительно равен 67%. За исследуемый период наметилась тенденция к росту степени бюджетной зависимости. Доля межбюджетных трансфертов в общей сумме доходов выросла с 39 до 50%. Если в 2013 году данный показатель соответствовал нормальной устойчивости бюджета, то к 2015 году доля межбюджетных трансфертов составила 50%, что свидетельствует о большой зависимости от федерального бюджета.

Определенный интерес в данной методике представляет индекс экспортной зависимости бюджета, характеризующий влияние роста (падения) объемов экспорта на рост (падение) доходов бюджета. Для Курганской области в 2015 году он составил 1,19. Значение этого показателя соответствует абсолютному типу финансовой устойчивости. Высоко значение этого показателя объясняется, в какой-то степени, наличием совместной границы с Республикой Казахстан.

Таблица 3 – Оценка независимости и финансовой устойчивости (Тишутина О.И.) [2]

Наименование показателя	Значение показателей, рассчитанных по бюджету	Балл по бюджету
<i>Абсолютная финансовая устойчивость</i>		
Уровень бюджетной автономии, %	≥70	+2
Степень бюджетной зависимости, %	≤30	+2
Степень устойчивости бюджета, %	<30	+2

Продолжение таблицы 3

<i>Нормальная устойчивость бюджета</i>		
Уровень бюджетной автономии, %	≥60	+1
Степень бюджетной зависимости, %	≤40	+1
Степень устойчивости бюджета, %	30-60	+1
<i>Неустойчивый бюджет</i>		
Уровень бюджетной автономии, %	≤60	0
Степень бюджетной зависимости, %	≥40	0
Степень устойчивости бюджета, %	60-100	0
<i>Критическая ситуация</i>		
Уровень бюджетной автономии, %	≤40	-1
Степень бюджетной зависимости, %	≤40	-1
Степень устойчивости бюджета, %	≥100	-1

Таблица 4 – Оценка независимости и финансовой устойчивости бюджета Курганской области

Наименование показателя	Баллы по бюджету			Пути перехода к нормальной устойчивости бюджета
	2013 год	2014 год	2015 год	
Уровень бюджетной автономии, %	0	0	0	↑ собственных доходов
Степень бюджетной зависимости, %	0	0	0	↓ трансфертных платежей
Степень устойчивости бюджета, %	0	0	0	↓ трансфертных платежей и ↑ собственных доходов
Сумма баллов	0	0	0	
Неустойчивый бюджет				

Из данных таблицы 4 видно, что по количеству баллов бюджет Курганской области неустойчивый.

Таблица 5 – Оценка эффективности бюджетной политики (Тишутина О.И.) [2]

Наименование показателя	Значение показателей, рассчитанных по бюджету	Балл по бюджету
Уровень дефицита бюджета, %	-	+2
	≤10	+1
	<15	0
	≥15	-1
Уровень деловой активности региональных органов власти, %	≥20	+2
	10-19	+1
	5-9	0
	<5	-1
Уровень налоговых доходов в сумме полученных доходов, %	≤80	+2
	≤90	+1
	≤95	0
	>95	-1

Продолжение таблицы 5

Индекс бюджетного покрытия, ед.	>1	+2
	=1	+1
	≥0,95	0
	≤0,95	-1
Уровень бюджетных доходов на душу населения, тыс. руб. на 1 человека	Показатель растет, темпы роста опережают уровень инфляции	+2
	Показатель растет, но темпы роста ниже уровня инфляции	+1
	Показатель не возрастает	0
	Показатель снижается	-1
Степень бюджетной обеспеченности населения тыс. руб. на 1 человека	Показатель растет, темпы роста опережают уровень инфляции	+2
	Показатель растет, но темпы роста ниже уровня инфляции	+1
	Показатель не возрастает	0
	Показатель снижается	-1
Индекс экспортной зависимости бюджета, ед.	>1	+2
	=1	+1
	≥0,95	0
	≤0,95	-1

Рейтинговая оценка включает четыре группы регионов (Тишутина О.И.) [2], представленных в таблице 6.

Таблица 6 – Рейтинговая оценка регионов

Показатель	Группы регионов	Количество баллов
Сумма баллов	Бюджет абсолютно устойчив. Устойчивая территория с устойчивым развитием.	15-20
	Развивающаяся территория, но есть отдельные проблемы с финансированием	8-14
	Дотационный регион	0-7
	Регион с кризисной ситуацией - депрессивный регион	≤0

При сравнении фактических данных таблицы 2 с пограничными значениями (таблица 5) видно, что дефицит бюджета должен быть не более 10% (фактически он составляет около 35%) и как результат низкий индекс бюджетного покрытия. Уровень деловой активности региональных органов власти существенно отличаются от пограничного значения, так как доля неналоговых источников незначительна. В доходах бюджета (без учета трансфертных платежей) большую долю занимают налоговые доходы.

Сумма баллов по таблицам 4 и 7 по годам соответственно будет -1, +1, +1. Что свидетельствует о том, что Курганская область относится к дотационным областям и находится в зоне опасности, так как большинство бюджетных показателей имеют низкий уровень.

Высокие значения таких показателей, как уровень бюджетных доходов на душу населения и степень бюджетной обеспеченности населения в большей степени

объясняется снижением численности населения Курганской области. В таком виде, по мнению автора, их нельзя использовать для оценки эффективности бюджетной политики.

Таблица 7 – Оценка эффективности бюджетной политики Курганской области

Показатель	Баллы по бюджету			Характеристика региона
	2013 год	2014 год	2015 год	
Уровень дефицита бюджета, %	0	-1	-1	Дотационный регион, который требует значительной помощи из федерального бюджета. Необходим контроль за динамикой основных социально-экономических показателей и развитием региона органами государственной власти в целях своевременного реагирования на негативные проявления в развитии региона. Возможно оказание дополнительной помощи или корректировка программы социально-экономического развития.
Уровень деловой активности региональных органов власти, %	-1	-1	-1	
Уровень налоговых доходов в сумме полученных доходов, %	-1	-1	-1	
Индекс бюджетного покрытия, ед.	-1	-1	-1	
Уровень бюджетных доходов на душу населения, тыс. руб. на 1 человека	+1	+1	+1	
Степень бюджетной обеспеченности населения тыс. руб. на 1 человека	+2	+2	+2	
Индекс экспортной зависимости бюджета, ед.	-1	+2	+2	
Сумма баллов	-1	+1	+1	
	депрессивный	дотационный		

Методику оценки финансовой устойчивости Тишутина О.И. [2], по мнению автора, необходимо дополнить такими показателями как среднегодовые темпы роста доходов (в том числе доходов без учета трансфертных платежей), среднегодовые темпы роста соотношения доходов и расходов и доля заемных средств.

Можно предположить, что устойчивость территориальной социальной - экономической системы в большей степени определяется устойчивостью ее бюджетных доходов, так как они отражают конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности на территории региона. В соответствии с этим важно следить за тенденцией к увеличению бюджетных доходов и минимизировать отклонения темпов роста их объемов от среднего темпа за исследуемый период.

В настоящее время для большинства региональных бюджетов характерно увеличение государственного долга. Так, например, в январе 2016 года отношение государственного долга Курганской области к налоговым и неналоговым доходам региона составляло 82,3% (в 2015 году – 51,4%). Объем средств, полученных Курганской областью от кредитных организаций (по официальным данным Министерства финансов РФ) составляет 8,7 млрд. руб. (в 2015 г. – 5,7 млрд. руб.), бюджетных

кредитов около 3,1 млрд. руб. (в 2015 году – 5,7 млрд. руб.). Наблюдается явная тенденция к росту заемных средств. В связи с этим расчет доли заемных средств и расходов на обслуживание долга, а также использование этих показателей для оценки бюджетной политики региональных органов власти становится актуальным.

Таблица 8 - Оценка эффективности бюджетной политики (предложения автора)

Наименование показателя	Значение показателей, рассчитанных по бюджету	Балл по бюджету
Уровень заемных средств, %	≤50	+2
	≥50	+1
	60-70	0
	≥70	-1
Уровень расходов на обслуживание государственного долга, %	≤15	+2
	≥15	+1
	15-20	0
	≥20	-1

Тогда количество баллов изменится, и регион перейдет в другую группу (таблица 9).

Таблица 9 – Оценка эффективности бюджетной политики Курганской области (предложения автора)

Показатель	Баллы по бюджету		
	2013 год	2014 год	2015 год
Уровень дефицита бюджета, %	0	-1	-1
Уровень деловой активности региональных органов власти, %	-1	-1	-1
Уровень налоговых доходов в сумме полученных доходов, %	-1	-1	-1
Индекс бюджетного покрытия, ед.	-1	-1	-1
Уровень заемных средств, %	+1	+1	-1
Уровень расходов на обслуживание государственного долга, %	+2	+2	+2
Индекс экспортной зависимости бюджета, ед.	-1	+2	+2
Сумма баллов	-1	+1	-1
	депрессивный	дотационный	депрессивный

Курганская область в 2013 и 2015 годах относится к группе регионов, находящейся в кризисной ситуации. Региональный бюджет требует активной поддержки из федерального бюджета. Необходимо вмешательство органов государственной власти и разработка программы социального и экономического развития региона.

Список литературы

1 Едронова В.Н. Система показателей мониторинга устойчивости региональной финансовой системы [Текст] / В.Н. Едронова, А.И. Кавинов // Финансы и кредит. – 2005. – №19. – С. 4-8.

2 Тишутина О.И. Методология анализа бюджета приграничного региона (на примере субъектов РФ Дальневосточного федерального округа) [Текст] / О.И. Тишутина // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – №2.

3 Отчет об исполнении бюджета Курганской области за 2013 год. URL: <http://finupr.kurganobl.ru/> (дата обращения 20.10.16 г.)

4 Отчет об исполнении бюджета Курганской области за 2014 год. URL: <http://finupr.kurganobl.ru/> (дата обращения 20.10.16 г.)

5 Отчет об исполнении бюджета Курганской области за 2015 год. URL: <http://finupr.kurganobl.ru/> (дата обращения 20.10.16 г.)

З.А. Петрова
Курганский государственный университет,
г. Курган

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОЧТОВЫХ ОТПРАВЛЕНИЙ

Международный опыт развития рынка услуг почтовой связи свидетельствует о том, что международные почтовые отправления (МПО) становятся весьма популярными и являются одним из достаточно удобных и распространенных способов перемещения через таможенную границу товаров физическими лицами для личного использования.

Организации федеральной почтовой связи России активизируют усилия по техническому перевооружению объектов почтовой связи на основе внедрения современных интернет-технологий. В результате отмечается стремительное развитие рынка интернет-торговли в Российской Федерации и резкий рост количества пересылаемых через таможенную границу Таможенного союза международных почтовых отправлений.

В качестве МПО рассматриваются почтовые отправления, принимаемые для пересылки за пределы таможенной территории Таможенного союза, поступающих на таможенную территорию Таможенного союза либо следующие транзитом через эту территорию.

К МПО относятся:

1) письма - почтовые отправления с письменным сообщением и(или) документами;

2) почтовые карточки - почтовые отправления в виде письменного сообщения на специальном бланке, пересылаемые в открытом виде;

3) бандероли - почтовые отправления с печатными изданиями, рукописями, фотографиями;

4) специальные мешки «М» - почтовые отправления (специальные мешки), содержащие печатные издания, направляемые одним отправителем одному и тому же адресату;

5) секограммы - печатные издания с выпуклым шрифтом для слепых;

6) мелкие пакеты - почтовые отправления с образцами товаров или небольшими предметами;

7) посылки - почтовые отправления с предметами культурно-бытового и иного назначения;

8) международные отправления экспресс почты - услуги по экспресс доставке отправлений (Express mail Service - EMS). В РФ данные услуги оказывает и «EMS Почта России». Все виды МПО должны иметь строго определенные размеры и вес.

Система всемирной пересылки обмена почтовой корреспонденцией подразумевает присвоение регистрируемым почтовым отправителям уникального почтового идентификатора буквенно-цифрового и цифрового номера (штрих-кодовый идентификатор).

На каждом из этапов пересылки почтовый иденти-

фикатор заносится в единую базу данных о состоянии почтовых отправок, что позволяет отслеживать происхождение почтовых отправок через интернет-сайты почтовых и курьерских служб и факт вручения почтовой отправки получателю.

Таможенные операции в отношении товаров, пересылаемых в МПО, производятся таможенными органами в местах (учреждениях) международного почтового обмена либо иных местах, определенных таможенным органом. Места (учреждения) международного почтового обмена определяются законодательством государств-членов Таможенного союза[1]. На территории России действует 24 ММПО.

Порядок применения процедуры таможенного транзита, декларирования, и совершения таможенных операций при таможенном оформлении МПО установлены приказом Государственного Таможенного Комитета Российской Федерации от 03.12.2003 г. №1381 (ред. от 07.09.2010) «Об утверждении Правил таможенного оформления и таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации в международных почтовых отправлениях».

Не допускается пересылка в МПО товаров:

- 1) запрещенных к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза или вывозу с этой территории;
- 2) запрещенных к пересылке в соответствии с актами Всемирного почтового союза;
- 3) в отношении которых применяются ограничения, если такие товары запрещены к пересылке в МПО в соответствии с решением комиссии Таможенного союза.

Товары, пересылаемые в МПО, за исключением пересылаемых физическими лицами товаров для личного пользования, подлежат таможенному декларированию с использованием декларации на товары в случаях, если:

- 1) подлежат уплате таможенные пошлины, налоги;
- 2) в отношении товаров применяются специальные защитные, антидемпинговые меры и соблюдаются запреты и ограничения;
- 3) фактический вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза должен быть подтвержден отправителем товаров таможенному и(или) налоговому органам;
- 4) товары помещаются под таможенную процедуру, иную, чем таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления.

Таможенное декларирование товаров, пересылаемых в МПО, производится с использованием предусмотренных актами Всемирного почтового союза, участницей которого является Российская Федерация, документов, сопровождающих МПО (таможенные декларации CN22 или CN23, баланс E1 или его эквивалент - ярлык EMS) и содержащих сведения, необходимые для выпуска товаров.

При установлении предназначения товаров уполномоченное должностное лицо таможенного органа применяет систему управления рисками исходя из характера товаров (учитываются потребительские свойства товаров), количества товаров в одном МПО; однородность товаров; потребность одного лица, получающего товары в данном количестве; частоты пересылки товаров в МПО в адрес одного физического лица.

Если в отношении товаров для личного пользования, пересылаемых в МПО, Таможенные пошлины, налоги не уплачиваются, не применяются запреты и ограничения, уполномоченное должностное лицо таможенного органа принимает решение о выпуске МПО путем проставления штампа установленного образца

«Выпуск разрешен». Исчисление сумм таможенных пошлин, налогов производится на основании сведений о стоимости товаров, указанных в документах, предусмотренных актами Всемирного почтового союза и используемых для таможенных целей.

При этом таможенные пошлины, налоги в отношении товаров, пересылаемых в МПО, подлежат уплате в размерах, установленных Таможенным Кодексом Таможенного Союза и международными договорами государств членов ТС [1].

Анализ деятельности специализированного таможенного поста Аэропорт Кольцово (почтовый) позволяет выделить некоторые особенности и проблемы, характерные для организации таможенного регулирования МПО в целом.

Перемещение товаров в МПО имеет несколько важных условий: возможность выдачи МПО только с разрешения таможенного органа; обязательность соблюдения ограничений и запретов; освобождение, исчисление и уплата таможенных пошлин и налогов; допустимость применения внутреннего таможенного транзита при перемещении товаров в МПО; по требованию таможенных органов МПО предъявляются для таможенного контроля. Таможенный контроль МПО осуществляется в форме таможенного осмотра и досмотра, если есть основания полагать, что в указанных почтовых отправлениях содержатся товары, запрещенные или ограниченные к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза, а также при проведении таможенного осмотра или таможенного досмотра на основании выборочных или случайных проверок. Результаты таможенного контроля МПО оформляются соответствующим образом уполномоченными лицами таможенного органа.

Анализ показал, что интенсивность этой сферы деятельности высока. Так, количество ввоза, а следовательно проведение таможенного контроля международных почтовых отправок через места международного почтового обмена Российской Федерации в 2015 году составило: в Москве - Внуково ММПО 91362300 штук, Санкт-Петербург - Пулковое АОМП - 7391000, Екатеринбург ММПО - 5997720.

В рамках применения мер по минимизации рисков, содержащихся в пределах рисков, в Екатеринбург ММПО было проведено 2076 таможенных досмотров при ввозе на таможенную территорию Евразийского экономического союза и 56 досмотров при вывозе с таможенной территории. По результатам таможенных досмотров были выявлены товары, запрещенные к ввозу и вывозу, коммерческие партии товаров.

Экспертизы товаров: по результатам таможенных досмотров были назначены криминалистические, идентификационные, экспертизы наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ, а также их прекурсоров.

По фактам перемещения в МПО запрещенных к ввозу на таможенную территорию Евразийского экономического союза товаров были возбуждены уголовные дела, дела об административных правонарушениях[2].

В условиях значительного роста объемов и трудоемкости оформляемых таможенным органом МПО возникла проблема задержки поступления международных почтовых отправок, увеличивающие сроки прохождения международной почты.

В соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза выпуск товаров должен осуществляется не позднее 1 рабочего дня, следующего за днем его предъявления в таможенный орган для таможенного оформления.

Анализ показал, что причинами увеличения времени таможенного оформления и таможенного контроля МПО являются:

Во-первых, значительное количество МПО из иностранных государств поступает без сопроводительных документов.

Как правило, не указывается вес товаров, категории почтового отправления, стоимость товаров, не всегда присутствует подпись отправителя в удостоверении заявленных в ней сведений. В случае отсутствия в таможенной декларации CN23 и ярлыке CN22, сведений, необходимых таможенным органам для таможенных целей, оформление таких отправок должно осуществляться с подачей отдельной таможенной декларации, что увеличивает время таможенных отправок.

Большое количество отправок по весу не соответствует заявленной отправителем цифре. Кроме того необходимо указывать сведения о наименовании, количестве, стоимости вложений в графах почтовых таможенных декларациях CN23, что также иногда отсутствует.

Во-вторых, пересылаемые в МПО Товары декларируются не своим наименованием, т.е. имеют место случаи умышленного указания сведений о вложениях не своим наименованием и умышленным занижением стоимости (чаще всего - в адрес физических лиц). В таможенных декларациях CN23 отправители декларируют вложения как предметы или старые вещи, предназначенные для личного потребления. Например, под видом использованных приборов пересылаются партии новых мобильных телефонов, под видом образцов коробок - драгоценные камни, под видом одежды - серебряные сервизы и т.д. кроме того, пересылаются предметы, запрещенные или ограниченные к ввозу в Российскую Федерацию.

Нарушение таможенного законодательства при пересылке международных почтовых отправок приводит к их скоплению в зоне таможенного контроля.

В-третьих, одной из причин длительного срока таможенного оформления являются невозможность выпуска отдельных МПО без проведения санитарно-карантинного, ветеринарного, фитосанитарного или другого вида государственного контроля. Таможенное оформление таких МПО допускается только после представления документов, свидетельствующих об осуществлении указанных видов контроля получателем МПО.

В рамках статьи можно лишь коротко сформулировать основные пути решения выделенных проблем. Это, прежде всего, необходимость увеличения штатной численности на производственных участках ММПО; изменение логистики товаропотоков МПО между ММПО, существующих на территории России; совершенствование технологий обработки международной почты.

Список литературы

1 *Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015 г) (Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому решением межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 г. №17) // СПС Гарант.ру.*

2 *Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. №63 - ФЗ (Ред. от 01.05*

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ В РОССИИ

Электронная форма декларирования стала использоваться в России относительно недавно. При этой форме декларация и другие документы направляются в таможню с помощью средств электронной почты. Для этого могут использоваться стандартные почтовые системы. Они же используются для получения ответов и сообщений из таможенного органа. Сегодня такой электронный обмен обычно осуществляется через сеть Интернет.

Особенностью отечественных программно-технических систем работы при электронной форме декларирования является использование электронной подписи для придания юридической значимости пересылаемым электронным документам и сообщениям (ст. 207 федерального закона «О таможенном регулировании в РФ»).

Работа по информатизации российской таможни ведется в соответствии с рекомендациями Всемирной таможенной организации, таможенным законодательством Таможенного союза и национальным таможенным законодательством. Основными нормативные акты, обеспечивающие правовую основу для применения информационных технологий в таможенном деле, которыми руководствуется Таможенная служба России:

1) Международная Конвенция по упрощению и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция, 1999);

Киотская конвенция является базовым международно-признанным актом в области таможенного дела. Можно считать, что именно в ней впервые довольно четко и системно были изложены основные принципы применения информационных технологий и электронных документов в таможенном деле.

2) Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли ВТО (2005 г.);

Таможенный кодекс Таможенного союза;

3) Соглашения стран таможенного союза и Решения Комиссии таможенного союза;

4) Федеральный закон от 27.11.2010г №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»;

5) нормативно-правовые акты законодательства РФ в области таможенного дела.

В то же время, реализация отдельных положений этих актов может базироваться на других законах, указах Президента РФ, руководящих документах других ведомств и др.

Первоначально декларирование осуществлялось в письменной форме, когда декларация и другие документы приносились в таможню в виде бумажных документов.

Но использование компьютера сделало возможным создание мощных баз данных и различных аналитических систем анализа данных. Первая система электронного декларирования появилась в начале 90-х годов прошлого столетия. Она была разработана в рамках программы автоматизации деятельности таможенной службы США и получила название (ACS) - Автоматизированная коммерческая система. Именно в ходе создания этой системы таможенные органы стали использовать систему рисков. Электронная форма

декларирования стала активно развиваться в США, а затем в Японии. Европейские страны также работали в этом направлении. Но важнейшим фактором в плане совершенствования нового подхода в таможенной сфере стало развитие WEB-технологий.

Что касается России, то переход на систему электронного декларирования (далее - ЭД) был обусловлен стабильным ростом объема внешнеэкономических операций, а значит, и потока документации через таможенные органы. При этом таможенная служба была обязана обеспечить оперативное оформление товаров. А поскольку увеличивать количество сотрудников невыгодно, то единственным выходом стал переход на электронный документооборот.

К тому же пример соседствующих европейских стран, имеющих многолетний опыт применения ЭД, и возможность сотрудничать с ними в этом направлении давно подтвердили необходимость и неизбежность освоения новой технологии.

Внедрение электронного таможенного декларирования в РФ шло поэтапно. Первым законодательным шагом в области ЭД можно считать принятие Федерального закона от 10.01.2002 №1-ФЗ (ред. от 08.11.2007) «Об электронной цифровой подписи». С этого момента электронная подпись фактически приравнялась к собственноручной, а значит, открылась возможность для передачи таможенных деклараций, подписанных ЭЦП.

Первая в России электронная грузовая таможенная декларация (ЭГТД) была выпущена 25 ноября 2002 года по технологии ЭД-1 на таможенном посту «Каширский» Московской южной таможни ЦТУ. На начальном этапе это был эксперимент. Каширский таможенный пост совместно с таможенным брокером и СВХ начал проработку технических и методических условий для разработки и внедрения перспективных таможенных технологий и соответствующего программного обеспечения. В июле 2004 г., на Чертановском таможенном посту в Москве начала действовать автоматизированная система электронного декларирования. В 2006 году по решению Коллегии ФТС России на Каширском таможенном посту был создан отдел внедрения перспективных информационных таможенных технологий. Именно здесь производились отработка и опытное тестирование новых информационных таможенных технологий, проведение комплексных стендовых испытаний, апробация новых программных средств и их обновлений непосредственно при осуществлении таможенных процедур для их последующего внедрения в таможенных органах Российской Федерации.

ЭД-1 предполагала подключение декларанта к информационной системе таможенных органов через выделенный канал телефонной сети и установку средств информационной безопасности. Кроме того, декларант должен был приобрести и использовать для подготовки документов и формирования пакета для отправки в таможню программный комплекс «ЭДТ и ТС». С помощью него можно было читать и создавать электронную цифровую подпись, получать от таможенного органа сообщение о ходе проверки декларации.

Поскольку участнику ВЭД приходилось нести существенные финансовые затраты, то объемы поданных в электронной форме деклараций были незначительны. К 2008 году на них приходилось не более 9% от общего количества деклараций.

В 2004 году после вступления в силу второго Таможенного кодекса РФ электронное декларирование начало активно обсуждаться и продвигаться со стороны руководителей таможенной службы. И постепенно идея

использования ЭД завладела умами наиболее крупных участников ВЭД, а также передовых разработчиков программного обеспечения для таможни. Тогда же был издан Приказ Государственного таможенного комитета России от 30.03.2004 №395 «Об утверждении Инструкции о совершении таможенных операций при декларировании товаров в электронной форме», что способствовало развитию системы ЭД. Далее 24.05.2007 г. ФТС России издала Приказ №646 «Об утверждении Порядка включения таможенных органов в Перечень таможенных органов, имеющих достаточную техническую оснащенность для применения электронной формы декларирования», которым был определен перечень таможенных органов, имеющих возможности для получения от участников ВЭД таможенных деклараций в электронной форме.

Когда вышел Приказ ФТС России №52 от 24.01.2008 «О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей Интернет», открылась реальная техническая возможность работы по новой, наиболее удобной и эффективной схеме декларирования, которая получила название ЭД-2. Это позволило подавать декларации из любой точки, где возможно подключение к сети Интернет. Приказ разрешил использование открытой сети Интернет при передаче данных в ведомственную сеть таможни, а также установил требования, которые необходимо выполнить при подключении декларанта к таможенной сети, исходя из условий безопасности. Согласно этим требованиям, абоненты могли теперь подключаться к сети ФТС не только через собственный узел доступа, но и использовать для этой цели готовые узлы. Владельцы таких узлов впоследствии стали называться информационными операторами (организация, обеспечивающая обмен электронными документами между декларантами и таможней; деятельность информационного оператора требует полномочий со стороны ЦИТТУ ФТС РФ).

Но глобальное внедрение новой технологии в системе ФТС России началось только в октябре 2010 г., когда все таможенные посты, имевшие право принимать декларации на товары, могли принимать их в электронной форме по сети Интернет.

В 2010 году в связи с образованием Таможенного союза появилась необходимость законодательного закрепления технологии электронного декларирования на уровне государств - членов Таможенного союза, и 08.12.2010 г. Комиссией Таможенного союза было принято Решение №494 «Об Инструкции о порядке предоставления и использования таможенной декларации в виде электронного документа». Данное Решение послужило следующей ступенью в развитии системы электронного декларирования, как на территории России, так и в пределах всего ТС.

Необходимо отметить, что в 2013 году в общем декларационном массиве электронное декларирование превышало 98%. Письменная форма уже на 2013г. стала архаичной особенностью, поскольку данный год стал последним годом, когда таможенное декларирование могло осуществляться в письменной форме.

В соответствии с пунктом 4 статьи 322 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», с 1 января 2014 года таможенное декларирование товаров с использованием декларации на товары производится в электронной форме. Письменные (на бумаге) таможен-

ные декларации будут использоваться в исключительных случаях, определенных Правительством РФ.

С этого момента в России электронное декларирование осуществляется только на основе информационных технологий взаимодействия участников ВЭД и таможенных органов с использованием информационно-коммуникационной сети Интернет. Для таможенного декларирования в электронной форме используется электронная подпись, которую заинтересованное лицо может получить как непосредственно в ФТС России, так и в любом удостоверяющем центре таможенных органов.

Важной составляющей перехода на обязательное электронное декларирование стала реализация в 2012 году ФТС России возможности подачи электронной ДТ через Интернет посредством информационного портала электронного представления сведений, который был создан на основе современных технологий. Он позволил исключить необходимость применения участником ВЭД специализированного программного обеспечения и предоставил доступ к данной технологии всем категориям заинтересованных лиц.

ФТС также разработала и внедрила в таможенных органах автоматизированную систему формирования, ведения и использования базы данных разрешительных документов. Чтобы декларантам не приходилось представлять разрешительные документы, содержащиеся в базах данных государственных органов, ФТС России организует электронное межведомственное взаимодействие. Кроме того, служба организует электронное межведомственное взаимодействие с государственными органами в целях получения сведений из выданных ими разрешительных документов, чтобы у декларантов не было необходимости представлять их на бумажных носителях. Технологической и юридической основой для осуществления электронного межведомственного взаимодействия являются технологические карты межведомственного взаимодействия (ТКМВ).

Развитие электронного декларирования в сочетании с внедрением таможенных технологий, которые базируются на электронном документообороте, позволило создать центры электронного декларирования (ЦЭД).

ЦЭД - специализированные таможенные посты, компетенция которых ограничена совершением таможенных операций по декларированию товаров исключительно в электронной форме. В системе таможенных органов на данный момент функционируют 28 ЦЭД, расположенных во всех федеральных округах.

Работа ЦЭД основана на применении удаленного выпуска - технологии таможенного декларирования, при которой декларация на товар подается во внутренний таможенный орган, а фактический контроль осуществляется на приграничной таможне. С помощью удаленного выпуска участники ВЭД могут подавать декларацию в ЦЭД, но при этом груз, фактически находящийся уже на границе, может быть выпущен в свободное обращение. В основе технологии удаленного выпуска товаров находится принцип разделения таможенного декларирования на два вида контроля: документальный и фактический, которые должны осуществлять разные таможенные органы. Сотрудник внутреннего таможенного органа (ЦЭД), куда подается декларация на товары, должен обработать документы и сведения, которые предоставлены в электронном виде. В это же время сотрудник приграничного таможенного органа непосредственно должен выполнить контроль транспортных средств, товаросопроводительных документов и, если

потребуется, то и самих товаров.

По состоянию на 25 декабря 2015 года 99,83% деклараций на товары было подано в электронном виде.

Список литературы

- 1 Таможенный кодекс Таможенного союза.
- 2 Приказ ФТС РФ от 24.01.2008 N 52 «О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей Интернет».

А.Ф. Пырков
Курганский государственный университет,
г. Курган

АНАЛИЗ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРЕСТРОЕЧНЫЙ ПЕРИОД 1986 г. – 1998 г.

Государственная монополия на внешнюю торговлю сохранялась все годы существования СССР, так в ст. 73 последней Конституции СССР (Конституция СССР 1977 года, действовавшая с 1977 по 1991 год) было записано что «Ведению Союза Советских Социалистических Республик в лице его высших органов государственной власти и управления подлежат: внешняя торговля и другие виды внешнеэкономической деятельности на основе государственной монополии».

Реформа внешнеэкономической деятельности в СССР началась с 1986 г. Именно в этот период были сделаны первые шаги по расширению прав министерств, ведомств, предприятий и организаций, по самостоятельному выходу их на внешний рынок, углублению экономической заинтересованности во внешнеэкономической деятельности. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями» была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при Совете Министров СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с этим Постановлением было предоставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций более 20 министерствам, ведомствам СССР и союзных республик, а также крупнейшим объединениям и предприятиям, которые имели условия для значительных поставок на экспорт высококачественной продукции.

Следующим шагом, направленным на развитие торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, были постановления Совета Министров СССР от 13 января 1987 г. № 48 и № 49, в соответствии с которыми юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. Этими постановлениями разрешалось создавать совместные предприятия со странами СЭВ (предприятиями и организациями) представителями предприятий капиталистических стран. Позднее постановлением Совета Министров СССР №412 от 16 мая 1989г. было разрешено юридическим лицам СССР создавать предприятия (с участием иностранного капитала или без) на территории зарубежных стран.

Проанализировав советский этап, нельзя не прийти

к выводу, что государственное регулирование внешнеэкономической деятельности на советском этапе было крайне неэффективно, поэтому период перестройки повлек за собой серьезные изменения в этой сфере деятельности. Неэффективность советской экономической модели, в том числе и во внешнеэкономической деятельности, привело к необходимости реформ.

Так как наша экономика по существу по всем направлениям была не сбалансированной, то импорт рассматривался как средство латания прорех, а экспорт – как вынужденная плата за импорт. В целом же система управления, планирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности не способствовала росту эффективности экспорта. Экспорт не мог быть достаточно эффективным еще и потому, что непосредственные создатели экспортного потенциала – первичные производственные звенья (объединения, предприятия), научные учреждения и другие создатели интеллектуальной собственности – были отстранены от участия во внешнеэкономических связях. Создалось отчуждение между производителем экспортной продукции и результатами экспорта:

- производитель не был заинтересован в экспортной деятельности, более того, необходимость для предприятий производить товары для экспорта было проблемой, так как в данном случае требовались дополнительные затраты на повышение качества и товара и приближение его к мировому уровню, а большая часть дохода доставалась бюджету, а не предприятию;

- стремление к увеличению и расширению импорта часто было необоснованным;

- не было четкого распределения функций между министерствами и ведомствами, ответственными за организацию и осуществление внешнеэкономических связей;

- при оценке результатов экспортной деятельности не учитывался конечный результат;

- были слабы стимулы и недостаточна ответственность участников производства за поставки продукции для зарубежного потребителя;

- прямые связи между производителями и потребителями практически отсутствовали;

- не было четкой концепции внешнеэкономической деятельности с отражением стратегических целей, приоритетов, средств их достижения;

- существовавшие жесткая регламентация участников внешнеэкономических связей и отсутствие конкуренции снижало эффективность предприятий. Только 13% машин и оборудования и 15% технологий соответствовали мировым стандартам, а треть того и другого не соответствовала даже внутренним стандартам;

- происходил рост товарооборота, однако, особенно в 1970-80е годы, большая часть роста экспорта приходилась на топливно-энергетические ресурсы.

Всё это тормозило развитие этой сферы внешнеэкономической деятельности, а подчас наносило прямой ущерб государственным интересам. Существовали определённые попытки либерализовать внешнюю торговлю. Например, были организованы Торгово-промышленные палаты, отделения Внешторгбанка, было разрешено создавать филиалы всесоюзных внешнеторговых объединений. Однако эти попытки были незначительны, не приводили к существенным результатам, и государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность сохранялась.

Тем не менее, процесс реформирования приближался к своей главной цели – представлению права за-

ниматься внешнеэкономической деятельностью всем хозяйствующим субъектам. Процесс децентрализации и постепенной потери монополии внешней торговли выразился в следующем:

1. Расширение прав отраслевых министерств и ведомств, предприятий, объединений и организаций по выходу на внешний рынок, установлению прямых связей и осуществлению производственной и научно-технической кооперации с зарубежными партнерами, предоставление предприятиям-производителям права самостоятельного участия в ВЭД.

2. Расширение числа участников ВЭД за счет создания совместных предприятий, международных объединений и организаций, ассоциаций внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными странами с целью ускорения научно-технического прогресса.

К концу 80-х годов была фактически ликвидирована государственная монополия внешней торговли. Была создана ГВК при СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. Было предоставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций более 20 министерствам, ведомствам СССР и союзных республик, а также крупнейшим объединениям и предприятиям, которые имели условия для значительных поставок на экспорт высококачественной продукции.

Также юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. Позднее было разрешено юридическим лицам СССР создавать предприятия (с участием иностранного капитала или без него) на территории зарубежных стран.

Полномочия и права в области внешнеэкономической деятельности все больше делегировались от центральных органов на места. Создавались республиканские министерства внешней торговли и региональные ассоциации делового сотрудничества. В составе отдельных министерств были созданы внешнеторговые фирмы, самостоятельно заключавшие внешнеторговые контракты — «Лада» (завод АвтоВАЗ), «Полет» (1-й Московский часовой завод) и др.

Необходимы были более решительные меры по либерализации для улучшения экономической и, в частности, внешнеторговой ситуации в стране. Согласно Постановлению Совета Министров СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений, организаций», главным звеном внешнеэкономического комплекса СССР стало предприятие. Предприятиям предоставлялись более широкие права во внешнеэкономической деятельности, в том числе они получили право оставлять себе всю валютную выручку, кроме той, что отчислялась органам власти. В основе осуществления экспортно-импортных операций с самого начала был заложен принцип валютной самоокупаемости.

Однако следует учитывать, что кроме этого перечисленных предприятия как самостоятельные субъекты хозяйственной деятельности не были готовы в большинстве к работе на зарубежных рынках:

1. В их кадровом составе не было специалистов по внешнеэкономической деятельности;

2. На предприятиях отсутствовала информация о зарубежных рынках и фирмах;

3. Незнание внешнеторговых цен приводило к демпинговой торговле;

4. Незнание основ ведения перетоварного процесса дискредитировало делегации наших предприятий.

Это было свидетельством поспешной не продуманной политики государства, приведшей к негативным последствиям.

Массовое стремление многих предприятий и организаций к самостоятельному выходу на внешний рынок привело к неорганизованному экспорту из страны ряда товаров, например угля, металлолома, макулатуры, древесины, цветных и редких металлов, что вызвало нехватку их в стране и падение цен на зарубежных рынках в связи с множественностью советских экспортеров, их неоправданной конкуренцией и продажей продукции по демпинговым ценам.

Были произведены попытки расширения экономического сотрудничества со странами СЭВ (Совет экономической взаимопомощи - межправительственная экономическая организация, созданная по решению экономического совещания представителей Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, СССР и Чехословакии). Однако жесткая централизация управления экономическими связями в странах СЭВ, отсутствие конвертируемости валют этих стран по отношению конвертируемости валют этих стран по отношению друг к другу, существенные различия во внутренних ценах в каждой из стран не привели к желаемому результату.

В 1989 г. торговый баланс стал отрицательным. Уровень внешнеторговых связей СССР также не соответствовал уровню развитых стран Запада. Например, в начале 1990-х годов внешнеторговый оборот в СССР составлял 800 долларов США на душу населения, в то время как в ЕЭС (Европейское экономическое сообщество, международная экономическая организация, созданная в 1957 г. по Римскому договору, в 1992 г. сменила название на Европейское сообщество) он равнялся 6400 долларов США, в Японии 3700 долларов США.

В целях обеспечения эффективного управления ВЭД было принято:

Постановление Совмина СССР от 07.03.1989 N 203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности». Привожу его в сокращенном варианте:

В целях обеспечения эффективного управления внешнеэкономической деятельностью, сочетания широкой хозяйственной самостоятельности участников внешнеэкономических связей и государственным регулированием этой деятельности Совет Министров СССР постановляет:

в СССР устанавливается следующая система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, включающая:

- регистрацию участников внешнеэкономических связей;
- декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через Государственную границу СССР;
- порядок экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения;
- меры оперативного регулирования внешнеэкономических связей.

Указанная система распространяется на все виды внешнеэкономической деятельности, включая прямые производственные и научно - технические связи, прибрежную и приграничную торговлю, товарообменные операции, на всех участников внешнеэкономических связей.

Все желающие воспользоваться предоставленным правом непосредственного выхода на внешний рынок должны обязательно зарегистрироваться в Министер-

стве внешних экономических связей СССР, в том числе через аппараты его уполномоченных на местах.

Регистрация включает: представление заполненной по установленной форме регистрационной карточки; присвоение регистрационного номера; занесение в официально публикуемый Государственный реестр участников внешнеэкономических связей и выдачу Свидетельства о регистрации.

Механизм государственного регулирования согласно, Постановления №203 от 7.03.1989г. предусматривал конкретные меры, которые должны были применяться к недобросовестным участникам внешнеэкономической деятельности в случаях предусмотренных п.10 этого постановления. Приостановление внешнеэкономических операций в виде запрета исполнения конкретной сделки или временной или временное приостановление всех таких операций нарушителя на срок одного года было, безусловно, очень действенной мерой. Однако, этот механизм, к сожалению так и не начав работать был разрушен, в феврале 1990 года Государственная внешнеэкономическая комиссия Совета Министров СССР была упразднена, а ее функции в области государственного регулирования внешних экономических в части выполнения Постановления Совмина СССР №203 от 07.03.1989г. не были переданы органу исполнительной власти. В результате страна потеряла из-за недобросовестных участников ВЭД десятки миллионов долларов США. Затем распался Советский Союз и было образовано Министерство внешней экономической связей России, но к сожалению аналогичных мер к нарушителям порядка осуществления ВЭД до настоящего времени высшими органами власти России не принималось. Однако, несмотря на ужесточение негосударственного регулирования в 1989-90гг. Количество зарегистрированных участников ВЭД постоянно росло и момент издания указа Президента РСФСР № 213 от 15.11.1991г. их число в России было сто тысяч. В Курганской области было зарегистрировано 100 участников ВЭД.

Основы становления новой системы государственного регулирования внешнеэкономических связей в России были заложены Указом Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. №213.

Прежде всего, Указ отменил специальную регистрацию предприятий и организаций в качестве участников внешнеэкономической деятельности, в том числе и для осуществления посреднической деятельности, которая была обязательной последние три года. Российские предприятия независимо от форм собственности получили право осуществлять внешнеэкономическую деятельность с момента их создания, т.е. с даты регистрации их в местных органах исполнительной власти. Определенные шаги были сделаны в области валютного и таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, снятия ограничений на бартер, сокращения перечня подлежащих лицензированию и квотированию товаров (работ и услуг), изменения порядка налогообложения и др.

В настоящее время происходит дальнейшее становление системы управления внешнеэкономической деятельностью в России.

Список литературы

- 1 Абалкин Л.И. *Новые тенденции на фоне кризиса. Деловой мир.* – 14 ноября 1995 г.
- 2 Аристотель. *Афинская по лития. Государственное устройство Афинян.* 2-е изд. М. : - 1937.
- 3 Балабанов И. Т. *Балабанова А.И. Внешнеэкономические связи. М. : Финансы и статистика.* 1998.

- 4 Баранов Е. Современная международная торговля // *Российский экономический журнал*. 1998. – № 6.
- 5 Бачурин А. Условия экономического роста. // *Экономист*. 1998. – № 2.
- 6 Бродель Ф. *Время мира*. М., 1992.
- 7 Буров А.С. Эффективность ВЭД предприятий и организаций СССР. М.: МИНХ им. Г. Плеханова. 1989.
- 8 Вардомский Л. Региональные приоритеты зарубежных стран в России. // *Внешняя торговля*. 1996. – № 4.
- 9 Внешнеторговая деятельность в 1997 году. // *Вопросы статистики*. – 1997. – №12.
- 10 Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Под редакцией Л. Е. Стровского. М.: Закон и право. ЮНИТИ. – 1996.
- 11 Внешнеэкономическая стратегия империализма в развивающихся странах. / Ответственный редактор И. О. Фаризов, М.: МГУ. – 1988.
- 12 Внешняя торговля России в 1997 году. / Директор. 1998 г. – № 4.
- 13 Внешняя торговля России в 1998 году // *Экономика и жизнь*. 1999 г. №8.
- 14 Воронцов Р. Стратегия структурных преобразований экономики // *Экономист*. 1995. – №1.

С.А. Суркова, В.И. Быков
Курганский государственный университет,
г. Курган

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ГОСУПРАВЛЕНИЯ

Государственное управление в общем виде – это деятельность всех органов государственной власти и их должностных лиц по реализации возложенных на них полномочий и осуществлению соответствующего политического курса. Это наиболее сложная задача современного менеджмента, так как государственное управление направлено на многослойный и мультиэлементный объект [1].

Сейчас для организации эффективной государственной службы и государственного управления применение одних лишь бюрократических механизмов администрирования недостаточно. Традиционная модель организации государственного управления господствовала на протяжении десятилетий. Теория бюрократии М. Вебера, разрабатываемая в рамках данной модели, оказала огромное влияние на развитие управления и политической социологии в XX веке. Он показал, что вызванная к жизни первой промышленной революцией бюрократия стала мощным рычагом экономического роста [2].

Традиционный подход к осуществлению государственного управления характеризуется использованием централизованного контроля, директивного стиля принятия решений, закрытостью, единообразием, зачастую дефицитным финансированием деятельности госаппарата, зависимостью карьерного роста от выслуги лет и некоторыми другими уже в определенной степени устаревшими факторами, которые негативно сказываются на общем уровне эффективности деятельности органов государственного управления.

Инновационный же подход к государственному администрированию и, соответственно, инновационное управление, можно охарактеризовать следующими признаками:

- демократическое и децентрализованное принятие решений;

- партисипативность управления, т.е. участие административного персонала всех уровней в принятии решений;

- подотчетность перед общественностью;
- зависимость финансирования от функций и количественно измеримых результатов;
- смешанные источники финансирования, включая сборы с потребителей услуг;
- целевое и гибкое использование ресурсов;
- подотчетность и избирательный контроль со стороны вышестоящих государственных органов;
- повышение по службе в зависимости от результатов деятельности.

В целом общее направление подобных инновационных процессов, затрагивающих административную сферу можно описать понятием «Governance». Общий смысл данной концепции как раз в том, что государственное управление становится менее жестким, базирываясь при этом в большей степени на горизонтальных связях, нежели на вертикальных.

Также к инновационному подходу к государственному управлению можно отнести и так называемое «качественное управление», которое базируется на методологии ООН [3] и включает:

- сотрудничество органов власти и граждан;
- признание верховенства права;
- прозрачность власти и принимаемых ею решений;
- оперативность реагирования;
- ориентация на достижение согласия по определенному вопросу путем коллективного обсуждения (консенсус);
- отсутствие дискриминации;
- ориентация на результаты, эффективность и экономичность;
- подотчетность власти.

Следует отметить, что практика внедрения в последнее десятилетие подобных инноваций в деятельность органов государственной власти и управления показала достаточно хорошие результаты, что выражается в повышении общей эффективности государственного управления, а также в качестве работы и роста инициативности государственных служащих.

Можно выделить следующую классификацию инноваций в органах государственной власти:

1. В сфере государственного управления:
 - 1.1 внедрение в органах исполнительной власти принципов управления по результатам;
 - 1.2 внедрение стандартов предоставления государственных услуг;
 - 1.3 внедрение механизмов досудебного обжалования гражданами и организациями действий и решений органов государственной власти и должностных лиц;
 - 1.4 оптимизация функций органов государственной власти, а также деятельности по осуществлению контроля;
 - 1.5 внедрение системы аутсорсинга административно-управленческих процессов;
 - 1.6 внедрение конкурсной системы закупок для государственных нужд;
 - 1.7 внедрение механизмов повышения эффективности взаимодействия государства и респондентов;
 - 1.8 модернизация системы информационного обеспечения госуправления.
2. В сфере государственной службы:
 - 2.1 определение видов государственной службы и их законодательное урегулирование;
 - 2.2 внедрение эффективных механизмов проведения кадровой политики, включающую эффективные

инструменты подбора кадров, оценки результатов деятельности государственных служащих, их стимулирования и создание условий для последующего карьерного роста;

2.3 формирование эффективной системы управления государственной службой;

2.4 внедрение действенных механизмов выявления и разрешения конфликта интересов;

2.5 формирование на конкурсной основе кадрового резерва [4].

При этом можно выделить достаточно много проблем внедрения инноваций в сфере государственного управления, которые связаны с различными факторами отдельных аспектов деятельности государственной службы, спецификой госуправления, наличием социальных патологий (коррупция, бюрократизм) и т.д.

По мнению авторов [5], все проблемы в области внедрения инноваций в органы государственной власти можно разделить на следующие блоки:

1. Административные проблемы. Связаны с направлением, масштабом и скоростью проведения реформ.

При анализе промежуточных этапов реформирования государственной службы у работников нередко наблюдается негативное отношение к инновациям в связи с неграмотной организацией собственно реформ. К примеру, сопротивление вызвало внедрение технологии управления по результатам.

2. Технологические проблемы. Связаны с технологиями управления, в частности, внедрением инновационных технологий в работе с персоналом.

Подобного рода проблемы связаны со следующими факторами:

- возможным снижением эффективности управления в условиях развертывания инновационного процесса;

- недоверие и незнание по отношению к качеству новых технологий;

- недостаточный уровень квалификации кадров.

3. Субъективные проблемы (психологические, социально-психологические). Связаны с особенностями отношения к инновационной деятельности, сопротивлением внедрению изменений и инноваций, взаимодействию индивидов и групп при ее выполнении.

Специфика инноваций как социального процесса, в том числе и в системе государственного управления, требует привлечения содержания современных теорий инноваций, в основе которых лежат работы Н. Кондратьева и Й. Шумпетера

Так, Н. Кондратьев обосновал зависимость инновационных процессов в разных сферах, в том числе и управленческой, от динамики социально-экономического развития [6]. Шумпетер же непосредственно связал стадии социально-экономического развития с волнами инноваций, акцентируя внимание не только на технологических инновациях, но и на тех, что определяют социокультурную специфику социальной жизни [7].

Целесообразно выделить две фундаментальные теории инноваций, которые имеют большое значение для раскрытия природы инновационных изменений в системе государственного управления.

Прежде всего, это теоретическое обоснование природы инновационной деятельности. Любой объект инноваций, включая и государственное управление, имеет определенную автономию развития, что стимулирует развитие инноваций даже без влияния внешней среды. Многие исследователи (например, Ю.В. Яковец) считают эту составляющую наиболее существенной.

Однако при этом инновации своим происхождением обязаны и действию внешних факторов (экономических, политических, социальных, технологических и так далее). В разрезе государственного управления Российской Федерации это касается системных трансформационных процессов: формирование рыночного общества, интеграция в мировое сообщество и так далее.

Также значительную роль в концептуальном обосновании инноваций в системе государственного управления нужно отметить использование системно-социальных теорий управления.

В современных условиях наиболее распространенным является комплексное представление о факторах инновационной деятельности, к которым относят как потребности общества, так и внутренние тенденции развития объекта инноваций, наличие теоретической и практической базы для нововведений. К данным теориям склоняются такие исследователи, как Н.Д. Кондратьев, Т. Коно, А.И. Анчишкин и др.

В пределах этой группы концепций можно выделить несколько наиболее значимых.

1. Определение системных принципов структуризации и моделирования управленческих инноваций как объекта исследования. Помимо норм и правил, по которым осуществляется моделирование управленческих отношений в пределах инновационной деятельности, фундаментальное значение имеют и концептуальные принципы структуризации самой системы инноваций в сфере госуправления.

2. Формирование концептуальных принципов описания инноваций в системе государственного управления. Сложность системы управления инновациями определяется числом уровней их осуществления, сложностью структуры, числом элементов и связей.

3. Теоретическое описание отношений инноваций в системе государственного управления. Здесь существуют собственные управляющая и управляемая подсистемы. Управляющая является наивысшей степенью иерархической структуры инноваций и отвечает за стратегию и управление инновационным процессом. Второй уровень управления состоит из целей, методов и структур управления.

4. Обоснование основных направлений деятельности субъектов инновационных процессов в системе государственного управления как движущей силы функционирования всей системы управления инновациями.

Таким образом, в наиболее общем виде методология исследования инноваций в государственном управлении определяется контекстом междисциплинарной научной парадигмы, которая формируется в результате синтеза данных многообразных социально-экономических наук.

Список литературы

1 Иванов В.В., Коробова А.Н. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 383 с.

2 Независимый политологический центр «Центурион». – URL: <http://centurion-center.narod.ru> (дата обращения 17.04.2016).

3 What is Good Governance? // United Nations ESCAP. – URL: <http://www.unescap.org/> (дата обращения 17.04.2016).

4 Наумов С.Ю., Осипова И.Н., Подсумкова А.А. Система государственного управления. – М. : Форум, 2008. – 304 с.

5 Дубиненкова Е.Н., Иванова Н.Л. Внедрение инноваций в сфере государственного управления: проблемы и факторы // Электронный журнал «Вопросы управления». – № 4(29), 2014. – URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2014/04/02/> (дата

обращения 22.10.2016).

6 Кондратьев Н.Д. *Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев и др.; Ред. колл.: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. – М. ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.*

7 Шумпетер Й.А. *Теория экономического развития: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.*

А.С. Таранов
Курганский государственный университет,
г.Курган
Н.А. Политикова
Российский государственный университет
туризма и спорта,
г.Москва

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ

Концептуальной основой региональной схемы по обращению с отходами является создание компенсаторных технологических комплексов (КТК) на принципах оптимизации основных функциональных модулей: сбор, транспортировка, обработка, утилизации, обезвреживание, захоронение. Очевидно, что оптимизация может быть осуществлена на соответствующей критериальной основе, в качестве таковой является максимальное снижение экологической нагрузки на окружающую среду при минимизации затрат и извлечении вторичных ресурсов, в том числе, повторное применение отходов по прямому назначению, а также их возврате на производство после соответствующей подготовки, и извлечения соответствующих полезных компонентов и эффектов в основе выбора технологических направлений. Систематизация КТК в соответствии с нормативными требованиями организационно-технологического проектирования производится путем классификации по степени деструкции отходов и изменения агрегатного состояния, что влечет за собой изменения физических, химических и биологических свойств.

Наиболее радикальным, в настоящее время, являются технологии пиролиза, инснерации и плазменной деструкции.

Пиролиз – термическое преобразование отходов без доступа воздуха в реакторное пространство является оптимальным для утилизации органических веществ различного происхождения, так как при этом образуются углеводороды, которые могут использоваться как топливо.

Инснерация – кислородное сжигание вещества позволяет уменьшить объем отходов, оно применяется для уничтожения отходов высокого класса опасности.

Плазменная деструкция вещества является наиболее эффективным, в смысле обезвреживания отходов, так как происходит переход веществ в плазму, то есть деструкция на субатомном уровне. Последнее полностью исключает наличие вредных и опасных свойств.

На практике возникает необходимость обезвреживания с использованием всех трех методов, их сочетание зависит от морфологического состава отходов и характера их дислокации.

При реализации регионального проекта по обращению с отходами необходимо создание адаптивных технологических комплексов, способных осуществлять деструкцию отходов любой степени, и обеспечивать

максимальное использование вторичных продуктов и эффектов.

Наиболее приемлемым для решения этой задачи представляется создание универсального перерабатывающего компенсаторного производства, включающего в себя технологии пиролиза, инснерации и плазменной деструкции. а также система и устройство по обеспечению полной химической, биологической и взрывопожарной безопасности продуктов компенсаторного производства. При этом создаются условия получения минеральных веществ, топлива, а также тепловой и электрической энергии в количестве, достаточном не только для удовлетворения собственных нужд, но и для подключения их к источникам сторонних потребителей.

В Российской Федерации разработаны научно-технические основы для оснащения КТК. Очевидно, что реализация указанного инновационного проекта способствует социально-экономическому благополучию населения.

Наиболее приоритетным при создании КТК являются принципы экологической безопасности и экономической целесообразности. При оснащении указанных комплексов системами автоматического управления, работающих в решении адаптивного, экстремального и программного управления, уровень экологической безопасности возрастает.

Указанный приоритет обеспечивается автоматическим переходом работы комплекса в режим плазменной деструкции, которая практически переводит перерабатываемое вещество в полевую форму. Пространственное размещение комплексов необходимо осуществлять на основе логистической модели, учитывающей объемы перерабатываемых веществ и их морфологию, технические условия транспортировки и хранения. Класс опасности производства назначается, с учетом геологических, инфраструктурных и градостроительных характеристик местности. Важной организационно-технологической особенностью работы комплексов является непрерывный процесс работы, который обеспечивает максимальную стабилизацию процесса, которая является фактором глубины и полноты переработки, характеристик энергопотребления и оптимизации эксплуатации оборудования. Проект по созданию указанных комплексов можно отнести к бездефектным, что обуславливает создание дублирующих функциональных компенсаторных модулей.

КТК позволяет производить полную ликвидацию отходов, либо работать в режиме производства вторичного ископаемого топлива (пиролизного газа). Важным сопутствующим фактором функционирование указанного комплекса является получение рекуперативной тепловой и электрической энергии.

Переработка и утилизации осуществляется в следующей последовательности: на специально оборудованном полигоне или терминале осуществляется раздельная приемка, разгрузка и хранение отходов с использованием систем, обеспечивающих непрерывный производств. Часть отходов (в основном коммунальные отходы) целесообразно подвергать сортировке и в оптимальном соотношении отправлять на следующие стадии для получения вторичного топлива. Пиролиз может производиться в многокаскадном пиролизном реакторе. Образовавшийся синтез – газ после обогащения подается в систему абсорбционной очистки газа (скруббер). Рабочая среда скруббера подвергается специальной переработки на установках выпаривания или адсорбционных установках. В определенных случаях, обработанная рабочая среда скруббера может поступать на установку электродуговой плазменной де-

струкции. Очищенный и обогащенный топливный продукт поступает на топливный склад в газообразном или конденсированном состоянии.

Вещества, отнесенные нормативами к высокотоксичным (аммиак, соединение ртути, фенол, бензол и др.), к ним так же могут быть отнесены битумно - солевые массы, в результате многостадийного технологического воздействия переходят в минерализованное состояние.

В результате конверсии боевых отравляющих веществ на объекте по уничтожению химического оружия г. Щучье Курганской области, последние должны подвергаться двух стадийной плазменной деструкции. Указанная проблема актуальна, так как в 2015-м году конверсия химических боеприпасов полностью завершена, однако на полигоне захоронения ОУХО находится:

- битумно – солевые массы (БСМ), образованные при уничтожении газов с остаточной концентрации отравляющих веществ. Первая стадия электродуговой плазменной деструкции высокотоксичных веществ, должна осуществляться в электродуговом плазменном реакторе (патент на изобретение 2015 №53), который позволяет создавать среду любого химического (сырья) состава и обеспечивать плазменную деструкцию вещества со скоростью, зависящей от морфологического состава вещества и степени турбулизации плазменного потока. Последнее обеспечивается с помощью газодинамического турбулизатора, либо наложением на дугу внешнего управляющего электромагнитного поля.

В электродуговом плазменном реакторе (ЭПР) 1 – ой стадии могут быть утилизированы фрагменты литий-содержащих гальванических элементов. Диспергирование может быть осуществлено при помощи шредера, стратифицирование методами флотации, магнитного механического сепарирования, Оставшиеся вещества в виде газа и конденсата после плазменной деструкции в электродинамическом, плазмохимическом реакторе на 1-ой стадии, после охлаждения в теплообменном аппарате поступают в виде аэрозолей либо на вторую стадию плазменной деструкции, либо на трансформаторный плазматрон (ТП), либо на плазмохимический реактор (патенты на изобретения № 2094961 и 2056702 соответственно). Деструкция на указанных условиях исключает сохранение вещества в рабочих камерах в молекулярном состоянии.

В ТП электродуговой разряд зажигается при пониженном давлении (10-1- 10 -2 мм ртст). Затем давление в разрядной камере растет до 1÷10 атм.

Вывод плазмы обеспечивается электромагнитной управляющей системой, которая обеспечивает его перемещение в ограниченном объеме на расстояние достаточное до полного остывания. Одновременно при этом происходит генерирование электрической энергии при прохождении потока остывшей плазмы через обмотки генератора (патент на изобретение № 2428823).

Для плазменной деструкции механических смесей (например шрота от измельчения АКБ после стратификации) представляется более предпочтительной установка для электродуговой плазменной деструкции, так как она обладает большей производительностью благодаря конструктивным особенностям трехфазных плазмо – химических реакторов, обладающих большой энергетической мощностью и механической прочностью.

Электродуговая плазменная деструкция вещества является в настоящее время наиболее доступным методом разложения вещества на структуры, полностью утрачивающие его первоначальные физико – хими-

ческие свойства. Указанные технологии в свое время были предложены при разработке технологической части проекта по уничтожению боевых отравляющих веществ:

- плазмохимический метод (разработчик – Объединенный институт высших температур РАН АО «Пла-текс» и МГУ им. М. В. Ломоносова)

- уничтожение отравляющих веществ с использованием плазмохимических технологий (разработчик ГОСНИИОХТ г. Москва)

- высокотемпературное обезвреживание супертоксикантов (разработчик ЦНИИМАШ Российского космического агентства).

Список литературы

1 *Опыт работ по сжиганию твердых радиоактивных отходов* К.А. Дмитриев, Ф.А. Лифанов, И.А. Князев, А.П. Кобелев «Проблемы обращения с радиоактивными отходами»/ М. : НПО «Энергия»/ 1991 год.

2 *Патент RU 2525558, Патент 2524110, Патент 2521638, Патент 2489475, Патент 2428823*

3 *В.П. Капашин, Г.Л. Гордин, В.Д. Назаров, А.А. Шувахов «Объект по уничтожению химического оружия на территории Щучанского района Курганской области» /Курган/ 1999 год.*

4 *А.С. Столов В.Г. Блок «Основные решения по содержанию объекта УХО в Щучанском районе Курганской области»/ В третьем сборнике публичных слушаний по проблеме уничтожения химического оружия. - Курган / 1997 год.*

5 *З. Франке «Химия отравляющих веществ» / Перевод с немецкого. – М.-1979 год.*

А.С. Таранов, А.Д. Хрусталева
Курганский государственный университет,
г. Курган

СОЦИАЛЬНО – ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УСТОЙЧИВОГО И СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПОСЕЛЕНИЙ

Психологической особенностью большинства живых существ на Земле является их совместное существование, которое сформировалось как форма рефлексивного поведения, обусловленная проявлением инстинктов самосохранения и сохранения вида. Эволюция человека происходит в социальной среде, которая обуславливает сценарии развития общества в окружающей среде. Истории известны две формы социального бытия – оседлая и кочевая. В первом случае стационарное существование социума реализуется в форме поселений, которое представляет собой, в той или иной степени, модифицированную природную среду. Естественной предпосылкой пригодности природной среды для возникновения поселения являются материальный, энергетический и экологический потенциал территорий.

На заре человеческой цивилизации поселения создавались, развивались и расширялись в районах обладающих необходимым ресурсным потенциалом и условиями для жизни без значительных технологических усилий (это территории Среднеземноморья, ближнего Востока, Индии, Китая) Развитие поселений происходит не только по причине увеличения численности населения, но и увеличением и совершенствованием функциональной модели поселения.

Увеличение численности населения, расширения

потребностей привело к усилению функциональной модели поселения, которое на определенном эволюционном этапе выразилось в форме урбанизации, привело к уменьшению ассимиляционной способности территорий поселений. Это создает потенциальную угрозу социально – экономическому развитию поселений и требует изменений стратегии градостроения в соответствии с принципами экологической приемлемости любого вида деятельности. Многие задачи современного градостроительства могут быть решены в рамках социальной экологии, которая нацелена на переход человечества от неустойчивого современного к будущему устойчивому существованию и развитию.

Поселения вообще, а городские поселения особенно, обладают максимальным функциональным риском возникновения аварий, катастроф и других чрезвычайных ситуаций антропогенного и техногенного происхождения. Принципы научно – обоснованной организации пространства поселений закреплены в действующих нормативных документах (Градостроительный кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Водный кодекс РФ, закон РФ о Недрах, закон РФ «Об охране природной окружающей среды» и др).

Основополагающим в современном градостроении являются следующие направления:

- Функциональное зонирование и организация территорий, позволяющие оптимизировать использование территории поселения в соответствии с конкретными политическими, экономическими, ландшафтными, климатическими параметрами территории, а также исходя из потенциально социально - экономической нагрузки на нее.

- Создание единой архитектурно – планировочной композиции поселения, которая обеспечивает рациональное и гармоничное взаимодействие отдельных элементов поселения (города) и объединяет его в единую систему. В основе указанного принципа лежит градостроительная модульная система т.е. метод обеспечения соразмерности элементов города с его природной основой и окружением. Основным требованием этого метода является кратность градостроительных построений определенной регламентированной единице – модулю.

- Технико-экономическое обоснование (ТЭО) проектов районных планировок и генеральных планов застройки поселений.

ТЭО обеспечивает реализацию принципа экономической приемлемости и социально – экономической целесообразности развития технически организованных территорий.

- Актуализация нормативно-технической документации развития поселения его инфраструктуры и совместимости природной окружающей среды и урбанизированного пространства. Например, современные СНиПы по устройству оснований и фундаментов зданий и сооружений, а также подземных сооружений, предусматривают действие фактора влияния последних на уровень грунтовых вод, возможности подтопления и заболачивания территорий, активизацию оползней и пр.

- Учет吸引力的 свойств городских поселениях в проектах организации территорий в территориальном планировании и регионоведении.

- Учет климатических особенностей территорий при формировании требований к планировочной структуре городов (увеличивается плотность городской застройки в северных широтах).

- Управление рисками технически организованных территорий, рост которых имеет нелинейный характер, которые обусловлены технологическим усложнением поселений, вынужденным размещением поселений в природных неблагоприятных и даже опасных зонах

(горная местность, вечная мерзлота, побережье морей и океанов, сейсмоактивные и оползнеопасные территории)

Управление рисками включает в себя следующие мероприятия;

- Жесткая и всеобъемлющая регламентация оценки природных и антропогенных рисков.

- Создание комплексной системы защиты от чрезвычайных ситуаций и предотвращения их последствий, основанной на оптимальном взаимодействии Федеральных и региональных служб Министерства по чрезвычайным ситуациям, Российской армии, Министерства внутренних дел, а также органов региональной и муниципальной власти и управления.

Сохранения жизнеспособности поселений в условиях повышающегося природного, в целом, и социально-экономического (функционального) риска зависит, в первую очередь, от самих жителей поселений, органов местного самоуправления, от системы приоритетов, устанавливаемых в организации функционирования и развития последних. Последнее является показателем степени развитости социума территории, которая может быть определена как «гражданское общество».

Список литературы

1 Таранов А.С. Кин Г.В. *Инжиниринг в управлении строительными проектами Челябинск, 2014 г. С. 126.*

2 Политикова Н.А. Таранов А.С. *Организационные экономические и технологические основы управления проектами Курган, Курганский гос.ун-т, 2011 г. С.140.*

3 *Градостроительный Кодекс РФ, 2009.*

4 *Закон РФ «Об охране природной окружающей среды», 2008.*

И.А. Уварова
Курганский государственный университет,
г. Курган

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Качество жизни – это сложная социально-экономическая категория, которую следует оценивать системой показателей. Для создания такой системы необходим единый подход к толкованию этого понятия, в тоже время каждая страна формирует эту систему показателей в зависимости от социально-экономических, политических, идеологических и религиозных особенностей.

В нашей стране создана система социально-экономических показателей, включающая демографические характеристики, обеспеченность жильем, качество образования и здравоохранения, уровень занятости и безработицы населения, оплату труда, доходы и потребление населения, социальную защиту, культуру и уровень преступности.

По данным Российского информационного агентства в 2015 году качество жизни оценивалось экспертами по 73 показателям, которые характеризуют зависимость условий проживания от уровня экономического развития и объемов доходов населения до обеспеченности населения различными видами услуг с учетом климатических условий проживания, Курганская область занимает 77 место в рейтинге среди регионов России.

Из таблицы 1 видно, что в Курганской области качество жизни самое низкое в Уральском регионе, а среди регионов России Курганская область находится в

последней десятке. В течение трех последних лет рейтинг Курганской области понизился, в 2013 году область занимала 75 позицию, в 2014 году 76 позицию.

Таблица 1 – Рейтинг регионов Уральского федерального округа по качеству жизни среди регионов России [4]

Наименование региона	Позиции	
	2015 г.	2014 г.
Ханты-Мансийский автономный округ	7	7
Свердловская область	10	9
Тюменская область	11	14
Челябинская область	15	17
Ямало-Ненецкий автономный округ	24	29
Курганская область	77	76

Качество жизни неразрывно связано с численностью населения, динамика численности населения свидетельствует о его постоянном снижении, если в 2000 году численность населения Курганской области составляла более 1млн.человек, в 2015 она уменьшилась на 300тыс.человек.

Таблица 2 – Динамика численности населения в Курганской области

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	910,8	896,3	885,8	877,1	869,8	861,9

За последние 5 лет в Курганской области, как видно из таблицы 2, продолжается постоянное снижение численности населения, если на 01.01 2010 года численность населения составляла 908,8 тыс. человек, то на 01.01 2016 года она составила 861,9 тыс. человек, то есть уменьшилась на 46,9 тыс. человек, что в среднем за год составляет 9,4 тыс. человек. В рейтинге регионов по изменению численности населения область занимает 82 место.

Причинами снижения численности явились: естественная убыль и миграция, при этом среди выехавших из области 83% составляют лица в трудоспособном возрасте. Это отрицательно сказывается на возрастной структуре населения – растет доля лиц пенсионного возраста, которая является самой высокой в Уральском регионе (26,1%), в то время как в России она – 23,1%, а в УФО – 21,3%. Основными причинами оттока населения являются: недостаточный уровень заработной платы, недостаток рабочих мест, особенно в сельской местности, нехватка мест в детских учреждениях.

В 2015 году снижение численности произошло за счет естественной убыли на 2,4 тыс. человек (62 место в рейтинге), остальное за счет миграционной убыли, миграционная убыль увеличилась в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 4,8% (75 место в рейтинге). Основными причинами оттока населения из региона являются: семейные проблемы, возврат к прежнему месту жительства, в связи с работой, в связи с учебой. По данным опроса, проведенного среди выпускников одиннадцатых классов, 71% желает переехать в другой регион на постоянное место жительства, объясняя это низким уровнем заработной платы в регионе.

Среднемесячная номинальная заработная плата в Курганской области (21,9 тыс.р.) по-прежнему остается самой низкой по Уральскому федеральному округу (39,3 тыс.р.). Одним из факторов, влияющих на качество жизни, является величина среднедушевого дохода, в Курганской области она составила в 2015 году 20,3 тыс. рублей, при этом реальные денежные доходы со-

кратились по сравнению с 2014 годом на 11,2%, в то время как в Российской Федерации они снизились на 9,5%. Доля населения с доходами ниже прожиточного уровня также велика -19,9% от общей численности населения (65 место в рейтинге). По отношению доходов на душу населения к стоимости потребительской корзины область занимает 71 место.

На качестве жизни сказывается также уровень безработицы (66 место в рейтинге). Численность рабочей силы в Курганской области составляет 424,6тыс. человек безработными являются 31,8тыс. человек, то есть уровень общей безработицы в 2015 году составил 7,5%.

В государственных учреждениях службы занятости на 01.01.2016 года официально признаны безработными 8912 человек по сравнению с 2014 годом численность безработных увеличилась на 20,6%, уровень безработицы составил 1,9% от экономически активного населения. Среди безработных 55% составляют мужчины и 45% -женщины. На 01.01.2016года нагрузка не занятого населения на одну заявленную вакансию составила 2,1.

Чуть лучше обстоят дела с количеством жилой площади, приходящейся на одного жителя (50 место), в 2015 году в области введено 1583здани общей площадью 363,9 тыс.кв. метров, 92% из числа введенных зданий составляет жилой фонд, в тоже время в области велика доля ветхого и аварийного жилья (68 место).

В области разработана «Стратегия социально-экономического развития Курганской области до 2020 года», важнейшей задачей которой является повышение жизненного уровня населения. В целях стимулирования рождаемости, увеличения продолжительности жизни, сохранения и укрепления здоровья населения утверждена «Концепция демографического развития Курганской области на период до 2025 года», «Концепция государственной семейной политики» одним из приоритетов которой является развитие молодой семьи. Однако полновесная реализация этих программ в условиях нестабильной внешней среды затруднена из-за отсутствия финансирования.

Проведенный анализ показал, что повышение качества жизни населения в регионе, является первоочередной задачей, в регионе с этой целью необходима дальнейшая модернизация действующих программ, обеспечивающих повышение жизненного уровня населения.

Список литературы

- 1 Кремлев Н.Д. Качество жизни населения Уральского региона. Издательство Курганстат, 2011. – 164 с.
- 2 www.kurganoblduma.ru
- 3 www.kurganstat.gks.ru
- 4 <http://ura.ru>

Е.В. Федорев
Курганский государственный университет,
г. Курган

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

В условиях глобализации кризисных тенденций особая роль в обеспечении безопасности национальной экономики должна быть отведена безопасности банковского бизнеса мезоэкономического уровня.

Региональный банковский бизнес формирует инфраструктурную базу реализации национальной стра-

тегии структурных преобразований экономики, обеспечивая прозрачность и эффективность финансовых потоков, формируя качественный инструментарий бизнес-процессов.

Основными чертами современной политики ЦБ РФ становятся обоснованное ужесточение мер надзора за деятельностью кредитных организаций, укрупнение банковского бизнеса с целью повышения качества его управления. Такая политика отражается на региональном банковском бизнесе, неся в себе разнонаправленное влияние.

Наиболее серьезно актуальные процессы влияют на кредитные организации – региональные резиденты: условия конкуренции с крупным банковским бизнесом, с одной стороны, усложняют работу в занятом сегменте бизнеса, сужая его потенциальную ёмкость, с другой стороны, формируют новые вызовы качеству менеджмента самостоятельных региональных банков.

Централизованная политика укрупнения обостряет конкурентные условия и для крупных кредитных организаций, положительно отражаясь на технологическом уровне присутствующих в регионе банковских продуктов, но в то же время, снижая квалификационный уровень их персонала из-за упрощения решаемого спектра задач.

Банковский бизнес Курганской области существенно влияет и на социальную стабильность в регионе, работая с большим объемом денежных средств населения.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Курганской области среднемесячные денежные доходы на душу населения в Курганской области за январь – ноябрь 2015 года составили – 19612 рублей (на начало 2016 года - 17989,0 рублей), что с учетом численности населения региона формирует порядка 200 млрд. рублей денежных доходов населения в год, но имеет тенденцию к снижению.

Рассматривая текущую структуру потребления, следует отметить, что на долю оборота розничной торговли, общественного питания и платных услуг населению за январь - декабрь 2015г. приходится 138,3 млрд. рублей (примерно 70% доходов населения), оставляя свободными для другого использования около 60 млрд. рублей³.

Из этих денежных средств на банковский депозит в 2015 г. в области было привлечено 43,8 млрд. рублей - 22% от совокупных денежных доходов населения, в том числе 0,83 млрд. рублей - кредитными организациями Курганской области (менее 0,5% совокупных денежных доходов населения).

Остаток на депозитных счетах физических лиц на 01.01.16г. составил 5,5 млрд. рублей, из них на долю кредитных организаций региона приходится - 0,88 млрд. рублей, что свидетельствует о низком уровне оседания средств во вкладах и соответственно рисках стабильности формируемой этим составным элементом ресурсной базы.

Кредиты и прочие средства предоставленные населению за 2015 г по данным на 01.01.2016г. составили 43,7 млрд рублей (из которых 12,7 млрд. - ипотечные кредиты), сформированная задолженность на 01.01.2016г. составляет 70,1 млрд. рублей, в том числе по ипотечным кредитам - 25,4 млрд. рублей). Банки региона предоставили населению ликвидность в сумме - 0,11 млрд. рублей, сформировав балансовый остаток на 01.01.16г - 0,13 млрд. рублей.

Паритетное соотношение объема привлеченных и размещенных средств населения свидетельствует об осторожной и сбалансированной политике в банковской сфере региона, а статистика операций и объемов региональных банков о нарастающих угрозах их деятельности.

Кризисная ситуация в экономике вынуждает банковский бизнес определять новые приоритеты регионального развития, удешевляя себестоимость продуктов, в то же время использовать технологические инновации в работе с клиентской базой. Однако инертность клиентов регионального банковского бизнеса имеет существенный уровень, формируя угрозы технологическим прорывам в банковском обслуживании.

Доля безналичных розничных платежей совершенных на территории региона с использованием Интернет составила в 2015 г. менее 1% и всего 71,6% от количественного уровня платежей предыдущего год.

Дальнейшая реакция на вызовы экономической безопасности бизнеса со стороны кредитных организаций действующих на территории Курганской области, будет складываться под влиянием меняющегося набора факторов. Среди них основополагающими становится зависимость от масштабов бизнеса, действий регулятора и региональной экономической ситуации.

Н.С. Штинова

*Курганский государственный университет,
г. Курган*

ОЦЕНКА АДАПТАЦИОННЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Адаптация по своей сути выступает процессом приспособления внутренней среды к условиям внешней.

Каждый субъект предпринимательской деятельности работает в определенной внешней среде, которая существенно определяет условия его существования, доступность ресурсов, рынков сбыта, а, следовательно, и общий уровень эффективности производственно-коммерческой деятельности. Менеджмент предприятия всегда должен учитывать факторы и характеристики внешней среды, поскольку организация как открытая система находится в зависимости от нее по поставкам сырьевых, энергетических, трудовых ресурсов, потребителей и пр. Поскольку от руководства зависит стратегическая устойчивость и существование субъекта предпринимательской деятельности в целом, необходимо уметь определять и анализировать ключевые факторы влияния среды на деятельность предприятия. При таких условиях основной задачей руководства становится реализация соответствующих управленческих решений в ответ на внешние воздействия.

Объективно трудно переоценить степень влияния внешней среды на функционирование предприятия. Актуальность и важность исследований в этой сфере подтверждаются значительным количеством публикаций, посвященных особенностям функционирования и анализа внешней среды. В частности, исследованию сущности и составляющих среды предприятия посвящены работы таких ученых, как Л. Боссиди, Р. Чаран, Ф. Фрай, М. Мескон, Ф. Хедоури, Т. Бэйтмен и др. Отдельным аспектам анализа внешней среды уделяли

³ Здесь и далее по данным Статистического бюллетеня №4 (100) Отделения по Курганской области Уральского главного управления Центрального Банка Российской Федерации

внимание Л. Э. Комаева, З. О. Османова и др. Вопросы взаимодействия предприятия как открытой организации с внешней средой нашли свое отражение в трудах Д. Дэниелса, М. А. Пашиной и др.

Несмотря на наличие существенного научного наследия по этой проблематике, остаются открытыми отдельные вопросы, связанные с оценкой адаптационных способностей предприятия к изменениям в условиях нестабильной внешней среды.

Целью статьи является оценка адаптационных способностей предприятия к изменениям в условиях нестабильной внешней среды.

Для анализа любого социально-экономического явления, в том числе внешней среды, большое значение приобретает четкое понимание сущности вопроса. Так, М. Мескон приводит определение: «Внешняя среда организации включает такие элементы, как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и источники трудовых ресурсов, релевантные относительно операций организации» [1].

Исследователи Т. Бэйтмен и С. Снелл отмечают, что «внешняя среда – это все релевантные силы за пределами фирмы. Под релевантными мы имеем в виду факторы, которым менеджеры должны уделять внимание, чтобы помочь своим организациям эффективно конкурировать и выживать» [2, с. 56]. Похожего мнения придерживаются американские ученые Ч. Хилл и Г. Джонс, которые считают, что «внешняя среда – это экономические, глобальные, технологические, демографические, социальные и политические силы в широком контексте, которыми ограничены компании и организации» [3, с. 69]. Таким образом, указанные ученые не только приводят определение внешней среды, но и предоставляют характеристику его составляющих. Исследователь в области стратегического менеджмента Д. Дэниелс под внешней средой понимает совокупность условий, находящихся вне организации и влияющих на ее успех [4, с. 12].

Таким образом, во всех определениях, предложенных зарубежными учеными, внимание акцентируется на одной характерной черте – экстернальном характере среды и возможностях предприятия по влиянию на нее.

Учитывая, что взгляды отечественных исследователей сформировались под влиянием зарубежных ученых, они в той или иной мере отражают их сущность. И. В. Кушнир считает, что внешняя среда организации представляет собой совокупность субъектов и факторов среды, которые активно действуют, находятся вне сфер влияния руководства предприятия и оказывают влияние на его внутреннюю среду [5, с. 168]. Данный подход подчеркивает низкую способность воздействия предприятия на факторы внешней среды и важность учета его характеристик в деятельности организации. Л. Э. Комаева под внешней средой понимает совокупность внешних явлений, которые потенциально или фактически оказывают влияние на исследуемую популяцию (организацию) [6, с. 862].

На основе вышеприведенного можем сделать вывод, что в целом взгляды ученых на сущность внешней среды совпадают. Согласно с приведенными подходами и под внешней средой будем понимать совокупность факторов прямого и непрямого действия, определяющих условия функционирования предприятия и оказывающих влияние на особенности привлечения ресурсов, продвижение продукции, поэтому, требующих учета в стратегических и тактических планах предприятия.

Важность исследования и организации взаимодей-

ствия предприятия с внешней средой трудно переоценить, так как среда функционирования субъекта предпринимательства является источником не только всех видов его ресурсов, но и конструктивных и деструктивных воздействий.

С 1991 г. начался турбулентный этап развития внешней среды, особенности функционирования которой характеризуются высоким уровнем нестабильности, быстрой интеграцией отдельных экономических систем в мировой рынок, усилением процессов специализации, ростом флуктуаций мирового и регионального характера. На сегодня внешняя среда характеризуется высоким динамизмом, значительной степенью глобализации и сложности.

При определении и анализе факторов внешней среды целесообразно учитывать, что все они взаимодействуют между собой, то есть изменение одной составляющей приводит к значительным изменениям других. Детальный анализ факторов в их взаимосвязи, а также их учета в экономической стратегии развития предприятия создает предпосылки для обеспечения устойчивости и эффективности деятельности предприятия.

Роль влияния внешней среды на формирование условий функционирования субъектов предпринимательской деятельности определяет целесообразность проведения анализа среды для обоснования соответствующих управленческих решений. Так, Н. Ритсон указывает на такие преимущества, которые предоставляет анализ внешней среды: рост осведомленности менеджмента об изменениях в среде; лучшее понимание условий, в которых функционируют отдельные отрасли и рынки; ознакомление с особенностями мультинациональных процессов; совершенствование хозяйственных решений по размещению ресурсов; создание системы раннего предупреждения и управления рисками; фокусирование внимания на первоочередных факторах воздействия внешней среды [7, с. 30].

Адаптация по своей сути представляет приведение внутренней среды в соответствии с требованиями внешней, что вызывает необходимость определения методических основ анализа внутренней среды при ее осуществлении.

Оценка степени готовности предприятия к внедрению адаптационных изменений предусматривает определение уровня его адаптивности, то есть способности субъекта предпринимательской деятельности изменяться в соответствии с требованиями среды, определяет перспективы и потенциал к выживанию, пути обеспечения высокого уровня эффективности деятельности.

Адаптационная способность, или адаптивность, по мнению М. К. Беляева и Л. В. Воробьевой, представляет собой оценку возможности предприятия своевременно и адекватно реагировать на изменения внешней среды и представляет собой результат адаптивного развития [8, с. 14-15]. З. О. Османова отмечает, что адаптивность предприятия – это скорость его реагирования на изменения, происходящие как во внешней, так и во внутренней среде в течение функционирования на всех стадиях жизненного цикла [9, с. 1148]. М. А. Пашина под адаптивностью понимает уровень способности и готовности предприятия реагировать на угрожающие внешние воздействия и нивелировать их путем использования тех или иных инноваций [10, с. 506]. Н. Е. Морозова считает, что адаптивность – это категория, которая характеризует способность предприятия как открытой системы приспосабливаться к изменениям во внутрен-

ней и внешней среде для обеспечения желаемой эффективности [11, с. 79].

Таким образом, обобщая научные подходы к определению сущности адаптивности, можно предположить, что сущность адаптационной способности предприятия является комплексным индикатором способности предприятия (организации) реагировать на различные воздействия факторов внешней среды.

Оценка состояния адаптивности предприятия выступает одним из базовых элементов механизма адаптации, а следовательно, заслуживает особого внимания. На сегодня в отечественной экономической мысли разработано значительное количество методических подходов к оценке степени адаптивности предприятия, например, следует отметить разработки Л. Э. Комаева, С. К. Токаева, М. Р. Дзагоева [12, с. 86]. Предложенная ими модель предусматривает расчет показателей по пяти функциональными группами, особый акцент делается на финансовую составляющую. Заметим, что такая позиция не в полной мере отражает способность предприятия к проведению адаптационных изменений, а, следовательно, обуславливает необходимость совершенствования существующих подходов к определению коэффициента адаптивности.

М. С. Старикова, Ю. Л. Растопчина, А. И. Шацкий предлагают проводить оценку состояния адаптивности по следующим ключевым элементам: организационный, производственный, финансовый, трудовой, природный, инвестиционный, законодательный, инновационный, информационный и инфраструктурный [13, с. 113]. Можно отметить, что исследование определенных компонентов обеспечивает системный подход к оценке состояния адаптивности субъектов предпринимательской деятельности, однако в определенной степени усложняет аналитические процедуры в результате использования значительного количества разнокачественных направлений оценки.

Н. В. Зяблицкая предлагает осуществлять оценку состояния адаптивности потенциала развития предприятия по следующим его составляющим: ресурсный потенциал (в разрезе состояния, сбалансированности и тенденций изменений), организационный потенциал, потенциал управления. Автор выделяет три зоны адаптивности потенциала предприятия (критическую, достаточную и эффективную), по каждой из которых предлагает совокупность параметров соответствия рассмотренных составляющих [14, с. 56].

Рассмотренные подходы к оценке состояния адаптивности заслуживают внимания, однако существует возможность усовершенствовать существующие методические подходы путем реализации индикативного метода оценки состояния адаптивности предприятия.

Оценка состояния адаптивности должна осуществляться в соответствии с научно обоснованными принципами и предполагать формирование соответствующей системы обеспечения.

Комплексный индекс адаптивности как обобщающий показатель способности предприятия к внедрению адаптационных изменений с целью обеспечения приспособления предприятия к условиям внешней среды может быть рассчитан по формуле:

$$I_a = k_1 \times I_{py} + k_2 \times I_{co} + k_3 \times I_{pn} + k_4 \times I_{fn} + k_5 \times I_{oyn},$$

где I_a – индекс адаптивности, $k_1...k_5$ – весовые коэффициенты, установленные экспертным методом, I_{py} – индекс показателей рыночной устойчивости, I_{co} – индекс показателей бытовой деятельности, I_{pn} – индекс ресурсных показателей, I_{fn} – индекс финансовых

показателей, I_{oyn} – индекс организационно-управленческих показателей.

Важной задачей для нужд обеспечения обоснованности управленческих решений выступает интерпретация полученных значений показателей с целью определения областей низкого, среднего и высокого диапазонов для рассчитанного индекса адаптивности. Для нужд реализации данного этапа проводится процедура шкалирования значений определенного индекса адаптивности согласно выбранному подходу.

Таким образом, можно считать, что реализация предложенного индикативного метода оценки состояния нестабильности предприятия позволит получить обобщающую характеристику состояния внешней и внутренней среды предприятия с точки зрения его возможностей для внедрения изменений в процессе адаптации.

Перспективами дальнейших исследований является поиск путей совершенствования механизма адаптации отечественных предприятий к изменениям в условиях нестабильной внешней среды.

Список литературы

- 1 Мескон М. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. и ред. О. И. Медведь. – М.: Вильямс, 2016. – 665 с.
- 2 Bateman T. Management: building competitive advantage / T. S. Bateman, S. A. Snell. – 3rd ed. – Irwin: McGraw-Hill, 1999. – 642 p.
- 3 Hill C. Essentials of strategic management / C. W. L. Hill, G. R. Jones. – 2nd ed. – Cengage Learning, 2008. – 385 p.
- 4 Дэниелс Д. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба; Общ. ред. и вступ. ст. д-ра экон. наук Л. И. Евенко. – М.: Дело, 1998 – 746 с.
- 5 Кушнир И. В. Стратегический менеджмент / И. В. Кушнир. – Казань: Познание, 2016. – 392 с.
- 6 Комаева Л. Э. Подходы к управлению развитием организации в нестабильной внешней среде / Л. Э. Комаева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №6-2 (59-2). – С. 861-865.
- 7 Ritson N. Strategic management / N. Ritson. – New York: Neil Ritson & Ventus Publishing ApS., 2011. – 52 p.
- 8 Беляев М. К. Адаптивное управление в контексте конкурентоспособности предприятия / М. К. Беляев, Л. В. Воробьева // В сб.: Региональные технологические и экономико-социальные проблемы развития строительного комплекса Волгоградской области. Наука. Практика. Образование. Материалы II научно-технической конференции. – Волгоград: ВолгГАСУ, 2005. – С. 13-19.
- 9 Османова З. О. Адаптивность и адаптивная реакция в контексте изменений во внутренней и внешней среде предприятия / З. О. Османова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 1147-1151.
- 10 Пашина М. А. Исследование логической структуры адаптивного управления конкурентоспособностью предприятий / М. А. Пашина // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №12-3 (65-3). – С. 504-508.
- 11 Морозова Н. Е. Организационно-экономический механизм адаптивного управления отечественными промышленными предприятиями / Н. Е. Морозова // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2013. – №1-2. – С. 78-83.
- 12 Комаева Л. Э. Индикаторы уровня адаптивности управления промышленного предприятия / Л. Э. Комаева, С. К. Токаева, М. Р. Дзагоева // Устойчивое развитие горных территорий. – 2013. – №1. – С. 85-89.
- 13 Старикова М. С. Управление рыночной устойчивостью и адаптивностью промышленного предприятия на основе развития его маркетингового потенциала: монография / М. С. Старикова, Ю. Л. Растопчина, А. И. Шацкий. – Белгород: Белгородский гос. технол. ун-т, 2013 – 185 с.
- 14 Зяблицкая Н. В. Конкурентоспособность и адаптационный потенциал предприятия / Н. В. Зяблицкая // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №18. – С. 54-58.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Абакумов Леонид Леонидович** – доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Арсланова Карина Галлямитдиновна** – студентка направления «Маркетинг», Курганский государственный университет
- Артаментова Ольга Александровна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Архипова Елена Сергеевна** – студентка направления «Экономика», Курганский государственный университет
- Батурина Ирина Николаевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Финансы и экономическая безопасность», Курганский государственный университет
- Безбокова Вероника Александровна** – магистрант направления «Экономика», Курганский государственный университет
- Быков Владимир Игоревич** – магистрант направления «Менеджмент», Курганский государственный университет
- Варламова Зинаида Николаевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Васильева Ольга Евгеньевна** – доктор экон. наук, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Вторушин Роман Анатольевич** – студент специальности «Экономическая безопасность», Курганская государственная сельскохозяйственная академия им.Мальцева
- Воробьева Ольга Алимовна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Галямина Елена Сергеевна** – магистрант направления «Экономика», Курганский государственный университет
- Гринюк Кирилл Петрович** – старший преподаватель кафедры «Финансы и экономическая безопасность», Курганский государственный университет
- Зотова Нина Николаевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Зырянова Ольга Тимофеевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Ильченко Елена Николаевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Карпова Ирина Владимировна** – старший преподаватель кафедры «Торговое дело и логистика», Курганский государственный университет
- Квасников Станислав Николаевич** – аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Косова Светлана Александровна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Кузовенко Тамара Леонтьевна** – доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Лазарева Людмила Валерьевна** – старший преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Матвеева Мария Романовна** – студентка направления «Менеджмент», Курганский государственный университет
- Миронова Валентина Сергеевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Мошкин Владимир Викторович** – магистрант направления «Экономика предприятия», Курганский государственный университет
- Паклина Людмила Александровна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Паклина Светлана Викторовна** – студентка направления «Государственное и муниципальное управление», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
- Петрова Вера Павловна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и экономическая безопасность», Курганский государственный университет
- Петрова Зоя Алексеевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Политикова Наталья Анатольевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Организация бизнес процессов в туризме и сервисе», Российский государственный университет туризма и спорта, г. Москва
- Пырков Александр Феопентович** – доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Суркова Светлана Александровна** – канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Таранов Алексей Степанович** – доктор техн.наук, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет
- Токарева Валерия Сергеевна** – магистрант направления «Экономика», Курганский государственный университет
- Уварова Ираида Александровна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Федорец Елена Владимировна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Финансы и экономическая безопасность», Курганский государственный университет
- Хрусталева Анастасия Дмитриевна** – магистрант направления «Менеджмент», Курганский государственный университет
- Чепелюк Наталья Яковлевна** – канд.экон.наук, доцент кафедры «Финансы и экономическая безопасность», Курганский государственный университет
- Шингарова Яна Игоревна** – ассистент кафедры «Учет и внешнеэкономическая деятельность», Курганский государственный университет
- Штинова Наталья Сергеевна** – старший преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг», Курганский государственный университет

Научное издание

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ
ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ, ИННОВАЦИОННОСТИ
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ
ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

В авторской редакции

Подписано в печать 16.02.17
Печать цифровая
Заказ № 16

Формат 60*84 1/8
Усл.печ.л. 10,75
Тираж 100 экз.

Бумага 80 г/м²
Уч.-изд.л. 10,75

БИЦ Курганского государственного университета.
640020, г. Курган, ул. Советская, 63/4.
Курганский государственный университет.