

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КЕРЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОРСКОЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра экономики предприятия

**ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ**

Материалы II Всероссийской научно-практической конференции

г. Керчь, 7 ноября 2016 г.



Керчь, 2016

УДК 332.1(063)

ББК 65.04

Сборник включает материалы (тезисы и статьи) участников II Всероссийской научно-практической конференции «Отраслевые особенности развития экономики регионов». Цель конференции – обсуждение и поиск решений актуальных проблем развития региональной экономики. Секции конференции – экономика предприятия, инвестиционная деятельность, маркетинг и менеджмент, макроэкономика, государственное регулирование экономики.

Тексты представлены в авторской редакции.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Масюткин Е.П., канд. техн. наук, профессор, ректор ФГБОУ ВО «КГМТУ» (председатель)
Просвирнин В.И., д-р техн. наук, профессор; Губанов Е.П., д-р биол. наук, профессор; Доровской В.А., д-р техн. наук, профессор; Фалько А.Л., д-р техн. наук, профессор; Попова Т.Н., д-р пед. наук, профессор; Гадеев А.В., д-р филос. наук, профессор; Назимко Е.И., д-р техн. наук, профессор; Золотницкий А.П., д-р биол. наук, профессор; Баранов П.Н., д-р геол.-мин. наук, профессор; Демчук О.В., д-р экон. наук, доцент; Логунова Н.А., д-р экон. наук, доцент; Яковенко М.Л., д-р филос. наук, профессор; Голиков С.П., канд. техн. наук, доцент; Ивановский Н.В., канд. техн. наук, доцент; Битютская О.Е., канд. техн. наук, доцент; Кулиш А.В., канд. биол. наук; Панов Б.Н., канд. геогр. наук, ст. научный сотрудник, доцент; Серёгин С.С., канд. экон. наук, доцент; Скоробогатова В.В., канд. экон. наук, доцент; Черный С.Г., канд. техн. наук, доцент; Кручина О.Н., канд. пед. наук, доцент; Конюков В.Л., канд. техн. наук, доцент; Ильин Б.В., канд. техн. наук, доцент; Ершов М.Н., канд. техн. наук, доцент; Яшонков А.А., канд. техн. наук.

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Демчук О.В., д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Черненко Ю.В., исполнительный директор ГУП РК «Крымские морские порты», старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Давыдова Ю.Ю., начальник отдела тарификации и ценообразования ГУП РК «Крымские морские порты», старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Алексахина Л.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Меркушева М.В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика предприятия» ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Москвин А.М., канд. техн. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Сушко Н.А., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Ушаков В.В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ»; Яркина Н.Н., д-р экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «КГМТУ».

Рекомендовано к публикации Учёным советом ФГБОУ ВО «КГМТУ» (протокол № 13 от 28.12.2016 г.)

Отраслевые особенности развития экономики регионов [Электронный ресурс]: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции / под общ. ред. Масюткина Е.П. – Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2016. – 372 с. – Режим доступа: <http://www.kgmtu.ru/documents/nauka/2OtraslEconReg2016.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-9909056-2-7

© ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2016

© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1: Экономика предприятия

АЛЕКСАХИНА Л.В., ДЕМЧУК А.О. Характеристика кадрового потенциала предприятия.....	6
АНДРЕЕВ Е.Е. Сущностная характеристика антикризисной стратегии предприятия.....	9
БИДЕРМАН Б.В., УШАКОВ В.В. Основные составляющие производственного потенциала предприятия (на примере судостроительного завода «Море»).....	13
БУРЛАКА Е.В. Рентабельность как ключевой показатель деятельности предприятия.....	20
ВЕРЕСКУН С.В. Анализ качества хлебобулочных изделий.....	24
ВОРОБЕЙ М.А. Возможности ведения экономической деятельности торгового предприятия в программе 1С: Розница.....	28
ДЕРЕНДЯЕВА Т.М., ТИМОФЕЕВА В.В. Рыбная отрасль Калининградской области: состояние, актуальные проблемы и тенденции развития.....	34
ЗАГОРСКАЯ О.Д. К проблеме повышения конкурентоспособности предприятий рыбной промышленности в условиях глобализации экономики.....	41
КЛЯТ Н.Ю. Экономическая оценка финансового состояния СПК «Полтавский» Полтавского района Омской области.....	45
КРАВЧУК В.А., УШАКОВ В.В. Перспективы развития производственного кооператива «Жемчужина моря» в контексте стратегии повышения эффективности рыбного хозяйства.....	56
ЛАВРИЦЕВА Ю.А. Сравнительная характеристика учета дебиторской и кредиторской задолженности по российским и международным стандартам.....	61
МАРЕЕВА Л.А. Организация учетной деятельности в микрофинансовых организациях.....	68
МЕРКУШЕВА М.В., ЛАШОВ В.В. Оценка конкурентоспособности продукции ООО «Рыбсельхоз «Волна революции»».....	72
МОРОЗОВА А.М., БАБИЧ Д.Н. Механизм оценки финансовой устойчивости предприятий.....	76
НАДЫРОВА А.Р. Основные подходы к определению производственного потенциала предприятия.....	81
ОНОГДА А.В. Понятие экономической безопасности предприятия и его финансовой составляющей.....	85
ПЕТРЕНКО Н.В. Роль и значение прибыли и рентабельности для оценки деятельности предприятия.....	92
РАУ Э.И. Управление рисками хозяйственной деятельности.....	96
СТЕБЛОВСКИЙ А.Н., ДЕМЧУК О.В. Исследование понятия капитала предприятия.....	104
Секция 2. Инвестиционная деятельность	
КАЗИТОВА Э.И. Способы привлечения инвестиций в инфраструктуру региона.....	109

МАЛЫШЕНКО К.А., ДЖАЛТУРОВА Э.Э., АНАШКИНА М.В. Развитие технического анализа в историческом контексте.....	116
МАСАЛЬСКАЯ М.А., ЛАЗАРЕВА О.С. Правовая ответственность эмитента ценных бумаг.....	122
ОСИПОВА Л.О. Инвестиционный климат в России: региональный аспект.....	130
ПАВЛИВ А.И. Инвестиционная политика на современном этапе развития экономики России.....	138
ЦИКУНОВА Ю.А., СМЕРНИЦКАЯ Е.В. Организация производства зернового бизнеса в Республике Крым.....	144
ЧЕРДИНЦЕВ В.Б. Перспективы развития ценных бумаг.....	149
ЯРЫШЕВА Т.Н. Методы управления инвестиционной деятельностью на региональном уровне.....	157
Секция 3. Маркетинг и менеджмент	
ВАРАВВА М.М. Необходимость использования маркетинговых инструментов в деятельности ипотечных компаний Оренбургского региона.....	162
ГУБАНОВ Е.П., ДЕДЮХИН А.В., РЕБИК С.Т. Перспективы организации промышленного рыболовства Крыма в Центрально-Восточной Атлантике.....	166
ГУБАНОВ Е.П., КАМЕНЦЕВ А.А., ЖУК Н.Н. биологическая характеристика, особенности распределения и перспективы промысла антарктического криля.....	186
ДЕРЕНДЯЕВА Т.М. Стохастические модели как средство принятия управленческих решений в промышленном рыболовстве.....	195
ЕВГЛЕВСКАЯ Т.А., БУРЕНКОВА А.Р. Аутсорсинг как способ совершенствования механизма управления регионального АПК (на примере Курской области).....	203
ЕВГЛЕВСКАЯ Т.А., ПОЗДНЯКОВА А.Р. Территориальный маркетинг как фактор регионального развития.....	209
ИВАНОВА К.Е., ДОРОШ К.С. Некоторые аспекты совершенствования системы мотивации персонала ИТ-компании на основании показателей эффективности на примере ООО «Идея Фикс».....	214
МАРКОВА О.Н. Инструменты современных CRM-систем электронной коммерции.....	221
МИТИНА Э.А., ВАКУЛЕНКО Е.А. Каналы сбыта органической продукции: международный аспект и отечественная практика.....	227
МИТИНА Э.А., ЕМЕЛЬЯНЕНКО М.Ю. Экологическая маркировка продукта в контексте повышения экологичной безопасности в обществе.....	232
ТЮЛЮ Г.М., ХАРЛАМОВА П.И. Разработка модели образа муниципального служащего как метод совершенствования корпоративной культуры в органах местного самоуправления.....	237
ТЯПКИНА И.Ю. Скаутинг как получение первичных навыков в менеджменте.....	241
ЦВЕТКОВА И.И., СИВОЛАП А.В. Методика отбора персонала в организацию с использованием коэффициента пригодности.....	246
ШРЕЙДЕР Н.В., СИМАНОВА Ю.А.	

К вопросу об особенностях развития современных российских практик кадрового менеджмента.....	250
Секция 4. Макроэкономика	
БОИШТЯНУ Я.В., ЯШАЛОВА Н.Н.	
Сущность и специфические проблемы моногорода.....	256
БУЛЬГИНА И.И.	
Перспективы туристской кластеризации Саратовской области.....	260
ВАРАВВА М.Ю.	
Уровень распространения информационных технологий как показатель развития Оренбургского региона.....	269
ГАВРЮТИНА Д.Т.	
Проблемы безработицы в Краснодарском крае.....	276
МОСКАЛЁВА В.А.	
Евразийская интеграция как часть глобальной экономики на фоне продолжающегося экономического кризиса.....	281
МОСКВИН А.М.	
Социально-экономическое значение рыбохозяйственного комплекса Республики Крым...	288
ПОГРЕБЦОВА Е.А.	
Современное состояние и пути развития отрасли рыбоводство в Омской области.....	293
РЫБАЧЕНКО А.А.	
Внешнеэкономическая деятельность Брянской области.....	299
Секция 5. Государственное регулирование экономики	
АЛЕКСАХИНА Л.В.	
Современные подходы к прогнозированию развития морской деятельности в региональном аспекте.....	306
ДОБРОВОЛЬСКАЯ О.П., КОЛОДИНА Н.В.	
Анализ зарубежного и отечественного опыта повышения доступности приобретения жилья.....	310
ЖУРАВЛЕВА И.В.	
Инновации в государственном управлении.....	315
КОЛЕСОВА Л.С., ШУРУПОВА Л.Е.	
О некоторых тенденциях государственной поддержки территорий опережающего развития.....	322
КУСМАРЦЕВ К.М.	
Проблемы и направления государственной поддержки судостроительных предприятий Республики Крым.....	326
МУСТАФАЕВА У.С.	
SWOT-анализ в деятельности местных органов власти.....	333
НЕКРАСОВА Т.Г.	
Сравнительный анализ структуры налоговых поступлений в бюджеты регионов с разным уровнем инвестиционной привлекательности.....	337
ПОГОРЕЛЬСКАЯ Е.В., НЕРОБОВА В.А.	
Анализ развития малого и среднего бизнеса г. Череповца.....	341
РОМАНОВА В.В.	
Стратегия управления гостиничным бизнесом.....	346
ХУСАИНОВА А.И., ХУСАИНОВ Ю.Г.	
Анализ общественного доверия к денежной единице как фактора институциональной устойчивости национальной валюты (на примере Республики Башкортостан).....	359
ЯРКИНА Н.Н.	
Методологический подход к региональному развитию.....	363

Секция 1. Экономика предприятия

УДК 331.108

Алексахина Л.В.¹, Демчук А.О.²

¹канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия, ²студент направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

ХАРАКТЕРИСТИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассматривается кадровый потенциал как элемент системы управления предприятием, его особенности и направления анализа. Изучается проблема формирования программы управления кадровым потенциалом предприятия в условиях кризиса.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадры, кадровая политика, персонал.

Кадровый потенциал является неотъемлемым элементом системы управления предприятием. Его уровень зависит от взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер по формированию распределению, перераспределению рабочей силы на уровне предприятия, от создания условий для использования и развития трудового потенциала каждого работника. Кадровый потенциал формируется государством или руководством предприятия и находит конкретное выражение в виде квалификационных кадров по всем функциям управления. Развитие кадрового потенциала предприятия может быть как внешним, так и внутренним.

Под кадрами на предприятии принято понимать квалифицированные, специально подготовленные для той или иной деятельности работники, когда целесообразное их использование предполагает максимальную отдачу того, что способен дать специалист по своему образованию, личным качествам приобретенному опыту работы. Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он исполняет как профессионал и в силу своих способностей, знаний опыта может обеспечить эффективное функционирование производства.

Поэтому анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая

экономические предпосылки, в тесной взаимосвязи с научно-техническим, трудовым, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования [1].

В условиях необходимости активизации кадровой политики предприятия, без которой невозможен выход из социально-экономического кризиса производства, вопрос о формировании программы управления кадровым потенциалом перерастает в актуальную проблему. Кадровый потенциал предприятия, в широком смысле этого слова представляет собой умения и навыки работников, которые могут быть использованы для повышения его эффективности в различных сферах производства, в целях получения дохода (прибыли) или достижения социального эффекта [2].

Кадровый потенциал может рассматриваться и в более узком смысле – в качестве временно свободных или резервных трудовых мест, которые потенциально могут быть заняты специалистами в результате их развития и обучения. Управление кадровым потенциалом должно содействовать упорядочению, сохранению качественной специфики, совершенствованию и развитию персонала. При разработке программы управления следует учитывать необходимость выделения понятия «долгосрочный кадровый потенциал». Долгосрочный кадровый потенциал включает в себя работников, которые могут решать задачи развития производства. При этом можно выделить две основные составляющие долгосрочного кадрового потенциала: текущий и целевой накопительный [4]. Текущий кадровый потенциал представляет собой персонал, который изначально рассматривается администрацией исключительно для выполнения основных операций производства. Целевой накопительный кадровый потенциал предназначен для решения задач стратегического развития, расширения производства, повышения его конкурентоспособности. Это резерв, который требует своей системы управления. Он не предназначен для решения обычных текущих задач.

С точки зрения процесса формирования и использования, можно расширить характеристику долгосрочного потенциала. Во-первых, это уже частично созданный в прошлом кадровый потенциал, объективно необходимый для непрерывного текущего процесса производства. Во-вторых, это прирост общего кадрового потенциала, который имел место в течение определенного периода времени. Прирост кадрового потенциала еще не полностью реализован и представляет собой наиболее перспективную часть общего потенциала. Эти характеристики кадрового потенциала играют важную роль при разработке программы управления им. В первую очередь, это касается вопросов профессионального развития и обучения персонала.

Программа управления кадровым потенциалом не столько способствует продвижению персонала, сколько его развитию, повышению результативности мероприятий по повышению квалификации. Это в свою очередь является первостепенной задачей службы управления персоналом предприятия [3].

Персонал является важнейшим стратегическим ресурсом организации. От уровня квалификации, профессиональной подготовки работников в решающей степени зависят результаты деятельности организации. Вместе с тем в условиях нестабильности, кризисных ситуаций менеджменту организации приходится принимать меры по оптимизации кадрового состава, снижению затрат на персонал. Очевидно, что анализ использования трудовых ресурсов приобретает в современных условиях особое значение, он должен проводиться достаточно глубоко и тщательно, носить комплексный характер. Анализ предполагает рассмотрение следующих важнейших аспектов: экономического, организационного, социально-психологического.

Список использованной литературы:

1. Экономика предприятия: учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 3-е изд, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 718 с.
2. Экономика: учебник / Под ред. А.С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 2012.
3. Огорокова, Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л.Г. Огорокова. – СПб.: СПбГТУ, 2013. – 293 с.

4. Лаврентьев, В.А. Интеллектуальный потенциал предприятия: понятие, структура и направления его развития / В. А. Лаврентьев, А. В. Шарина // Креативная экономика. – 2011. – № 2(26). – С. 83-89.

УДК 336

Андреев Е.Е.¹

¹магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрены сущность и содержание антикризисной стратегии предприятия (организации). Выявлены основные причины возникновения кризисных ситуаций на предприятиях. Обусловлена взаимосвязь тактики и стратегии в антикризисном управлении предприятием.

Ключевые слова: стратегия, кризис, тактика, адаптация, организационная структура.

Адаптация к рыночным условиям хозяйствования в рамках жесткой конкуренции приводят к несостоятельности отдельных субъектов хозяйствования или их временной неплатежеспособности. Для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности все предприятия должны время от времени вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Антикризисная стратегия предприятия позволяет установить: каким образом предприятие может противостоять изменениям внешней среды (возникающим часто, нерегулярно и практически непредсказуемо); с помощью каких предварительных мер можно сохранить свою жизнеспособность и достигнуть намеченных целей [1].

Антикризисная стратегия предприятия охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области существующей стратегии, производственных процессов, структуры и культуры любой социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. Предприятие должно постоянно следить за основными факторами окружающей

среды и делать своевременные и правильные выводы относительно своих потребностей в изменениях. Толчком к изменениям являются кризисные ситуации. В зависимости от того, в какой области они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия. Любую ситуацию, в которой предприятие не успевает подготовиться к изменениям, можно считать кризисной. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и принять меры еще до внешнего проявления трудностей [2].

Выделяют основные причины возникновения кризисных ситуаций на предприятиях (рис. 1).

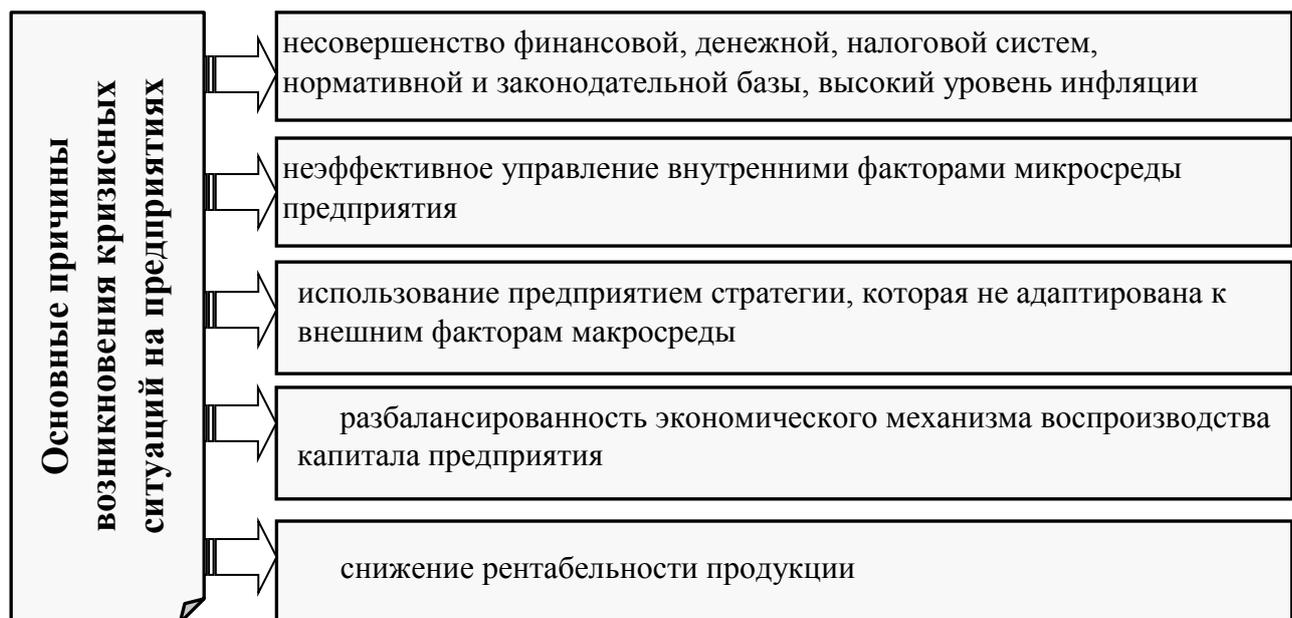


Рисунок 1 – Основные причины возникновения кризисных ситуаций на предприятиях

Для предприятия применимы два вида тактики по преодолению кризисной ситуации:

- защитная, которая основывается на проведении сберегающих мероприятий. Ее базой является сокращение расходов, связанных с

производством и реализацией продукции. Эта тактика актуальна при неблагоприятном стечении внешних обстоятельств;

- наступательная, для которой характерны стратегические мероприятия. В ее рамках проводится активный маркетинг, завоевание новых рынков сбыта. Она приемлема для борьбы как с внешними, так и с внутренними неблагоприятными факторами, влияющими на эффективное функционирование предприятия.

Задачи предприятия для выхода из кризисной ситуации:

- обоснование правильности выбора цели по производству и реализации продукции.

- привлечение инвесторов для финансирования предлагаемого проекта выхода из кризисной ситуации (коммерческий банк, государство, любое юридическое или физическое лицо).

- выбор оптимальной организационной структуры, которая лучше всего отвечала потребностям предприятия.

Возможности и сроки вывода предприятия из кризисной ситуации и дальнейшее его стабильное и эффективное развитие напрямую зависят от благоприятных условий для разработки и внедрения инновации на предприятии.

Увеличение рентабельности предприятия в условиях кризиса может быть достигнуто уменьшением расходов, повышением цен на реализованную продукцию, либо превышением темпов роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов.

Повышение цен на реализуемую продукцию может служить средством увеличения рентабельности активов, однако в условиях рыночной экономики это достаточно сложная задача [3].

Хорошо проведенная диагностика сильных и слабых сторон деятельности предприятия отражает потенциал его ресурсов и возможностей, а также является отправной точкой разработки стратегии.

Различают следующие виды антикризисной стратегии [4]:

1. Восстановительная стратегия – быстрое обнаружение и ликвидация источников конкурентной и финансовой слабости предприятия.

2. Стратегия активного приспособления применяется на основе разработки нового фирменного товара или вытеснения конкурентов, предлагающих аналогичные товары.

3. Стратегия консервативного поведения – сохранение и развитие рыночных позиций путем обновления ассортимента продукции, технологии производства и диверсификации.

4. Стратегия свертывания производств – отступление организации.

5. Функциональные стратегии:

- Антикризисная маркетинговая стратегия (возвращения предприятия на рынок, развития рынка, развития через товар, диверсификации, ухода с рынка);

- Антикризисная производственная стратегия (улучшения качества продукции, структурной перестройки предприятия, изменения номенклатуры и ассортимента продукции, повышения экономической эффективности производства);

- Антикризисная кадровая/управленческая стратегия (Усиления кадрового потенциала, Внедрения новых методов управления, Реорганизации управления);

- Антикризисная финансовая стратегия (повышения ликвидности активов, оптимизации структуры капитала, улучшение системы учета и контроля издержек, оптимизации прибыли).

К факторам, влияющим на формирование антикризисной стратегии, относят: причины наступающего (или уже наступившего) кризиса; особенности российского законодательства (регламентирующего вопросы банкротства предприятий); факторов внутренней и внешней среды, которые влияют на деятельность и состояние данной организации [2].

Таким образом, антикризисная стратегия предполагает принятие стратегической программы, которая требует большой аналитической и проектной работы. Антикризисная стратегия позволяет готовиться к кризисным ситуациям, распознавать характер слабых сигналов кризисного развития, снижать количество тактических ошибок, уверенно ориентироваться в

проблемах, имеющих последствия в будущем, разрабатывать и использовать эффективные технологии управления, находить позитивные элементы в сложных кризисных ситуациях.

Список использованной литературы:

1. Бродский, Б.Е. Антикризисное управление: учебник / Б.Е. Бродский, Е.П. Жаровская. – 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – 368 с.
2. Богданова, Т.А. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Т.А. Богданова, А.П. Градов. – СПб.: Специальная литература, 2006. – 511 с.
3. Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 1998.
4. Коротков, Э.М. Антикризисное управление: учебник / Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 620 с.

УДК 338.32

Бидерман Б.В.¹, Ушаков В.В.²

¹магистрант направления подготовки «Экономика», ²канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

**ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ
СУДОСТРОИТЕЛЬНОГО ЗАВОДА «МОРЕ»)**

Аннотация. Для принятия эффективных экономических решений важнейшее значение имеет объективная оценка различных составляющих производственного потенциала предприятия. Каждая из этих составляющих имеет свои особенности управления и развития.

Ключевые слова: производственный потенциал, производственная составляющая, материальная составляющая, кадровая составляющая, технико-технологическая составляющая, информационная составляющая, судостроительный завод.

Все элементы производственного потенциала служат одной общей цели,

стоящей перед предприятием. Но именно то, что место и функции каждого элемента определяются требованиями, предъявляемыми к совокупности элементов в целом, характеризует его упорядоченность. С другой стороны, выполнение совокупностью элементов общей для производственного потенциала задачи означает, что они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Таким образом, производственный потенциал отвечает требованиям, предъявляемым к системам [3].

Первая из них – целостность. Она означает, что все элементы потенциала служат общей цели, стоящей перед системой. Целостность потенциала обеспечивается реализацией в процессе управления его формированием и использованием следующих принципов: общности и единства целевой функции для производственного потенциала и каждого его элемента, общности критериев эффективности функционирования и развития элементов и самого потенциала в целом.

Второй отличительной чертой потенциала является сложность. Она проявляется в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей. Например, производственный потенциал предприятия включает в себя основные производственные фонды, которые среди прочих элементов содержат рабочие машины и оборудование, в свою очередь, основное технологическое оборудование. Кроме того, в системе существуют обратные материально-вещественные и информационные связи между элементами потенциала.

В качестве третьей характерной особенности производственного потенциала следует отметить взаимозаменяемость, альтернативность его элементов. Но ее не следует понимать чисто механически, хотя в ее основе и лежат технические и технологические особенности производства (например, замещение живого труда машинным). Поэтому в качестве одной из форм взаимозаменяемости элементов производственного потенциала следует рассматривать сбережение производственных ресурсов в результате применения нового оборудования, технологии, энергии, информационных ресурсов и

методов организации управления и производства. При этом степень альтернативности не постоянна и зависит от экономической ситуации, уровня развития производственного потенциала, особенностей хозяйственной системы. Также важно понять, что теоретически элементы могут замещать друг друга неограниченно, но существует предел взаимозаменяемости. Кроме того, это процесс периодический по своим количественным характеристикам и по времени. В целом благодаря этой характеристике элементы потенциала обладают способностью достигать сбалансированного равновесия элементов.

Четвертой характеристикой является взаимосвязь и взаимодействие его элементов. Она представляет собой качественную и количественную взаимосвязь, выраженную мерой соответствия и соотношения вещественных, личных и невещественных факторов производства. Интегральное действие элементов наводит на мысль о наличии структур производственного потенциала, соразмерных его минимальной и максимальной отдаче. Становится ясным, что улучшение только одного элемента невозможно добиться существенного роста отдачи производственного потенциала. Наивысшая отдача потенциала возможна только при одновременной модернизации всех его элементов.

Пятым характерным признаком производственного потенциала можно назвать его способность к восприятию в качестве элементов новейших достижений научно-технического прогресса, способность к развитию путем непосредственного и систематического использования новых технологических идей. При этом производства с более высокой научно-технической емкостью более эффективны и имеют более широкие перспективы развития.

Шестой характерной особенностью производственного потенциала является гибкость. Она свидетельствует о возможностях переориентации производственной системы на выпуск новой продукции, использование других видов материалов и т.д., без коренного изменения его материально-технической базы. Требование к повышению гибкости производственного потенциала особенно актуально в условиях нестабильности рыночной обстановки,

возрастания колебаний объема и структуры спроса, резкого ускорения темпов научно-технического прогресса в промышленном производстве.

Все характерные черты производственного потенциала промышленного предприятия можно классифицировать по ряду признаков: внутренние средства и особенности структуры, качественные характеристики, социально-экономические отличия. К структурным особенностям следует отнести целостность, сложность, взаимозаменяемость элементов, их взаимосвязь и взаимодействие. Качественными характеристиками можно считать способность элементов потенциала к восприятию достижения научно-технического прогресса, гибкость мощность производственного потенциала. Социально-экономические отличия заключаются в классовом характере и способности обладать мощностью.

Наиболее значимыми при оценке производственного потенциала предприятия являются следующие составляющие [2]:

- 1) производственная составляющая – основные производственные фонды;
- 2) материальная составляющая – оборотные средства предприятия;
- 3) кадровая составляющая – персонал;
- 4) технико-технологическая составляющая – техническая база предприятия и технологии;
- 5) информационная составляющая – особые знания, информационные ресурсы и технологии.

Можно сказать, что производственная и материальная составляющие представляют собой фондовый потенциал, кадровая составляющая – трудовой потенциал, технико-технологическая составляющая – технический потенциал.

Как факторы производства, элементы производственного потенциала находятся не только в тесном взаимодействии – в определенной мере они взаимозаменяемы. Сложный структурно-компонентный состав производственного потенциала и особая важность учета взаимосвязи его элементов требуют разработки методов оценки и учета качественно разнородных ресурсов для установления их результирующей величины при

любых соотношениях структурных элементов (ресурсов).

Федеральное государственное унитарное предприятие Республики Крым «Судостроительный завод «Море»» (г. Феодосия) обладает техническим и производственным потенциалом для создания конкурентоспособной продукции судостроения, которая может занять достойное место в структуре отечественного производства и национального экспорта.

На предприятии имеются следующие подразделения, которые способны обеспечить выполнение полного цикла работ по технологической подготовке производства как для постройки новых, так и для ремонта и модернизации действующих судов:

1) плазово-шаблонный участок с применением современных методов плазовой подготовки производства, основанных на моделировании с помощью автоматизированных систем, позволяющих исключить необходимость разбивки натурального плаза и выдавать управляющие программы в виде карт раскроя, эскизов для обработки корпусных деталей на оборудовании с числовым программным управлением (ЧПУ);

2) технический отдел в составе специализированных подразделений специалистов по корпусообработывающим, сборочно-сварочным, корпусостроительным, машиностроительным, достроечным, трубообработывающим и механомонтажным работам, а также по испытанию и сдаче судов заказчику обеспечивает всей необходимой конструкторской и технологической документации, проектирование необходимой технологической оснастки, специального инструмента, средств механизации и нестандартного оборудования;

3) цех подготовки производства в составе заготовительного, механообработывающего, термического, сборочно-сварочного, деревообработывающего и стеклопластикового участков обеспечивает выполнение всего цикла работ по изготовлению технологической оснастки, специального инструмента, средств механизации и нестандартного оборудования.

Корпусообрабатывающее производство обеспечивает полный цикл изготовления деталей из алюминиево-магниевых, титановых сплавов и нержавеющей сталей.

Сборочно-сварочное производство имеет высокий технический уровень. Его оснащенность и состав специалистов позволяют выполнять сборочно-сварочные работы по изготовлению конструкций из сталей, алюминиевых и титановых сплавов. Производство оснащено универсальными источниками сварочного тока, специальными стендами автоматической сварки, машинами контактной сварки. Подготовка сварочных материалов производится на специализированном участке с установкой электрохимической очистки сварочной проволоки.

Предприятие имеет сварочную лабораторию и центральную заводскую лабораторию, что позволяет самостоятельно проводить аттестацию рабочих сварщиков и выполнять все виды испытаний и контроля.

Корпусостроительное производство обеспечивает выполнение работ по постройке судов на поточных линиях, начиная от закладки и сборки корпусов в стапель-кондукторах, установки фундаментов, подкреплений, слесарно-корпусного насыщения, испытания на непроницаемость и герметичность, выполнения малярно-изоляционных, механомонтажных, достроечных, электромонтажных, отделочных работ и заканчивая транспортировкой и спуском судов на воду. Все позиции поточных линий оборудованы временными системами энергоснабжения, вентиляции, необходимыми системами пожаротушения, низковольтного освещения, самоходными и несамоходными стапельными тележками для перемещения заказов по позициям поточных линий и на сдаточную базу.

Машиностроительное производство обеспечивает выполнение следующих работ:

1) механообрабатывающие работы: токарные работы диаметром до 1000 мм, длиной до 12000 мм; токарно-карусельные работы диаметром до 3200 мм; токарно-револьверные работы; фрезерные работы на станках с длиной стола до

6000 мм и шириной 2400 мм; накатка резьб; протягивание отверстий диаметром до 100 мм, шлицев, шпоночных пазов и т.п.; сверление, расточка отверстий на сверлильных и расточных станках с диаметром шпинделя до 250 мм; слесарная обработка изделий, шабрение, притирка, запрессовка и т. д., в том числе сборка и испытание узлов и механизмов; круглая, плоская и резьбошлифовка; хонингование отверстий диаметром до 200 мм, длиной до 500 мм;

2) сварочные работы – аргодуговая, электро- и газовая сварка изделий из сталей, алюминиево-магниевых и титановых сплавов;

3) литейные, кузнечные, штамповочные и термические работы;

4) гальванические работы – цинкование, кадмирование, хромирование, меднение; шлифовка и полировка деталей;

5) лакокрасочные покрытия.

Трубообрабатывающее производство обеспечивает полный цикл изготовления труб из всех марок материалов.

Механомонтажное производство обеспечивает оптическую, лазерную и обычную (по струне) пробивку и центровку опор валопровода; центровку и монтаж главных и вспомогательных двигателей; монтаж и испытание всех систем; проверку работоспособности систем гидравлики, основных гидроагрегатов и устройств до спуска судна на воду – от технологических стендов.

Производство достроечных работ обеспечивает полный цикл окрасочных, изоляционных, столярных, пошивочных и отделочных работ; изготовление и монтаж предметов оборудования помещений судов; изготовление необходимой номенклатуры резинотехнических изделий и изделий из пластмасс.

Спуск судов на воду осуществляется с помощью судоподъемника грузоподъемностью 40 т или на поперечном слипе, если их спусковой вес не превышает 600 т.

Производство способно обеспечить одновременную постройку судов типа «Гриф» и «Восход» до 10 единиц в год и судов типа «Олимпия» до 4 единиц в год.

Сдаточное производство обеспечивает проведение полного цикла испытаний (швартовные, ходовые, приемно-передаточные) всех строящихся в компании судов, окончательную наладку и определение качественных и количественных характеристик основных систем, механизмов, оборудования и судов в целом.

Причальные набережные оборудованы необходимыми системами (сжатого воздуха, водоснабжения, пожаротушения, заправки топливом, освещения).

Начиная с 2016 года на предприятии ожидается «второе рождение» и восстановление его значения как флагмана отечественного кораблестроения, утраченного за последние 20 лет [1]. Существенным преобразованиям подвергнется производственная база завода. В течение ближайших лет на предприятии будут размещены военные и гражданские заказы, осуществится его реконструкция и техническое перевооружение.

Список использованной литературы:

1. Второе рождение крымского «Моря» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://linkis.com/PfNsN>
2. Разиньков, П.И. Производственный потенциал предприятия. Формирование и использование [Текст]: монография / П.И. Разиньков. – Тверь: ТГТУ, 2005. – 131 с.
3. Усанов, Г.И. Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития [Текст]: монография / Г.И. Усанов. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250 с.

УДК 658.155

Бурлака Е.В.¹

¹магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассматривается значение показателя рентабельности в анализе

эффективности деятельности предприятия. Систематизируются факторы, влияющие на изменение показателя рентабельности, связанные с ростом прибыли и со снижением затрат.

Ключевые слова: рентабельность, эффективность, прибыль, капитал, затраты.

Любая предпринимательская деятельность нацелена на достижение положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя прибыли или относительного – рентабельности. Так, рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятий.

Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции. Чтоб правильно управлять прибылью и рентабельностью, надо понимать их сущность и уметь правильно их измерять.

Прибыль – это доход от операции, требовавший изначально определение инвестиции и (или) расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала (богатства) инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции. Прибыль множественна по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов или капитала и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином счетном алгоритме. Иными словами, прибыль – это расчетный и потому условный показатель; в зависимости от набора включенных и рассмотренных факторов и их количественной оценки могут исчисляться разные показатели прибыли [3, с. 474].

Чаще всего при проведении анализа прибыли рассчитывают балансовую, чистую прибыль и прибыль от реализации продукции.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности предприятия и показывающий эффективность работы предприятия в целом. Рентабельность обычно рассчитывается в виде коэффициентов или в

процентном отношении к тому или иному показателю; расчет проводят по данным за определенный период (год, квартал) [1, с. 150].

Эффективность производства характеризует его результативность, которая находит свое выражение в росте благосостояния населения страны. Следовательно, эффективность производства можно определить как оптимальное использование ресурсов в сопоставлении с общественными потребностями.

При помощи рентабельности можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов данный показатель является более надежным, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений.

Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области планирования, инвестирования, при составлении смет, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и

систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Основными способами повышения рентабельности являются следующие:

- увеличение суммы прибыли от реализации продукции;
- снижение себестоимости товарной продукции.

Источники снижения себестоимости промышленной продукции:

1. Увеличение объема производства за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

2. Снижение затрат на производство за счет увеличения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, топлива, оборудования и т.д.

Способы увеличения прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Резервами увеличения прибыли являются:

- увеличение объема реализации продукции. Для этого можно наладить выпуск нового изделия, что планируется сделать на предприятии.
- снижение себестоимости продукции.

В качестве резервов роста прибыли можно рассматривать также и повышение цен.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а, следовательно, – росту прибыли. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

Таким образом, проанализировав показатели прибыли и рентабельности, можно сделать выводы об эффективности деятельности предприятия и целесообразности дальнейшего его существования. Умение точно исчислять влияние тех или иных факторов на прибыль повышает уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов, а правильный расчет рентабельности капитала увеличивает результативность вложений предприятий.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризует

итоговые результаты хозяйствования, т.к. их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Поэтому их можно считать ключевыми в оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: ДИС, 2006. – 256 с.
2. Гинзбург, А.И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуаций. Оценка управленческих решений: учебник / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.
3. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2007. – 702с.

УДК 658.56

Верескун С.В.¹

¹магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Аннотация. На конкретных данных производственного предприятия произведен анализ качества продукции с применением показателей: коэффициент сортности, индекс качества продукции. Также проведен расчет влияния сортового состава продукции на объем ее производства в стоимостном выражении и применен органолептический способ оценки качества продукции.

Ключевые слова: качество продукции, хлебобулочные изделия, коэффициент сортности, индекс качества, органолептический способ.

Качество продукции характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические и дизайнерские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность. По продукции, качество которой характеризуется сортом или кондицией, рассчитывается средний коэффициент сортности. Так как основным видом выпускаемой продукции на «Феодосийский хлебокомбинат» – Филиал ГУП РК «Крымхлеб»

является хлеб и булочные изделия, то анализ качества проведем по данному виду продукции (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ качества булочных изделий «Феодосийский хлебокомбинат» – Филиал ГУП РК «Крымхлеб» за 2013-2015 гг.

Сорт продукции	Цена за единицу продукции, руб.	Выпуск продукции, т			Стоимость выпуска, тыс. руб.					
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	по цене I сорта		
								2013 г.	2014 г.	2015 г.
Высший	17,0	35,4	58,2	32,5	601,7	989,0	552,7	601,7	989,0	552,7
Первый	15,5	1 328,6	1 410,0	916,6	20 593,8	21 855,2	14 206,6	22 586,8	23 970,2	15 581,4
Второй	13,0	38,7	120,5	120,7	503,4	1 566,3	1 568,7	658,3	2048,3	2051,4
Итого	–	1 402,7	1 588,7	1 069,7	21 698,8	24 410,5	16 328,0	23 846,7	27 007,5	18 185,5

Рассчитаем коэффициент сортности продукции по формуле:

$$K_{\text{сорт}} = \frac{P_{Ic}}{P}, \quad (1)$$

где P_{Ic} – количество продукции I (высшего) сорта;

P – общее количество продукции.

Расчет произведен на основании данных таблицы 1:

$$K_{\text{сорт}2013} = \frac{35,4}{1402,7} \cdot 100\% = 2,52\%;$$

$$K_{\text{сорт}2014} = \frac{58,2}{1588,7} \cdot 100\% = 3,66\%;$$

$$K_{\text{сорт}2015} = \frac{32,5}{1069,7} \cdot 100\% = 3,04\%.$$

Можно сделать вывод, что в 2013 г. коэффициент сортности составил 2,52 %, в 2014 г. – 3,66 %, а в 2015 г. – 3,04 %. В целом за анализируемый период наблюдается увеличение показателя.

Для комплексной оценки уровня качества разнородной продукции применяют индекс качества продукции:

$$I_{\text{кач} 2013/2014} = (0,0366/0,0252) \cdot 100\% = 145,1\%;$$

$$I_{\text{кач}} 2014/2015 = (0,0304/0,0366) \cdot 100 \% = 83,0 \%;$$

$$I_{\text{кач}} 2013/2015 = (0,0304/0,0252) \cdot 100 \% = 120,5 \%.$$

Расчет влияния сортового состава продукции на объем ее производства в стоимостном выражении можно осуществить методом абсолютных разниц. Данный расчет представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Влияние сортового состава на объем выпуска булочных изделий «Феодосийский хлебокомбинат» – Филиал ГУП РК «Крымхлеб»

Сорт продукции	Цена за единицу продукции, руб.	Структура продукции, %						Изменение средней цены за счет структуры, руб.		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	абсолютное отклонение, (+,-)			2013-2014 гг.	2014-2015 гг.	2013-2015 гг.
					2014 г. от 2013 г.	2015 г. от 2014 г.	2015 г. от 2013 г.			
Высший	17,0	2,52	3,66	3,04	1,14	-0,62	0,52	0,19	-0,11	0,09
Первый	15,5	94,72	88,75	85,68	-5,96	-3,07	-9,04	-0,92	-0,48	-1,40
Второй	13,0	2,76	7,58	11,28	4,82	3,70	8,52	0,63	0,48	1,11
Итого	–	100	100	100	–	–	–	-0,10	-0,11	-0,21

Как свидетельствуют данные таблицы 2, в связи с понижением качества продукции (увеличение удельного веса высшего и второго сорта и уменьшение соответственно первого сорта продукции) средняя цена реализации продукции в 2015 г., по сравнению с 2013 г., сократилась на 0,21 руб. В том числе в 2014 г. по сравнению с 2013 г. сокращение средней цены за счет структуры составило 0,10 руб., а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – 0,11 руб.

Одним из способов оценки качества является органолептический. Основными фактором качества являются предпочтения потребителей относительно основных ассортиментных групп продукции. В таблице 3 показано соответствие продукции «Булка сдобная» требованиям государственного стандарта.

Закключение: образец №3 «Булка сдобная» не в полной мере соответствует ГОСТ 24557-89 по органолептическим показателям. Наблюдается следующие отклонения от ГОСТа: у плюшек наблюдается недостаточное количество сахара на поверхности, слишком сладкий вкус, а также некоторые партии могут быть бледными.

Таблица 3 – Результаты органолептической оценки качества продукции «Булка сдобная» по ГОСТ №24557-89

Наименование характеристики	Требования по ГОСТ №24557-89	Заключение
Внешний вид		соответствует ГОСТ
– форма	Нераспльвчатая, без притисков.	соответствует ГОСТ
– поверхность	Плюшек – отделана сахарным песком. Сдоб витых – допускаются небольшие разрывы в местах сплетения жгутов	соответствует ГОСТ у плюшек наблюдается недостаточное количество сахара на поверхности
– цвет	От светло- до темно-коричневого. В местах надрезов, складок, соединения шариков - более светлый.	соответствует ГОСТ некоторые партии могут быть бледные
Состояние мякиша:		
– пропеченность	Пропеченный, не влажный на ощупь, при легком сжатии пальцами между верхней и нижней корками мякиш должен принимать первоначальную форму.	соответствует ГОСТ
– промес	Без комочков и следов непромеса. У булочек круглых с надрезами, штолей, штрицелей, булочек с цукатом – с включением изюма или цуката, у булочек “Веснушка”, хлеба донецкого – с включением изюма	соответствует ГОСТ
– пористость	Развитая, без пустот и уплотнений. У шпилек и подковок – мякиш слегка уплотненный	соответствует ГОСТ
Вкус	Сдобный, свойственный данному виду изделий, без постороннего привкуса.	соответствует ГОСТ слишком сладкий
Запах	Свойственный данному виду изделий, без постороннего запаха. В начинке ватрушек сдобных с творогом – с легким запахом ванилина	соответствует ГОСТ

Вывод. Таким образом, можно сделать вывод, что качество продукции в целом за анализируемый период ухудшилось, имеется ввиду увеличение доли в структуре выпуска продукции 2 сорта и сокращение первого сорта, что соответственно привело к сокращению средней цены реализации на 0,21 руб.

Список использованной литературы:

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2011. – 272 с.
2. Беспалов, М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: Инфра-М, 2016. – 526 с.
3. Елисеева, Т.П. Экономика и анализ деятельности предприятий / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 480 с.

4. Нечитайло, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Нечитайло. – М.: Феникс, 2014. – 395 с.
5. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г.И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2011. – 608 с.

УДК 332.1

Воробей М.А.¹

¹старший преподаватель кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
Российский университет кооперации, г. Калининград

ВОЗМОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОГРАММЕ 1С: РОЗНИЦА

Аннотация. Данная статья посвящена обзору возможностей организации работы на предприятии в компьютерной программе «1С: Розница», используемая для малого и среднего предпринимательства в сфере торговли. Рассказано о возможностях конфигурации «1С: Розница». Представлена информация о ресурсе фирмы «1С», в помощь изучающему программу «1С» – информационно-технологическому сопровождению программы «1С». Полезна всем пользователям системы «1С: Предприятие» для организации хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Ключевые слова: экономика, оптовая торговля, «1С: Розница», предприятие, учет, малое и среднее предпринимательство, правовое регулирование, информационно-технологическое сопровождение.

Сегодня для развития и поддержания экономики России требуется приложить немалые усилия по организации экономики регионов, по определению слабых мест экономик регионов. Упор на сильные стороны – задача, которая сегодня стоит перед государством. Все большую роль в этом процессе отводят малому и среднему бизнесу, который занимается торговлей.

Для малого и среднего предпринимательства в сфере торговли сегодня немаловажное значение имеет использование отечественных программных продуктов. Одним из них является система компьютерных программ «1С:

Предприятие». Одной из типовых конфигураций этого комплекса является программа «1С: Розница 8».

Ключевое значение в построении бизнеса имеют взаимоотношения между предприятием и государством.

Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления [4, с. 1].

В решении актуальных проблем развития региональной экономики имеет важное значение организация работы на предприятии. Одним из способов решения является использование комплекса программ «1С: Предприятие». Для нормальной работы системы предприятия должны выполняться законы, подзаконные акты и иные нормативные правовые акты Российской Федерации. В управлении предприятием важная роль принадлежит информационным системам, которые созданы на основе различных программных продуктов. Эти компьютерные программы обеспечивают автоматизацию бухгалтерского, оперативного учета, решение плановых, аналитических и других задач [2, с. 2].

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и направленными на обеспечение реализации целей и принципов, установленных настоящим Федеральным законом [1, с. 10].

Для правильного ведения хозяйственной деятельности предприятия во многом помогает система компьютерных программ «1С: Предприятие», которая отслеживает изменения в законодательстве РФ.

Конфигурация «Розница» предназначена для автоматизации бизнес-процессов магазинов, которые могут входить в распределенную розничную сеть торгового предприятия. Программа может использоваться для автоматизации магазинов с большим количеством рабочих мест, а также в качестве кассовой программы.

Программа «1С: Розница 8» предназначена для автоматизации оперативного учета товаров и денежных средств в розничных торговых точках (магазинах), в которых с программой работает один пользователь и не требуется адаптация прикладного решения к особенностям предприятия. Программа может использоваться в павильонах торговых центров и магазинах, ведущих торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами.

Как и многие современные компьютерные программы конфигурация «Розница» работает в сетевом режиме. Сетевая структура розничной сети поддерживается режимом распределенных информационных баз. В программе реализован много фирменный учет, при котором каждый склад магазина может быть отнесен к определенной организации.

Функции программы предприятия могут быть настроены в соответствии с технологией работы магазинов и включают в себя разделы: нормативно-справочная информация, маркетинг, запасы и закупки, склад, продажи, финансы, персонал. Рассмотрим данные разделы подробнее.

Управление нормативно-справочной информацией обеспечивает ввод, хранение и распространение справочной информации по сети магазина. Возможности программы позволяют составить разностороннее описание целевой группы покупателей, магазинов и товаров для удобной работы сотрудников предприятия на всех технологических участках.

В разделе «Маркетинг» маркетологу можно управлять ассортиментом розничных сетей и можно построить гибкое управление розничными ценами.

Предоставляется возможность сбора и анализа информации о покупательских предпочтениях и настройка разнообразных стимулирующих скидочных программ.

Раздел «Запасы и закупки» позволяет составлять заказы поставщику на основе анализа продаж и текущих товарных остатков с учетом исполнительности поставщика, осуществлять планирование и контроль оплаты поставок.

Раздел «Склад» позволяет поддерживать товарные остатки магазина в актуальном состоянии. Технология штрихкодирования дает возможность быстро и точно учитывать движения товаров по складам магазина с необходимой для различных видов номенклатуры степенью детализации.

Раздел «Продажи» ориентирован на оформление розничных продаж потоковым методом. Гибко настраиваемый, интуитивно понятный графический интерфейс рабочего места кассира позволяет быстро сформировать чек и оформить оплату покупки.

Раздел «Финансы» поддерживает учет различных средств оплаты розничных покупок: наличные, оплата платежной картой, подарочным сертификатом и с помощью заключения договора потребительского кредитования. Остатки наличных денежных средств и сертификатов учитываются по местам фактического хранения.

В разделе «Персонал» есть возможность оптимизировать расписание работы сотрудников магазина с учетом сменного графика и нагрузки на кассовых узлах. Поддерживается регистрация личных продаж.

В программе поддерживается подключение оборудования, обеспечивающего технологию штрихкодирования на всех этапах работы с товаром: от создания карточки номенклатуры до продажи товара на кассовом узле. В программе уже есть настроенные профили пользователей, которые соответствуют типичным должностям сотрудников магазина. Профили пользователей позволяют им работать в программе без предварительной настройки прав доступа.

Важным моментом в программе является автоматизация основных бизнес-

процессов торгового предприятия. Данная технология позволяет отслеживать всю цепочку событий до момента достижения результата бизнес-процесса с назначением ответственного лица за конкретное событие. Автоматизация включает в себя:

- ✓ планирование ассортимента магазина: возможность спланировать как начало и завершение закупок товаров, так и начало, и завершение продаж;
- ✓ учет серий товаров: сроки годности, серийные номера номенклатуры;
- ✓ анализ продаж и автоматическое оформление заказа поставщику на основе статистики продаж, текущих остатков и ассортиментных ограничений;
- ✓ учет расхождений по количеству и цене товара при поступлении от поставщика;
- ✓ учет взаиморасчетов с поставщиками;
- ✓ планирование оплат поставок;
- ✓ планирование и проведение частичных инвентаризаций товарных остатков в магазине;
- ✓ учет выплат заработной платы сотрудникам из кассы магазина;
- ✓ дополнительные отчеты;
- ✓ работа с Offline-оборудованием: контрольно-кассовым оборудованием Offline и весами с возможностью печати этикеток.

Результатом работы предприятия является анализ деятельности предприятия. Прикладная программа «1С: Розница 8» генерирует более 30 типов аналитических отчетов с различными уровнями группировки и подробными расшифровками всех видов операций. Предоставляются абсолютные значения показателей за период, усредненные значения, динамика показателей во времени, а также относительные показатели эффективности торговой деятельности предприятия. Тщательно продумана схема анализа продаж, как в разрезе групп товаров, так и групп покупателей, система оценки эффективности дисконтных программ, распродаж.

Для получения дополнительной поддержки пользователи базовой версии «1С: Розница 8» также могут приобрести подписку на информационно-

технологическое сопровождение (ИТС). Ежемесячно выпускаемые ИТС содержат обновления программ и конфигураций, методические материалы по использованию новой функциональности, по подключению торгового оборудования и многое другое. ИТС распространяется по подписке, также выпуск ИТС можно приобрести в форме разовой поставки.

Комплекс программ «1С: Предприятие» постоянно развивается. Фирма «1С» оперативно отражает в программе изменения правил регистрации хозяйственных операций, первичных документов, форм отчетности, другие изменения законодательства. Зарегистрированные пользователи могут обновлять конфигурацию программы через Интернет или можно воспользоваться диском информационно-технологического сопровождения.

О возможностях информационно-технологического сопровождения можно познакомиться в статье [3, с. 1]. Данная статья посвящена обзору возможностей информационно-технологического сопровождения программы «1С».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для решения актуальных проблем региональной экономики использование современного программного обеспечения и прикладной программы «1С: Розница 8» позволяет правильно вести бизнес в соответствии с законодательством РФ для предприятий, которые занимаются торговлей. Кроме того, удобной формой решения стоящих задач перед предприятием является ресурс информационно-технологического сопровождения, который позволяет поддерживать изменения законодательства в актуальном состоянии.

Список использованной литературы:

1. Бородина, В.В. Малое и среднее предпринимательство России: бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие / В.В. Бородина. – М.: КонсультантПлюс, 2013. – 1076 с.
2. Воробей, М.А. Учебное пособие по программе 1С: Предприятие, версия 7.7. по теме программа 1С: Предприятие для студентов 2 курса по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), по специальности 100801.51 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров по дисциплине «Информационные технологии в

профессиональной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pedmir.ru/viewdoc.php?id=88292>

3. Воробей, М.А. Статья «Возможности информационно-технологического сопровождения программы 1С: Предприятие» для студентов 5 курса по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) по дисциплине «Автоматизация бухгалтерского учета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pedmir.ru/viewdoc.php?id=88521>
4. Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»: [федер. закон № 209-ФЗ: принят Гос. Думой 24 июля 2007 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>

УДК 332.1

Дерендяева Т.М.¹, Тимофеева В.В.²

¹канд. пед. наук, доцент кафедры менеджмента, ²д-р пед. наук, профессор кафедры менеджмента ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается ситуация, сложившаяся в рыбной промышленности Калининградской области. Авторами выявлены проблемы, существующие в региональном рыбопромышленном комплексе, и намечены некоторые пути повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: рыбная отрасль, водные биоресурсы, конкурентоспособность, рыбопромышленный комплекс.

Условия глобализации, интеграции и кооперации стимулируют страны к поискам новых форм, методов, механизмов борьбы за ресурсы, что приводит к возникновению проблем, связанных с негативным антропогенным воздействием на биологическую систему и сокращением разнообразия рыбных популяций [1, с.142]. В настоящее время рыбная отрасль Калининградской области характеризуется наличием проблем, многие из которых не решаются, а лишь накапливаются на протяжении десятилетий.

Рыбопромышленный комплекс (РПК) представляет собой совокупность различных секторов рыбного промысла, переработки, хранения, транспортировки рыбы, предприятия судоремонта и аквакультуры, систему подготовки и переподготовки кадров, отраслевую науку. Калининградская область входит в Западный бассейн, обеспечивающий добычу около 7 % всей рыбной продукции России (рис. 1).

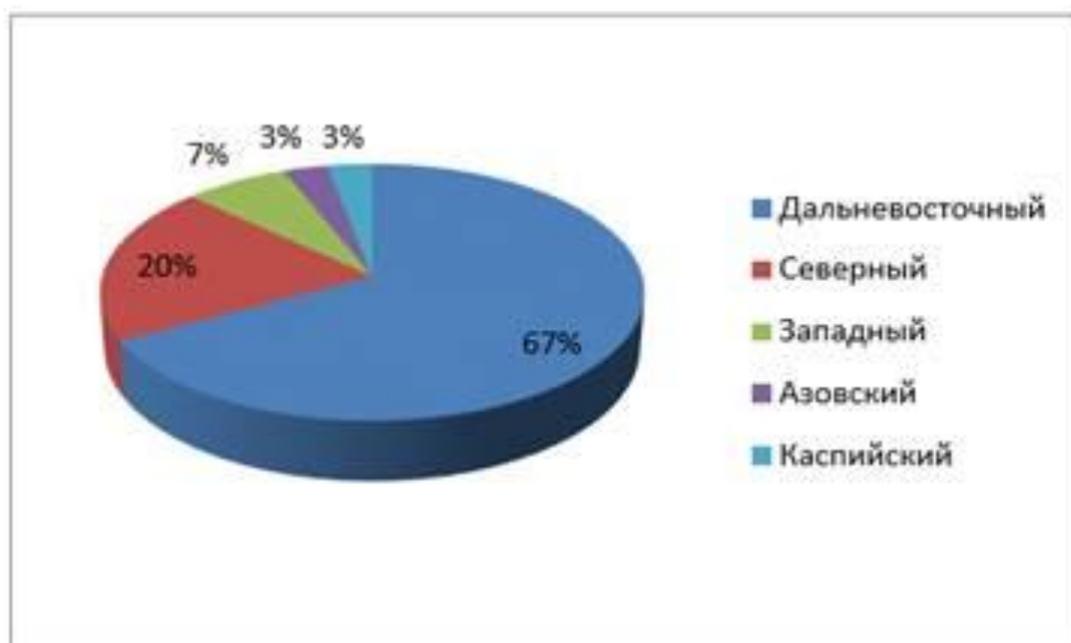


Рисунок 1 – Бассейны рыбопромышленного комплекса России, % [2]

В значительной степени на создание РПК в Калининградской области, расположенной на юго-восточном побережье Балтийского моря, повлияло благоприятное географическое положение [3, с. 97].

Основным показателем состояния отрасли является индекс производства (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика индекса производства по видам деятельности (в процентах к предыдущему году)

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рыболовство	105,6	106,8	105,2	108,7	112,1
Переработка и консервирование рыбо-и морепродуктов	106,0	102,8	105,1	106,2	110,3

В 2014 году рыбодобывающими предприятиями Калининградской области

было выловлено около 367 тыс. тонн рыбы. Ежегодно происходит увеличение производства по вылову рыбы в среднем на 5-8 %. Общий вылов рыбодобывающих организаций Калининградской области в Балтийском море и заливах в 2015 году превысил 40 тысяч тонн, что на треть больше, чем в 2014 году. Вылов рыбы на Балтике впервые за много лет превысил 40 тысяч тонн. Существенно увеличен объем добычи мелкосельдевых видов рыб. Вылов кильки и салаки вырос более чем на 40 %. Эксперты отрасли считают, что на рост добычи и качества повлияли принимаемые в регионе комплексные меры по развитию рыбохозяйственного комплекса, например, обеспечение рыбаков квотами. В 2015 году Министерство сельского хозяйства РФ утвердило приказ об увеличении допустимого улова кильки и салаки в Западном рыбохозяйственном бассейне, проведение промысла модернизированными судами, организация эффективной прибрежной инфраструктуры по приемке и заморозке рыбы.

В июне 2015 года Россия ввела временные ограничения на поставку в РФ рыбной продукции из Латвии, Польши и Эстонии из-за нарушений, выявленных в ходе инспекций, а также наличия в продукции запрещенных и вредных веществ. Представители отрасли в Калининградской области считают возможным увеличить выпуск консервов шпрот до 70 миллионов банок, а кильки в томатном соусе – до 50 миллионов банок. В настоящее время область способна производить 31 миллион банок шпротных консервов и до 20 миллионов банок кильки в томатном соусе.

Таблица 2 – Производство рыбных консервов (условных банок)

Наименование продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Консервы рыбные (всех видов)	230,6	213,2	177,1	167,3	212,3
Пресервы рыбные	11,5	11,6	9,7	10,3	10,9

Производство мороженой рыбы (без сельди) в 2015 году достигло 103,9 тыс. тонн, копченой рыбы – 204,6 тонн, сельди всех видов – 37,314 тыс. тонн, рыбных консервов и пресервов из морепродуктов – 212,3 млн усл. банок.

Ценовая ситуация на внутреннем рынке области характеризуется увеличением темпов роста потребительских цен на продукты питания. Например, в 2007 году на рыбопродукты средний рост цен составил 16,1 %, наблюдалось значительное удорожание икры лосевых рыб (на 39,1 %) [3, с. 99]. При существующем уровне цен на рынке рыбной продукции спрос потребителей, определяющийся, в частности, предпочтениями по выбору группы продуктов потребления, прогнозировать достаточно сложно. Поэтому должен измениться подход к прогнозированию потребности в производстве рыбной продукции, а также и развитию рыбодобывающего комплекса региона в целом. В статье Т.М. Дерендяевой и Н.П. Крукович «Сравнительный анализ различных стратегий промысла при обучении морских специалистов» подчеркивается, что «важнейшим условием устойчивого развития промышленного рыболовства, является прогнозирование запасов промысловых рыб в целях обеспечения их оптимального изъятия, сохранения и воспроизводства. В этой связи особую актуальность приобретает разработка математических методов и моделей прогнозирования поведения рыбных популяций на основе принципа рационального природопользования» [1, с. 142].

В 2015 году крупными и средними промышленными и оптовыми торговыми организациями было вывезено за пределы области 191,9 тыс. тонн рыбной продукции (50,2 % областного производства), при этом 35,4 % направлено на экспорт. Потребителями других территорий России вывезено 124 тыс. тонн товарной пищевой рыбной продукции и 103 млн усл. банок рыбных консервов [2, с. 99]. Значимые объемы вывозятся в Центральный федеральный округ (45,8 % общего вывоза рыбной продукции в регионы РФ), Сибирский федеральный округ (45,9 %) [3, с. 31]. Сокращение объемов переработки рыбного сырья, превышение импортных операций над экспортными не способствовали росту валового регионального продукта. В структуре ВРП Калининградской области рыбная отрасль занимает всего 2-3 %. Однако отрасль остается одной из ключевых в продовольственной безопасности и социально-экономическом положении области. Рыбопереработкой занято свыше 15

крупных и средних рыбоперерабатывающих предприятий. Производственные мощности предприятий рыбохозяйственного комплекса используются недостаточно: добывающие предприятия (по производству мороженой продукции) загружены на 38,3 %, консервное производство – на 51,2 %, пресервное – на 27,5 % [3, с. 35].

Одной из наиболее острых проблем рыбной промышленности является износ основных фондов. Степень износа фондов крупных и средних предприятий по виду деятельности «Рыболовство и рыбоводство» на конец 2015 года составила 43,8 %, «Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов» – 43,3 % (в целом по области 35,9 %).

Основные расчетные показатели движения основных фондов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели движения основных фондов за 2015 г.

Сферы	Наличие, млн руб.	Коэффициенты, %				
		обновления	ликвидации	износа ликвидированных основных фондов	годности	износа
Рыболовство, рыбоводство	2808,8	9,4	0,4	95,6	56,2	43,8
Переработка, консервирование рыбопродуктов	2309,0	5,8	1,1	99,6	56,7	43,3

Стоимость основных фондов крупных и средних предприятий по виду деятельности «Рыболовство и рыбоводство» в конце 2015 года составила 2808,8 млн руб., увеличение основных фондов за год составило 13,5 % [3, с. 32].

Удельный вес инвестиций, направляемых на развитие отрасли, составил в 2015 году 0,8 % (в 2014 году – 1,6 %). Из общего объема инвестиций на рыболовство было направлено 66,6 % вложений. Динамика инвестиций в основной капитал представлена в таблице 4 [3, с. 33].

Основным источником финансирования в 2015 году предприятий отрасли являются собственные средства. За счет собственных средств финансировалось 95,5 % инвестиций в основной капитал, остальные средства – привлеченные –

4,5 %. Привлечение иностранных инвестиций считается в настоящее время одной из актуальных проблем экономики области.

Таблица 4 – Динамика инвестиций в основной капитал (в фактических ценах, млн руб.)

Наименование	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рыболовство, рыбоводство	94,8	101,2	70,5	279,4
в том числе: рыболовство	94,8	101,2	70,5	266,0
рыбоводство	-	-	-	13,4
Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов	311,3	596,4	726,4	119,7

Дальнейшая глобализация экономики и вступление России в ВТО открывают перед рыбохозяйственными организациями определенные возможности доступа на мировые рынки товаров и услуг. Основной угрозой для рыбопромышленного комплекса будет являться поступление дешевого сырья и рыбных товаров по импорту. Таможенные пошлины уже не смогут защитить внутренний рынок. Причем снижение пошлин (экспортно-импортных) с одной стороны стимулируют развитие производства, с другой – тормозят развитие отечественного рынка. Снижение пошлин для импортеров даст возможность заполнить наш рынок низкосортной дешевой рыбой. Обнуление экспортных пошлин позволит увеличить поставки на внешний рынок, но создаст предпосылки для того, чтобы качественная рыбная продукция исчезла с наших рынков, заменившись зарубежной. Кроме того, экспортные поставки могут быть снижены по причине отсутствия на предприятиях рыбной отрасли Калининградской области международной сертификации продукции. Только около 35 % продукции соответствует мировым стандартам качества. Лоббирование крупнейшими транснациональными корпорациями снижения санитарных стандартов на ввозимую в Российскую Федерацию рыбопродукцию для возможности осуществления поставок продукции, не соответствующей нашим санитарным требованиям, усугубляет ситуацию.

Анализ ситуации позволил сделать следующие предположения:

- существует определенная диспропорция между добычей и переработкой

рыбного сырья. Калининградские предприятия добывают 205-215 тыс. т рыбы при возможном вылове существующего потенциала 300 тыс. т, что покрывает только 70 % потребности рыбоперерабатывающего производства;

- имеет место низкий уровень переработки рыбного сырья;

- мощности добывающих предприятий и организаций используются менее чем на 35 %;

- отсутствие современного технически и экономически эффективного рыбодобывающего флота не позволяет увеличивать добычу в открытой части Мирового океана и районах действия международной конвенции по рыболовству и производить на промысле конкурентоспособную продукцию;

- высокая степень износа (свыше 45 %) основных фондов;

- низкий уровень подготовки и переподготовки кадров, старение кадров в научно-исследовательском секторе рыбохозяйственной отрасли;

- низкая инвестиционная привлекательность рыбной отрасли из-за ее неустойчивого финансового состояния и отсутствие единой системы управления рыбохозяйственным комплексом в Калининградском регионе. Ни одна государственная либо региональная программа не может дать должных результатов, поскольку нет гарантии финансовой реализации инвестиционных проектов в условиях быстро меняющейся экономической ситуации, а формулировка целей и ожидаемых результатов довольно расплывчата и не отвечает современным требованиям развития в условиях финансово-экономических ограничений.

Необходима стратегия выхода отрасли на новый уровень развития. К сожалению, существующие подходы к прогнозированию развития рыбной промышленности, не всегда оправданы в реальных условиях быстро меняющейся внешней среды. По мнению некоторых авторов [1, 2, 3], прогнозирование развития рыбной отрасли возможно с использованием циклично-генетической динамики. На её основе можно выявить биологические, технические и экономические циклы наиболее благоприятные для инвестирования в отрасль и избежать рисков. Непрерывно и непредсказуемо

изменяющаяся ситуация внутри и вокруг региона требует постоянного мониторинга, а стратегия выхода отрасли на новый уровень развития – корректировки [3, с. 6]. В этой ситуации возникает необходимость тщательного соотнесения приоритетов, закладываемых в стратегические планы развития регионов и специфических реакций отраслевых подсистем на происходящие процессы.

Список использованной литературы:

1. Дерендяева, Т.М. Сравнительный анализ различных стратегий промысла при обучении морских специалистов / Т.М. Дерендяева, Н.П. Крукович // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. – 2016. – № 1(35). – С. 142-147.
2. Дерендяева, Т.М. Математические модели в управлении рыболовством / Т.М. Дерендяева // Теория и практика современной науки. – 2016. – №7(13) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.modern-j.ru> (дата обращения 02.10.2016 г.)
3. Калининградская область. Проблемы и перспективы стратегического развития ключевых сфер экономики: монография / А.В. Сербулов и др. – Калининград: Изд-во БГАРФ, 2014. – С. 6-36.

УДК 339

Загорская О.Д.¹

¹студент специальности «Менеджмент»

Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

К ПРОБЛЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена возможным путям повышения конкурентоспособности предприятий рыбной промышленности в условиях глобализации экономики.

Ключевые слова: межнациональные рынки, конкурентоспособность предприятий, глобализация экономики.

Одной из наиболее значимых отраслей для экономики Калининградской области является рыбная отрасль. Первостепенную роль рыбной промышленности подчеркивает характер ее международной, хозяйственной деятельности, взаимосвязь с мировым сообществом. Развитие рыбной отрасли в Калининградской области – это реальные пути интеграции в мировую экономику. Таким образом, становится очевидной необходимость оценки нынешнего уровня и разработка путей повышения до мирового уровня конкурентоспособности рыбохозяйственных организаций Калининградской области.

Правила регулирования, а именно, снижение ставок импортных пошлин на рыбную продукцию повышают риск увеличения конкуренции на отечественном рынке со стороны зарубежных производителей. Российские производители не имеют больших возможностей для улучшения своих позиций на рынках сбыта продукции из-за низкой конкурентоспособности. Основной причиной этой ситуации стало то, что вопросом конкурентоспособности в РФ стали уделять внимание совсем недавно. Исследования в данной области не позволяют воссоздать общей картины конкурентоспособности рыбной отрасли на сегодняшний день. Динамика внешней среды с одной стороны, многочисленность методических подходов и сложность процедуры оценки с другой стороны, позволяют констатировать факт несоответствия методического инструментария требованиям практики управления конкурентоспособностью рыбохозяйственных организаций. Многие фундаментальные работы ученых-экономистов, посвящены проблемам конкурентных отношений и конкурентоспособности предприятий, в том числе проблемам повышения эффективности предприятий рыбной промышленности. Например, С.С. Москальчук исследовал оценки конкурентоспособности рыбохозяйственной организации, в работах В.А. Корельского рассмотрены проблемы повышения эффективности предприятий рыбной промышленности. В статье Т.М. Дерендяевой и Н.П. Крукович отмечается, что «разработка методов определения «запасов прочности» ценных видов промысловых рыб, позволит избежать

негативного влияния динамики улова на снижение численности рыбных популяций и других морепродуктов и даже на последующую возможную деградацию биоэкологической системы» [1]. Реализация причинно-следственных математических моделей, ориентированных на описание динамики исследуемых процессов, учитывающих воздействие изменений окружающей среды на рыбные популяции, позволит выбрать более безопасную стратегию промысла, уменьшающую вероятность депрессии рыбного запаса [1, 2, 3].

По мнению С.С. Москальчука, потребность в разработке новых практических подходов к решению проблем формирования и развития конкурентоспособности предприятий рыбной отрасли требует претворения мирового опыта в этой области. Как показывает мировая практика, кластерный подход не только служит повышению конкурентоспособности, усилению инновационной направленности, но и является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности [4].

Для создания территориально-отраслевого кластера в Калининградской области имеются благоприятные условия, её стратегическое положение и наличие незамерзающих портов создало возможности, которые не имеют другие прибрежные районы. Важнейшим условием устойчивого развития промышленного рыболовства, является прогнозирование запасов промысловых рыб в целях обеспечения их оптимального изъятия, сохранения и воспроизводства. В этой связи особую актуальность приобретает разработка математических методов и моделей прогнозирования поведения рыбных популяций на основе принципа рационального природопользования, что позволит анализировать процессы управления составом и численностью рыбных запасов, что, в конечном итоге, будет способствовать более эффективному управлению рыболовством [2, 3].

Одним из недостатков в создании кластера является отсутствие стратегии управления. В связи с этим можно предложить создание образовательно-производственного центра по подготовке специалистов, которые могли бы руководить кластерами. Основной задачей такого центра станет подготовка и переподготовка кадров специалистов, отвечающих международному уровню. Переход кластера на новый более высокий уровень конкурентоспособности обеспечивается за счет реализации комплекса инвестиционных проектов. Создание кластера предполагает формализацию и упорядочивание системы объектов и связей, определяющих структуру рыбной промышленности Калининградской области, что позволит наметить пути ее совершенствования, и, как следствие к повышению эффективности ее функционирования.

Список использованной литературы:

1. Дерендяева, Т.М. Сравнительный анализ различных стратегий промысла при обучении морских специалистов / Т.М. Дерендяева, Н.П. Крукович // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. – 2016. – № 1(35). – С. 142-147.
2. Дерендяева, Т.М. К вопросу поиска критериев эффективности промышленного рыболовства / Т.М. Дерендяева // Материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Научные основы современного прогресса» (8 июня 2016 г., г. Магнитогорск): материалы в 2 ч. Ч.2 – Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. – С. 29-31.
3. Дерендяева, Т.М. Математические модели в управлении рыболовством / Т.М. Дерендяева // Теория и практика современной науки. – 2016. – №7(13) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.modern-j.ru> (дата обращения: 02.10.2016 г.)
4. Москальчук, С.С. Оценка конкурентоспособности рыбохозяйственной деятельности С.С. Москальчук, О.Ю. Ворожбит // Сборник научных трудов «Исследование факторов внутренней и внешней среды развития предпринимательства в регионе». – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. – С. 44-52.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СПК «ПОЛТАВСКИЙ» ПОЛТАВСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проведена оценка финансово-экономического состояния предприятия СПК «Полтавский» Полтавского района Омской области, которая дает возможность получить небольшое число ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния хозяйствующего субъекта, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Ключевые слова: коэффициент финансовой устойчивости, экономическая оценка, финансовый анализ, ликвидность.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение организации. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности организации в прошлом с целью оценки перспективы его развития [4, с. 89]. Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее.

Финансовый анализ дает возможность оценить:

- 1) имущественное состояние предприятия;
- 2) степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- 3) достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- 4) потребность в дополнительных источниках финансирования;
- 5) способность к наращению капитала;
- 6) рациональность привлечения заемных средств;
- 7) обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- 8) целесообразность выбора инвестиций и другие.

Объектом наблюдения является СПК «Полтавский» Омской области, Полтавского района.

Предмет исследования – экономическая оценка финансового состояния деятельности предприятия.

В данной статье были использованы следующие методы анализа: аналитический, сравнительный, финансовый, экономический.

Теоретической и методологической основой написания статьи являлись научные труды ученых, материалы периодической печати, специальная методическая и учебная литература. Источниками информации к написанию работы послужили отчетные данные СПК «Полтавский» Омской области, Полтавского района.

Целью данной статьи является оценка финансово-экономического состояния предприятия, получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния хозяйствующего субъекта, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом следует иметь в виду, что хотя таким образом проводится ретроспективный анализ, его результаты представляют определенный интерес, поскольку на их основе с помощью специальных методов можно спроецировать ожидаемые параметры

финансового состояния на ближайшую или несколько более отдаленную перспективу.

Для проведения анализа нам необходимо использовать финансовую отчетность СПК «Полтавский» за 2013-2015 гг., в частности формы «Бухгалтерского баланса» и «Отчета о финансовых результатах».

Проведем анализ состава и размещения активов предприятия (табл. 1).

Таблица 1 – Состав и структура размещение активов СПК «Полтавский» за 2013-2015 гг.

Активы	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменения	
	тыс. руб.	уд. вес, %						
Основные средства	21 625	58,0	3 257	40,0	3 077	23,4	-18 548	-34,6
Оборотные средства	-15 683	42,0	4 897	60,0	10 050	76,6	25 733	34,6
Валюта баланса	37 308	100	8 154	100	13 127	100	-24 181	x

Данные из таблицы 1 отражают имеющийся состав активов у СПК «Полтавский». В 2015 г. оборотные средства выросли до 10050 тыс. руб. по сравнению с 2013 г., где имело отрицательное значение 15683 тыс. руб. Это значение характеризует такое важное понятие, как темп прироста активов, который характеризует степень интенсивности наращивания имущества.

Для оценки финансовой устойчивости следует рассчитать коэффициенты, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты финансовой устойчивости СПК «Полтавский» за 2013-2015 гг.

Коэффициент	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент автономии	0,1	0,2	0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,2	0,3	0,8

Коэффициент автономии, характеризует независимость финансового состояния от заемных средств. В 2013-2014 гг. коэффициент автономии был низким – 0,1 – 0,2, это говорит о низком уровне финансовой устойчивости, но в 2015 году наблюдалось повышение этого показателя до 0,5.

Чем выше у предприятия доля внеоборотных активов (производство требует значительного количества основных средств), тем больше долгосрочных источников необходимо для их финансирования, а это означает что, больше должна быть доля собственного капитала (выше коэффициент автономии).

Коэффициент финансовой устойчивости в 2013-2014 гг. был низким – 0,2-0,3, это свидетельствует о слабой финансовой устойчивости предприятия, большой доли внешних (заемных) источников финансирования. В 2015 г. данный показатель повысился и составил 0,8, это говорит о финансовой устойчивости СПК «Полтавский».

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации организации вследствие его банкротства. Здесь встает вопрос: достаточно ли у организации средств, для покрытия его задолженности, такая же проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у организации средств, для расчетов с кредиторами, то есть способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае, говоря о ликвидности, имеется в виду наличие у организации оборотных средств, в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств [5, с. 57].

Для проведения анализа ликвидности баланса организации, статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств.

По данным отчетности можно сделать следующий вывод, что в 2013 г. баланс предприятия не ликвиден, так как А1 меньше П1; А2 больше П2; А3 больше П3; А4 больше П4.

В 2014 г. у организации недостаточный уровень перспективной ликвидности, так как А1 меньше П1; А2 больше П2; А3 больше П3; А4 меньше П4.

В 2015 г. у организации перспективная ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений, так как А1

меньше П1; А2 меньше П2; А3 больше П3; А4 меньше П4.

Организация не имеет достаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств (разница составляет 6 831 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае это соотношение выполняется – краткосрочная дебиторская задолженность покрывает среднесрочные обязательства организации.

По типу состояния ликвидности баланса по итогам 2013-2014 гг. у организации недостаточный уровень перспективной ликвидности, а в 2015 г. организация попала в зону допустимого риска: текущие платежи и поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса.

Проведем оценку рисков ликвидности и финансовой устойчивости с помощью относительных показателей, приведенных в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели ликвидности баланса СПК «Полтавский» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения (+, -) 14-13	Изменения (+, -) 15-14	Рекомендуемые значения
1.Общий показатель ликвидности (L ₁)	0,35	0,38	0,47	0,03	0,09	L ₁ > 1
2.Коэффициент абсолютной ликвидности (L ₂)	0,02	0,27	1,47	0,25	1,20	L ₂ > 0,2-0,7
3.Коэффициент «критической оценки» (L ₃)	4,25	0,87	1,79	-3,38	0,92	L ₃ > 1,5 – оптимально; L ₃ = 0,7-0,8 – нормально
4.Коэффициент текущей ликвидности (L ₄)	0,9	1,4	3,7	-0,5	-2,3	L ₄ > 2,0
5.Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L ₅)	0,2	0,3	0,2	0,1	-0,1	Уменьшение показателя в динамике – положительный факт
6.Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L ₆)	0,3	0,1	0,4	-0,2	0,3	L ₆ > 0,1

В соответствии с рассчитанными показателями ликвидности баланса с точки зрения оценки риска можно сказать, что общий показатель ликвидности за исследуемые 2013-2015 гг. не укладывается в рекомендуемые значения.

Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, в 2015 г. вырос и составил 1,47, по сравнению с предыдущими исследуемыми годами. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия.

Коэффициент критической оценки показывает, что организация в периоде, равном продолжительности одного оборота дебиторской задолженности, в состоянии покрыть свои краткосрочные обязательства.

За анализируемые 2013-2015 гг. коэффициент «критической оценки» полностью укладываются в норму, коэффициенты варьировали от 0,87 до 4,25. Несмотря на это следует отметить, что самый высокий показатель был в 2013 году, где коэффициент составил 4,25.

Коэффициент текущей ликвидности в 2015 году полностью укладывается в норму, это говорит о достатке средств у предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Значение коэффициента текущей ликвидности в 2013-2014 гг. ниже нормы, это говорит о неплатежеспособности предприятия.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала на анализируемом предприятии в 2015 гг., по сравнению предыдущем годом, снизился на 0,1, что говорит об уменьшении доли обездвиженного капитала.

Коэффициент критической оценки и коэффициент обеспеченности собственными средствами (L6) показывает положительную динамику.

Финансовая устойчивость – это составная часть общей устойчивости организации, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию [6, с. 35].

Одной из характеристик финансовой устойчивости организации является степень покрытия запасов и затрат определенными источниками финансирования. Фактор риска характеризует несоответствие между требуемой

величиной оборотных активов и возможностями собственных и заемных средств по их формированию.

Для определения источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников.

Поскольку по состоянию на 31.12.2015 г. наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как удовлетворительное, следует отметить, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период улучшили свои значения.

Таблица 4 – Сводная таблица показателей по типам финансовых ситуаций

Показатель	Годы			Тип финансовой ситуации
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
$\Phi^{\circ} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}$	28 277	-45 551	-15 112	Нормальная устойчивость
$\Phi^T = \text{Кф} - \text{ЗЗ}$	-4 374	-7 832	-12 758	Кризисное финансовое состояние
$\Phi^{\circ} = \text{Вi} - \text{ЗЗ}$	-4 374	-7 832	-12 758	Кризисное финансовое состояние

В целом можно сделать вывод, что у организации в 2013 году было неустойчивое финансовое состояние: $\pm\Phi^C$ больше 0; $\pm\Phi^T$ меньше 0; $\pm\Phi^{\circ}$ меньше 0.

В 2014-2015 гг. преобладает кризисное финансовое состояние, при котором организация полностью зависит от заемных источников финансирования.

Собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, то есть пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности: $\pm\Phi^C$ меньше 0; $\pm\Phi^T$ меньше 0; $\pm\Phi^{\circ}$ меньше 0; $\pm\Phi^C$ меньше 0; $\pm\Phi^T$ меньше 0; $\pm\Phi^{\circ}$ меньше 0.

Проведя анализ, можно сделать вывод, что в 2013 г. коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами был отрицательным – 0,34. В целом можно сказать, что запасы хорошо обеспечены

чистым оборотным капиталом.

Таблица 5 – Коэффициенты рыночной устойчивости предприятия

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Уровень чистого оборотного капитала	0,31	0,32	0,35
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	-0,34	0,10	0,39
Индекс постоянства актива	0,26	0,03	0,02

Далее проведем оценку финансовой устойчивости СПК «Полтавский» с помощью относительных показателей, приведенных в таблице 6.

Таблица 6 – Классификация уровня финансового состояния СПК «Полтавский»

Показатель финансового состояния	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	фактическое значение коэффициента	количество баллов	фактическое значение коэффициента	количество баллов	фактическое значение коэффициента	количество баллов
L ₂	0,02	0	0,27	5,2	1,47	0,3
L ₃	4,25	11	0,87	8,2	1,79	11
L ₄	0,9	0	1,4	7	3,7	20
U ₁	0,09	10	0,15	2,5	0,46	7
U ₃	10,3	0,2	5,6	0,2	1,2	16,4
U ₄	- 0,34	0	0,09	0	0,40	9,5
Итого	X	21,2	X	23,1	X	64,2

1. Коэффициент автономии организации на 31.12.2015 г. составил 0,50. Рекомендуемое значение для коэффициента финансовой зависимости – менее 0,7 (указывается в отечественной литературе). В данном случае превышения нет, можно сделать вывод, что зависимости предприятия от внешних денежных средств (обязательств) также нет. Оптимальное значение у коэффициента 0,5, что мы и наблюдаем в 2015 г. Тем не менее, слишком низкий коэффициент финансовой зависимости говорит о том, что предприятие упускает возможность дополнить дополнительный доход. Основное правило в коэффициентном анализе: чем выше ликвидность предприятия – тем ниже его рентабельность (эффективность).

2. Выполнение рекомендуемых требований к значению показателя капитализации (U₂) обеспечивает для поставщиков и кредитных учреждений

нахождение оценки риска последствий взаимодействия в зоне допустимых значений. Коэффициент капитализации в 2015 г. равняется 1,2. Значение коэффициента является очень хорошим. Коэффициент капитализации в 2013-2014 гг. был высоким, это не желательно, поскольку может отражать недостаточно эффективное использование оборотных активов, либо краткосрочного финансирования.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами по состоянию на 31.12.2013 равнялся 0,40. В 2013 г. этот показатель вовсе был отрицательным – 0,34 при нормативном значении больше 0,5. Это говорит о низкой обеспеченности СПК «Полтавский» собственными оборотными средствами.

4. Коэффициент финансовой устойчивости (U4) в 2013-2014 гг. был отрицательным, это говорит о низком финансовом состоянии предприятия. В 2015 году этот показатель был выше и составил 0,16 при нормативном значении больше 0,6. Низкий показатель свидетельствует о том, что организация испытывает финансовые затруднения.

Содержанием модели комплексно-балльной оценки риска финансовой несостоятельности организации является классификация финансового состояния организации и на этой основе – оценка возможных негативных последствий рискованной ситуации в зависимости от значений факторов-признаков и рейтингового числа.

Выводы по данным таблицы 6: 3-й класс (64,4-37 баллов) – в 2015 г. у организации среднее финансовое состояние. При анализе баланса обнаруживается слабость отдельных финансовых показателей. Платежеспособность находится на границе минимально допустимого уровня, финансовая устойчивость недостаточная. При взаимоотношениях с анализируемой организацией вряд ли существует угроза потери средств, но выполнение ей обязательств, в срок, представляется сомнительным. Организация характеризуется высокой степенью риска; 4-й класс (33,8-10,8 баллов) – в 2013-2014 гг. у организации наблюдается неустойчивое финансовое состояние. При взаимоотношениях с ними имеется определенный финансовый

риск. У них неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Прибыль у таких организаций, как правило, отсутствует вовсе или очень незначительная, достаточная только для обязательных платежей в бюджет.

Результаты проведенного исследования по критерию риска на конец исследуемого периода представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Результаты оценки рисков СПК «Полтавский»

Вид риска	Расчетная модель	Уровень риска
Риск потери платежеспособности	Абсолютные показатели ликвидности баланса	Зона катастрофического риска
	Относительные показатели платежеспособности	Зона катастрофического риска
Риск потери финансовой устойчивости	Абсолютные показатели	Зона допустимого риска
	Относительные показатели структуры капитала	Зона допустимого риска
Комплексная оценка риска финансового состояния	Относительные показатели платежеспособности и структуры капитала	Зона допустимого риска

Можно сделать вывод, что на конец анализируемого периода организация находится в зоне допустимого риска.

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации рассчитан Z-счет:

$$Z\text{-счет} = 6,56 \cdot T_1 + 3,26 \cdot T_2 + 6,72 \cdot T_3 + 1,05 \cdot T_4$$

Таблица 8 – Расчет показателей банкротства СПК «Полтавский»

Коэффициент	Расчет	Значение в 2015 г.	Множитель	Произведение
T ₁	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,35	6,56	2,3
T ₂	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,01	3,26	0,02
T ₃	Отношение к величине всех активов	0,12	6,72	0,79
T ₄	Отношение собственного капитала к заемному	0,85	1,05	0,89
Z-счет Альтмана:				4,01

Для СПК «Полтавский» значение Z-счета по состоянию на 31.12.2015 г.

составило 4,01. Это означает, что вероятность банкротства СПК «Полтавский» незначительная. Однако следует обратить внимание на то, что полученные на основе Z-счета Альтмана выводы нельзя признать безоговорочно достоверными – на них влияют различные дополнительные факторы.

В соответствии с рассчитанными показателями ликвидности баланса с точки зрения оценки риска можно сказать, что общий показатель ликвидности ($L1 = 0,47$) на конец исследуемого периода не укладывается в рекомендуемые значения.

Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение, соответствующее допустимому (1,47). При этом за два года коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 1,45.

Коэффициент критической оценки (L_3 равен 1,79) показывает, что организация в периоде, равном продолжительности одного оборота дебиторской задолженности, в состоянии покрыть свои краткосрочные обязательства. На 31 декабря 2015 г. коэффициент текущей ликвидности полностью укладывается в норму (3,7 при нормативном значении L_4 больше 2). Коэффициент критической оценки и коэффициент обеспеченности собственными средствами (L_6) показывает положительную динамику.

Для СПК «Полтавский» значение Z-счета на 31.12.2015 г. составило 4,01. Это означает, что у СПК «Полтавский» незначительная вероятность банкротства.

Таким образом, у организации не имеется достаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств (разница составляет 6831 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае это соотношение не выполняется – краткосрочная дебиторская задолженность покрывает среднесрочные обязательства организации. По типу состояния

ликвидности баланса по итогам 2013-2015 гг. организация попала в зону допустимого риска: текущие платежи и поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса.

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. №34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС Консультант-Плюс.
2. Приказ Минфина России от 06.07.1999 г. №43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС Консультант-Плюс.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС Консультант-Плюс.
4. Герасимов, Б.И. Экономика: Введение в экономический анализ: учебное пособие / Б.И.Герасимов, Н.В. Четвергова, С.П. Спиридонов, О.В. Дьякова. –Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2011. – 136 с.
5. Куприянова, Л.М. Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 157 с.
6. Мизиковский, И.Е. Бухгалтерский управленческий учет [Электронный ресурс] / И.Е. Мизиковский, А.Н. Милосердова, В.Н. Ясенев. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. – Режим доступа: www/livelib.ru (Дата обращения: 25.10.2016 г.)

УДК 338.2:639.2/3(477.75)

Кравчук В.А.¹, Ушаков В.В.²

¹магистрант направления подготовки «Экономика», ²канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА
«ЖЕМЧУЖИНА МОРЯ» В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Аннотация. Условия развития предприятий рыбного хозяйства Крыма следует рассматривать в контексте программы его развития и предусмотренных мер государственной поддержки отрасли. Исследуемое предприятие обладает

инвестиционной привлекательностью, и поддержка со стороны государства окажет существенное воздействие на его экономическую эффективность и финансовую безопасность.

Ключевые слова: рыбное хозяйство, программа развития, государственная поддержка, рыбообработывающая отрасль, производственный кооператив.

Стратегические направления государственной политики в рыбном хозяйстве направлены на создание благоприятных условий для стабилизации и наращивания производства конкурентоспособной рыбной продукции с целью гарантирования продовольственной безопасности страны и удовлетворения потребностей населения в рыбопродукции. Эти задачи поставлены в основном концептуальном документе, регулирующем деятельность рыбной отрасли, – Программе развития рыбного хозяйства Республики Крым на 2015-2017 годы, утвержденной Постановлением Советом министров Республики Крым от 12.05.2015 № 251 [1].

В ней утверждается главная мысль, что негативное влияние процессов, характерных для всей экономики Крыма, в частности, прогрессирующее моральное старение и физический износ основных производственных фондов, ограниченность источников накопления собственных средств и привлечения инвестиций, дефицит оборотных средств, инфляционные процессы, предопределяют снижение объемов производства в рыбной отрасли. Даже при сохранении тенденции увеличения производства рыбной продукции в хозяйствах Азово-Черноморского бассейна и на предприятиях внутренних водоемов, рыбохозяйственный комплекс не в состоянии без реальной государственной поддержки обеспечить рост объемов производства рыбной продукции [1]. Согласно складывающимся тенденциям возможных изменений, в случае отсутствия государственной поддержки отрасли не будут преодолены негативные закономерности в ее развитии.

Таким образом, специфические особенности отрасли требуют осуществления государственной поддержки относительно создания

благоприятных условий в сфере кредитования, налоговой и таможенной политики.

Учитывая тенденции и особенности рыбного хозяйства, выделяются такие основные задачи его развития:

- обновление основных фондов предприятий на основе широкого внедрения в производство достижений науки и техники, особенно по обновлению промыслового флота и переработки водных биоресурсов;
- повышение эффективности использования сырьевых запасов;
- обеспечение качества и расширение ассортимента рыбной продукции;
- осуществление структурной перестройки рыбного хозяйства, содействие развитию предприятий и организаций всех форм собственности.

В частности, активное использование имеющихся сырьевых запасов может быть осуществлено за счет обновления и модернизации рыбодобывающего и приемно-транспортного флота, применения новейших способов и средств лова, передовых методов поиска рыбы.

Перспектива развития промыслового флота рассматривается при этом в двух направлениях:

- 1) рациональное использование имеющихся судов, особенно тех, срок эксплуатации которых превысил нормативный срок или приближается к нему, проведение их своевременной модернизации и технического перевооружения;
- 2) пополнение флота из новостроя на основе обоснованного выбора групп и типов судов.

Средств, полученных предприятиями от хозяйственной деятельности, амортизационных отчислений и реализации списанных основных фондов, недостаточно для обеспечения обновления флота. Поэтому в составе первоочередных мер государственной политики стабилизации и развития рыбной отрасли необходимо подготовить и принять решения относительно:

- выделения целевых долгосрочных кредитных линий судовладельцам под конкретные проекты строительства судов на отечественных судостроительных заводах;

– создания фонда строительства судов для потребностей предприятий рыбного хозяйства;

– снижения размеров или полного освобождения судовладельцев на период создания и освоения новых типов судов от налога на прибыль с целевым назначением оплаты кредита;

– отмены таможенных пошлин на импорт судового оборудования и запасных частей к нему.

В рыбообрабатывающей отрасли в первую очередь должны осуществляться реконструкция и техническое перевооружение с целью выпуска конкурентоспособной, как на отечественном, так и на мировом рынке рыбной продукции, расширение ее ассортимента, особенно ассортимента продукции с большой добавленной стоимостью (то есть с глубокой степенью переработки).

Государству, в свою очередь, необходимо создавать кредитно-финансовые и налоговые условия, которые бы стимулировали увеличение объемов производства, расширения ассортимента и повышения качества рыбной продукции.

Таким образом, можно отметить, что проблема повышения эффективности и развития предприятий рыбной отрасли, к которым относится производственный кооператив (в прошлом – рыболовецкий колхоз) «Жемчужина моря», тесно связана с особенностями развития промыслового флота, воспроизводства рыбных запасов и государственного регулирования всего рыбного хозяйства страны в целом. Предприятие занимается выловом и переработкой рыбного сырья в Азово-Черноморском бассейне, а также реализацией готовой продукции в регионе.

По результатам изучения деятельности предприятия нами выявлено, что оно в целом является инвестиционно привлекательным, но вместе с тем существуют резервы улучшения показателей повышения показателей его эффективности. Внедрение эффективных инвестиционных проектов обеспечит увеличение конкурентоспособности предприятия, рост прибыли и рентабельности, что в дальнейшем может стать существенным фактором

повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

На предприятии имеет место высокий уровень износа основных производственных фондов и значительная потребность в инвестиционных ресурсах. Основные фонды занимают около 95 % в балансе предприятия. Можно выделить несколько тенденций в структурных изменениях активов предприятия:

- устойчивый рост величины основных средств – вследствие их непрерывного обновления;

- волнообразная динамика оборотных фондов и дебиторской задолженности, связанная с особенностями организации промысла и периодичности его финансирования.

Значительный удельный вес в величине хозяйственных средств предприятия указывает на значительную капиталоемкость производства. Однако общий уровень их износа снижается, так как вводятся новые основные фонды взамен полностью изношенных. Источником обновления основных фондов является прибыль от хозяйственной деятельности на основе сравнительно достаточного уровня рентабельности. Предприятие получает прибыль как от основной (операционной) деятельности, так и в целом от обычной деятельности.

Анализ ликвидности и финансовой устойчивости – основных факторов финансового характера, непосредственно связанных с уровнем инвестиционной привлекательности и финансовой безопасности предприятия, – а также оборачиваемости средств показывает, что у предприятия имеются внутренние резервы для улучшения производственно-хозяйственной деятельности, в частности, собственные оборотные средства. Несмотря на отсутствие у предприятия высоколиквидных активов, его ликвидность баланса в целом приемлемая, так как текущие обязательства предприятия незначительны, а долгосрочная задолженность отсутствует.

Вследствие приемлемых показателей рентабельности продаж и затрат как по операционной, так и по обычной деятельности, прибыльности использования совокупного и собственного капитала – наиболее важных индикаторов конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности – хозяйственная

деятельность предприятия за исследуемый период демонстрирует сравнительно высокую инвестиционную привлекательность. В целом можно утверждать, что рост производственных показателей, высокая оборачиваемость средств и прибыльность хозяйственной деятельности дает основания надеяться на улучшение результатов хозяйственной деятельности и дальнейшее повышение эффективности предприятия.

Учитывая социальную значимость отрасли, целесообразной в определенных пределах для дальнейшего развития предприятия является государственная поддержка. Проблема повышения инвестиционной привлекательности рыбообрабатывающих предприятий в целом тесно связана с особенностями развития промыслового флота, воспроизводства рыбных запасов и государственного регулирования рыбного хозяйства.

Список использованной литературы:

1. Постановление Совета министров Республики Крым «Об утверждении Государственной программы развития рыбного хозяйства Республики Крым на 2015-2017 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2016/strateg/gosprog/utv/may/GP_RK_razvitia_rybnogo_khozyaystva_RK_na_15-17gg.pdf

УДК 657.432/433:006.03

Лаврищева Ю.А.¹

¹магистрант Института экономики и финансов ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина»

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы классификации и оценки обязательств, используемых в системах российских и международных стандартов учета. В российской системе учета используется термин «обязательство», объединяющий понятия «дебиторская и кредиторская

задолженности». В международной системе учета используется термин «финансовое обязательство» как составляющая финансовых инструментов в виде дебиторской и кредиторской задолженностей.

Ключевые слова: обязательство, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, стандарт.

В МСФО нет стандарта, регламентирующего учет дебиторской и кредиторской задолженности как таковых. Принципы учета вытекают из многих отдельных стандартов (МСФО (IAS) 18, МСФО (IAS) 11, МСФО (IAS) 32 и МСФО (IAS) 39 и т.д.), а вопросы учета дебиторской и кредиторской задолженностей так или иначе затрагиваются практически во всех стандартах. При этом при составлении отчетности по международным стандартам необходимо соблюдать принцип консерватизма.

Дебиторская задолженность и ссуды выделяются в отдельный класс финансовых активов и определяются как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке» (согласно параграфу 9 МСФО (IAS) 39). Исключение составляют активы, которые предназначены для продажи, или товары (для торговых компаний), если компания планирует их выбытие в ближайшем будущем.

Этот класс финансовых активов может включать:

- торговую дебиторскую задолженность;
- инвестиции в долговые инструменты и банковские депозиты;
- заемные активы.

Если финансовые активы котируются на рынке, то по МСФО (IAS) 39 они не могут быть классифицированы как ссуда или дебиторская задолженность.

Финансовые активы, которые не отвечают необходимым критериям признания в качестве ссуды или дебиторской задолженности, могут быть классифицированы как инвестиции, удерживаемые до погашения, при условии, что они удовлетворяют критериям такой классификации.

Авансы выданные и переплата по налогам как в российской отчетности, так и в отчетности по МСФО обычно раскрываются в разделе «Дебиторская задолженность». Однако если следовать определению дебиторской задолженности, приведенному в МСФО (IAS) 39, то перечисленные статьи не являются дебиторской задолженностью. Авансы выданные и переплата по налогам, по сути, относятся к расходам, которые временно учтены на балансе до момента совершения хозяйственной операции. Они классифицируются как «расходы, оплаченные авансом». Если эти статьи имеют значительную величину и существенны с точки зрения отчетности в целом, то они в обязательном порядке будут раскрываться непосредственно в балансе. Но обычно такие статьи, как авансы и переплата по налогам, незначительны, поэтому показываются в балансе вместе с торговой и прочей дебиторской задолженностью и только в пояснениях к отчетности раскрываются отдельно.

Кредиторская задолженность определяется как «обязательство оплатить товары или услуги, которые были получены или поставлены и на которые либо были выставлены счета-фактуры, либо они были формально согласованы с поставщиком» (согласно параграфу 11а МСФО (IAS) 37).

Определение, классификация, порядок отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженностей регулируются МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка»

К кредиторской задолженности также применяется МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»

Порядок раскрытия информации в финансовой отчетности по дебиторской и кредиторской задолженностям излагается в МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты-раскрытия и представление информации»

Для признания дебиторской и кредиторской задолженностей в учете используются общие критерии признания активов и обязательств. Чтобы актив или обязательство были признаны таковыми, необходимо одновременное соответствие следующим критериям:

- существует высокая вероятность получения (оттока) экономических

выгод, связанных с данным активом (обязательством);

- стоимость актива или обязательства может быть надежно оценена.

Степень вероятности поступления (выбытия) экономических выгод оценивается руководством компании самостоятельно.

Дебиторская и кредиторская задолженности оцениваются одним из следующих методов:

- исторической стоимости;
- справедливой стоимости;
- чистой стоимости реализации;
- амортизированной стоимости.

При первоначальном признании дебиторская и кредиторская задолженности оцениваются по справедливой стоимости (по стоимости сделки), включая затраты по совершению сделки, которые напрямую связаны с приобретением или выпуском финансового актива или финансового обязательства.

После первоначального признания дебиторская и кредиторская задолженности оцениваются по амортизируемой стоимости с применением метода эффективной ставки процента. При этом под амортизируемой стоимостью понимается стоимость финансового актива или обязательства, которая была определена при его первоначальном признании, за вычетом стоимости его погашения, суммы накопленной амортизации, начисленной с разницы между первоначальной стоимостью и стоимостью на момент погашения.

Эффективная ставка процента – это ставка, которая позволяет привести планируемые суммы денежных выплат (поступлений до погашения) к дисконтированной балансовой стоимости финансового актива или обязательства. По методу эффективной ставки процента рассчитывается и начисляется процентный доход или расход на выплату процентов в течение рассматриваемого периода. При расчете учитывается списание безнадежной задолженности или признание резерва под обесценение дебиторской

задолженности.

Для кредиторской задолженности расчет амортизированной стоимости проводится аналогичным образом, но зеркально по отношению к финансовому активу.

В МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» начисление резервов (снижение стоимости в учете) по активам предусмотрено, если их справедливая стоимость становится ниже балансовой. Применительно к дебиторской задолженности резерв должен начисляться, если от дебиторов ожидается поступление суммы меньше первоначальной задолженности.

МСФО (IAS) 36 вводит термин «резерв под обесценение дебиторской задолженности». В Налоговом кодексе РФ (ст. 266) есть похожий термин «резерв по сомнительным долгам». По МСФО начисление резервов под обесценение ДЗ – способ приведения суммы дебиторской задолженности, отражаемой в отчетности, к ее справедливой стоимости. Определение суммы резерва входит в сферу ответственности руководства компании.

Существует несколько способов определения суммы резерва по МСФО:

- определение вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- начисление резерва в процентном отношении от выручки за период;
- просрочки и начисление резерва в процентном отношении, определяемом для каждой группы.

Наиболее распространенным является смешанный способ (сочетание первого и третьего) – резерв начисляется в отношении некоторых дебиторов, о которых известно, что вероятность взыскания их задолженности является низкой (судебный процесс по взысканию долгов, информация о тяжелом финансовом положении, процедура банкротства), а в отношении остальных дебиторов резерв начисляется в зависимости от времени просрочки.

Для расчета резерва просроченной считается задолженность, по которой уже наступил срок оплаты по договору, но которая не погашена на отчетную

дату.

При отражении активов и обязательств согласно МСФО, первостепенное значение имеет принцип консерватизма, согласно которому величина активов не должна быть завышена, а величина обязательств занижена.

Для соблюдения этого принципа финансовые активы также преимущественно оцениваются по справедливой стоимости, а обязательства – по амортизационной стоимости.

По МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» в балансе должны раскрываться статьи:

- торговая и прочая дебиторская задолженности;
- торговая и прочая кредиторская задолженности;
- оценочные обязательства;
- финансовые обязательства (например, по лизингу);
- обязательства по текущему налогу (налог на прибыль).

Кроме того, необходимо деление задолженности по срокам ее погашения на долгосрочную и краткосрочную.

Дополнительно в комментариях к финансовой отчетности по требованиям МСФО (IAS) 1, 12, 17, 24, 32, 36, 37 приводятся:

- суммы по основным группам задолженности – торговая, прочая, авансы выданные (полученные), переплата (задолженность) по налогам, задолженность связанных лиц, задолженность связанным лицам и т.д. в зависимости от существенности сумм;

- сумма резерва под обесценение дебиторской задолженности;
- описание кредитных и финансовых рисков;
- суммы к погашению долгосрочной задолженности по срокам погашения (от года до двух лет, от двух до пяти лет, более пяти лет);
- эффективные процентные ставки дисконтирования долгосрочной задолженности.

Кроме требований, указанных в МСФО, компания предоставляет любую дополнительную информацию, необходимую пользователям финансовой

отчетности для понимания ее финансового положения и результатов деятельности за отчетный период. Состав такой информации определяется профессиональным суждением руководства, которое несет ответственность за составление данной отчетности. Эти сведения являются неотъемлемой частью отчетности и должны соответствовать финансовому положению и деятельности компании.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. 01.07.2015 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 u/ № 117-ФЗ (в ред. от 01.02.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» (в ред. от 24.12.2010 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Голикова, Е.И. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование [Текст] / Е.И. Голикова. – М.: ДиС, 2012. – 224 с.
8. Неселовская, Т.М. Бухгалтерский учет: учебник [Текст] / Т.М. Неселовская. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 717 с.
9. Стандарты МСФО (IFRS) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/ifrs>
10. Международные стандарты финансовой отчетности 2012. – М.: Аскери-АС-СА, 2012. – 960 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. Микрофинансовая деятельность бурно развивается в России благодаря потребности домохозяйств и малых организаций в краткосрочном финансировании без обеспечения. Данные организации являются высоко рисковыми компаниями, что определяет актуальность исследования специфики учетной деятельности таких организаций.

Ключевые слова: микрофинансовая организация, учетная деятельность, кредиты, финансовые вложения.

В настоящее время рынок финансовых услуг развивается быстрыми темпами, подобное развитие происходит по двум направлениям: предоставление финансовых услуг организациям и оказание розничных финансовых услуг населению.

Предпринимательские финансовые организации можно дифференцировать в пять больших групп в зависимости от видов осуществляемой деятельности:

- 1) кредитные организации;
- 2) микрофинансовые организации и ломбарды;
- 3) страховщики (страховые организации);
- 4) организации, осуществляющие организацию инвестирования;
- 5) организации, оказывающие прочие финансовые услуги – клиринговые организации, лизинговые компании [2, с. 83].

Более подробно остановимся на микрофинансовой деятельности и организации учетного процесса в таких компаниях.

Микрофинансовой организацией признается юридическое лицо,

зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, товарищества или хозяйственного общества [1].

Процесс получения статуса микрофинансовой организации несложный: такая деятельность является нелицензируемой деятельностью, а для регистрации необходимо лишь внести сведения о юридическом лице в государственный реестр микрофинансовых организаций, предоставив в Банк России пакет документов.

Организация учетной деятельности во многом зависит от специфики организации, поэтому для того, чтобы подойти к представлению системы учета, анализа и контроля в микрофинансовой организации, целесообразно рассмотреть более подробно, какие технологии применяются в микрофинансовой деятельности.

Перечень услуг, которые может оказывать микрофинансовая организация своим клиентам, представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Услуги, оказываемые микрофинансовыми организациями

Микрофинансовые организации несут определенные риски невозврата дебиторской задолженности при возникновении неблагоприятной ситуации в предпринимательской среде. Чтобы устранить или хотя бы уменьшить их, микрофинансовые организации выдают займы только после проверки навыков и

способностей потенциального заемщика к предпринимательству (принцип «верю не вещи, но лицу»), и впоследствии строят отношения с ними скорее как с партнерами, нежели просто с заемщиками, устанавливая тесный контакт и вникая в суть их деятельности.

Бухгалтерский учет данных организаций базируется на их доходах от предоставленных финансовых займов. Получение такого вида прибыли – это основа деятельности микрофинансовых компаний, так как она является законодательно утвержденной для них как ключевой вид заработка. В свою очередь проценты для оплаты займа считаются расходами на оказание этой финансовой услуги.

Поскольку микрофинансовая организация не является кредитной организацией, она ведет бухгалтерскую отчетность наравне с другими коммерческими организациями. Выданные займы учитываются в качестве финансовых вложений организации.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ серьезных отличий нет, однако необходимо отметить, что микрофинансовая организация не вправе использовать упрощенную систему налогообложения. А операции предоставления займов НДС не облагаются, следовательно, основной налог – налог на прибыль организаций.

Основными операциями микрофинансовой организации является предоставление займов как юридическим, так и физическим лицам, а также начисление процентов по данным операциям. Заем может быть выдан любой организации или человеку, в том числе и предпринимателю. Для этого с получателем (заемщиком) заключается договор займа. Договор займа составляется в письменной форме. Заем можно выдать как деньгами, так и имуществом. Предмет займа должен быть прописан в договоре.

Выданные займы отражаются в бухучете в составе финансовых вложений. Процентные займы отражайте в составе финансовых вложений при соблюдении ряда условий. По общему правилу финансовые вложения необходимо проверять на обесценение. В случае устойчивого существенного снижения стоимости

такого актива по нему необходимо создать резерв. Величину резерва определяют как разницу между учетной и расчетной стоимостью финансового вложения.

Деятельность микрофинансовых организаций связана с высоким риском невозвратов выданных займов. В связи с этим микрофинансовые организации обязаны ежеквартально по состоянию на последнее число квартала проводить инвентаризацию займов. По тем займам, которые не исполнены (полностью или частично) на последнее число квартала, надо формировать резервы на возможные потери по займам. Размер этих резервов зависит от вида заемщиков и длительности просрочки платежей. По срокам просрочка разбита на группы с шагом в 30 календарных дней. То есть от 1 до 30 дней, от 31 до 60 дней и т. д. Таким образом, резервы следует формировать по совокупной сумме займов, входящих в ту или иную группу. Причем отдельно нужно формировать резервы по сумме основного долга и по начисленным процентам (рис. 2).



Рисунок 2 – Структура резерва на потери по займам

Поскольку суммы выданных займов относятся к финансовым вложениям, по ним формируются резервы под обесценение финансовых вложений. В отношении процентов по выданным займам формируется резерв сомнительных долгов.

Микрофинансовые организации обязаны представлять в Банк России отчетность, в том числе бухгалтерскую (финансовую) отчетность. На основании Федерального закона от 2 июля 2010 года № 151-ФЗ такие организации обязаны представлять отчет о микрофинансовой деятельности микрофинансовой организации и отчет о персональном составе руководящих органов

микрофинансовой организации. В Банк России необходимо отчитываться по всем операциям с денежными средствами, осуществленным через расчетный счет или кассу организации.

Разобрав сущность микрофинансовой организации и специфику ее учетной деятельности, можно судить о том, что в деятельности такой компании все хозяйственные операции однотипны, но значительный объем информации по каждой из них требует точности отражения в учете и отчетности организации. Следовательно, данному вопросу необходимо уделять достаточно большое внимание для снижения рисков.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»: [федер. закон № 151-ФЗ: принят Гос. Думой 2 июля 2010 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12176839/>
2. Рахманина, Н.В. Классификация предпринимательских организаций, осуществляющих деятельность по оказанию финансовых услуг / Н.В. Рахманина // Вестник ВолГУ. Серия 5: Юриспруденция. – 2013. – № 3. – С. 8.

УДК 339.137.2

Меркушева М.В.¹, Лашов В.В.²

¹канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия, ²магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ООО «РЫБСЕЛЬХОЗ «ВОЛНА РЕВОЛЮЦИИ»»

Аннотация. Дана оценка конкурентоспособности производственного предприятия на основе данных об объемах продаж и прибыли по основным ассортиментным группам. Рассчитаны темпы роста рынка по каждой товарной группе, относительные доли рынка каждого товара, построена матрица БКГ по объему продаж.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, темп роста рынка,

относительная доля рынка, матрица БКГ.

Повышенные темпы роста рынка воздействуют на объем денежной наличности со знаком минус даже в случае довольно высокой нормы прибыли, так как требуют повышенных инвестиций в развитие бизнеса. Портфельный анализ по модели БКГ проводится последовательно. На первом этапе происходит сбор необходимой информации. Данные об объемах продаж и прибыли по основным ассортиментным группам ООО «Рыбсельхоз «Волна революции» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объемы продаж и прибыли по основным ассортиментным группам ООО «Рыбсельхоз «Волна революции» за 2015 г., тыс. руб.

Наименование группы	Объем продаж	Объем прибыли
Рыба консервированная	18 356	6 520
Рыба, консервированная другим способом	17 034	6 050
Консервы из сардины (сардинеллы), кильки, шпрот	14 291	5 076
Консервы из других видов рыб	2 596	922
Консервы из рыбы другие, включая фарш и паштет	1 330	472
Консервы рыбоовощные	32	11
Консервы рыбные другие (паштет, рыба рубленая)	423	150
Консервы из морепродуктов	157	56
Итого	54 220	19 258

На втором этапе необходимо рассчитать средневзвешенный темп роста рынка по каждой товарной группе. Если средневзвешенный темп роста рынка рассчитать не представляется возможным, допускается использование в модели просто доли рынка (табл. 2).

В соответствии с получившимися данными нужно определить по каждому анализируемому товару темп роста рынка:

- если темп роста меньше 10 % – «низкий»;
- если темп роста рынка более 10 % – «высокий».

На третьем этапе необходимо рассчитать относительную долю рынка каждого товара (табл. 3).

Таблица 2 – Расчет средневзвешенного темпа роста рынка по товарной группе

Название группы	Объем продаж, тыс. руб.	Объем прибыли, тыс. руб.	Расчет средневзвешенного темпа роста рынка для матрицы			
			темп роста, %	емкость рынка, тыс. руб.	взвешенный темп прироста, %	рост для матрицы
Рыба консервированная	18 356	6 520	74,7	15 260	6,3	низкий
Рыба, консервированная другим способом	17 034	6 050	138,2	11 350	8,7	низкий
Консервы из сардины, кильки, шпрот	14 291	5 076	73,7	65 385	26,8	высокий
Консервы из других видов рыб	2 596	922	115,0	57 621	36,9	высокий
Консервы из рыбы другие, включая фарш и паштет	1 330	472	52,3	9 660	2,8	низкий
Консервы рыбоовощные	32	11	-34,5	8 230	-1,6	низкий
Консервы рыбные другие (паштет, рыба рубленая)	423	150	-31,3	6 224	-1,1	низкий
Консервы из морепродуктов	157	56	84,3	5 842	2,7	низкий
Итого	54 220	19 258		179 572		

В соответствии с получившимися данными по каждому товару определяется, является относительная доля рынка «низкой» или «высокой»:

- если значение относительной доли рынка меньше 1 – «низкая»;
- если значение относительной доли рынка больше 1 – «высокая».

Таблица 3 – Расчет относительной доли рынка каждого товара

Название группы	Объем продаж, тыс. руб.	Объем прибыли, тыс. руб.	Расчет относительной доли рынка			
			доля рынка бренда в сегменте	доля рынка ключевого конкурента	относительная доля рынка	доля для матрицы
Рыба консервированная	18 356	6 520	9,60	15,00	0,64	низкая
Рыба, консервированная другим способом	17 034	6 050	12,30	11,50	1,07	высокая
Консервы из сардины, кильки, шпрот	14 291	5 076	15,80	13,00	1,22	высокая
Консервы из других видов рыб	2 596	922	3,20	7,50	0,43	низкая
Консервы из рыбы другие, включая фарш и паштет	1 330	472	1,80	3,30	0,55	низкая
Консервы рыбоовощные	32	11	3,30	6,00	0,55	низкая
Консервы рыбные другие (паштет, рыба рубленая)	423	150	5,80	2,80	2,07	высокая
Консервы из морепродуктов	157	56	4,10	4,00	1,03	высокая
Итого	54 220	19 258	9,60	15,00	0,64	низкая

На четвертом этапе, зная относительную долю рынка товара и темп роста рынка, можно определить для каждого продукта в портфеле предприятия его место в матрице БКГ.

На основе получившейся информации построим матрицу БКГ, отразив в каждой ячейке название товара, объем продаж и суммарный объем продаж на группу (табл. 4).

Таблица 4 – Матрица БКГ по объему продаж

Высокий (больше 10 %)	Наименование	Объем продаж, тыс. руб.	Наименование	Объем продаж, тыс. руб.
		«ТРУДНЫЕ ДЕТИ»		«ЗВЕЗДЫ»
	–	–	Консервы из сардины(лы), кильки, шпрот	14 291
	Итого	–	Итого	14 291
Низкий (меньше 10 %)	«СОБАКИ»		«ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»	
	Рыба консервированная	18 356	Рыба консервированная другим способом	17 034
	Консервы из других видов рыб	2 596	Консервы рыбные другие (паштет, рыба рубленая)	423
	Консервы из рыбы другие, включая фарш и паштет	1 330	Консервы из морепродуктов	157
	Консервы рыбоовощные	32		
	Итого	22 314	Итого	17 615
		Низкая (меньше 1)		Высокая (больше 1)
Относительная доля рынка				

Анализ по объему продаж позволяет судить о том, насколько портфель предприятия сбалансирован, помогает правильно расставить приоритеты по развитию товаров и выделить ключевые направления бизнеса.

Вывод. На основании проведенного стратегического анализа конкурентоспособности продукции можно сделать вывод, что в первую очередь предприятие должно решить судьбу товаров «Рыба консервированная», «Консервы из других видов рыб», «Консервы из рыбы другие, включая фарш и паштет» и «Консервы рыбоовощные». Рыба консервированная занимает значительную долю рынка, поэтому ее можно попытаться перевести в группу «Дойные коровы» путем репозиционирования или улучшения товара, а консервы из других видов рыб можно развить до уровня «звезд».

На производство товаров «Рыба консервированная другим способом», «Консервы рыбные другие (паштет, рыба рубленая)» и «Консервы из

морепродуктов» следует уделить особое внимание, выделять лучшие ресурсы (персонал, научные разработки, денежные средства).

Список использованной литературы:

1. Виханский, О. С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2002. – 296 с.
2. Локшинов, А.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А.Н. Локшинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
3. Мескон А. Основы менеджмента / А. Мескон, Ф. Хедоури, М. Альберт. – М.: Дело, 1992. – 412 с.
4. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
5. Шишкин, А.К. Учет, анализ, аудит на предприятии: учебное пособие / А.К. Шишкин, В.А. Микрюков, И.Д. Дышкант. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2006. – 703 с.

УДК 658.155

Морозова А.М.¹, Бабич Д.Н.²

¹ассистент кафедры экономики предприятия, ²магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В работе определена сущность понятия «финансовая устойчивость», рассмотрены вопросы роли и значения показателей финансовой устойчивости при анализе финансового состояния предприятия, определены показатели, дающие полную и развернутую характеристику финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовое состояние, эффективность.

В современных условиях эффективное функционирование и стабильное развитие предприятия преимущественно обусловлено их финансовой устойчивостью. Обозначение границ финансовой устойчивости для организаций

является проблемным вопросом, поскольку результатом недостаточной финансовой устойчивости является нехватка собственных оборотных средств и неспособность полностью и в установленные сроки ответить по своим обязательствам, а избыточной – неэффективность использования собственных ресурсов, что отягощает предприятия излишними запасами и резервами.

В экономической литературе до настоящего времени не выработан единый подход к определению сущности понятий финансовой устойчивости. Так, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев под финансовой устойчивостью понимают определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность [8].

Финансовая устойчивость организации в трактовке Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой, – это состояние финансов, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность [7]. Схожей точки зрения придерживаются М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина [3]. По мнению В.И. Макарьевой и Л.В. Андреевой, финансовая устойчивость организации – это состояние и структура активов, их обеспеченность источниками [1]. В.М. Родионова и М.А. Федотова отмечают, что финансовая устойчивость организации характеризует состояние финансовых «ресурсов, которое обеспечивает ее развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» [5].

Савицкая Г.В. дает следующее определение: «Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [6].

В рамках указанного подхода определение финансовой устойчивости рассматривается как синоним финансового состояния, потому как в основе понятия лежит оценка рентабельности, деловой активности и платежеспособности. По мнению автора, финансовая устойчивость является

лишь частью понятия финансового состояния.

Таким образом, финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения поступления средств над их расходованием, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Целью анализа финансовой устойчивости предприятия является определение прочности финансового состояния предприятия на основе изучения его финансовой отчетности [2].

Исходя из рассмотренных определений, обозначим основные критерии оценки финансовой устойчивости (рис. 1).



Рисунок 1 – Основные критерии оценки финансовой устойчивости предприятия

Обзор зарубежных и отечественных научных публикаций по проблемам анализа и управления финансовым состоянием предприятий позволяет утверждать, что нет единого общепризнанного подхода к решению задачи количественного определения финансовой устойчивости и построения соответствующих алгоритмов ее оценки. В отношении методов решения данной задачи существует два основных подхода:

1) оценка финансовой устойчивости предприятия разрабатывается на основе данных пассива баланса;

2) для оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо проанализировать взаимосвязь между активом и пассивом баланса, т.е. проследить направление использования средств [4].

Количественная оценка финансовой устойчивости предприятий предполагает расчет абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относятся показатели обеспеченности запасов или оборотных активов собственными, заемными и привлеченными источниками формирования (табл. 1).

Таблица 1 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Методика расчета
Собственные оборотные средства	$СОС = СК - ВА$
Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат	$СД = СОС + ДК$
Общая величина источников формирования запасов и затрат	$ОИ = СД + КЗС$

СК – капитал и резервы; ВА – внеоборотные активы; ДК – долгосрочный капитал (долгосрочные пассивы); КЗС – краткосрочные заемные средства.

К относительным показателям относят: коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии), коэффициент финансовой зависимости, коэффициент отношения собственных и заемных средств, коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент маневренности собственного капитала и др. (табл. 2).

Таблица 2 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Экономическое содержание
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Характеризует степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости
Коэффициент обеспеченности материальными запасами собственными средствами	Показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными и не нуждаются в привлечении заемных. На основании данного коэффициента структура баланса признается удовлетворительной или нет, а сама организация – платежеспособной
Коэффициент маневренности собственного капитала	Показывает долю собственных оборотных средств в собственном капитале
Коэффициент финансовой независимости	Показывает долю собственного капитала во всех источниках формирования имущества. Характеризует зависимость организации от внешних займов
Коэффициент риска	Характеризует соотношение собственного и заемного капитала
Коэффициент прогноза банкротства	Характеризует удельный вес чистых оборотных средств в сумме актива баланса

Следовательно, финансовая устойчивость является весьма важной и определяющей характеристикой финансового состояния экономического субъекта в системе корпоративного финансового управления.

Финансовая устойчивость предприятия не может характеризоваться лишь соотношением его собственных и заемных средств или состоянием и структурой активов и пассивов. Также не следует сводить определение финансовой устойчивости предприятия только к его платежеспособности или финансовой независимости от внешних источников. Определение уровня финансовой устойчивости предприятия должно быть основано на расчете ряда показателей, дающих оценку не только фактическому уровню данного индикатора, но и финансовому потенциалу предприятия, что позволит разработать стратегические направления его дальнейшего развития. Расчет показателей финансовой устойчивости дает менеджеру часть информации, необходимой для принятия решения о целесообразности привлечения дополнительных заемных средств.

Список использованной литературы:

1. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2007. – 215 с.

2. Демчук, О.В. Целесообразность количественной оценки финансовой устойчивости предприятий / О.В. Демчук, А.М. Морозова // Материалы межд. науч.-практ. конф. «Наука и образование в XXI». – Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014. – Ч. 7. – С. 32-33.
3. Лапуста, М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 224 с.
4. Морозова, А.М. Сущность и содержание финансовой устойчивости предприятия / А.М. Морозова // Отраслевые особенности развития экономики регионов. Материалы I Всероссийской научно-практической конференции (Керчь, 31 марта 2016 г.) / Под общ. ред. О.В. Демчука, В.В. Ушакова. – Керчь: Изд-во ФГБОУ ВО «КГМТУ», 2016. – С. 70-72.
5. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Перспектива. – 1995. – 327 с.
6. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
7. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 639 с.
8. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

УДК 338.24

Надырова А.Р.¹

¹магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассматриваются основные подходы к определению сущности и структуры производственного потенциала предприятия. Несмотря на различный смысл существующих точек зрения, основным выступает ресурсный подход к его определению.

Ключевые слова: производственный потенциал, ресурсный подход, основные фонды, производственная мощность, технический потенциал.

Для эффективного развития предпринимательства необходимо иметь

адекватную рыночным отношениям систему экономической информации, раскрывающую его возможности. В свою очередь, возможности любого экономического субъекта (предприятия), другими словами его потенциал, в рыночных условиях хозяйствования определяются различными факторами, и прежде всего наличием собственности предприятия. Развитие бизнеса заключается в том, что каждое предприятие, обладая собственностью, стремится ее приумножить. Результат использования собственности, зависящий от предприимчивости менеджеров, подразумевает эффективное использование потенциала предприятия. Определение стратегии развития предприятия базируется на наличии у него потенциала [5, с. 144].

Существует несколько подходов в определении сущности и структуры производственного потенциала. Наиболее распространенным является ресурсный подход, который, в свою очередь, делится на две ресурсные позиции.

Сторонники первой позиции рассматривают производственный потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. В числе сторонников этой позиции академик Л. И. Абалкин, В. А. Золотарев, И. Н. Волик, И. П. Лукинов, Г. В. Савицкая. Это наиболее всеобъемлющее определение. Недостатком данного подхода является то, что исключается рассмотрение взаимодействия ресурсов, так как простое наличие ресурсов не предполагает их совместимость и применимость (используемость) [12, с. 64].

К. А. Болотный, Н. В. Ротко, В. И. Кушлин, М. У. Слижис, Шмидт С. Л. отождествляют производственный потенциал с основными фондами, материальными и трудовыми ресурсами. Авторы конкретизируют ресурсные составляющие производственного потенциала. Не следует ограничивать рассмотрение производственного потенциала предложенными составляющими, целесообразно также рассматривать в составе данной категории информационно-коммуникационные ресурсы и ресурсы управления [11, с. 11].

Ф. М. Русинов, рассматривая производственный потенциал предприятия, ограничивается только трудовыми ресурсами определяя его как «...технически,

организационно, экономически и социально-обоснованную норму эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за определенный интервальный период календарного времени». Автор данного определения сводит производственный потенциал к наличию одного ресурса, без которого использование остальных не представляется возможным [10, с. 131].

Ряд авторов сравнивает производственный потенциал только с основными фондами и производственной мощностью предприятия (объединения), к ним относятся Ю. Ю. Донец, Л. М. Смышляева, В. К. Фальцман, А. П. Панкрухин. Недостатком данного подхода является то, что авторы в некоторой степени отождествляют производственный потенциал с техническим потенциалом предприятия, к тому же имеет место узость во взгляде на структуру производственного потенциала [9, с. 69].

И. П. Максимов также рассматривает инновационную составляющую производственного потенциала [8, с. 33].

Другая группа экономистов, в которую входят А. И. Анчишкин, В. М. Архипов, Т. Б. Бердникова, Е. М. Мерзликина, Р. Л. Сатановский, Э. Б. Фигурнов, Н. Л. Карданская определяет производственный потенциал как способность производственной системы производить определенное количество материальных благ, используя ресурсы производства [6, с. 110].

Так, экономист Ю. В. Богатин определяет производственный потенциал как «...категорию, объединяющую различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации различных видов продукции, оказанию услуг» [4, с. 97].

Однако наиболее обоснованное мнение по вопросу сущности понятия производственного потенциала высказывают ученые И. С. Березин и Нгуен Т. Т. Ханг. Они определяют производственный потенциал предприятия, как «...имеющиеся у него потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся на предприятии технических, трудовых и материально-энергетических ресурсов» [3, с. 173].

Существует также ряд общих определений. Так, Т. Д. Шокарева относит производственный потенциал к составной части научно-технического потенциала. По мнению экономиста И. К. Беляевского «...производственный потенциал является синтетическим показателем уровня развития экономики» [2, с. 146].

Рассмотрев ряд существующих мнений, можно сделать вывод о том, что в понятие «производственный потенциал» исследователями вкладывается различный смысл, то есть не существует единой точки зрения. Однако в широком смысле большинство существующих мнений сводится к определению производственного потенциала как совокупности тех или иных видов ресурсов предприятия. Таким образом, большее распространение получила ресурсная позиция в определении производственного потенциала. С этой позиции взаимосвязь технического и производственного потенциала раскрывается через объемы совокупностей, рассматриваемых в каждом из понятий ресурсов. В этом случае технический потенциал является составным элементом производственного потенциала, так как технико-технологические ресурсы, как видно из представленных выше определений, входят в состав ресурсов, способных производить материальные блага. Более того, данный вид ресурсов является основой производственного потенциала и с точки зрения второй позиции, потому что именно основные производственные фонды включают в себе способность или возможность производства.

Вывод. Анализ вышеизложенных точек зрения приводит к выводу, что производственный потенциал хозяйствующей системы есть совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для созидательной деятельности. Количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция определяют производственную способность хозяйственного звена. Однако, производственный потенциал, определяя возможность выпуска материальных благ и услуг, не может служить мерой полезного эффекта.

Список использованной литературы:

1. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М.: Цент экономики и маркетинга, 2008. – 239 с.
2. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособие / И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 320 с.
3. Березин, И.С. Маркетинг и исследования рынков / И.С. Березин. – М.: Русская Деловая Литература, 2011. – 416 с.
4. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Ю.В. Богатин. – М.: Изд-во стандартов, 2009. – 216 с.
5. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2013. – 421 с.
6. Карданская, Н.Л. Принятие управленческого решения: учебник / Н.Л. Карданская. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 236 с.
7. Ковалев, В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2010. – 745 с.
8. Максимов, И.П. Оценка конкурентоспособности предприятия / И. П. Максимов // Маркетинг. – 2014. – № 3. – С. 33-39.
9. Панкрухин, А. П. Маркетинг: учебник / А.П. Панкрухин. – М.: ИКФ Омега-Л, 2008. – 656 с.
10. Русинов, Ф.М. Основы теории современного менеджмента: учебное пособие / Ф.М. Русинов, Д.С. Петросян. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 386 с.
11. Рюли Э. Исследование стратегических процессов в организации / Э. Рюли, С.Л. Шмидт // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 5. – С. 11-12.
12. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2014. – 648 с.

УДК 336.67

Оногда А.В.¹

¹магистрант направления подготовки «Экономика» ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Аннотация. В работе раскрыты сущность и содержание понятия «экономическая безопасность предприятия», установлена связь между

финансовыми рисками и экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовые риски, экономическая безопасность.

В современных условиях интеграционных процессов и глобализации, стремительного развития производства и внешнеэкономических связей, которые приобретают все больший масштаб и долговременный характер, обеспечение экономической безопасности становится необходимым условием жизнедеятельности любого предприятия.

Экономическая безопасность является одним из наиболее приоритетных функциональных направлений безопасности. Глобализация, информатизация и обострение конкурентной борьба актуализируют проблему обеспечения экономической безопасности. Разработка новых и адаптация существующих механизмов и инструментов повышения эффективности безопасности становится необходимым условием выживания предприятия.

Вопросы, связанные с экономической безопасностью предприятия в настоящее время исследуются такими зарубежными и отечественными учеными как Арефьева О., Духов В., Бланк И., Гапоненко В., Власков А., Гусев В., Иванилов В, Орлов П. и др.

В то же время вопросы эффективного функционирования на предприятии системы экономической безопасности, охватывающей различные аспекты и направления его деятельности, уточнения методологических подходов к управлению ими и, в частности, финансовыми рисками в контексте обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта, остаются актуальными и требуют дальнейшего научного исследования.

В широком смысле, под экономической безопасностью понимают, качественную характеристику экономической системы, которая определяет ее возможность поддерживать нормальные условия работоспособности, а также развиваться в рамках поставленных целей.

В узком смысле, экономической безопасности предприятия присущ

двойственный характер: с одной стороны, она обеспечивает возможность собственного функционирования, с другой – является частью (элементом) экономической безопасности системы высшего уровня и субъектом, который обеспечивает выполнение соответствующих функций регионом, государством.

В рыночных условиях хозяйствования предприятие, как открытая система, функционирует в сложной внешней среде, которая характеризуется нестабильностью и постоянной динамикой, и вынуждает предприятие к быстрой адаптации к новым условиям, поиску путей выживания в рыночной экономике, учету факторов неопределенности и неустойчивости экономической среды, генерирующих многообразие хозяйственных рисков предприятия [4, с. 654].

Обеспечение прибыльности, конкурентоспособности предприятия, его устойчивости к изменениям рыночной конъюнктуры определяют экономические интересы предприятия. Своевременное выявление, предупреждение и нейтрализация различных видов рисков, которые дестабилизируют деятельность предприятия и угрожают его экономическим интересам, определение путей формирования эффективной системы экономической безопасности, механизмов и инструментов ее эффективности должны стать главными задачами в деятельности каждого предприятия.

В научной литературе категории «экономическая безопасность» дано большое количество определений, каждое из которых, по сути, является концентрированным выражением взглядов отдельного автора на суть понятия экономической безопасности, а также на деятельность по ее обеспечению.

Так, например, Доценко Д. В., исследуя проблему экономической безопасности бизнеса, дает такое определение этого понятия: «...экономическая безопасность предприятия – это такое состояние предприятия, как экономической системы, при котором она способна адекватно реагировать и эффективно противостоять всем угрозам, как внешним, так и внутренним...» [3, с. 425].

Согласно Логутковой Т. Г. «экономическая безопасность предприятия определяется как сложная категория, характеризующая способность на

предприятия противостоять системам дестабилизирующего действия внутренних и внешних факторов с целью обеспечения эффективного использования его ресурсов (капитала, персонала, информации, технологии, техники и т. п.), а также выполнения других поставленных задач в текущем и будущем периоде» [5, с. 205].

По мнению Грунина О. А. «экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании имеющихся ресурсов добивается предотвращения существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств в условиях конкуренции и хозяйственного риска [2, с. 48].

Таким образом, сущность экономической безопасности предприятия заключается в обеспечении его экономического развития с целью производства необходимых благ и услуг, удовлетворяющих потребности как предприятия, так и общества, путем создания действенных механизмов противостояния внешним и внутренним угрозам бизнесу, сопряженным с определенными хозяйственными рисками.

Основой обеспечения экономической безопасности предприятия является его экономический потенциал, который определяет возможности защиты хозяйственной системы от неблагоприятных воздействий внешней и внутренней среды.

Экономическая безопасность предприятия обусловлена взаимодействием различных факторов кратковременного и долгосрочного характера, требующих соответствующего изучения и оценки. Часть факторов на конкретном отрезке времени можно считать неизменными (например, технические характеристики основных фондов, численность работников и т.д.). Это, как правило, внутренние по отношению к предприятию условия его функционирования, поддающиеся точной количественной и качественной оценке. Другая часть (как правило, внешние экономические и рыночные факторы, например, колебания цен на продукцию, уровень спроса и предложения, уровень инвестиционной активности и т.д.) подвержена значительным изменениям относительно

короткого промежутка времени. Ряд этих факторов не поддается точной количественной оценке [9, с. 773].

Анализ отдельных подходов к проблеме обеспечения экономической безопасности предприятия позволил сделать определенные выводы.

В частности, под экономической безопасностью предприятия понимается наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам.

Система обеспечения экономической безопасности на каждом предприятии индивидуальна. Ее полнота и действенность зависит от действующей в государстве нормативно-законодательной базы, объема материально-технических, информационных, интеллектуально-кадровых, финансовых и других ресурсов, имеющих в распоряжении руководителей соответствующего уровня управленческой иерархии на поддержание дееспособности и результативности системы обеспечения экономической безопасности.

Исходя из изложенного, выделяют правовую, технико-технологическую, информационную, интеллектуальную и кадровую, финансовую и другие составляющие экономической безопасности предприятия, имеющие паритетное и, при этом, взаимообуславливающее значение в ее обеспечении, требующие, в свою очередь, полноценного самостоятельного исследования.

Немаловажная роль финансовой составляющей экономической безопасности предприятия обусловлена следующими моментами.

Во-первых, она способствует решению различных хозяйственных и социальных задач предприятия. Условия для успешного развития требуют соответствующего объема финансовых ресурсов, которые играют решающую роль из-за способности превращаться в любой другой вид ресурсов, обеспечивая, при этом, непрерывность хозяйственного оборота. В условиях рыночной экономики предприятие самостоятельно формирует состав финансовых

ресурсов, исходя из критериев достаточности объема и минимизации стоимости, которые непосредственно влияют на уровень экономической безопасности предприятия и эффективности его хозяйственной деятельности.

Во-вторых, финансовая деятельность играет ключевую роль в обеспечении устойчивого экономического развития и, соответственно, предупреждении кризисных проявлений в деятельности предприятия посредством постоянного движения денежных средств и эффективного управления им. Операции, связанные с финансовой деятельностью, осуществляются постоянно. Инструментом нейтрализации кризисных проявлений в деятельности предприятия является формирование страховых и целевых денежных фондов на случай непредсказуемых и неблагоприятных событий как во внешней, так и внутренней среде хозяйствующего субъекта.

В-третьих, финансовая безопасность тесно связана с понятием «риск», который так или иначе обязательно влияет на принятие и реализацию управленческих решений, обуславливающих финансовый состояние хозяйствующего субъекта. Наиболее опасными по последствиям для обеспечения эффективного экономического развития предприятия являются финансовые риски (риски, связанные с финансовой деятельностью), связанные с возможностью потери собственного капитала, потенциала развития, возникновения ситуации банкротства и ликвидации предприятия.

Современный экономический словарь Б.А. Райзберга определяет риск как «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайными изменениями условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Наиболее опасны риски, связанные с вероятностью уровня потерь, которые преувеличивают значение ожидаемой прибыли, т. е. финансовыми рисками» [7, с. 343].

Под финансовым риском в любом виде деятельности А. Мальцев и Р. Аминев понимают «возможность непредвиденных потерь хозяйствующим субъектом части собственных ресурсов посредством увеличения собственных

расходов или снижения доходов». По их мнению риск определяет степень снижения эффективности хозяйственной деятельности из-за влияния внутренних и внешних факторов [6, с. 86].

Б. Вишневская считает, что финансовый риск присущ рыночным отношениям и проявляется на всех стадиях производственного процесса и в любой сфере финансово-хозяйственной деятельности, связанной с получением прибыли. Под финансовым риском он понимает «опасность потерь, вытекающих из специфики тех или других хозяйственных операций» [1, с. 58].

Н. Хлистунова, исследуя причины возникновения риска в производственной сфере, финансовый риск хозяйственной деятельности трактует как «ненадлежащее исполнение партнерами договоров из-за их неплатежеспособности» [8, с. 63].

Обобщая взгляды ученых на толкование термина «финансовый риск», можно сделать вывод, что обеспечение экономической безопасности предприятия нуждается в сведении финансового риска до допустимого уровня – такого, который гарантирует финансовую устойчивость и платежеспособность хозяйствующих субъектов, обеспечивая, тем самым, согласие экономических субъектов по осуществлению предпринимательской деятельности в условиях нестабильности и неопределенности внешней и внутренней среды хозяйствования.

Таким образом, финансовая безопасность является важнейшей составляющей экономической безопасности предприятия, ведь только тот, кто распоряжается денежными потоками предприятия, определяет его стратегическое развитие. При этом она выступает в качестве интегратора, определяющего способность предприятия к саморазвития и имеет право на существование и самостоятельное исследование как отдельная экономическая категория.

Важным аспектом обеспечения экономической безопасности предприятия, в рамках ее финансовой составляющей, является управление финансовыми рисками хозяйствующего субъекта, представляющее собой сложный и

неоднозначный процесс.

Список использованной литературы:

1. Вишневская, Б. Методы минимизации финансовых рисков / Б. Вишневская // Экономист. – 2007. – № 6. – С. 58-59.
2. Грунин, О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.А. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
3. Доценко, Д.В. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие / Д.В. Доценко, В.Н. Круглов // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 4. – С. 415-427.
4. Иванилов, О.С. Экономика предприятия: учебник / О.С. Иванилов. – К.: Центр научной литературы, 2009. – 728 с.
5. Логуткова, Т.Г. Экономическая безопасность предприятия: сущность и методы обеспечения / Т.Г. Логуткова, Д.И. Нагаевский // Теоретические и практические аспекты экономики и интеллектуальной собственности. – 2011. –Т. 2 – С. 204-207.
6. Мальцев, А.А. Система управления рисками / А.А. Мальцев, Р.Б. Аминев // Известия УрГЭУ. – 2006. – № 4. – С. 85-89.
7. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовской, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
8. Хлистунова, Н.В. Финансовые риски и платежеспособность предприятия / Н.В. Хлистунова // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 7. – С. 63-68.
9. Экономика и организация производства: учебное пособие / Под ред. Ю. И. Трещевского. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2010. – 854 с.

УДК 336.67

Петренко Н.В.¹

¹старший преподаватель кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и система показателей прибыли и рентабельности предприятий (организаций). Определены факторы и пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, финансовый результат,

эффективность.

Эффективное управление прибылью и рентабельностью предприятия предусматривает создание на предприятии организационно-экономических систем обеспечения этого управления, осознания основных механизмов формирования прибыли и рентабельности, использование современных методов его анализа и планирования. На современном этапе развития большинства предприятий и организаций практически отсутствуют комплексные теоретические разработки, обосновывающие формирование механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия и позволяющие осуществлять эффективное управление его финансовой деятельностью.

Прибыль выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных средств. Как экономическая категория прибыль отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении национального дохода.

Ковалев В.В. предлагает следующее общее определение: прибыль – это некий доход от операции, требовавший изначально определение инвестиции и (или) расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала (богатства) инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции. Прибыль множественна по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов или капитала и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином счетном алгоритме. Иными словами, прибыль – это расчетный и потому условный показатель; в зависимости от набора включенных и рассмотренных факторов и их количественной оценки могут исчисляться разные показатели прибыли [2].

Прибыль, получаемая предприятием от производственно-хозяйственной деятельности, обладает следующими характеристиками (рис.1) [1].



Рисунок 1 – Сущностные характеристики прибыли от производственно-хозяйственной деятельности предприятия

Прибыль показывает абсолютный эффект деятельности предприятия без учета ресурсов, вложенных предприятием для осуществления своей деятельности, поэтому его следует дополнять показателями рентабельности, которые и характеризуют степень доходности предприятия.

Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, характеризующий уровень отдачи вложенных затрат или уровень использования ресурсов, которые имеются в наличии предприятия, связанными с достижением определенного хозяйственного результата. Предприятие является рентабельным, если сумма выручки от всех видов деятельности отчетного периода покрывает не только расходы, но и ее достаточно для образования прибыли. Таким образом, рентабельность характеризует результативность (эффективность) работы предприятия, дает представление о способности предприятия увеличивать свой вложенный капитал [3].

Показатели прибыли и рентабельности предприятия нуждаются в организации обоснованного управления, особенно в условиях кризиса. Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только с помощью натурально-стоимостных показателей, но и путем регулярного анализа показателей рентабельности.

В западной практике наиболее распространены следующие группы показателей рентабельности: рентабельность продаж и рентабельность инвестиций. Первая группа показателей в наиболее часто применяемом варианте включает в себя следующие из них:

- коэффициент валовой прибыли. Он свидетельствует об эффективности не только финансово-хозяйственной деятельности фирмы, но и процессов ценообразования.

- коэффициент чистой прибыли. Он отражает эффективность деятельности последней после учета всех издержек и уплаты налога на прибыль.

Что же касается второй группы показателей, свидетельствующих о рентабельности инвестиций, то она включает в себя следующие наиболее распространенные из них:

- коэффициент рентабельности инвестиций;

- коэффициент рентабельности активов.

В отечественной практике показатели рентабельности объединяются в несколько групп:

- а) показатели, характеризующие доходность капитала и его составляющих;

- б) показатели, характеризующие рентабельность затрат;

- в) показатели, характеризующие рентабельность продаж.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе различных видов прибыли [1].

Таким образом, эффективное управление всеми факторами, определяющими рентабельность предприятия, должно являться составной частью единой комплексной политики управления предприятием в целом.

Основные направления повышения рентабельности те же, что и для роста прибыли. Однако увеличение рентабельности связано не только с суммой прибыли, но и с уменьшением текущих и капитальных затрат. Поэтому способы снижения текущих издержек предприятия и более эффективное использование имущества также оказывают положительное влияние на динамику всех показателей рентабельности.

Список использованной литературы:

1. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебное пособие / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2007. – 1024 с.
3. Шамхалов, Ф. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации / Ф. Шамхалов // Финансы.– 2009.– №6. – С. 23-32.

УДК 336.025

Рау Э.И.¹

¹канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Барнаульского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные механизмы, которые выступают на защиту экономической безопасности жизнедеятельности организации. Проведен анализ популярных механизмов покрытия ущербов от разных видов хозяйственной деятельности и других форм негативного воздействия внешней среды: страхования и резервирования.

Ключевые слова: риски, хозяйственные риски, управление рисками, страхование, резервирование.

Риски сопровождают все сферы человеческой деятельности и оказывают влияние, как на реализацию протекающих процессов, так и на конечный результат. Оценить их положительное или отрицательное влияние без явного негативного воздействия каких-либо факторов достаточно сложно. Важной

задачей в управлении всеми протекающими процессами является предотвращение и нивелирование негативного воздействия факторов риска. От эффективного управления рисками зависит конечный результат. В экономике риски влияют на величину экономического эффекта, на развитие социально-экономических процессов, и на благосостояние человека в целом [4, с. 224]. Таким образом, в управлении рисками очень важно обеспечить физическую и экономическую безопасность человека.

Человек, наработывая опыт хозяйствования, создает для себя разные механизмы предотвращения и снижения потерь от негативного воздействия неблагоприятных факторов.

Ввиду сложности организации хозяйственной деятельности, как правило, существуют риски материальных потерь. В экономике риски несут за собой финансовые потери, а компенсация ущерба в сравнительно больших размерах носит всегда болезненный характер, который сопряжен с денежным дефицитом. Для разрешения подобных ситуаций в экономике созданы механизмы страхования и резервирования.

Реализация данных механизмов возможна на разных уровнях: домохозяйства, хозяйствующего субъекта, отрасли, территории (например, субъекта Федерации и/или муниципалитета), государства.

На каждом из этих уровней возникают проблемы, которые, на первый взгляд не касаются друг друга. Однако все зависит от масштаба этих проблемы. Например, если у частного лица что-то случилось с жильем, то эта социальная проблема, которую придется решать органам власти. Если трудности возникли у юридического лица – работодателя, то пострадают работники, их семьи, местный и федеральный бюджеты. Поэтому проблематика взаимозависимости взаимоотношений в обществе по вопросу решения, прежде всего социальных проблем, чрезвычайно актуальна. От создания действенного механизма страхования и/или резервирования на каждом из выше обозначенных уровней хозяйствования, зависят затраты бюджетов разных уровней.

Приведем авторскую оценку целесообразности использования

хозяйствующими субъектами механизмов страхования и резервирования с целью покрытия ущерба в случае возникновения неблагоприятных событий.

Сущность страхования состоит в формировании страхового фонда за счет взносов страхователей и использованию собранных средств для выплаты страховых возмещений. Такой страховой фонд имеет название «страховой фонд страховщика». При страховании осуществляется перераспределение полученного ущерба при наступлении страхового случая между всеми страхователями. Ущерб компенсируется за счет взносов, аккумулируемых в страховом фонде. Размер страхового фонда зависит от количества страхователей. Чем больше число страхователей, тем на каждого из них будет приходиться меньшая доля. Сформированный страховой пул позволяет компенсировать убытки и возникающие потери страхователей, правда с определенной степенью полноты. Страховые платежи страхователей, как правило, имеют назначение компенсации ущерба, возникающего за период страхования.

Аккумулируя огромные средства и являясь важным средоточием концентрации капитала, страхование является стратегически важной отраслью экономики, обеспечивая подавляющую часть инвестиций в ее развитие [6, с. 23] [5, с. 12], и освобождая государственные бюджеты от расходов на возмещение убытков от непредвиденных событий [11, с. 126], [8, с. 12], в том числе путем создания гарантийных и страховых фондов [2, с. 131], [7, с. 159].

Страхование затрагивает разные сферы деятельности, решая проблемы компенсации ущерба, возникшего в случае последствий от неблагоприятных событий, например, от стихийных бедствий и риска чрезвычайных ситуаций [1, с. 69]. Существует страхование имущества, ответственности [3, с. 185] от возможного ущерба, а также страхование рисков потерь различных категорий граждан. Например, страхование ответственности за неисполнение обязательств по выплате заработной платы работникам [12, с. 52], страхование вкладов граждан в коммерческих банках [9, с. 236], ответственности специалистов в разных сферах деятельности и др.

Величина убытков в значительной степени может зависеть и от

организации механизмов управления рисками. Например, от организации системы управления рисками конкретного бизнес-проекта [13, с. 92], эффективности управления финансовыми рисками [10, с. 48].

Резервные фонды также могут выполнять аналогичную функцию. Формирование резервных фондов, в отличие от страховых, не требует участия большого количества участников. Как правило, использование средств резервного фонда может быть связано с необходимостью компенсировать возникающую потребность в финансировании ущерба или непредвиденных расходов.

Отметим потребность государства и частных компаний в формировании резервных и страховых фондов для покрытия ущербов, которые могут возникнуть в ходе воспроизводственных процессов, как в случае страхования, а также ущербов и/или других видов потерь в случае резервирования.

Создание резервов частными компаниями, способствует снижению финансовой нагрузки на государство по решению проблем по устранению ущерба в результате неблагоприятных событий в разных сферах деятельности. Частичное сложение обязанностей со стороны государства по созданию специальных резервов в пользу частного капитала, не снимает ответственности с власти. Если для покрытия локальных ущербов, в случае неблагоприятных событий, недостаточно средств специализированных специально созданных фондов, государство, при этом, естественно, сохраняет за собой ответственность за компенсацию подобных ущербов с целью разрешения социально-бытовых, эпидемиологических и проблем со здоровьем граждан.

Рассмотрим возможные варианты создания резервных фондов. Выделяют как централизованные (государственные), так и децентрализованные страховые и резервные фонды. Они имеют друг от друга ряд отличительных признаков, прежде всего источником формирования. Формирование централизованных резервов и фондов регламентировано соответствующим законодательством РФ. Данные фонды формируются за счет отчислений от экспорта углеводородов. В России, в данный момент времени, сформированы Резервный фонд и Фонд

национального благосостояния. Средства этих фондов относятся к средствам федерального бюджета, подлежащих обособленному учету. Кроме этого, Банком России сформированы и формируются золотовалютные резервы. Децентрализованные страховые фонды и финансовые резервы обычно формируются в реальном секторе экономики с целью возмещения локальных ущербов.

Формирование страховых фондов возможно в разных организационно-правовых формах:

- государственные фонды (пенсионные фонды, фонд социального страхования, фонд обязательного медицинского страхования, и др.);
- фонды самострахования (фонды риска товаропроизводителей);
- фонды страховых компаний (страховые фонды страховщиков).

Формирование государственных страховых фондов связано с целью социальной поддержки населения. Источником их формирования являются обязательные платежи граждан и юридических лиц.

Фонды самострахования, как правило, создаются на добровольной основе на предприятиях и в домашних хозяйствах.

Источниками их формирования являются отчисления из прибыли для хозяйствующих субъектов и собственные накопления для физических лиц. Размер этих фондов ничем не ограничивается. Исключение составляют лишь определенные организационно-правовые формы предприятий, например, акционерные общества, для которых законом предписывается обязательное создание резервного фонда в случае неоплаты в полном объеме величины уставного капитала. Граждане с целью покрытия и/или компенсации возникшего ущерба используют личные сбережения, либо прибегают к услугам страховых компаний с целью перекладывания риска на них.

Фонды самострахования могут существовать в натуральной и денежной форме. Натурально-вещественное воплощение этих фондов связано с необходимостью иметь запасы сырья, полуфабрикатов, топлива, семян (для сельских товаропроизводителей). Использовать созданные фонды может только

их основатель. Несмотря на то, что такие фонды называют фондами самострахования, точнее было бы их назвать фондами саморезервирования, так как в этом случае отсутствует основной признак страхования – перераспределительные отношения. Метод самострахования хорош в том случае, если размеры и время потребности в деньгах заранее известны. Кроме этого, фонды самострахования могут оказать существенную поддержку в случае небольших, случайно наступивших убытках и ущербах. Если речь идет о серьезных материально-финансовых потерях в случае возникновения неблагоприятных событий, то резервные накопления юридических лиц и граждан могут оказаться недостаточными для их компенсации.

Фонды страховых компаний на сегодня являются самым распространенным и надежным способом компенсации ущербов. Страховые фонды образуются только за счет денежных взносов. Источниками их формирования являются взносы страхователей (физических и юридических лиц) и средства, получаемые в качестве инвестиционного дохода страховых организаций. В случае наступления страхового случая, страхователь должен получить от страховщика страховое возмещение (или страховую сумму, если был заключен договор накопительного страхования). В случае страхования, свои затраты юридические лица могут компенсировать путем отнесения их на себестоимость производимой продукции и/или услуг.

Страхование может обеспечить страхователям гарантию покрытия возможного ущерба в случае возникновения неблагоприятного события. Однако для обеспечения действенности механизма страхования, требуется со стороны страховых организаций соответствующие меры по разумному распоряжению страховыми взносами страхователей. Грамотная финансовая политика страховых компаний, связанная с перестрахованием, резервированием, контролем затрат, а также политика государства по надзору и обеспечению гарантий выплат на страховом рынке, позволят сформировать действенный механизм страхования в обществе.

Страховая деятельность в России регламентирована действующим

российским законодательством, а именно, главой 48 «Страхование» ГК РФ, Федеральным законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Соответственно существуют нормативные акты, которые регулируют деятельность государственных страховых фондов, нормативные документы, регламентирующие ответственность участников правоотношений в разных сферах деятельности и отдельных категорий граждан в зависимости от их профессии. Регламентирован порядок обязательного формирования резервных фондов для разных категорий коммерческих организаций. Также регламентирован порядок формирования страховых резервов и размещения денежных средств страховщиками.

Величина убытков в значительной степени может зависеть и от организации механизмов управления рисками.

Таким образом, рассмотрев возможные формы реализации страхования и резервирования, принимая во внимание сложившуюся практику, оценивая возможные варианты решения обозначенной проблемы, следует заметить следующее:

Теоретическая возможность решения проблемы компенсации ущерба посредством страхования и резервирования на всех уровнях хозяйствования существует.

Решение проблем компенсации потерь возможно при помощи создания фондов самострахования или использования фондов страховых компаний. Что касается создания соответствующего государственного фонда, по мнению автора, теоретически это возможно, но экономически для бюджета будет обременительно. Поэтому государство заинтересовано в разработке инструментов мотивации к самострахованию хозяйствующими субъектами.

Превентивные меры по организации механизмов управления рисками позволяют сократить потери.

Перспективы создания страховых фондов в большей степени связаны с созданием:

- отраслевых фондов самострахования, особенно в сферах, где функционируют саморегулируемые организации;
- фондов самострахования в отдельных организациях;
- использованием фондов страховых компаний;
- создания соответствующих фондов на уровне субъекта федерации.

Список использованной литературы:

1. Афанасьева, М.А. Перспективы развития имущественного страхования от рисков чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий в Алтайском крае / М.А. Афанасьева, Ю.М. Ильиных // Вестник алтайской науки. – 2015. – № 2(24). – С. 68-73.
2. Беседина, О.С. Права работника в случае несостоятельности (банкротства) работодателя: монография / О.С. Беседина, Н.И. Дивеева, А.В. Должиков, А.С. Кашлакова, Е.В. Киселева, И.А. Прасолова, Э.И. Рау / под ред. А.Н. Мельникова. – Барнаул, 2013. – 168 с.
3. Ильиных, Ю.М. Проблемы реализации фз-225 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» / Ю.М. Ильиных, М.А. Афанасьева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 5(127). – С. 184-190.
4. Казитова, Э.И. Структура инвестиционного климата территории / Э.И. Казитова / Цивилизационные, экономические, гуманитарные и лингвистические проблемы современного общества: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Барнаул, 2010. – С. 223-228.
5. Межов, С.И. Инвестиции и риск / С.И. Межов, Э.И. Рау. – Барнаул: Изд-во ААЭП, 2011. – 210 с.
6. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л.А. Мочалова, А.В. Касьянова, Э.И. Рау; под ред. Л.А. Мочаловой. – М.: КНОРУС, 2012. – 384 с.
7. Оселедец, В.М. Оценка показателей эффективности ипотечного банковского кредитования / В.М. Оселедец // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 4(37). – С. 157-163.
8. Пирогова, Т.В. Влияние результатов независимой экспертизы местного бюджета на эффективность бюджетной политики / Т.В. Пирогова: автореф. дис. канд. экон. наук. – Новосибирск, 2006.
9. Рау, Э.И. Как защищены вкладчики коммерческих банков / Э.И. Рау // Вестник алтайской науки. – 2015. – № 2(24). – С. 235-238.
10. Рау, Э.И. Политика управления финансовыми рисками предприятия / Э.И. Рау // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 2. – С.48-52.

11. Рау, Э.И. Страхование и резервирование как формы покрытия ущерба / Э.И. Рау // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации / под ред. Т.Г. Строительной. – Барнаул: Алтайская академия экономики и права. – 2014. – С. 126-131.
12. Рау, Э.И. Страхование ответственности за неисполнение обязательств по выплате заработной платы работникам в случае банкротства организации / Э.И. Рау // Финансы и кредит. – 2014. – № 3(579). – С. 51-55.
13. Рау, Э.И. Экспресс-оценка риска реализации бизнес-проекта / Э.И. Рау // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2015. – № 2. – С. 92-95.

УДК 657

Стебловский А.Н.¹, Демчук О.В.²

¹студент направления подготовки «Экономика», ²д-р экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной работе описана экономическая сущность капитала предприятия, его классификация и формы.

Ключевые слова: капитал, формы капитала, классификация, основной капитал, оборотные средства, оборотный капитал, денежный оборот, движение капитала, финансовые ресурсы.

Капитал является экономической категорией и выступает инструментом воздействия на производственный процесс предприятия. Экономисты по-разному подходят к определению капитала:

Шеремет А.Д., Сайфулин Р. полагают, что понятие «капитал» не требует четкого определения, и, рассматривая финансовые аспекты управления предприятием, оперируют им, считая, что наличные деньги дают наиболее ясное представление о нем, ибо денежный оборот предприятия является ведущим звеном в движении капитала; при этом говорится, что наличные деньги являются лишь одной из форм капитала.

Уткин Э.А. утверждает, что часть финансовых ресурсов, предназначенная для развития производственно-торгового процесса предприятия (покупка сырья, материалов и иных предметов труда, орудий труда, рабочей силы и т.д.), представляет собой капитал в его денежной форме; таким образом, капитал определяют как деньги, пущенные в оборот и приносящие доход от этого оборота.

Бланк И.А. считает, что капитал предприятия характеризует общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование активов, т.е. имущества предприятия, которое принадлежит ему на правах собственности или владения и отражено в его балансе; авансированный же капитал в балансе предприятия отражается в форме пассива.

Экономическая сущность капитала предприятия характеризуется как основной фактор производства, главный источник формирования благосостояния собственника, показатель использования финансовых ресурсов предприятия, основной измеритель его рыночной стоимости, важнейший барометр уровня эффективности его хозяйственной деятельности.

В экономической среде капитал предприятия классифицируют в основном по двум признакам: источнику и объекту финансирования.

В первом случае выделяют собственный и заемный капитал, а во втором – основной и оборотный.

Деление капитала по источнику финансирования в экономической литературе не вызывает разночтений. Собственный капитал определяют как общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых для формирования той определенной части активов, которая именуется чистыми активами предприятия. Заемный капитал определяют как привлекаемые для финансирования предприятия на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности, которые являются финансовыми обязательствами данного предприятия и подлежат погашению им в предусмотренные сроки.

Классификация капитала по объекту финансирования вызывает споры. Некоторые авторы под оборотным капиталом понимают только оборотные средства, а под основным капиталом – только основные средства.

Очевидно, что такая трактовка является верной для оборотного капитала, но для основного капитала является неполной и частично раскрывает его содержание. Другие авторы утверждают, что капитал структурно состоит из денежных фондов, денежные средства которых размещены в основные фонды, нематериальные активы, оборотные фонды, фонды обращения. Далее идет трансформация этих фондов в таком порядке: в оборотные активы, которые представляют собой текущие активы, включаются оборотные фонды и фонды обращения, а во внеоборотные активы, которые представляют собой постоянные активы, включаются основные фонды и нематериальные активы.

Если определять капитал как общую стоимость средств предприятия, инвестируемых в формирование его активов, то не учитываются такие внеоборотные активы, как незавершенные долгосрочные инвестиции и долгосрочные финансовые вложения, которые тоже входят в состав нематериальных активов.

Поэтому предлагается при классификации капитала на основной и оборотный более углубленно определить эти виды капитала. Оборотный капитал (оборотные средства) – это часть капитала предприятия, инвестированная во все виды его оборотных активов, которые включают в себя оборотные фонды и фонды обращения.

Он характеризуется следующими особенностями: высокой скоростью оборота; обеспечением непрерывности процесса производства; потерей своей натуральной формы, т.к. полностью потребляется в каждом производственном цикле; его стоимость целиком переносится на вновь созданный продукт, т.е. целиком включается в себестоимость изготовленной продукции (работ, услуг).

Основной капитал – это часть капитала предприятия, которая инвестирована во все виды его внеоборотных активов, включающие в себя основные средства, нематериальные активы, незавершенные долгосрочные

инвестиции, долгосрочные финансовые вложения и другие внеоборотные активы. Его характерные особенности: многократно участвует в процессе хозяйственной деятельности и сохраняет натуральную форму в течение многих производственных циклов; его стоимость частями переносится на вновь созданный продукт, т.е. включается в себестоимость изготовленной продукции (работ, услуг) определенными частями.

Разделение капитала на основной и оборотный долгое время являлось ведущим в отечественной экономической литературе. Переход украинских предприятий к рынку выдвинул новые аспекты в управлении капиталом, что в свою очередь определило появления иных форм капитала.

По целям использования выделяют следующие формы капитала:

— производительный капитал – средства предприятия, вложенные в его операционные активы для осуществления производственно-сбытовой деятельности;

— ссудный капитал – часть капитала предприятия, используемая в процессе его инвестирования в денежные инструменты (кратко- и долгосрочные депозитные вклады в коммерческих банках) и в долговые фондовые инструменты (облигации, акции и т.п.);

— спекулятивный капитал – часть капитала предприятия, которая используется в процессе осуществления спекулятивных, основанных на разнице в ценах, финансовых операций.

По целям вложения различают такие формы капитала:

— предпринимательский капитал – капитал, вложенный инвесторами в различные предприятия путем прямых и портфельных инвестиций с целью получения прибыли и прав на управление предприятием;

— кредитный капитал – денежный капитал, предоставляемый в кредит на условиях возвратности и платности, т.е. передаваемый иному субъекту во временное пользование с целью получения процента.

По форме нахождения в процессе кругооборота капитал различают в таких формах:

— в денежной форме – инвестируемый в оборотные и внеоборотные активы, которые преобразуются в производственную форму;

— в производственной форме – преобразуемый в процессе производства продукции в товарную форму, включая и произведенные услуги;

— в товарной форме – по мере реализации продукции превращающийся в денежный капитал.

Список использованной литературы:

1. Арзуманова, Т.Н. Экономика предприятия: Практикум / Т.Н. Арзуманова, Т.В. Магабели. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2013. – 82 с.
2. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2012. – 448 с.
3. Владимирова, Л.П. Экономика труда: учебное пособие / Л.П. Владимирова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2012. – 300 с.
4. Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 178 с.

Секция 2. Инвестиционная деятельность

УДК 332.146

Казитова Э.И.¹

¹старший преподаватель кафедры «Международные экономические отношения»
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет имени И.И. Ползунова»

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНФРАСТРУКТУРУ РЕГИОНА

Аннотация. В статье проанализирована роль инфраструктуры для экономики российских регионов. Проанализированы объемы инвестиций в объекты инфраструктуры РФ. Предложены способы привлечения инвестиций в инфраструктуру региона.

Ключевые слова: инфраструктура, инфраструктурные проекты, инвестиции, прямые инвестиции, инвестиционный климат, регион.

Опыт экономического развития индустриальных стран подтверждает, что состояние инфраструктуры является важной составляющей, определяющей инвестиционный климат территории. Развитая инфраструктура является одним из ключевых факторов формирования благоприятного инвестиционного климата государства и регионов [7, с. 224]. В современной экономике инфраструктура является наиболее важным долгосрочным объектом инвестирования, так как наличие и качество инфраструктуры влияют на решения инвесторов не только о местах развития нового бизнеса, но и расширения текущего [9]. Следовательно, инвестиции в инфраструктуру создают своего рода мультипликативный эффект, привлекая инвестиции в экономику региона.

Однако развитие инфраструктуры сопровождается не только экономическими, но и социальными эффектами, а именно: ростом числа занятых, улучшением уровня благосостояния населения за счет сокращения, например, транспортных расходов. Кроме того, возникают и бюджетные эффекты в виде дополнительных налоговых поступлений. Так как инфраструктура выполняет не только экономическую, но и социальную

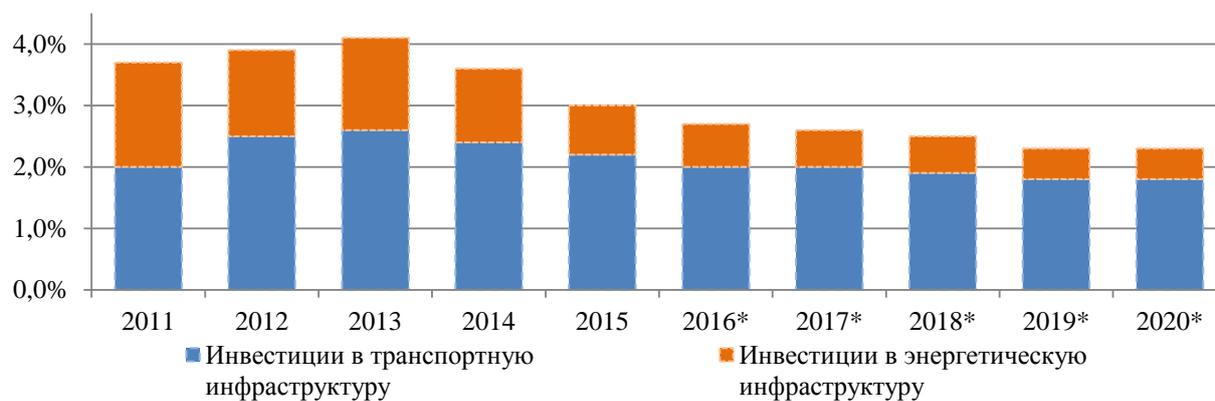
функцию, инфраструктурные инвестиции являются важнейшим инструментом создания условий для устойчивого социально-экономического развития регионов [8].

Анализируя отраслевую структуру инвестиций в российские регионы, необходимо отметить, что инвестиции в России стремятся, в первую очередь, в отрасли с высокой оборачиваемостью капитала. Однако распределение инвестиций по регионам, прежде всего, зависит от наличия и степени развитости инфраструктуры, которую исследователи довольно часто называют одним из основных факторов, сдерживающих развитие российской экономики [2]. Развитая инфраструктура позволяет регионам привлекать долгосрочные инвестиции, в том числе в отрасли, в которых оборачиваемость капитала относительно низкая, так как она позволяет снизить операционные риски [11, с. 218].

В современных экономических условиях российские регионы испытывают острую потребность в долгосрочных инвестициях, прежде всего, в форме новых технологий. Технологические инвестиции необходимы для модернизации или развития обрабатывающей промышленности, однако существующая производственная инфраструктура во многих регионах крайне изношена, а, следовательно, приводит к увеличению себестоимости производимой продукции, что снижает инвестиционную привлекательность регионов, удаленных от центральной части России. Кроме того, высокая степень изношенности инфраструктурных объектов является потенциальным источником техногенных катастроф, а ее отсутствие или неразвитость может привести к социальному дисбалансу.

Создание и совершенствование инфраструктуры российских регионов задача чрезвычайно капиталоемкая. Отсутствие или недостаток финансирования являются основной причиной неразвитости инфраструктуры регионов. Финансирование развития инфраструктуры в РФ осуществляется преимущественно за счет средств федерального и регионального бюджетов, однако средств государства для решения инфраструктурных проблем

недостаточно, в связи, с чем инвестиции в инфраструктуру в ближайшие 5 лет будут снижаться. На рисунке 1 представлен прогноз инвестиций в транспортную и энергетическую инфраструктуру РФ, разработанный экспертами Газпромбанка.

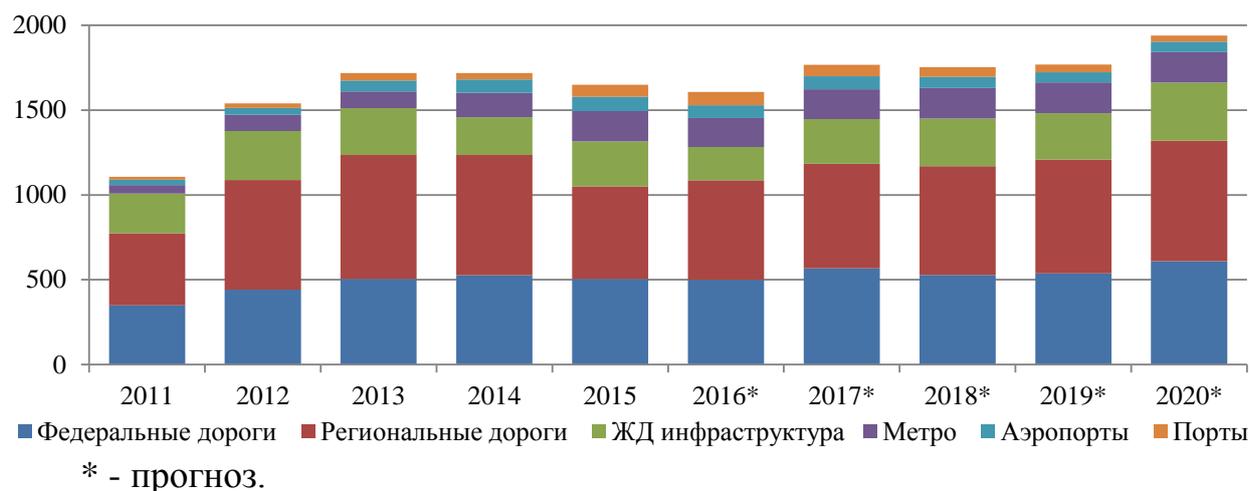


* - прогноз.

Источник: [3].

Рисунок 1 – Инвестиции в инфраструктуру России, % к ВВП [3]

Несмотря на то, что наибольший объем инвестиций (более 60 %) направляется на строительство дорог, для регионов, удаленных от центральной части Российской Федерации, расходы на транспортировку являются наиболее значимой статьей затрат (рис. 2).



* - прогноз.

Рисунок 2 – Инвестиции в объекты транспортной инфраструктуры России, млрд руб. [3]

Качественные и долговечные дорожные сети являются наиболее необходимыми объектами инфраструктуры в регионах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, несмотря на то, что именно эти регионы являются лидерами по протяженности введенных в действие автодорог (рис. 3). Однако по площади данные регионы, как правило, превосходят по регионам прочих федеральных округов, таким образом, в относительном выражении регионы Сибирского и Дальневосточного федеральных округов являются аутсайдерами по протяженности введенных в действие автомобильных дорог.

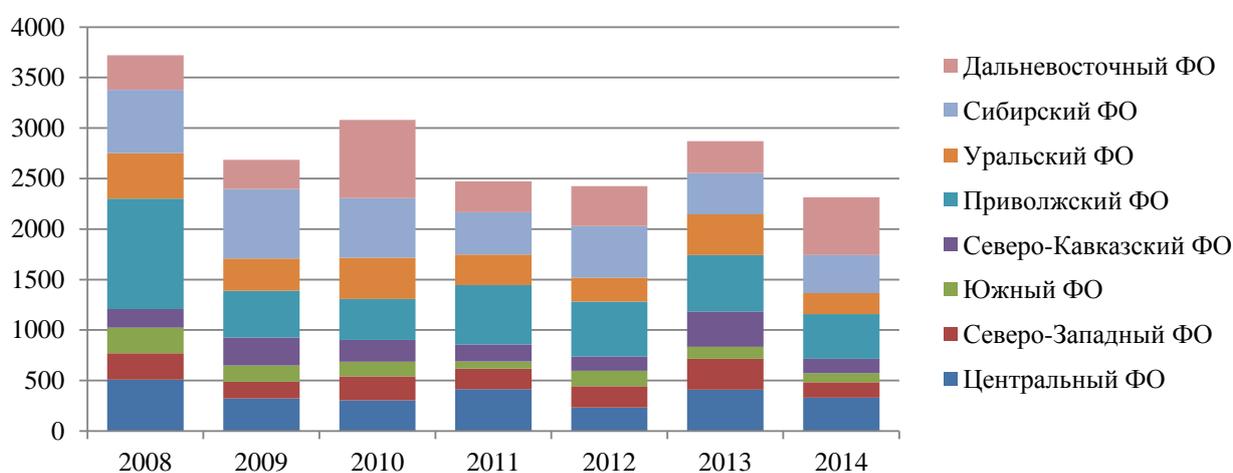


Рисунок 3 – Ввод в действие автомобильных дорог с твердым покрытием в федеральных округах России, км [5, с. 148]

Важно понимать, что инфраструктуру следует рассматривать как комплекс объектов, так как развитие одного вида инфраструктуры, как правило, должно сопровождаться развитием и других. Необходимость комплексного развития инфраструктуры российских регионов повышает капиталоемкость данных проектов и демонстрирует невозможность их финансирования исключительно за счет государственных средств. Таким образом, для финансирования инфраструктурных проектов необходимо привлекать частные инвестиции, а также иностранные инвестиции.

Наиболее эффективным способом финансирования инфраструктурных

проектов должно стать государственно-частное партнерство [4, с. 93]. Отсутствие в регионах кредитных институтов, готовых обеспечить приемлемые условия для долгосрочного инвестирования в инфраструктурные проекты затрудняет реализацию механизм ГЧП.

Для финансирования таких инвестиционных проектов можно привлекать средства институциональных инвесторов, вложенные ими, например, в региональные инфраструктурные облигации [10, с. 210]. Однако в большинстве регионов рынки ценных бумаг находятся на стадии формирования и не могут обеспечить необходимый для развития инфраструктуры объем финансирования [13, с. 12].

Еще одной формой финансирования инфраструктурных инвестиционных проектов могут стать региональные сбережения. Примером аккумулирования частных сбережений населения для финансирования инфраструктуры является Фонд развития инфраструктуры АСЕАН (ASEAN Infrastructure Fund), созданный в 2011 году. Фонд создали страны члены АСЕАН и Азиатский банк развития. Целями создания фонда являются финансирование инфраструктурных потребностей региона, в том числе за счет привлечения частных сбережений, которые население хранило за рубежом, создание инфраструктуры, соединяющей национальные рынки для повышения эффективности мероприятий по улучшению национального инвестиционного климата [1].

Участие в международных проектах создания инфраструктурных объектов является способом привлечения иностранных инвестиций для финансирования инфраструктурных проектов. Важным с точки зрения развития транспортной инфраструктуры России является представленный Китаем проект «Экономический пояс Шелкового пути», который предполагает экономическую интеграцию Азии, Африки и Европы, в частности, за счет повышения качества транспортной инфраструктуры и снижения торговых барьеров. Этот проект предусматривает модернизацию железнодорожной инфраструктуры, обеспечивающей транспортное сообщение между РФ и КНР, а также строительство высокоскоростной железной дороги между Пекином и Москвой.

Таким образом, участие РФ в проекте позволит регионам РФ, по территории которых будет проходить «Шелковый путь» привлечь для финансирования транспортной инфраструктуры средства Азиатского Банка Инфраструктурных Инвестиций (АБИИ) [12]. Кроме того, участие в проекте стран-членов ЕАЭС будет способствовать развитию инфраструктуры Союза, а, следовательно, окажет благоприятное воздействие на развитие промышленности стран-членов ЕАЭС, а также повысит их инвестиционную привлекательность [6].

Несомненно, инфраструктура оказывает значительное влияние на развитие экономики страны. И зарубежный и российский опыт об этом красноречиво свидетельствуют. Совершенно очевидно, что наличие развитой инфраструктуры является одним из факторов формирования благоприятного инвестиционного климата региона. При этом инфраструктура является как предпосылкой, так и следствием улучшения инвестиционного климата. С одной стороны, развитая и качественная инфраструктура привлекает инвесторов, с другой стороны инвестиции способствуют дальнейшему развитию инфраструктуры.

Инфраструктура российских регионов продолжает оставаться фактором, снижающим их инвестиционную привлекательность и подрывающим экономическую безопасность. Для финансирования инфраструктурных проектов регионам следует привлекать частные инвестиции с помощью государственно-частного партнерства, выпуска инфраструктурных облигаций и создания региональных инвестиционных фондов, а также привлекать иностранные инвестиции, принимая участия в международных проектах создания инфраструктурных объектов.

Список использованной литературы:

1. ASEAN Infrastructure Fund. – Manila, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adb.org/site/aif/overview>
2. Бондарь, В. Инфраструктура сегодня – препятствие развития России [Электронный ресурс] / В. Бондарь. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.newsland.ru/News/Detail/id/533144/cat/42/>
3. Ганелин, М., Яковлев, Я., Тайц, М. Инфраструктура России. Инвестиции сократить нельзя

- увеличить [Электронный ресурс] / М.Ганелин, Я.Яковлев, М.Тайц; «Газпромбанк» (Акционерное общество). – М., 2015. – Режим доступа: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update_250615.pdf
4. Захарова, Ж.А. Привлечение инвестиций в инфраструктуру региона: механизм концессионных соглашений / Ж.А. Захарова. – Владимир: Владимирский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2014. – 176 с.
 5. Инвестиции в России. 2015 в разрезе субъектов Российской Федерации: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 190 с.
 6. Казитова, Э.И. Перспективы развития промышленности стран-членов Евразийского экономического союза / Э.И. Казитова // Управление инвестициями и инновациями. – 2016. – № 1. – С. 28-33.
 7. Казитова, Э.И. Структура инвестиционного климата территории / Э.И. Казитова / Цивилизационные, экономические, гуманитарные и лингвистические проблемы современного общества: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – Барнаул, 2010. – С. 223-228.
 8. Кондратьев, В. Инфраструктура как фактор экономического роста [Электронный ресурс] / В. Кондратьев. – М., 2010. – Режим доступа: http://www.perspectivy.info/rus/ekob/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm
 9. Кондратьев, В. Инфраструктурная ловушка [Электронный ресурс] / В. Кондратьев // Прямые инвестиции. – № 11(103). – 2010. – Режим доступа: <http://sberbank.ru/common/img/uploaded/sbjr/10-11/022-025.pdf>
 10. Макаревич, К.А. Инфраструктурные облигации: иностранный опыт и нормативно-правовое регулирование в России / К.А. Макаревич // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 207-214.
 11. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л.А. Мочалова, А.В. Касьянова, Э.И. Рау; под ред. Л.А. Мочаловой. – М.: КНОРУС, 2012. – 384 с.
 12. Нурсеитов, А.А. Экономический пояс шелкового пути: возможности и перспективы [Электронный ресурс] / А.А. Нурсеитов. – Астана, 2015. – Режим доступа: <http://yvision.kz/post/520219>
 13. Рау, Э.И. Диагностика регионального развивающегося рынка ценных бумаг (на примере Алтайского края) / Э.И. Рау; Новосибирская государственная академия экономики и управления: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2004. – 22 с.

УДК 336.761

Малышенко К.А.¹, Джалтурова Э.Э.², Анашкина М.В.³

¹канд. экон. наук, доцент, ^{2,3}студент направления подготовки «Экономика»
Гуманитарно-педагогической академии (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»

РАЗВИТИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ИСТОРИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ

Аннотация: В распоряжении инвестора есть несколько инструментов прогнозирования рынка ценных бумаг, один из которых – технический анализ. Современный технический анализ прошёл несколько значительных этапов своего развития, которые выделены в исследовании в соответствии с развитием его методологии. В настоящий момент технический анализ является мощным инструментом прогнозирования финансовых рынков и продолжает своё развитие.

Ключевые слова: технический анализ, фондовый рынок, биржевая торговля, цена, инвестор, трейдер.

Значение технического анализа для целей нашего исследования заключается в том, что он даёт представления о реакциях рынка на те, или иные экономические, политические и прочие события. Прежде всего, это различные индикаторы и построенные на их основе графики. Сюда же будут отнесены и традиционно применяемые для анализа информационной эффективности статистические процедуры, использующие данные технического анализа как основу для расчётов [1, с. 32]. Для успешной торговли на различных рынках существует множество различных торговых методов, стратегий и систем. Один из основных методов – это метод технического анализа [5, с. 188].

Технический анализ представляет собой особую технику, которая предназначена для прогнозирования изменения цен в будущем через анализ истории рыночных данных, в первую очередь цен, объемов биржевых торгов и общей суммы, не произведенных зачетов [4, с. 114]. Методики технического

анализа основываются на ранее наблюдавшихся «закономерностях» динамики рыночных параметров, а также на психологических особенностях участников торговли. Технический анализ основан на математических, статистических, а не экономических расчетах. Поскольку методы технического анализа разрабатывались отдельно, нет никакой строгой системы, есть лишь набор методов – от простых до сверхсложных. Более того, часто отдельные методы технического анализа противоречат друг другу. Единственное что их связывает – это общие принципы и аксиомы. Трейдеру необходимо определить, в каком состоянии рынок находится сейчас, в какую сторону, вероятно, двинется в будущем, и на основании этого выбрать наиболее благоприятные моменты для совершения сделок [5, с. 126]. Самый старый инструмент из арсенала технического анализа – это диаграммы «японские свечи», разработанные японскими торговцами рисом в XVII-XVIII веках [9, с. 14]. Технический анализ – это прогнозирование изменений цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом. В его основе лежит анализ временных рядов цен – «чартов» (от англ. Chart – график, диаграмма). Кроме того, в техническом анализе используется информация об объёмах торгов и другие статистические данные. В техническом анализе множество инструментов и методов, но все они основаны на одном предположении: из анализа временных рядов, выделяя тренды, можно спрогнозировать поведение цен [7, с. 125]. Классическое определение технического анализа сформулировал в начале 80-х годов XX века трейдер и аналитик Джон Мерфи, и смысл его не меняется от автора к автору: Джон Мерфи – это известный и активный в мире технического анализа специалист. Он – автор книги “Technical Analysis of the Futures Markets”, первого в своем роде учебника по теории технического анализа [10, с. 88]. Технический анализ – метод прогнозирования цен с помощью рассмотрения графиков движений рынка за предыдущие периоды времени.

Под термином движения рынка аналитики понимают три основных вида информации: цена, объем и открытый интерес. Ценой может быть как действительная цена товаров на биржах, так и значения валютных и других

индексов. Объем торговли – общее количество заключенных контрактов за определенный промежуток времени, например, за торговый день. Открытый интерес – это количество позиций, не закрытых на конец торгового дня.

Технический анализ по Шарпу – это раздел анализа ценных бумаг, посвященный прогнозированию их цен, исходя из отчетных данных о котировках и объемах сделок. Эрик Найман определяет технический анализ как вид анализа, при котором «...берется в расчет только график движения цены и объема с прошлого до настоящего момента без учета всех прочих факторов» [11, с. 14].

Инструменты технического анализа с успехом могут быть применены к различным временным масштабам движения цен на разные активы. При этом выбор и использование инструментов должен зависеть от выбранного актива и масштаба цен.

В конце XIX века американский журналист Чарльз Доу опубликовал серию статей о рынках ценных бумаг, которые легли в основу теории Доу и послужили началом развития методов технического анализа в начале XX века. Совершенствование компьютерных технологий во второй половине XX века способствовало развитию инструментов и методов анализа, а также появлению новых методов, использующих возможности вычислительной техники.

Продолжил дело Доу Уильям Питер Гамильтон, исполнительный редактор журнала “Wall Street Journal”. В 1929 году, в период биржевого он опубликовал статью под названием «Конец прилива». Автор дал достоверные предположения о характере текущей рыночной ситуации, что укрепило доверие к методу Доу. После этого П. Гамильтон издаёт книгу «Барометр биржи». Так же развитием данной теории занимался Роберт Реа в своей книге «Теория Доу». Каждый следующий период развития теории технического анализа вплотную связан с периодическими биржевыми кризисами. Застой на рынке принуждал его участников переключать внимание на поиск более перспективных инструментов анализа, обеспечивающих правдоподобный прогноз. Именно в период Великой депрессии 1930-х гг. был задан сильный импульс для развития теории

технического анализа. Основоположниками разнообразных течений этой науки можно назвать Элиота, Вайкоффа, Шабакера, Ганна [8, с. 179]. Широко используемые ныне инструменты технического анализа, такие как «фигуры» – «Голова-плечи», «Двойное дно», «Треугольник», уровни поддержки, а также линии тренда объединяют в себе метод графических моделей, описанный в 1948 году Эдвардсом и Маги в труде «Технический анализ тенденций акций». В 60-е годы для построения прогнозов движения цен активно применялись скользящие средние, родоначальниками, использования которых стали торговец фьючерсами Ричард Дончиан и Джон Херст. Дончиан описал методику использования нескольких скользящих средних, а Херст изложил принцип применения средних в торговле акциями [12, с. 2].

Прогресс в развитии компьютерных технологий отбросил все преграды для развития методов, использующих громоздкие математические формулы.

Биржевые аналитики Джон Мерфи и Роберт Прихтер сгруппировали и окончательно систематизировали принципы технического анализа, выделив его в отдельную науку. В таблице представлены этапы и основные события развития методологии технического анализа.

Развитие методологии технического анализу системно представлено в работе Киркпатрик, Чарльз Д. и Далквист, Джули Р. [21].

Технический анализ – это, по сути, попытка выявить периодически повторяющиеся и предсказуемые модели изменения цены акций. Несмотря на то, что специалисты по техническому анализу признают ценность информации, касающейся экономических перспектив фирмы, они полагают, что для успешной стратегии торговли ценными бумагами такая информация вовсе не обязательна [11].

Какой бы ни была причина изменения цены акций, если она реагирует на данные причины достаточно медленно, аналитик всегда выявит тенденцию, которую с успехом можно использовать в течение периода корректировки курса. Технический анализ предполагает достаточно медлительную реакцию цены в ответ на действие фундаментальных факторов спроса и предложения. Это

предположение диаметрально противоположно представлениям об эффективном рынке [6].

Таблица – Этапы развития технического анализа

Год	Этапы	События	
XVIII-XIX вв. Визуальный и классический технический анализы			
1730	Первые фьючерсные контракты	В Японии началась торговля стандартизированными рисовыми контрактами	
1869		Японское правительство приостанавливает форвардный рынок из-за высокой волатильности только для того, чтобы обнаружить, что волатильность переместилась на рынок наличного товара	
1880	Первый технический анализ	Торговцы используют «книжный метод» для отслеживания цен акций	
1884		Чарльз Доу начинает составлять индексы развития цен по ведущим акциям	
1886		Чарльз Доу создает Промышленный Индекс (под другим названием) и Железнодорожный Индекс (позже изменен на Транспортный Индекс)	
1900	Первые публикации о систематических явлениях в динамике рынка	Чарльз Доу публикует статьи в журнале "Wall Street Journal" о движениях цен акций, которые он отслеживал в своих индексах [13].	
1902		С.А. Нельсон публикует «Азбуку спекуляции на фондовом рынке», в которой он ссылается на «Теорию Доу»	
1903			Вильям Питер Гамильтон публикует «Барометр фондового рынка» [14].
1922			
1930-1950 гг. Творческий кризис и эпоха чисел Фибоначчи			
1932	Первое описание графических формаций	Роберт Ри публикует «Теорию Доу» [15]	
1948		Эдварде и Мак Ги публикуют «Технический анализ трендов акций», в котором они описывают несколько типовых графических конфигураций [16]	
1950-1970 гг. Эпоха математической фильтрации			
1954	Первые описания понятия	Х.Б. Нейл публикует «Искусство противоположного мнения мыслить по-другому» [17]	
1959		Гэрфидд Дрю публикует «Ежедневные индексы Дрю» нестандартных сделок с 1936 по 1958, включительно», ежемесячные индексы с 1920 по 1958 включительно, показывающие, что мелкие инвесторы в среднем проигрывают и что можно заработать, поступая вопреки тому, что делают они.	
1963		А.В. Коэн начинает собирать различные рыночные бюллетени с целью систематической торговли вопреки их рекомендациям	
1978		Дж. В. Вайлдер публикует «Новые концепции технических торговых систем», где описывает индикатор [18]	
1980 – первая пол. 1990 гг. Компьютерный анализ, японские свечи и интрадэй			
1983	Развитие компьютерных торговых систем	Р. Е. Хадади публикует «Противоположное мнение», где излагается теория для подхода к противоположному мнению [19]	
1983		Стивен Акелис учредил корпорацию Equis International, создавшей первую компьютерную программу анализа.	
1985		В. Акелис произвел на свет основное свое творение – программу MetaStock. Но продажи двух программ были очень скромными. Стивен балансировал на грани убыточности и прибыльности.	
1991		Компания Omega Research, ставшая впоследствии основным соперником Equis, выпустила программу TradeStation	
1997	Выдвинул гипотезу о том, что технический анализ был искусством	Демарком в книге «Технический анализ – новая наука» [3] Томаса Р. Демарка. Технический анализ – новая наука / Томаса Р. Демарка. – издат. «Джон Уайли энд Санз». – 190 с.	
Нейросети и «Черные ящики»			
1995	Прогнозирование нейронных сетей	Такой подход завоевывает с начала 90-х годов все больше приверженцев (Beltratti, 1995, Бэстэнс, 1997), т.к. обладает рядом неоспоримых достоинств [20]	

Выводы: Сторонники технического анализа пытаются прогнозировать будущее, изучая результаты, а не причину: одни изучают результаты функционирования экономики – макроэкономические индикаторы, а другие – результаты функционирования самого рынка – графики цены. Технический анализ не рассматривает причины того, почему цена изменяет своё направление (например, вследствие низкой доходности акций или изменения других цен), а учитывает лишь тот факт, что цена уже движется в определённом направлении.

Список использованной литературы:

1. Бабенко, А.Г. Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий / А.Г. Бабенко, С.В. Нехаенко // Культура народов Причерноморья. – 2001. – № 21. – С. 32-35.
2. Бэстенс, Д.-Э. Нейронные сети и финансовые рынки: принятие решений в торговых операциях / Д.-Э. Бэстенс, В.-М. Ван Ден Берг, Д. Вуд. – Москва: ТВП, 1997. – 236 с.
3. Демарк Т. Технический анализ – новая наука / Т. Демарк. – М., 2008. – 167 с.
4. Жваколюк, Ю.В. Внутрдневная торговля на рынке Форекс / Ю.В. Жваколюк. –СПб.: Питер,2000.
5. Твид, Л. Психология финансов / Л. Твид. – М.: ИК Аналитика, 2002. –376 с.
6. Кан, М.Н. Технический анализ / Н.М. Кан. – СПб.: Питер, 2003. – 282 с.
7. Малышенко, К.А. Технический анализ рынка ценных бумаг: проблемы, перспективы, украинский опыт / К.А. Малышенко, Т.Ю. Сорокин // Тенденції розвитку вищої освіти в Україні: європейський вектор. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, Ялта (15-16 березня 2012 року). – Ялта: РВНЗ КГУ. – 2012. –1 ч. – 244 с.
8. Малышенко, К.А. Основы технического анализа и его история / К.А. Малышенко, А.Ю. Деник // Економіка, маркетинг і логістика: теорія, практика, перспективи. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих науковців. – Ялта: РВУЗ КГУ, 2013. – С. 179-182.
9. Мамчиц, Р. Философия технического анализа сквозь призму истории [Электронный ресурс] / Р. Мамчиц // РБЦ. – 2004. – № 4. – Режим доступа: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=3497> (дата обращения: 21.03.2016 г.).
10. Мэрфи, Дж. Межрыночный технический анализ. Диаграмма / Дж. Мэрфи. – М., 1999. – 342 с.
11. Найман, Э. Л. Малая Энциклопедия Трейдера / Э.Л. Найман. – К.: ВИРА-Р Альфа Капитал,

1999. – 236 с.

12. Технічний аналіз: біржова графіка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrfondrinok.com/ba11.html> (дата обращения: 09.11.2015 г.).
13. Nelson, S.A. The ABC of Stock Market Speculation. New York, 2005. 236 p.
14. Hamilton, William Peter. The Stock Market Barometer. Wiley. March 1998. 368 p.
15. Rhea Robert. Dow Theory. 1932.
16. Edwards and McGhee. Technical Analysis Trends. 1948/
17. Neil, H.B. The Art Contrary Thinking. Drew Odd lot Indexes Daily 1936-1958 Inclusive, Garfield Drew.
18. New Concepts in Technical Trading Systems, J.W. Wilder.
19. Hadady, R. Earl Contrary Opinion Using Sentiment to Profit in the Futures Markets Wiley Trading Series. 1. Edition February 2000. XIV, 194 p.
20. Beltratti, A., Margarita, S. and Terna, P. Neural Networks for Economic and Financial Modeling. ITCP. 1995.
21. Kirkpatrick, Charles D. and Dahlquist, Julie, R.: Technical Analysis: The Complete Resource for Financial Market Technicians 2nd Edition, Pearson Education, Inc., c. 2011.

УДК 334.7

Масальская М.А.¹, Лазарева О.С.²

¹студент направления подготовки «Экономика», ²канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии Оренбургского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЭМИТЕНТА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. В статье исследованы законодательные подходы к формированию правовой ответственности эмитента ценных бумаг, обозначены права инвесторов. Проведен анализ судебной практики, связанной с нарушениями акционерными обществами порядков и сроков раскрытия информации. В статье анализируется правовая природа проспекта ценных бумаг и последствия ее нарушения.

Ключевые слова: эмитент ценных бумаг, ценные бумаги, обязательства эмитента, права инвесторов.

Практика, которая существует на сегодняшний день в Высшем арбитражном суде (ВАС) и в федеральных арбитражных судах связана с ответственностью и обязательствами эмитента перед инвесторами при эмиссии ценных бумаг компании. Как ни парадоксально, но сегодня Министерство экономического развития РФ и Высший арбитражный суд являются институтами, незаинтересованно смотрящими на проблему обеспечения прав собственности владельцев ценных бумаг, несмотря на то, что при выработке определенного подхода к решению этой проблемы необходимо не упускать из внимания интересы всех участников гражданского оборота.

В процессе первичного публичного размещения ценных бумаг между компанией-эмитентом и инвестором возникают корпоративные правоотношения, которые порождают соответственно корпоративные права и обязанности. Но для создания юридической связи между двумя выше названными субъектами необходимы определенные предпосылки, которые уже обусловлены необходимостью раскрытия компанией информации о себе. Данное обязательство неразрывно связано с тем, что информационная прозрачность – один из основных принципов функционирования современного рынка ценных бумаг. Этот принцип в большей мере направлен на защиту прав инвесторов-вкладчиков денежных средств в ценные бумаги, именно поэтому он является ключевым и приоритетным. Главная идея такого подхода заключается в необходимости предоставления информации участникам рынка ценных бумаг о действиях друг друга, так как принимаемые ими инвестиционные решения должны базироваться на оценке реальных фактов, а не опираться на слухи, домыслы и догадки.

В свою очередь информация об инвесторах выступает свидетельством о повышенной степени внимательности компании-эмитента, которая намеревается разместить среди неопределенного круга лиц. Для каждого инвестора приобретение ценных бумаг той или иной компании – это в любом случае в определенной мере риск, в этой связи информационная составляющая компании-эмитента в процессе размещения ценных бумаг – своего рода

предпосылка для возникновения правоотношений между эмитентом и заинтересованными инвесторами.

В случае приобретения заинтересованными инвесторами определенного пакета акций компании-эмитента в рамках публичного размещения ценных бумаг он вправе предъявить требование в компании-эмитенту о взыскании убытков, когда в результате недостоверной, неполной, искаженной информации, ему был причинен ущерб в связи с таким приобретением.

Следует отметить динамику в развитии правовых основ регулирования в эмиссионных отношениях и рынка ценных бумаг в целом. Более того, ученые настаивают на принятии единого кодифицированного акта, основной целью которого являлось бы правовое регулирование рынка ценных бумаг.

Эмиссия является комплексной категорией права, так как регулирование эмиссионных правоотношений осуществляется различными отраслями права: административным, финансовым, гражданским и даже уголовным [4, с. 43].

Административно-правовое регулирование эмиссионных правоотношений выполняет лишь вспомогательную функцию, так как направлено на обеспечение устойчивости рынка ценных бумаг с помощью использования механизма лицензирования, государственной регистрации ценных бумаг, контроля за субъектами эмиссионных отношений, применения административных санкций за правонарушения и т.п.

Уголовное право регулирует уголовную ответственность за злоупотребление при выпуске ценных бумаг (ст. 185 УК РФ). Уголовная ответственность наступает за внесение в проект эмиссии ценных бумаг заведомо недостоверной информации, утверждение содержащего заведомо недостоверную информацию проспекта эмиссии или отчета об итогах выпуска ценных бумаг, а также размещение эмиссионных ценных бумаг, выпуск которых не прошел государственную регистрацию.

В настоящее время мировое сообщество активно вовлечено в процесс глобализации, которому свойственна всемирная интеграция в различных сферах деятельности человека. Не исключением вовлеченности в этот процесс является

и фондовый рынок. Организации, зарегистрированные в одних странах, размещают свои ценные бумаги не только на внутреннем рынке, но и среди резидентов других стран. Так происходит перераспределение капитала в масштабах мировой экономики. В законодательстве ряда стран существуют нормы, призванные, с одной стороны, защищать национальный фондовый рынок, но, с другой, они осложняют свободное обращение капитала, что тормозит развитие инвестиционных отношений.

Институт депозитарных расписок помогает преодолеть указанные преграды. В то же время выпуск и обращение ценных бумаг продолжает находиться в зависимости от права страны – места нахождения эмитента, выпуск депозитарных расписок осуществляется по национальному праву страны места нахождения потенциальных инвесторов. Это обстоятельство и позволяет обеспечить обращение таких расписок без каких бы то ни было сложностей валютно-процедурного характера.

Приобретая депозитарную расписку, ее владелец, по существу, становится собственником лежащих в ее основе эмиссионных ценных бумаг (в основном акций) [3, с. 4].

По общему правилу каждая обыкновенная акция общества обеспечивает предоставление ее владельцу одинаковый объем прав. Следовательно, владельцы депозитарных расписок, в основе которых лежат обыкновенные акции иностранной компании, имеют такой же комплекс прав, что и субъекты, непосредственно владеющие ценными бумагами этой компании.

Но в правоприменительной практике возникают такие ситуации, при которых владельцы депозитарных расписок, в основе которых лежат обыкновенные акции либо аналогичные им ценные бумаги, не могут в полной мере реализовать права, закрепленные за ними. К примеру, такое неотъемлемое право акционеров, как право на участие в управлении компанией не может быть реализовано владельцами депозитарных расписок в полной мере.

Одним из важнейших условий эффективного функционирования контролирующих и надзорных органов в процессе административно-правового

регулирования деятельности акционерных обществ является предоставление своевременной и всеохватывающей информации, раскрываемой обществами.

Самым распространенным нарушением по раскрытию информации является непредставление ежеквартальных отчетов и несоблюдение иных требований по раскрытию информации.

Неполная информация также относится к нарушению. Оно выражается в некачественной подготовке ежеквартального отчета эмиссионных ценных бумаг и иных документов, подлежащих раскрытию, неразрывно связано с неправильной интерпретацией требований законодательства, сознательным уклонением от раскрытия информации.

Зачастую акционерные общества на требование акционеров предоставить информацию просто отвечают отказом.

Выполнение требований по раскрытию информации, которая содержится во внутренних корпоративных документах, стало бы более эффективным при условии наличия полномочий у профессиональной организации определять необходимость раскрытия информации. Подобного рода функции могли бы взять на себя саморегулируемые организации. В уставах акционерных обществ может быть предусмотрено, что при возникновении спора между акционером, желающим получить определенную информацию, и акционерным обществом, отказывающим акционеру, спор определяется на рассмотрение соответствующей организации, определяющей необходимость предоставления акционеру запрашиваемой им информации. Это, в свою очередь, оказало бы положительное влияние на процесс административно-правового управления деятельности акционерных обществ и минимизации нарушений ими порядка раскрытия информации [2, с. 62].

В последнее время рассмотрением Президиумом ВАС РФ нескольких дел о привлечении эмитента ценных бумаг к ответственности за необоснованное списание ценных бумаг профессиональным участником рынка ценных бумаг – регистратором была инициирована дискуссия о природе подобной ответственности, возможных направлениях совершенствования

законодательства о ценных бумагах и перспективах развития судебно-арбитражной практики. Обсуждение указанных вопросов началось с подачи профессионального сообщества (в основном регистраторов), но последующие споры между юристами привели к необходимости их более глубокого осмысления как с экономической, так и с юридической точки зрения. Впрочем, и другие аналогичные проблемы, которые возникают в связи с осуществлением прав по ценным бумагам, должны решаться посредством раскрытия специфики участия в корпоративном образовании.

В соответствии со ст. 22 Федерального закона от 22.04.1996 №39-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О рынке ценных бумаг» информация, которая содержится в проспекте ценных бумаг, должна отражать все обстоятельства, которые могут существенно повлиять на принятие решения о приобретении эмиссионных ценных бумаг. Согласно п. 1.1 ст. 51 того же Закона «эмитент несет ответственность за убытки, причиненные им инвестору и (или) владельцу ценных бумаг вследствие предоставления неполной или недостоверной информации, в том числе содержащейся в проспекте ценных бумаг». В п. 3 ст. 21.1 Закона установлены меры гражданско-правовой ответственности лиц, подписавших проспект ценных бумаг. Такие лица при наличии их вины солидарно несут субсидиарную ответственность за убытки, причиненные эмитентом инвестору и (или) владельцу ценных бумаг вследствие содержащейся в проспекте и подтвержденной ими недостоверной, неполной и (или) вводящей в заблуждение информации. Другими словами, подписавшие проспект финансовые результаты, аудиторы, независимые оценщики несут ответственность за достоверность и полноту информации, которая содержалась в части проспекта, достоверность которой они заверили. Согласно российскому праву субъектами, которые наделены правом на иск, являются лица, владеющие ценными бумагами на праве собственности или ином вещном праве,— соответственно, владельцы ценных бумаг и (или) инвесторы.

Также в п. 12 ст. 26 Закона о рынке ценных бумаг владельцам ценных бумаг и иным лицам, которым были причинены убытки в связи с нарушениями,

совершенными в ходе эмиссии, а также в связи с признанием эмиссии несостоявшейся или недействительной, предоставляется право требования возмещения убытков от эмитента или третьих лиц. При этом на практике может возникать вопрос о применении срока исковой: общий срок в три года с даты размещения ценных бумаг или с даты раскрытия информации (ст. 22.1 Закона о рынке ценных бумаг) или же специальный – один год со дня обнаружения нарушения, допущенного эмитентом, но не более трех лет со дня начала размещения ценных бумаг (ст. 5 Федерального закона от 05.03.1999 №46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»). Если толковать норму ст. 5 Закона о защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг как специальную, то применению подлежит сокращенный срок в один год [1, с. 116].

Анализ ответственности за проспект эмиссии ценных бумаг на основании российского законодательства демонстрирует, что применению договорной ответственности возможно, если был заключен договор между эмитентом (третьим лицом) и инвестором. Исключительно в этом случае можно говорить об ответственности за проспект ценных бумаг как о договорной ответственности. Подтверждением тому служит отсутствие рассмотренных судебных дел по искам акционеров о компенсации убытков, понесенных ими вследствие предоставления недостоверной или неполной информации.

В то же время в п. 19 Приложения №17 («Протокол по финансовым услугам»)к Договору о Евразийском экономическом союзе (подписан в Астане 29.05.2014, ред. от 10.10.2014, с изм. от 23.12.2014) указано, что защита инвесторов включает фидуциарную ответственность поставщиков финансовых услуг, при этом поставщиком финансовых услуг выступает любое физическое или юридическое лицо государства-члена, поставляющее финансовые услуги, за исключением государственных учреждений.

Предпринятый анализ существа отношений, наблюдаемых в связи с привлечением к ответственности эмитента и регистратора за незаконно списанные ценные бумаги, позволил прийти к заключению, что подобная

ответственность не исключает возможности заявления исков, направленных на отыскание ценных бумаг в натуре, а является лишь одним из средств правовой защиты инвесторов, сосуществующих наряду с прочими исками. Основания такой ответственности заложены в самом существе участия в акционерном обществе и проистекают из обязательственной внедоговорной связи, которая устанавливается между акционером и эмитентом ценных бумаг. Существование подобной ответственности в наиболее общем виде может быть описано как возмещение убытков, возникших у лица, прежде обладавшего ценными бумагами, однако лишившегося акций по недосмотру общества или привлеченного им третьего лица – регистратора.

Подводя итоги, можно сформулировать следующие выводы.

1. Законодательство о рынке ценных бумаг устанавливает основания субсидиарной и солидарной ответственности профессиональных участников рынка ценных бумаг за внедоговорной вред, причиненный инвестору ненадлежащим ведением реестра ценных бумаг, в зависимости от вида бумаг.

2. Закон «Об акционерных обществах» устанавливает дополнительные предпосылки заявления «дважды производного иска» о возмещении убытков в случаях принудительного выкупа ценных бумаг владельцем более 95 % общего количества ценных бумаг открытого общества.

3. Для обеспечения исполнимости судебных решений профессиональным участникам рынка ценных бумаг следует страховать риск деликатной ответственности перед инвесторами.

Список использованной литературы:

1. Галкова, Е.В. Соотношение принципа сохранности капитала акционерного общества и ответственности эмитента за проспект ценных бумаг / Е.В. Галкова // Закон. – 2015. – №11. – С. 114-131.
2. Мелехин, Д. Страхование рисков профессиональных участников рынка ценных бумаг: итоги и практика урегулирования убытков / Д. Мелехин // Рынок ценных бумаг. – 2014. – №7. – С. 61-64.
3. Свириной, Ю.А. Проблема защиты прав владельцев депозитарных расписок в свете реформы

гражданского законодательства / Ю.А Свирин // Адвокат. – 2015. – №2. – С. 5-8.

4. Цуцкова, М.Г. Правовое регулирование эмиссии как комплексной категории права / М.Г. Цуцкова // Вопросы экономики и права. – 2014. – №1. – С. 42-44.

УДК 330.322

Осипова Л.О.¹

¹ассистент кафедры экономики и управления Дмитровского рыбохозяйственного технологического института ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассматриваются результаты рейтинговой оценки инвестиционного климата в разрезе субъектов РФ, приводится оценка инвестиционного климата в российских регионах иностранными инвесторами.

Ключевые слова: инвестиционный климат, национальный рейтинг, иностранные инвесторы, региональное развитие.

Российская Федерация отличается высокой степенью неравномерности экономического развития в территориальном разрезе. Эта неравномерность во многом определяется обеспеченностью природными ресурсами, исторически сложившейся инфраструктурой, природно-климатическими условиями и иными факторами объективного характера. Наряду с объективными факторами, существенное влияние на развитие субъектов РФ оказывают региональная экономическая политика и условия ведения бизнеса.

Важно насколько эффективно в регионе используются природные или исторические преимущества, или, напротив, насколько восполняется недостаток этих преимуществ за счет скрытых резервов или оригинальных инициатив. Все это находит отражение в показателях экономики, бюджета, социальной сферы регионов и определяет высокий уровень дифференциации субъектов РФ по социально-экономическому положению.

Безусловно, в силу вышеперечисленных причин полное сходство в

региональном развитии невозможно. Из-за влияния многих факторов имеет место и сложившаяся специализация регионов – одни являются финансовыми центрами, и это задает их вектор развития, другие являются добывающими, третьи – аграрно-промышленными, четвертые – промышленными. Радикально изменить такое распределение в обозримой перспективе вряд ли возможно и целесообразно. Но снизить существующие диспропорции в социально-экономическом развитии, что напрямую отражается на жизни населения, необходимо [1].

Инвестиции сегодня – это необходимые условия возобновления и поддержания устойчивого экономического роста, а значит и улучшения уровня жизни населения. Другими словами, «поднять» экономику любой страны без вложений в нее средств, почти невозможно. Без привлечения отечественных и иностранных инвестиций речи об устойчивом экономическом росте, об улучшении уровня жизни людей быть не может. Но с другой стороны, объем и эффективность привлечения инвестиций в экономику страны напрямую зависит от ее инвестиционного климата или инвестиционной привлекательности ее регионов.

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики, а его результаты стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне.

Пилотная апробация Национального рейтинга прошла в 2014 году в 21 субъекте Российской Федерации. Первый полномасштабный рейтинг был проведен в 2015 году. Работу региональных команд по созданию комфортных условий для бизнеса оценили в 76 субъектах Российской Федерации. В 2016 году исследование охватило все 85 регионов России. 4 из них – Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, Республика Крым и Севастополь – оценивались вне рейтинга.

Результаты Национального инвестиционного рейтинга первой 20-ки субъектов РФ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты Национального рейтинга субъектов РФ [2]

Регион	Место в рейтинге 2016	Место в рейтинге 2015	Индекс 2016	Индекс 2015	Изменение позиции 2015-2016
Республика Татарстан	1	1	265,1	269,5	↓ - 4,5
Белгородская область	2	3	259,7	261,3	↓ - 1,6
Калужская область	3	2	251,7	263,5	↓ - 11,8
Тульская область	4	10	251,4	243,3	↑ 8,1
Тюменская область	5	15	251,4	241,5	↑ 9,9
Чувашская республика	6	9	249,9	244,8	↑ 5,1
Краснодарский край	7	7	249,2	246,5	↑ 2,7
Владимирская область	8	18	248,5	241,1	↑ 7,4
Ханты-Мансийский АО	9	12	248,0	242,5	↑ 5,4
Москва	10	13	247,8	242,1	↑ 5,8
Ульяновская область	11	5	247,2	254,3	↓ - 7,1
Томская область	12	23	245,4	238,3	↑ 7,1
Орловская область	13	27	247,6	236,5	↑ 11,1
Чеченская республика	14	17	246,0	241,1	↑ 4,9
Кировская область	15	25	243,5	237,1	↑ 6,4
Липецкая область	16	34	242,6	231,5	↑ 11,0
Республика Мордовия	17	24	242,2	237,7	↑ 4,8
Ямало-Ненецкий АО	18	16	242,4	241,1	↑ 1,3
Тамбовская область	19	4	241,8	259,6	↓ - 17,8
Республика Башкортостан	20	40	241,3	227,6	↑ 13,7

Анализ результатов рейтинга 2016 года показал, что тройка лидеров не изменилась. Первые три места занимают Республика Татарстан, Белгородская область и Калужская область. Также в 10 лидеров вошли четыре новых региона (по результатам рейтинга Томская область заняла 5 место, Владимирская область – 8 место, Ханты-Мансийский АО – 9 место и Москва – 10 место). Также стоит отметить, что Ульяновская область, занимавшая 5 позицию в рейтинге, в 2016 г. опустилась на 11 место.

Следует отметить, что система показателей рейтинга разработана с учетом лучшего отечественного и мирового опыта, направленного на оценку состояния инвестиционного климата, а также с учетом опыта пилотной апробации рейтинга в 2014 году [2].

Рейтинг состоит из 45 показателей, которые группируются в 17 факторов, составляющих 4 направления (рис. 1) [3]. Регионы ранжируются по убыванию индекса направления и разбиваются на группы согласно набранным баллам.



Рисунок 1 – Механизмы улучшения инвестиционного климата в регионе

Все регионы, принимавшие участие в рейтинге, распределяются на 5 групп при помощи метода наибольших разрывов¹ (с ограничением на минимальное количество регионов в одной группе) (табл. 2).

Группа А – регионы, являющиеся лидерами по рассматриваемому направлению Рейтинга в сравнении с другими регионами;

Группа В – регионы, преуспевающие по рассматриваемому направлению Рейтинга в сравнении с другими регионами;

Группа С – регионы, показывающие умеренные результаты по рассматриваемому направлению Рейтинга в сравнении с другими регионами;

Группа D – регионы, показывающие результаты ниже среднего по рассматриваемому направлению Рейтинга в сравнении с другими регионами;

Группа E – регионы, отстающие по рассматриваемому направлению

¹ Регионы упорядочиваются по убыванию значений рассматриваемого индекса (индекс по направлению, значение по фактору или значение по показателю). Границы между различными группами определяются местами, где разница в значении индекса между соседними регионами максимальна. При этом границы групп выбираются с учетом ограничения на минимальное число регионов в группе.

Рейтинга в сравнении с другими регионами [4].

Таблица 2 – Результаты Рейтинга инвестиционного климата первой 20-ти субъектов РФ

I группа. Регионы-лидеры					
Субъект РФ	Рейтинг по интегральному индексу	Рейтинг по направлениям			
		Регуляторная среда	Институты для бизнеса	Инфраструктура и ресурсы	Поддержка малого предпринимательства
Республика Татарстан	I	A	A	A	B
Калужская область	I	A	A	C	A
Белгородская область	I	C	A	A	B
Тамбовская область	I	B	A	B	C
Ульяновская область	I	B	A	C	C
II группа. Регионы с комфортными условиями для бизнеса					
Краснодарский край	II	A	C	B	B
Чувашская Республика	II	A	C	B	B
Тульская область	II	B	B	C	C
Ханты-Мансийский АО	II	C	B	B	A
Москва	II	B	B	C	C
Тюменская область	II	D	A	C	B
Ямало-Ненецкий АО	II	B	B	C	B
Чеченская Республика	II	D	A	B	C
Владимирская область	II	B	B	C	C
Томская область	II	B	B	D	B
Республика Мордовия	II	B	A	C	D
Кировская область	II	B	C	C	B
Орловская область	II	B	B	B	E
III группа. Прочие					
Липецкая область	III	D	B	D	B
Республика Башкортостан	III	B	D	B	D

В 2014 году произошло несколько событий, оказавших значительное влияние на инвестиционный климат в России и настроения работающих в стране иностранных инвесторов. Наиболее важными из них стали введение санкций в

отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к существенному ухудшению макроэкономической ситуации в России, повышению инфляции, нестабильному курсу рубля, затруднениям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, ограничениям во внешней торговле и сложностям в работе на отраслевых рынках [5].

Как отмечают эксперты, в силу осложнения международных отношений и ухудшение макроэкономической ситуации в России в 2014 году объем прямых иностранных инвестиций в экономику России сократился на 70 % – до 21 млрд долл. США, достигнув минимального уровня с 2006 года. Во втором полугодии 2014 года Банк России впервые с 2005 года зафиксировал чистый отток прямых иностранных инвестиций. Эксперты, связанные с деятельностью иностранных компаний, отмечают в 2014-2015 годах сокращение инвестиционных проектов, инициируемых и реализуемых иностранными инвесторами на территории России.

Вместе с тем, иностранные компании, работающие в России, отмечают, что на улучшении инвестиционного климата положительно сказывается внедрение Регионального инвестиционного стандарта, разработанного Агентством стратегических инициатив (документ определяет требования к органам власти по работе с инвесторами), дорожных карт по улучшению инвестиционного климата, и набора показателей эффективности деятельности в этой области.

Вторым фактором, повышающим интерес регионов к иностранным инвестициям, является усиление региональной конкуренции за инвестиции на фоне ухудшения макроэкономической ситуации. Эти факторы привели к тому, что региональные власти начали уделять больше внимания как аспектам, связанным с инвестиционным климатом, так и взаимоотношениям с инвесторами (рис. 2). Более половины респондентов считают, что органы исполнительной власти в регионах эффективно работают над улучшением инвестиционного климата. Противоположной точки зрения придерживаются 6 % респондентов.

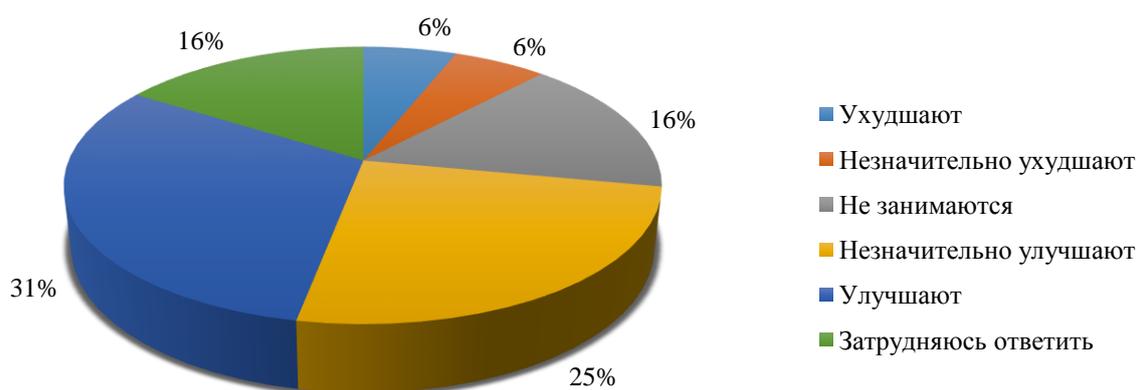


Рисунок 2 – Оценка деятельности региональных органов власти в области развития инвестиционного климата, %

Опрошенные компании считают, что в отношениях между инвесторами и региональными органами власти происходит быстрый прогресс. Почти половина опрошенных респондентов (44 %) отмечают улучшение отношений с региональными органами власти, и лишь 9 % ответивших отмечают ухудшение взаимоотношений (рис. 3).

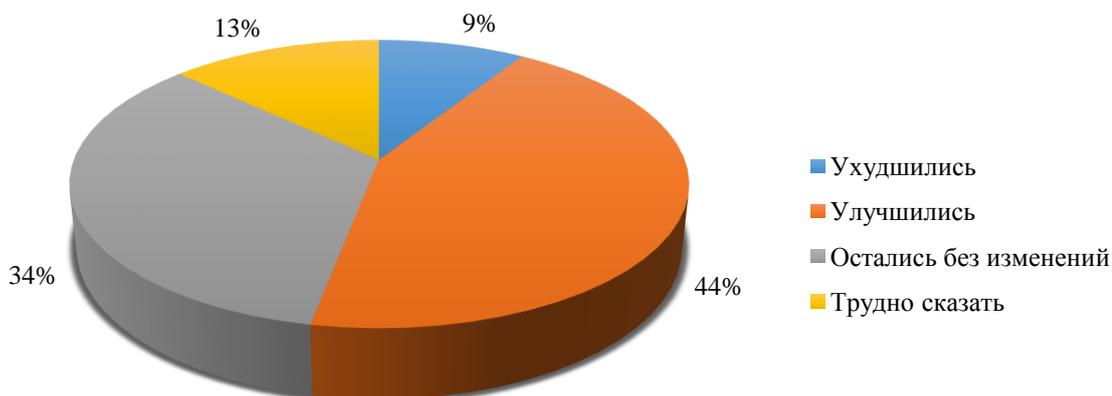


Рисунок 3 – Изменения взаимоотношений властей и инвесторов на уровне регионов, %

Иностранные компании подчеркивают, что если раньше региональные власти старались дистанцироваться от трудно поддающихся влиянию крупных

иностранных компаний, то сегодня ситуация меняется. Все чаще региональные власти готовы серьезно бороться за инвесторов, подтверждать заинтересованность конкретными действиями, и количество таких регионов растет [5].

Таким образом, следует отметить неоднозначность динамики инвестиционного климата в разрезе субъектов РФ. Безусловным лидером по фактору инвестиционной привлекательности, с точки зрения инвесторов, является Республика Татарстан. В числе наиболее привлекательных регионов отмечаются также Калужская и Тульская области. При этом власти указанных регионов прилагают значительные усилия для улучшения инвестиционного климата, сокращения бюрократических процедур, повышения открытости для инвесторов, создания удобной инфраструктуры. Очевидно, что для выравнивания и улучшения инвестиционного климата необходима активность органов власти всех субъектов РФ.

Список использованной литературы:

1. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2016.pdf
2. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asi.ru/investclimate/rating/>
3. Состояние инвестиционного климата в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest.irkobl.ru/_stock/page/part_13/136/docs/Avrah%20I.Yu._RoI%20OMSU.%20Luchshie%20praktiki.pdf
4. Методология национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest.yanao.ru/doc/rating_metodology.pdf
5. Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus/\\$File/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus/$File/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современной инвестиционной политики России. Определены ключевые направления и мероприятия по активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, проект.

О состоянии дел в экономике весьма уверенно можно судить по характеру процессов, которые происходят в инвестиционной сфере. Именно она является индикатором, указывающим на общее положение внутри страны, размер национального дохода, привлекательность экономики для других государств [1, с. 12].

Характеризуя степень научной разработанности проблематики, связанной с инвестиционной политикой в современной экономике, необходимо отметить, что данная тема уже анализировалась различными авторами, в частности, О.В. Хмыз, В.А. Слюниной, Г.П. Подшиваленко, А.Д. Духаевым, В.Е. Барбаумовым, У. Баффетом, Б. Вильямсом и другими. Тем не менее, в связи с высокой значимостью тематики в непростые условия кризисных явлений в экономике, актуальность данной темы все более повышается.

В современных словарях экономических терминов можно увидеть несколько определений инвестиционной политики. В общем смысле под термином «инвестиционная политика» понимают целую систему целей и мероприятий, с помощью которых обеспечивается нужный уровень и структура капитальных вложений в экономику страны и в некоторые её отрасли и сферы по отдельности. Также сюда включают меры, с помощью которых можно

активизировать инвестиционную активность агентов воспроизводственной деятельности – населения, предпринимателей, предприятия и государство.

Государственное регулирование инвестиционных процессов осуществляется в следующих формах:

- разработка государственных инвестиционных программ;
- прямое управление государственными инвестициями;
- применение налоговых механизмов;
- регулирование финансового рынка;
- определение антимонопольной политики;
- обеспечение контроля за соблюдением законодательства в сфере

инвестиций [7, с. 63].

При этом специфика инвестиционной политики государства сопровождается необходимостью реализации функций организации благоприятного режима, в котором проводят свою деятельность российские и иностранные инвесторы; увеличения прибыльности и минимизация рисков в целях обеспечения стабильности в экономическом и социальном развитии; повышение жизненного уровня населения.

Результат проведенной инвестиционной политики зависит от того, какой показатель имеет объём инвестиционных ресурсов, которые были вовлечены в экономическое развитие страны.

Россия занимает далеко не первое место среди тех стран, которые являются привлекательными для иностранных инвесторов. Согласно данным рейтинга инвестиционной привлекательности стран ИВС (англ. – International Business Compass), составленного Гамбургским институтом мировой экономики, из 174 стран, представленных в рейтинге, в первую «тройку» вошли Швейцария, Сингапур и Гонконг, далее следуют Норвегия, Дания, Нидерланды, Канада, Великобритания, Швеция и Новая Зеландия. Россия оказалась в рейтинге на 100 месте – между Вьетнамом и Замбией.

И причин для этого существует очень много, главное место среди которых принадлежит экономической и политической ситуации в стране, её

несовершенному законодательству. Также на это очень влияет то, что в стране отсутствуют льготы и привилегии для иностранного капитала, национальная валюта не имеет стабильности, изменения в системе налогообложения очень непредсказуемые, существует бюрократия и коррупция.

Такое экономическое положение может быть связано с высокими рисками из-за усложнения взаимоотношений России с Украиной. Иностранные банки с большими операциями в России финансируют свои филиалы на самостоятельной основе, а долговые инструменты применяются из-за сильных колебаний курсов рубля, доллара и евро. Снижение объемов инвестирования в капитал нефинансовых организаций по сравнению с показателями прошлого года может быть связано с тем, что ОАО «Газпром» сократил свою инвестиционную программу на ближайшие два года на 30 %.

В то же время, доля инвестиций в нефинансовый сектор увеличилась по сравнению с прошлым годом и составила 85 %.

В структуре прямых иностранных инвестиций в Россию по направлениям деятельности наибольшую долю занимают финансовая деятельность и оптовая и розничная торговля. Так, в первом квартале 2014 года инвестиции в оптовую и розничную торговлю составили 6772 млн долларов, а в финансовую деятельность и страхование – 6412 млн долларов [4].

Инвестиционная политика России на современном этапе требует прямого частного инвестирования, причем это должны быть не просто капитальные вложения, а умные инвестиции. Их суть заключается в том, что проводится вложение не финансовых средств, а происходит передача непосредственно технологий, создание новых высокотехнологичных рабочих мест, которые будут хорошо оплачиваться.

Также наличие иностранных инвестиций очень важно для экономики России. Это вызвано тем, что почти полностью отсутствует государственное финансирование, нет необходимых средств у предприятий, происходит экономический кризис, и объёмы производства значительно уменьшаются. Также очень важную роль в этом процессе играет износ всего того оборудования,

которое установлено на предприятиях.

К ключевым направлениям инвестиционной политики РФ, согласно положениям Министерства экономического развития РФ, можно отнести следующие:

1) Реализация проектов должна происходить в прямой зависимости от существующих приоритетов. Среди них первые места занимают: социальная сфера и существующая инфраструктура.

2) Разработка оптимального плана государственных затрат, которые предусмотрены для целевых программ, должна происходить с учетом экономического состояния страны.

3) Права инвесторов, отчисляющих средства из собственной прибыли, должны расширяться.

4) Государственные инвестиции должны иметь значительную важность. Схема работы правительства в этом направлении – 1 рубль инвестиций государства на 4 частных рубля.

5) Сократить срок возврата средств, тем самым поднять доходность этих вложений. То есть, для проведения инвестиционной политики нужно выбирать быстро окупаемые объекты [5].

Характеристика современной инвестиционной политики основана на исторических предпосылках, которые связаны с процессом перехода к рыночной экономике, а кроме этого к стимулированию инвестиционных процессов. Вместе с тем за последние 20 лет инвестиционный сектор экономики в России существенно перестроился, потому что потерял свою опору на государственный бюджет. При этом доля государства за указанный период снизилась почти в 5 раз и в середине первого десятилетия XXI века составила около 17 % от общей суммы инвестиций. При этом во всем мире признается рыночный характер экономики России, особенно после присоединения к Всемирной торговой организации (ВТО). Все это позволило России войти в мировое пространство, используя собственные рыночные институты и высокий интеллектуальный и сырьевой потенциал.

Вместе с тем необходимо отметить, что и в сегодняшних условиях инвестиционный процесс в России пока не достиг уровня, на котором будет возможно компенсировать текущие потери от старения основных фондов в реальном секторе экономики. Постепенно происходит усиление процесса опережения выбытия важнейших элементов основных фондов по сравнению с вновь вводимыми, что является одной из главных причин разразившегося кризиса. При этом абсолютный объем прямых российских инвестиций в основной капитал значительно отстает от потребности в них. В целях ликвидации данного разрыва инвестиции необходимо увеличивать как минимум в два раза. В результате мы наблюдаем снижение инвестиционного спроса, а также высветление всех негативных сторон инвестиционного климата.

Одним из важных путей выхода из данного положения является увеличение капитальных вложений в начальные стадии научно-технического развития, а именно, в фундаментальные и прикладные научные исследования, процессы разработки новых технологий. Все это позволяет увеличивать производство продукции с высокой конкурентоспособностью и значительно уменьшать зависимость страны от импорта.

В существующих кризисных условиях, а также в условиях введения санкций со стороны стран Запада на российскую экономику, от Министерства экономического развития РФ и других органов требуется принятие концептуальных решений и реализации структурных образований в экономике.

К мероприятиям по активизации инвестиционной деятельности в 2015 году было также предпринято несколько шагов, среди которых стоит отметить запуск механизма проектного финансирования. В непростых экономических условиях, когда доступ к кредитным ресурсам фактически ограничен, заёмщик, представивший качественные инвестиционные проекты, сможет получать средства по фиксированной ставке не выше 11,5 %.

Кроме того, продолжается работа по поддержке инициатив предпринимателей. Так, в Минэкономразвития России начался отбор инвестиционных проектов, направленных на создание и (или) реконструкцию

объектов инфраструктуры, а также на технологическое присоединение энергопринимающих устройств к электрическим сетям и газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям в рамках реализации инвестиционных проектов на территории Байкальского региона.

В настоящее время происходит деbüroкратизация экономики страны, что заключается в упрощении процедуры запуска проектов, исключении всех формальных проверок. В стране планируется создание новой национальной системы аккредитации, что должно способствовать упрощению допуска на рынок новых товаров. Также правительством проводится работа над пакетом законопроектов, которые направлены на создание в качестве социальных услуг налоговые стимулы для инвестирования в высокие технологии.

Таким образом, современная инвестиционная политика РФ своей приоритетной целью ставит развитие долгосрочного отечественного инвестирования. Потому что главным условием большинства иностранных инвесторов, которые готовы вступить в долгосрочный проект, есть участие в нем капитала государства. Именно поэтому возникла необходимость в дополнительных инструментах, с помощью которых можно проводить аккумуляцию инвестиционных ресурсов, которые находятся в стране. Для того, чтобы создать благоприятный инвестиционный климат в России, а также оживить её инвестиционную деятельность, необходимо наличие активного воздействия государства на эти процессы [3, с. 107].

Список использованной литературы:

1. Духаев А.Д. Механизм формирования инвестиционной привлекательности промышленного комплекса России: автореф. дис... д-ра экон. наук / А.Д. Духаев. – М.: РЭУ, 2006.
2. Евсеенко, О.С. Инвестиции в вопросах и ответах: учебное пособие [Текст] / О.С. Евсеенко. – М.: Проспект, 2008. – 324 с.
3. Иванов, А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг: [микроформа]: Справедливая стоимость. Рыночная активность. Оценка рисков. Управление портфелем. Дивидендная политика, инвестиционная привлекательность акций. Налогообложение /

А.П. Иванов. – М.: РГБ, 2007. – 442 с.

4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/international/index.php> (дата обращения 15.10.2015 г.).
5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main/>
6. Официальный сайт Фонда развития промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://frprf.ru/o-fonde/>
7. Павлив, А.И. Особенности инвестиционных процессов в современной экономике РФ / А.И. Павлив // Проблемы науки. – 2015. – № 8(8). – С. 62-65
8. Слюнина, В.А. Особенности инвестиционного процесса в современной экономике Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2012/11/18195> (дата обращения: 15.10.2016 г.).
9. Хмыз, О.В. Международный рынок капитала и привлечение иностранных инвестиций в России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Хмыз Ольга Витальевна. – М., 1998. – 252 с.

УДК 330.322.5

Цикунова Ю.А.¹, Смерницкая Е.В.²

¹магистрант направления подготовки «Экономика», ²канд. экон. наук, доцент кафедры экономики агропромышленного комплекса Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Аннотация. В статье отражена теоретическая сущность аграрного бизнеса, а также нормативно-правовая основа для осуществления предпринимательства в аграрной сфере экономики. Определены основные составляющие строительства элеватора как объекта инвестиционной деятельности в регионе.

Ключевые слова: бизнес-планирование, финансирование, стратегия, инвестиционные ресурсы.

Актуальность темы исследования определяется ситуацией, сложившейся в результате экономических преобразований в агропромышленном комплексе Республики Крым. Данная ситуация требует постоянного анализа как в

первичном звене хозяйственной деятельности – сельскохозяйственной организации, так и в отрасли в целом.

Целью научной статьи является предложение инвестиционного проекта элеватора в целях повышения эффективности сферы оказания услуг в аграрном секторе экономики региона.

Для осуществления этой цели необходимо выполнить задачи:

- изучить практические особенности планирования зернового бизнеса и представить их в виде проекта бизнес-плана;

- провести анализ функционирования элеватора в целях повышения эффективности сферы оказания услуг в аграрном предпринимательстве.

Объектом исследования в работе является организация функционирования инвестиционных площадок, расположенных на территории Республики Крым специализирующихся на приемке, очистки, сушки, хранении и отгрузки зерновых и масличных культур.

При написании статьи использованы методы: монографического исследования, экономического анализ и синтез, индикативного планирования и прогнозирования, балансовый метод.

Практическая значимость полученных результатов заключается в предоставлении инвесторам информации об эффективности и целесообразности инвестирования в развитие отрасли растениеводства, а именно, в обслуживающую его сферу в Республике Крым.

Аграрное предпринимательство получает особое развитие в условиях рыночного реформирования сельского хозяйства, под которым понимается такой системный режим функционирования аграрной экономики, который ориентирован на позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения по надежному продовольственному обеспечению на базе формирования устойчивого, сбалансированного, конкурентоспособного агропромышленного производства, где особая значимость придается развитию различных предпринимательских структур, малого, среднего и крупного бизнеса [2, с. 336].

В настоящее время на территории Республики Крым в правовом поле Российской Федерации условия для успешного осуществления предпринимательства в аграрном секторе экономики регламентируются рядом нормативно-правовых документов. К таковым можно отнести следующие:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;

2. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 12.02.2015) «О развитии сельского хозяйства»;

3. Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 годы;

4. Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»;

5. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об охране окружающей среды».

Анализируя отраслевой характер производимой продукции в отрасли растениеводства на территории полуострова, следует отметить что наибольший удельный вес занимает зерновое хозяйство. Таким образом, мы в своём исследовании охарактеризуем необходимость создания и эффективность функционирования элеватора в аграрной бизнес-среде.

Процесс бизнес-планирования включает в себя определенные составляющие, характеризующие определенные этапы процесса планирования и организации деятельности предприятия, и наше исследование также будет представлено типовыми разделами.

Организация и планирование деятельности предприятия направлена на создании элеватора, обеспечивающего приемку, очистку, сушку, хранение и отгрузку зерновых и масличных культур.

Главной целью проектируемого элеватора является проникновение на рынок и последующее существование в нем с перспективой расширения рыночной доли умеренными темпами. В среднесрочной перспективе

запланирован ежегодный темп роста продаж услуг с дальнейшей стабилизацией среднегодового планового объема продаж.

Маркетинговую стратегию проекта можно характеризовать как «Стратегию глубокого проникновения на рынок». Данная стратегия характеризуется средним уровнем цен и высоким уровнем оказания услуг.

Анализируя конкурентную среду, необходимо выделить таких основных конкурентов как:

1. ОАО «Симферопольский комбинат хлебопродуктов»;
2. ООО «Асти Советский элеватор»;
3. ООО «Объединенный таврический элеватор»;
4. ООО «Зерновой терминал АБС»;
5. ОАО «Урожайненский комбинат хлебопродуктов».

Источники финансирования выражаются собственным капиталом, где достоинствами являются:

- легкость, доступность и быстрота мобилизации;
- снижение риска неплатежеспособности и банкротства;
- более высокая прибыльность в связи с отсутствием необходимости выплат по привлеченным и заемным источникам;
- сохранение собственности и управления учредителей.

Недостатки:

- ограниченность объемов привлечения средств;
- отвлечение собственных средств от хозяйственного оборота;
- ограниченность независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов [3, с. 176].

Земли, необходимые для строительства элеватора, предполагается использовать на правах долгосрочной аренды, необходимо учесть арендные платежи на уровне 0,3 % от стоимости земли, определенной исходя из среднего показателя кадастровой стоимости по видам разрешенного использования.

Для снижения расходов по уплате налогов можно внедрить следующую систему налогообложения: упрощенная система налогообложения «доходы» –

15 %. На таких условиях выгодно осуществлять оказание услуг покупателям и заказчикам, работающим без НДС.

Отчисления с фонда заработной платы производятся в обязательном порядке, независимо от выбранной системы налогообложения.

В результате реализации проекта планируется создание 22 рабочих мест (в т.ч. рабочие – 17, специалисты – 5), средний уровень заработной платы 17 773 руб. (в т.ч. рабочие – 15 800 руб., специалисты – 24 480 руб.).

Расчет срока окупаемости строительства элеватора показал:

- период окупаемости (PB) – 5,8 лет
- дисконтированный период окупаемости (DPB) – 6,4 года

Показатели эффективности:

- чистый приведенный доход (NPV) – 14 548 тыс. руб.
- индекс прибыльности (PI) – 108,7 %
- внутренняя норма рентабельности (IRR) – 12,6 %

Анализ возможностей предприятия с учетом положения дел в отрасли и место предприятия в ней показал, что доля Республики Крым в общей структуре оказания услуг элеваторов Российской Федерации в 2016 году составляет 1,24 %.

Ожидаемые преимущества от реализации инвестиционного проекта на территории свободной экономической зоны:

1) Экономический эффект:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- поступление в бюджет Республики Крым налогов и других отчислений, арендной платы за пользование земельным участком.

2) Социальный эффект:

- удовлетворение спроса населения и отдыхающих в качественном продовольствии;
- организация экологощадящего уровня хранения зерновых, что обеспечит низкую степень экологической нагрузки на окружающую среду.

Ключевыми параметрами, отличающимися от конкурентов, являются

наличие современного оборудования, осуществление оказания услуг приемки, очистки, сушки, хранения и отгрузки железнодорожным транспортом на территории Республики Крым, водным и автотранспортным путем на территорию Российской Федерации зерновых и масличных культур.

Список использованной литературы:

1. Закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 года № 39-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/
2. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебник / Т.Н. Бабич. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 336.
3. Чараева, М.В. Инвестиционное бизнес-планирование: учебник / М.В. Чараева. – 3-е изд. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 176.

УДК 336.763

Чердинцев В.Б.¹

¹студент направления подготовки «Торговое дело» Оренбургского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. Современная экономика обуславливает необходимость развития многих ее элементов, к числу которых относятся ценные бумаги. В Российской Федерации рынок ценных бумаг появился относительно недавно, более 15 лет назад, однако за столь недолгое существования данного вида рынка наблюдался как спад, так и подъем. В данной статье разобраны основные перспективы развития рынка ценных бумаг в России. Изучение данной проблематики в период кризисных явлений и сильнейших преобразований в экономической сфере является крайне актуальной темой для рассуждений.

Ключевые слова: рынок, ценные бумаги, перспективы, Российская Федерация, мировой опыт, экономика.

Рынок ценных бумаг представляет собой ту область экономической жизни, которая поддается неосознанному уничтожению со стороны чиновников, однако все эти попытки не заканчиваются успехом и рассматриваемый вид рынка, по нашему мнению, имеет все возможные предпосылки для дальнейшего развития и становления. Данный фактор обусловлен тем, что рынок ценных бумаг уже на протяжении пяти последних лет является одним из самых доходных видов рынка. И даже колебания курс валют не вынуждают участников выходить из «игры», потому следует вывод, что даже в условиях кризисных колебаний национальной валюты, в сфере рынка ценных бумаг существует устойчивое перспективное развитие, которое необходимо грамотно направлять в нужное русло.

Многие современные финансисты утверждают, что российский рынок ценных бумаг представляет собой непредсказуемое явление, однако при детальном анализе проблемы выясняется, что это не совсем так. Ведь российский рынок имеет возможности подстраиваться под существующее положение страны на международной арене, достаточно стабильно удерживается уровень спроса на ценные бумаги при сильнейших колебаниях валюты, что совершенно нельзя сказать про западные страны. К примеру, в Германии мы можем наблюдать крупные, долгие и частые колебания цен на финансовые инструменты, этот фактор влечет за собой неблагоприятное последствие для финансовых составляющих страны и уровня рынка ценных бумаг в Германии.

В Российской Федерации колебания цен на финансовые инструменты достаточно предсказуемы и понятны для современного деятеля экономики, потому технический анализ рынка ценных бумаг в нашей стране возможен и необходим для выявления перспективных вариантов развития, опираясь на опыт предшествующих лет и западных стран.

Конечно, совершенно не следует полагать, что рынок ценных бумаг в Российской Федерации находится в идеализированном состоянии. Подавляющее большинство современных организация ведут достаточно нечестную игру на отечественном рынке и надежность многих компаний, которые проводят

операции, какие должны считаться безрисковыми, без учета возможных рисков и минимизации потерь. Таким образом, в нашей стране из-за отсутствия безрисковых ценных бумаг и существования нечестных и ненадежных игроков финансового рынка существует проблема для развития рассматриваемого рынка.

Помимо этого, сложность развития рынка ценных бумаг заключается и в том факторе, что эта сфера считается в сильной мере политизированной. Конечно, в Российской Федерации достаточно трудно встретить область экономики, которая не поддается влиянию политики, однако рынок ценных бумаг выступает в роли одного из тех, что подвержены наибольшему влиянию. Естественно, политические волнения и действия оказывают влияние на колебания цен на финансовые инструменты и продукты, тем самым, вызывая отрицательный спрос на рынок ценных бумаг и другие инструменты, применяемые в Российской Федерации. Решение этой проблемы представляет собой сложный процесс, требующий вмешательства контролирующих звеньев экономической жизни и лишь комплексные меры позволят разрешить ситуацию.

К сожалению, на данный момент в Российской Федерации нет четкого плана действий по развитию рынка ценных бумаг. Это обусловлено множеством причин, некоторые из них даже не способны поддаваться комплексному и реальному анализу.

Однако основной проблемой для развития является, на наш взгляд, тот фактор, что в тот момент, когда российские предприниматели и представители правительственных органов нашей страны приглашают иностранных инвесторов при применении портфельных инвестиций, мы не можем грамотно структурировать ответ на вопрос, что ожидает Российскую Федерацию через два или три года.

Неизвестность, в которой находится современная экономика, длится с самого начала зарождения рынка ценных бумаг в нашей стране. Если подумать, то те долгие 15 лет (отсчитываем с 1991 года, когда были выпущены первые акции) не принесли особых изменений в экономической стабильности России. По сути, ее совершенно нет.

При приглашении и привлечении иностранных портфельных инвестиций необходимо знать однозначный ответ на вопрос, что будет ожидать страну, однако сейчас мы ответом не располагаем. Помимо этого, венчурный капитал инвестируется на 12 месяцев, а прямые инвестиции на 10 лет. Этот фактор является еще одной причиной торможения развития рынка ценных бумаг Российской Федерации.

Прибыль, которая приходит со стороны применения рынка ценных бумаг на практике, должна быть грамотно распределена и направлена. Как правило, многие страны (например, Соединенные Штаты Америки) применяют метод вывоза национальных резервов в другие страны. Конечно, такой вид деятельности представляет собой положительный результат для развития экономики страны, потому как способствует укреплению внешнеэкономической деятельности.

Мировой инвестиционный капитал имеет приблизительно следующую структуру инвестирования (рис. 1).



Рисунок 1 – Структура мирового инвестиционного капитала

По различным причинам инвестиции в Россию в основном состоят из мирового венчурного капитала. До 17 августа 1998 года, по нашему мнению, в Россию направлялось не более 5 % мирового венчурного капитала и распределение внутри страны было следующим (рис. 2).



Рисунок 2 – Структура распределения мирового венчурного капитала в РФ

Предполагаем, что в настоящее время структура осталась приблизительно такой же, но теперь вместо 100 % общих инвестиций не более 20 %, да и они уже не могут быть объективно распределены по степени риска. Также произошло перераспределение инвестиций между государственными ценными бумагами, корпоративными акциями и облигациями в пользу последних.

Если раньше портфельные инвесторы открывали длинные позиции со сроком более года, то теперь при любой отрицательной информации относительно экономического и политического будущего России они будут уходить с рынка, что в свою очередь, будет вызывать резкие колебания курса ценных бумаг.

Что же необходимо делать для дальнейшего развития рынка ценных бумаг России?

Стратегически многие экономисты считают, что для экономического роста государства инвестиционный капитал должен иметь следующий путь, и этот путь – единственный:

Инвестор → Прямые инвестиции → Экономический рост

Считаем, что когда существуют значительные риски, связанные с

инвестированием, т.е. неблагоприятный инвестиционный климат в государстве с вытекающими отрицательными последствиями (доля портфельных инвестиций составляет более 75 % от инвестиционного капитала, что приводит к менее эффективному распределению финансовых средств с точки зрения экономического роста), а государство все же заинтересовано в экономическом развитии, то можно на определенный промежуток времени изменить путь большей части инвестиционного капитала:

Инвестор → Государственные ЦБ → Прямые инвестиции

Государственные ценные бумаги в этом случае в большей части выпускаются не на покрытие дефицита бюджета страны, а на прямые инвестиции в «локомотивные» объекты экономики (рис. 3).



Рисунок 3 – Возможное направление инвестиционных средств в РФ

Доходность рублевых государственных ценных бумаг в этом случае не должна превышать 10-20 % в СКВ (6,5 % – «нормальная» ставка дохода, плюс 6,5-13,5 % премия за риск). Данную доходность необходимо удерживать, т.е. при ее снижении увеличивать выпуск облигаций, при увеличении – выкупать.

Этот вариант предусматривает вмешательство государства в большей степени, нежели сейчас, и многие экономисты скажут, что это возврат к

директивной экономике. Но нам кажется, что в настоящий момент без этого не обойтись. (Конечно, можно начинать развитие с феодального строя или ждать, пока мелкий бизнес лет через 10 станет средним бизнесом, а еще через 20 лет появятся деньги для покупки технологий и средств производства, правда, если государство не заберет эти деньги раньше).

Для того, чтобы перспективы развития рынка ценных бумаг представляли собой положительное явление необходимо предпринять ряд действий, которые помогут достичь положительных результатов. К числу таких действий относятся следующие меры:

- усовершенствование законодательной базы Российской Федерации, касаемо рынка ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Необходимо создать гарантии для иностранных инвесторов. Особенно это касается сохранения первоначальных договоренностей;

- ввести налоговое стимулирование для инвестиций в рынок ценных бумаг. Делать это необходимо для преимущественных отраслей России. К примеру, в Соединенных Штатах Америки введены особые налоговые льготы для тех, кто занимается инвестицией коммунального хозяйства. Также стоит стимулировать и долгие инвестиции. Опять же, в США ставка налога на прибыль от инвестиций сильно разнится по временным промежуткам;

- своевременный расчет с инвесторами. Несмотря на все финансовые трудности, в которых оказывается страна, необходимо вести чистую и прозрачную политику расчетов с иностранными инвесторами;

- введение частной собственности на землю. К примеру, у многих банков есть свободные финансовые ресурсы, а предприятия нуждаются в финансовой поддержки для укрепления стабильности. В таком случае применяется залог в виде имущества;

- выплачивать дивиденды, равные рыночным ценам. Понижение выплаченных дивидендов является отрицательным показателем для развития страны. Конечно, гораздо лучше выплачивать дивиденды по возможности больше заявленной стоимости для привлечения инвестиций;

- регулировать уровень теневой экономики. К сожалению, на данный момент в Российской Федерации крайне высокий уровень теневой экономики и «черной» кассы. К примеру, лишь 30 % всех современных отечественных организаций в полной мере отчитываются перед государственными органами. Остальные 70 % либо частично скрывают свою прибыль, либо стараются ее минимизировать в отчетах.

На основании вышесказанного хотелось бы сделать вывод, что на данный момент рынок ценных бумаг Российской Федерации не представляет собой процесс совершенного использования финансовых инструментов и нуждается в серьезной доработке со стороны правительственных органов нашей страны. В данной статье мы разобрали ключевые моменты перспектив развития, которые способны способствовать устойчивому и быстрому развитию рынка ценных бумаг при помощи привлечения иностранных инвестиций. Первое, на что надо обратить внимание российскому правительству – это стабильность и гарантии. Лишь в условиях стабильности российской экономики, иностранные инвесторы будут способны рассматривать нашу страну и рынок ценных бумаг на территории России как перспективный рынок. Помимо этого, гарантии должны в полной мере соответствовать мировым стандартам.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: [федер. закон № 51-ФЗ: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
2. Беард Б. Как выигрывать в электронном дэйттрейдинге / Б. Беард. – М.: ИК Аналитика, 2015. – 186 с.
3. Велиева, И. Стать рынком / И. Велиева, О. Гришина // Эксперт. – 2015. – № 17. – С. 84-87
4. Глушенко, В.В. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: системный анализ / В.В. Глушенко. – М.: Крылья, 2014. – 214 с.
5. Закарян, И. Ценные бумаги – это почти просто / И. Закарян. – М.: Омега-Л: И-трейд, 2014. – 280 с.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. Рассматриваются особенности применения типовых методов управления и регулирования инвестиционной деятельности субъектов, используемые на уровне региона в целях решения стратегических задач развития территорий. Отражены ограничительные условия использования прямых и косвенных способов управления, а также формы реализации метод различных типологических групп.

Ключевые слова: методы управления, инвестиционная деятельность, регион.

В широком смысле методы управления и регулирования объекта включают те или иные действия субъекта, начиная с прогнозирования и планирования и заканчивая принятием решения по преобразованию, совершенствованию функционирования объекта управления в целом или его отдельно взятых элементов.

При комплексном анализе методов управления, используемых на региональном уровне, выделяют следующие группы методов: экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические. Содержание методов управления состоит в целенаправленном воздействии на различные интересы личности, коллектива, государства в целях достижения наилучших результатов их функционирования с наименьшими затратами [2].

Основным рычагом экономического роста и развития хозяйствующих субъектов разных уровней являются инвестиции. Движущим мотивом деятельности различных социальных субъектов, участвующих в реализации инвестиционных стратегических целей регионального развития, выступает возможность достижения собственных индивидуальных целей и

интересов. В связи с этим применение прямых и косвенных экономических методов управления инвестиционной деятельностью с использованием налоговых, бюджетных, кредитно-денежных и прочих инструментов, позволяет тесно увязать интересы различных социальных субъектов региона для достижения стратегических целей и приоритетов его развития.

Экономические методы управления инвестиционной деятельности в регионе – совокупность приемов (способов) воздействия региональных органов власти и управления на хозяйствующие субъекты, осуществляющие инвестиционную деятельность и формирующие экономику региона, посредством создания экономических условий, побуждающих их действовать в направлении реализации намеченных стратегических целей и приоритетов развития региона. Наибольшее распространение получили экономические методы реализации стратегических целей развития региона, представленные ниже в таблице.

Возможности использования экономических методов в существенной степени ограничены федеральным законодательством, которое образует правовое ядро механизма реализации инвестиционных и стратегических целей регионального развития. Вместе с тем субъекты РФ имеют достаточно много прав по регулированию финансовых, ресурсных (земля, недвижимость, рабочая сила) и экологических условий ведения бизнеса. В частности, финансовое положение и конкурентоспособность предприятий во многом зависят от вида и ставок устанавливаемых региональных и местных налогов. Региональные законы, регулирующие основы инвестиционной и налоговой политики, предоставление налоговых льгот, арендные отношения являются важной компонентой рассматриваемого механизма управления инвестиционной деятельностью. Кроме этого, регионы, в условиях дефицита специальных нормативных актов, могут задействовать механизм самоорганизации бизнеса, то есть формирование правил игры самими её участниками в виде обычаев делового оборота и правил ведения бизнеса [1].

Таблица – Экономические методы реализации стратегических целей развития региона

Прямые методы	Косвенные методы
Бюджетные	
<ul style="list-style-type: none"> – формирование структуры доходов и расходов бюджета региона (в т. ч. бюджета развития) с учётом поставленных стратегических целей и приоритетов; – разработка, утверждение и финансирование инвестиционных программ, инвестиционных проектов из средств регионального бюджета, конкурсный отбор инвестиционных программ и проектов; – контроль целевого использования бюджетных средств, выделяемых на финансирование утвержденных инвестиционных программ и проектов 	<ul style="list-style-type: none"> – предоставление бюджетных субсидий на развитие отсталых отраслей и территорий; – предоставление субсидий на подготовку и обучение специалистов ключевых отраслей экономики, в т. ч. менеджеров высшего звена управления; – установление порядка и условий предоставления бюджетных кредитов; – бюджетные гарантии частным инвесторам; – стимулирующие субвенции для предпринимателей, находящихся в сложных экономических условиях; – реструктуризация задолженности предприятий перед бюджетом с последующей передачей имущества эффективным собственникам
Налоговые	
<ul style="list-style-type: none"> – определение ставок, порядка и сроков уплаты налогов, зачисляемых в региональный бюджет (с учётом действующих ограничений федерального законодательства) 	<ul style="list-style-type: none"> – предоставление налоговых льгот и специальных налоговых режимов инвесторам; – упрощение системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства; – введение льготного налогообложения для предприятий, производящих социально значимые товары и услуги
Кредитно-денежные	
<ul style="list-style-type: none"> – выпуск ценных бумаг 	<ul style="list-style-type: none"> – предоставление гарантий по кредитам региональным предприятиям; – создание системы кредитных союзов взаимопомощи гражданам; – операции с ценными бумагами на фондовом рынке
Прочие	
<ul style="list-style-type: none"> – регулирование цен и тарифов 	<ul style="list-style-type: none"> – развитие конкурентной среды; – создание бизнес-инкубаторов и центров развития и поддержки предпринимательства; – предоставление комплекса информационных и консультационных услуг по организации бизнеса; – привлечение иностранных инвестиций; – предоставление субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами; – страхование рисков

Более сложной задачей является косвенное регулирование инвестиционных процессов в регионе. Если прямое регулирование в основном представляет собой разработку и финансирование государственных программ и проектов из средств регионального бюджета, то косвенное регулирование нацелено на декларирование стратегических целей развития региона, создание

необходимых материальных условий осуществления инвестиционной деятельности и развития бизнеса. Косвенное регулирование может быть связано с предоставлением налоговых льгот и гарантий по кредитам для инвестиционных проектов в приоритетных отраслях региональной экономики, организацией выставок, проведением конференций.

Учитывая ограниченность региональной финансовой базы управление инвестиционной деятельностью в целях решения стратегических задач развития региона заключается в большей степени в создании различных условий, способствующих протеканию процессов структурных преобразований в региональной экономике базирующихся на использовании организационно-распорядительных методов управления, к числу которых относятся:

- управление государственным имуществом региона и государственными унитарными предприятиями, акциями и долями, находящимися в региональной собственности, земельными ресурсами, расположенными на территории региона;

- разработка и принятие нормативно-правовых актов, регулирующих процесс реализации стратегических целей регионального развития, в частности направленных на создание благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности (защита прав инвесторов, развитие форм государственной поддержки инвестиционной деятельности).

Социально-психологические методы управления представляют собой способы воздействия на объекты управления через социально-психологические интересы. Классификация социально-психологических методов управления определяется уровнем иерархии социальных процессов, которая включает: общество, коллектив, группа, личность. Эти методы направлены на повышение готовности населения к восприятию разного вида изменений, носящих инновационный характер.

В современных условиях хозяйствования реализация вышеперечисленных методов предусматривает, прежде всего, смещение акцента в сторону преимущественно экономических и социально-психологических. При этом следует отметить наличие больших резервов в сфере использования социально-

психологических методов управления, т. к. решение новых и сложных задач неминуемо воздвигает барьеры психологического характера, готовность к преодолению которых неразвита. Вместе с тем, не должны быть исключены из арсенала управления и организационно-распорядительные (административные) методы. К числу их преимуществ можно отнести целенаправленное и оперативное решение наиболее острых противоречий в социально-экономической сфере.

Список использованной литературы:

1. Парфенова, Е.Н. Проблемы управления инвестиционной деятельностью в регионе [Электронный ресурс] / Е.Н. Парфенова // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2013. – № 8(114). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-v-regione> (дата обращения: 01.11.2016).
2. Чудаев, Д.А. Методы управления инвестиционно-инновационной деятельностью в регионе [Электронный ресурс] / Д.А. Чудаев // Вестник СибГАУ. – 2010. – № 4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-investitsionno-innovatsionnoy-deyatelnostyu-v-regione> (дата обращения: 01.11.2016).

Секция 3. Маркетинг и менеджмент

УДК 332.72

Варавва М.М.¹

¹студент направления подготовки «Маркетинг» ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИПОТЕЧНЫХ КОМПАНИЙ ОРЕНБУРГСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. Исследуется проблема активизации маркетинговой деятельности компаниями, действующими на рынках организации ипотечных сделок. Анализируются факторы, влияющие на конкурентоспособность ипотечных корпораций Оренбургского региона в условиях спада деловой активности.

Ключевые слова: рынок ипотечных продуктов, ипотечная корпорация, маркетинг рынка недвижимости, факторы спроса на ипотечные услуги.

В настоящее время на рынке недвижимости вопросами ипотечного кредитования занимаются специализированные и универсальные финансовые организации.

В условиях общей экономической нестабильности, возросшей конкуренции на рынке недвижимости, снижения доходов населения, удорожания строительных материалов, российские ипотечные компании вынуждены искать новые способы активизации потребительского спроса, в том числе использовать инновационные подходы в обслуживании клиентов [2, с. 39].

Для коммерческого успеха и завоевания потенциального клиентского сегмента, для ипотечных корпораций актуальным становится привлечение инструментария маркетинга. Тем более, что с точки зрения маркетологов, одним из сложных рыночных сегментов является недвижимость. Актуальность данной проблемы заключается в том, что при проведении комплексного маркетингового исследования решаются такие задачи как: анализ рынка, определение его сегментов, составление портрета потенциальных клиентов, выявление рисков, угроз и возможностей рынка, исследование по

распределению долей рынка между конкурирующими фирмами, вариантов сбыта, тщательное изучение тенденций деловой активности. Кроме того предпринимается краткосрочное бизнес-прогнозирование, что создает практически обоснованную научную базу для принятия квалифицированных решений системой управления ипотечной компании.

Современные ипотечные корпорации, выявляя новые тенденции и тренды, анализируя возникающие проблемы, определяют основные и актуальные для себя направления проведения маркетинговых исследований.

Основные рынки, на которых осуществляют свою деятельность региональные ипотечные игроки – это рынки по организации ипотечных сделок в Оренбургской области.

На сегодняшний день в Оренбурге действует более 25 компаний, предлагающих населению первичное и вторичное жильё.

Несомненным региональным лидером предоставления ипотечных продуктов и сопутствующих услуг на рынке недвижимости выступает «Оренбургская ипотечно-жилищная корпорация» («ОИЖК»). Необходимо отметить, что при выработке региональной модели ипотечного кредитования в Оренбургской области был использован опыт жилищного кредитования Канады, а именно – Центральной ипотечной и жилищной корпорации (Central Mortgage and Housing Corporation) [4].

«ОИЖК» предоставляет жителям области возможность комплексного решения их жилищных вопросов, для чего организует и обеспечивает инвестирование в строительство жилья, подбор и сопровождение в приобретении жилья на первичном и вторичном рынках, предкредитную подготовку, выдачу и обслуживание кредитов, страхование рисков.

Первичный рынок жилья в Оренбурге представляется олигополией, так как доминирующие крупные строительные компании определяют динамику, структуру предложения, ценовую и техническую политику, а количество продавцов при этом на рынке ограничено.

Главной причиной высокой концентрации продавцов на первичном рынке

жилья является наличие высоких барьеров входа на рынок. Входные барьеры требуют значительного начального капитала, что связано не только с большой капиталоемкостью строительной продукции и большими финансовыми и трудовыми затратами, но и с длительностью технологического цикла.

Основным фактором, сдерживающим вхождение на первичный рынок жилья новых организаций малого бизнеса, является наличие высоких инвестиционных рисков [1, с. 95].

Вторичный рынок более подвержен конкуренции и является рекордсменом по части сделок в сфере жилой недвижимости.

На функционирование рынков организации ипотечных сделок влияют различные факторы. Так, к факторам, которые могут негативно повлиять на сбыт ипотечного продукта и реализации услуг следует отнести:

- отсутствие необходимого количества потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 % общей выручки от продажи услуг ипотечной корпорации;
- падение реальных доходов населения;
- риски резкого падения цен на недвижимость;
- снижение качества введенного в эксплуатацию жилья.

За период 2014-2016 гг. стоимость метра в новостройках Оренбурга практически не изменилась [5]. Остановка роста цен на недвижимость Оренбурга, конечно, в первую очередь связана с текущим финансовым кризисом, который уменьшил покупательную способность среднего класса.

Поэтому, ипотечные корпорации вынуждены предпринимать активные действия по уменьшению негативных факторов: тщательно относиться к выбору объектов инвестирования денежных средств, постоянно отслеживать конъюнктуру рынка жилья и макроэкономическое положение Оренбургской области.

Таким образом, исследование рынка жилой недвижимости показало, что вторичный рынок жилья в Оренбурге представлен типом совершенной конкуренции, а первичный рынок – олигополистическим типом конкуренции.

Такая же тенденция наблюдается на всём российском рынке недвижимости.

На современном рынке недвижимости конкурентные преимущества получают те компании, персонал которых работает слаженно, а значит – результативно. Одним из главных критериев оценки конкурентов является работа с клиентами. Так, из 19 опрошенных менеджеров ипотечных компаний, только 6 смогли дать полные, развёрнутые ответы клиенту, предоставить полную информацию о предлагаемых объектах и ценах. Немаловажным инструментом является оперативная прямая и обратная связь с клиентом. Например, на сайте компании «ОИЖК» есть функция онлайн-консультации, заказа обратного звонка и онлайн-бронирование квартир, что выгодно отличает данную компанию от конкурентов.

Рекламная деятельность всех участников рынка по организации ипотечных сделок с жилой и коммерческой недвижимостью дополняется мерами по стимулированию сбыта, с помощью которой компании пытаются увеличить спрос на жильё и повысить свои позиции на рынке [3].

Таким образом, постоянное и грамотное маркетинговое исследование рынка недвижимости дает возможность предвидеть развитие рыночной ситуации и разработать план соответствующих мер по воздействию на бизнес-процесс с целью обеспечения высокой эффективности предпринимательской деятельности ипотечной компании и максимально снизить риски.

Список использованной литературы:

1. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 208 с.
2. Варавва, М.Ю. Инновационный подход к совершенствованию качества обслуживания клиентов / М.Ю. Варавва, А.В. Радченко //Новая наука: от идеи к результату / Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 декабря 2015 г., Стерлитамак). Ч.1. – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. – С. 39-41.
3. Зимин, А.В. Специфика конкурентоспособности строительной компании / А.В. Зимин //Экономика отрасли. – 2014. – №7 (126). – С. 123-124.

4. Официальный сайт ОАО «ОИЖК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oigk.ru>(дата обращения:27.09.2016)
5. Спрос упал, но рынок недвижимости в Оренбурге пока стабилен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://56nv.ru> (дата обращения:07.10.2016)

УДК 639.2.052.3

Губанов Е.П.¹, Дедюхин А.В.², Ребик С.Т.³

¹д-р биол. наук, профессор ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», член Научного Комитета АНТКОМ в 1995-2002 гг.,

²магистрант ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», старший научный сотрудник ФГБНУ «ЮгНИРО»

ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЫБОЛОВСТВА КРЫМА В ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ АТЛАНТИКЕ

Аннотация. В статье приводятся данные о биологических ресурсах Центрально-Восточной Атлантики по районам ФАО в водах Мавритании, Марокко, Сенегала и других государств Западной Африки. Отмечено многообразие фауны этого района, даны характеристика и обзор промысла иностранным флотом и прибрежными государствами, характеризуются запасы водных биологических ресурсов, существующий промысел и общий допустимый улов основных объектов лова. Дается обзор возможных уловов при организации промысла рыбохозяйственными организациями Крыма.

Ключевые слова: Центрально-Восточная Атлантика, запас, общий допустимый улов, промысел, исключительные экономические зоны, статистика ФАО, прибрежные страны, прилов, ожидаемый вылов Крыма.

Интенсивные рыбохозяйственные исследования мирового океана были начаты в 1953 г. В течение последующих 30 лет проведено более 3 тыс. экспедиций. Только в 1980-х гг. научно-исследовательские организации Минрыбхоза СССР ежегодно выполняли более 200 морских рейсов. Полученные научные данные позволили найти и изучить продуктивные районы, обеспечившие развитие крупномасштабного океанического рыболовства, освоить акватории морей, прилегающих к побережью Советского Союза, а затем

и открытых районов Мирового океана.

В середине 1980-х гг. потенциал возможного вылова в Мировом океане оценивали на уровне от 80 до 200 млн т. При этом фактический учтенный вылов гидробионтов естественного происхождения достигал тогда 72-78 млн т. Сегодня мировой вылов без продукции аквакультуры составляет 158 млн т (ФАО, 2014). Результаты работы отечественного промыслового флота в открытых районах Мирового океана демонстрировали значительное ухудшение видового состава уловов в период со второй половины 1970-х гг., а также снижение экономической эффективности рыболовства, поскольку после объявления ИЭЗ около 46 % акваторий Мирового океана оказались закрытыми для отечественного рыболовства.

Доля добычи наиболее популярных у потребителя видов снизилась в общих уловах с 31,6 % до 18,8 %. Отмеченное снижение вылова востребованных гидробионтов происходило на фоне значительного роста транспортно-энергетических затрат на единицу продукции, связанных с удаленностью районов лова от потребителя и снижением плотности промысловых скоплений. На фоне колоссальных затрат и растущей убыточности промышленного рыболовства на значительном удалении от портов базирования практически все специалисты и руководители отрасли считали, что отечественное рыбное хозяйство и далее должно наращивать вылов в открытых районах Мирового океана. Освоение промыслом объектов, обитающих в открытых районах Мирового океана, было поставлено на первое место среди основных приоритетов развития отечественного рыболовства в XII пятилетке (1986-1990 гг.).

Ограничения, обусловленные учреждением исключительных экономических зон, примерно в два раза сократили возможности отечественного рыболовства. Однако фактическое уменьшение общего вылова рыбы в этот период времени составило всего лишь 11 %. Правильно и своевременно были оценены перспективы возможного развития ситуации после первых прецедентов объявления 200-мильных рыболовных зон. Во всяком случае, за период с 1959 г. по 1975 г. Правительство СССР заключило с иностранными государствами 20

соглашений в области рыболовства. Советский Союз в этот период ратифицировал четыре международных конвенции о рыболовстве. Последнее соглашение о сотрудничестве в области рыболовства Правительство СССР подписало в 1991 г с Республикой Кореей. Накануне распада Советского Союза представительства Министерства рыбного хозяйства СССР работали в 20 странах. Минрыбхоз нередко сравнивали с Министерством иностранных дел в рыбохозяйственной сфере международного сотрудничества. После 1991г был подписан ряд межправительственных соглашений с вновь возникшими государствами – бывшими советскими республиками Украиной, Латвией, Литвой, а также с Мавританией, местным правительством Гренландии, Ираном. Однако большая часть существовавших в социалистический период времени договоренностей фактически прекратили свое действие. Значительно было сокращено присутствие отечественного флота в зонах иностранных государств и конвенционных районах рыболовства.

В этих условиях особо важное значение для отечественного рыболовства стали приобретать районы Мирового рыболовства, расположенные наиболее близко к местам базирования рыбопромыслового флота и предприятий рыбопереработки [1, 2].

Центрально-Восточная Атлантика – один из самых продуктивных районов Мирового океана и район крупномасштабного многовидового промысла в Атлантическом океане. Большая часть рыбных запасов здесь приурочена к северной (20-30° с. ш.) и средней (10-20° с. ш.) частях региона и сосредоточена в шельфовых водах над глубинами менее 250 м. В экономических зонах прибрежных стран этого региона, где осуществляется основной промысел, общий ежегодный вылов и беспозвоночных за период с 2006 по 2012 гг. колебался в пределах 3,6-4,4 млн т.

ЦВА находится в сфере деятельности регионального комитета по рыболовству – КЕСАФ (рис. 1). Членами регионального комитета являются страны Африки, Куба, США, Греция, Нидерланды и др.

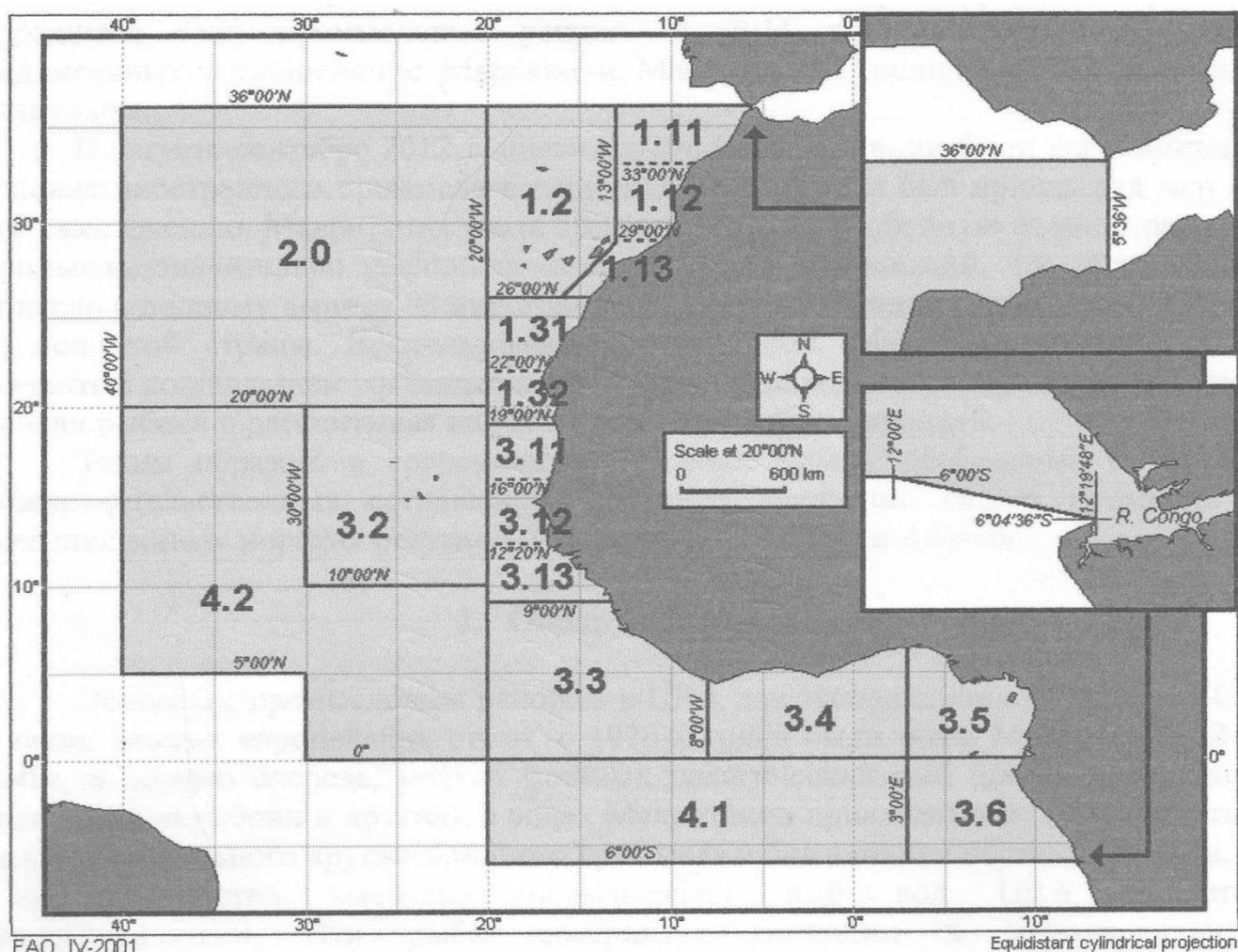


Рисунок 1 – Районирование ЦВА (по ФАО/ FAO, КЕСАФ/ СЕСАФ) (1.11, 1.12, 1.13 – прибрежные воды Марокко; 2.2 – воды Канарских о-вов; 1.31, 1.32 – воды Западной Сахары; 3.11 – воды Мавритании; 3.12 – воды Сенегала; 3.13 – воды Гвинеи-Биссау и Гвинеи-Конакри; 3.3 – воды Сьерра-Леоне; 3.4 – воды Либерии и Кот-д'Ивуар; 3.5 – воды Ганы, Того, Бенина, Нигерии, Камеруна, Сан-Томе и Принсипи; 3.6 – воды Габона и Конго) [1]

Изучением рыбных ресурсов и контролем за их использованием в ЦВА занимаются национальные научно-исследовательские центры Марокко, Мавритании, Сенегала, Республики Кот-д'Ивуар, а также профильные институты России, Норвегии, Франции, Испании. Программой развития рыболовства в ЦВА руководит ФАО в лице Комитета по рыболовству в Центрально-Восточной Атлантике (КЕСАФ), основанного в 1967 г. Основная миссия КЕСАФ – разработка и принятие эффективных международных мер по рациональному

использованию промысловых ресурсов этого региона.

Значительные рыбные ресурсы и недостаточно развитая национальная рыбодобывающая промышленность многих прибрежных стран Африки в прежние годы делали возможным освоение судами иностранных флотов свободного ресурса, в основном мелких стайных пелагических рыб.

В последнее время усиливается стремление прибрежных государств осваивать собственные ресурсы национальными флотилиями, что особенно характерно для Марокко, Мавритании и Сенегала. Большое содействие в этом им оказывают Китай, Япония, Южная Корея, Россия и некоторые страны ЕС, при этом наращивая свои промысловые усилия. В 2011 г. Россия, помимо ранее подписанных соглашений с Марокко и Мавританией, подписала соглашение с Сенегалом [2].

В августе-сентябре 2012 г. Правительством Мавритании были пересмотрены условия иностранного промысла в национальных водах и был принят ряд мер по его ужесточению. Мавритания ввела 20-мильную зону, свободную от иностранного промысла, значительно увеличила стоимость квот и лицензий, что практически привело к полному выводу 80 иностранных судов (кроме Китая) из вод этой страны. Воспользовавшись ситуацией, Марокко также не стала спешить с подписанием соглашений с ЕС, видя безвыходность ситуации, в которую попали рыбаки и рассчитывая на стоимости лицензий.

Таким образом, в современных условиях Крыму необходимо (в рамках межправительственных соглашений) активное внедрение своего промысла в освоение живых морских ресурсов прибрежных вод Африки.

Обзор хода промысла

Основным промысловым районом в ЦВА для экспедиционных судов СССР, а также многих европейских стран, с 1970-х гг. были воды Мавритании. Лов рыбы, в первую очередь мелких стайных пелагических рыб (ставриды, сардины, сардинеллы, скумбрии и других), в водах Мавритании привлекателен возможностью ведения стабильного круглогодичного промысла и близостью к портам выгрузки.

Большинство массовых пелагических рыб вод ЦВА являются трансграничными. Эти рыбы совершают миграции в межрадиальном направлении, по водам Марокко, Мавритании, Сенегала и Гвинеи-Биссау. Именно поэтому крайне желательны соглашения о сотрудничестве в области рыболовства с каждой из этих стран.

Согласно официальной статистике ФАО, в течение последнего десятилетия ежегодно в ЦВА работало около 200 судов, поставляющих флаги 46 стран (из них 16 флагов «удобных стран»).

Среди стран, ведущих экспедиционный промысел. Лидирующие места занимают Россия, Испания и Литва. Флот стран-экспедиторов представлен как малотоннажными судами, так и крупнотоннажными траулерами. В 2011-2012 гг. в этом районе на лову сардинелл и ставрид работала китайская рыбоприёмная база с крупнотоннажными сателлитами. Кроме этого, с 2006 по 2009 г. в водах Мавритании работали четыре современных голландских супертраулера, осуществлявших лов сардинелл и ставрид методом непрерывного траления. В 2009 г., после принятия Мавританией ограничений по тоннажу, эти суда были выведены из вод Мавритании и перешли на промысел перуанской ставриды в ЮТО.

Начиная с конца 1970-х гг. в ЦВА постепенно наращивается морской вылов, который в 2010 г. достиг 4,4 млн т. Основу вылова составили мелкие стайные пелагические рыбы (сардина, сардинелла, ставрида и скумбрия), на долю которых приходится около 50 % от общего вылова морепродуктов. Колебания величин вылова этих объектов является следствием циклических гидрометеорологических процессов в зоне Канарского апвеллинга.

Наравне с интенсификацией экспедиционного промысла постепенно развивается национальный вылов морепродуктов прибрежных стран.

Наиболее высокими темпами развивается индустриальное рыболовство в Марокко. Национальные суда Марокко ведут промысел в северной части ИЭЗ в основном в пределах 12-мильной зоны. С 2001 по 2012 г. национальный вылов Марокко увеличился с 0,8 до 1,2 млн т. Основа вылова (80 %) – мелкие стайные

пелагические рыбы. Располагая рыболовным флотом в более чем 3 тыс. единиц (примерно 2,66 тыс. малотоннажных судов прибрежного лова и около 500 судов для индустриального лова из которых 785 прибрежных и 50 глубоководных креветколовов), Марокко вылавливает ежегодно 800 тыс. т гидробионтов. Из которых две трети поступает на экспорт. Прибрежный лов рыбы составляет примерно 85 % всего национального вылова (около 650 тыс. т).

Национальный ежегодный вылов Сенегала, начиная с 2000 г., стабилизировался на уровне 370-400 тыс. т. Основа вылова – сардинелла.

Нигерия вылавливает около 300 тыс. т морепродуктов в год.

Национальный вылов Исламской Республики Мавритании, по данным ФАО, в течении последних 5-8 лет колеблется около 200 тыс. т. Основными объектами вылова Мавритании (более 50%) являются крупные прибрежные рыбы категории «крупный частик». На долю мелких стайных рыб приходится 40% вылова.

Национальные выловы других прибрежных стран центральной Африки, вследствие примитивного промысла, крайне низки и не превышают 100-150 тыс. т за год.

Следует отметить, что основная доля вылова в регионе ЦВА приходится на экспедиционный иностранный промысел. Суда Европейского Союза, Российской Федерации, Китая и других стран в последние десятилетие ежегодно вылавливают в водах Марокко, Мавритании и Сенегала 2,0-2,5 млн т рыбы (табл. 1) [3].

Характеристика промысловых ресурсов и возможный их выловов в 2017 г.

Общая характеристика ресурсов

Наиболее важным источником данных для оценки величины и состояния запасов промысловых объектов региона ЦВА являются материалы комплексных научных экспедиций по оценке запасов мелких стайных пелагических рыб норвежского НИС «Ф. Нансен» и российского НИС «Атлантида». Мониторинговыми данными, позволяющими оценивать динамику варьирования запасов, является статистическая информация вылова от промысловых судов.

Таблица 1 – Динамика вылова прибрежных стран и экспедиционного промысла в Центрально-Восточной Атлантике (данные ФАО, 2003-2013 гг.), тыс. т

Страны	Годы промысла										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Марокко	891,2	890,3	990,3	837,7	845,7	966,0	1 128,8	1 102,5	929,1	116,6	1 208,8
Сенегал	430,5	400,1	365,2	333,0	373,6	391,0	410,5	375,6	393,7	427,7	438,1
Мавритания	187,7	258,7	291,9	150,3	208,2	180,3	201,9	261,2	357,0	422,7	277,6
Сьерра-Леоне	82,9	120,4	132,0	134,1	130,5	189,6	186,0	185,8	190,4	189,7	186,0
Гвинея-Конакри	114,8	88,6	98,6	94,5	70,8	81,2	112,6	96,7	104,5	112,2	105,0
Гвинея-Биссау	6,0	6,5	6,8	6,9	6,4	6,7	6,6	6,4	6,4	6,4	6,4
Экспедиционный промысел	1 850,8	1 973,1	1 922,6	2 035,5	1 967,1	2 064,9	2 119,5	2 444,8	2 336,5	1 777,8	1 728,7
Всего	3 563,9	3 777,8	3 807,4	3 592,2	3 602,3	3 879,7	4 165,9	4 473,1	4 317,5	4 063,2	3 950,7
в т. ч. Российской Федерацией	57,1	159,5	168,9	204,0	170,4	134,8	154,5	206,3	204,9	140,3	нет данных
в т. ч. Украиной	88,5	66,5	88,9	90,3	74,6	72,2	72,2	46,7	33,3	нет данных	нет данных

Принимая во внимание, что при оценке величины запасов и определении ОДУ использовались методы с относительно широким диапазоном точности, ниже приводятся нижние границы этих величин по принципу предосторожного подхода к этой величине.

По характеру внутригодовой изменчивости апвеллинга в ЦВА выделяется четыре широтно-зональных водных массы, которым соответствуют четыре неритических ихтиоценоза:

- зона умеренного круглогодичного апвеллинга с выраженной сезонностью - между 32° и 26° с. ш. (с преобладанием в уловах рыбы-лист, номера, горбылей, морских карасей, каменных окуней);

- зона круглогодичного пассатного апвеллинга – между 26° и 20° с. ш. (с преобладанием в уловах восточной скумбрии, европейской сардины и европейской ставриды);

- зона интенсивного сезонного пассатного апвеллинга (декабрь-май) – между 20° и 10° с. ш. (с преобладанием в уловах западноафриканской ставриды, африканского каранкса и сардинелл);

- зона сезонных локальных апвеллингов и распресненных вод между 10° с. ш. и 3° ю. ш. (с преобладанием в уловах сардинелл и рыб прибрежного комплекса – карангид, кефалевых, горбылевых, морских сомов и др.).

Границы иктиогеографических комплексов довольно условны. Они могут смещаться в меридиональном направлении, в соответствии с периодическими циклическими изменениями интенсивности апвеллинга. Все основные объекты промысла в ЦВА – активные трансграничные мигранты.

Хотя экспедиционный промысел в ЦВА базируется на объектах, обитающих в пределах экономических зон прибрежных государств, и регулируется их законодательствами, практически все виды мелких стайных пелагических рыб ЦВА, будучи активными мигрантами, являются трансграничными видами.

Структура их запаса представлена, как правило, несколькими единицами, численность которых претерпевает иногда значительные

межгодовые флуктуации. Протяженность долготных миграций рыб меняется в зависимости от факторов внешней среды (течений, интенсивности апвеллинга и т.д.).

Запасы демерсальных видов рыб ЦВА более стабильны. Это объясняется их меньшей зависимостью от гидрометеорологических условий, щадящим прессом промысла. Запасы этих рыб осваиваются в основном только малотоннажными судами национального флота прибрежных государств, с длиной корпуса менее 18 м и GRT менее 50 т.

Симптомов перелома ресурсов мелких пелагических стайных рыб как единого целого не наблюдается. Однако, по заключению рабочей группы ФАО по оценке мелких пелагических видов рыб, мористее Северо-Западной Африки, в последние несколько лет прослеживается тенденция уменьшения доли ставриды и сардинеллы. Ожидается, что их запасы будут уменьшаться и далее в случае дальнейшего роста промышленного рыболовного усилия в районе. В качестве главной рекомендации рабочая группа предложила принять преосторожный подход и не увеличивать объединенный улов мелких пелагических видов рыб выше среднего 5-летнего уровня последних лет.

Общий запас рыб только **северной части ЦВА** (воды Марокко, Мавритании и Сенегала), по современным оценкам иностранных специалистов, составляет 8-10 млн т. Отсюда общий допустимый улов мелких стайных пелагических рыб (сардин, сардинеллы и ставриды) может составить 3,5-3,7 млн т в год.

По оценке Национального центра, океанографических и рыбохозяйственных исследований (НЦОИР) Мавритании общий рыбопромысловый потенциал ее вод составляет 1,5 млн т, причем 65 % этой величины приходится на мелких пелагических рыб (сардинеллы, ставриды, скумбрии), 20 % – на головоногих моллюсков (главным образом осьминогов) и 15 % – на демерсальных рыб, тунцов и ракообразных.

Потенциальные возможности экономической зоны Марокко оцениваются в 1,6 млн т рыбы в год. Из них 70 % ресурсов составляют

сардины, анчоусы, скумбрии и ставриды, запасы которых ежегодно варьируются в зависимости от гидрологических условий. Пятуую часть этой величины составляют мерланг, моллюски и ракообразные. Географически 65 % рыбных ресурсов Марокко локализованы южнее 32° с. ш., и около 30 % к северу от 32° с. ш. до Гибралтара. Марокко также располагает богатым запасом красных водорослей, используемых для производства агар-агара. По производству агар-агара Марокко входит в число первых пяти мировых стран.

Основной ресурс для развития индустриального промысла в водах Сенегала – мелкие стайные пелагические рыбы – сардинеллы и ставриды, которые являются составной частью сенегало-мавританской популяции этих видов. Популяции аборигенных оседлых тугорослых мелких ставрид и сардинелл менее многочисленны и могут рассматриваться только как резервный вариант для индустриального флота в период летней миграции сардинелл сенегало-мавританской популяции в воды Мавритании. В декабре 2012 г. специалисты АтлантНИРО совместно с сенегальскими ихтиологами на российском судне «Атлантида» провели работы по оценке запасов мелких стайных пелагических рыб Сенегала. Итоги работы в открытой печати не оглашаются, но, по мнению, как отечественных, так и зарубежных специалистов, ОДУ этик рыб в водах Сенегала может составлять около 1 млн т. Принимая во внимание существующий вылов (как национальный, так и экспедиционный), остаточный ресурс в водах Сенегала составляет около 300 тыс. т.

В настоящее время, начиная с 90-х гг., судя по тренду многолетнего вылова, рыбный ресурс северной части ЦВА, как наиболее интенсивного участка промысла (в основном в водах Мавритании), эксплуатируется в режиме, близком к режиму оптимума и по этой причине значительное наращивание усилия и интенсификация промысла в водах Мавритании, Марокко или Сенегала скорее всего приведёт к негативным последствиям для рыбных запасов.

В южной части ЦВА (Гвинея, Нигерия, Камерун и др.) общий ОДУ рыб

прибрежной зоны, по самым осторожным оценкам иностранных ученых и специалистов ФГБНУ ЮгНИРО, составляет 1,0-1,5 млн т. Основу запаса составляют мелкие стайные пелагические рыбы.

В южной части ЦВА национальным промыслом прибрежных государств и иностранными экспедиционными судами ежегодно изымается около 700 тыс. т рыбы. Таким образом, недоиспользуемый ресурс в водах южной части ЦВА составляет примерно 3 00-5 00 тыс. т. Исходя из этого, при заключении соответствующих договоров и выставлении достаточного количества добывающих судов в водах прибрежных государств южной части региона ЦВА можно рассчитывать на освоение 350-400 тыс. т рыбы.

Таким образом, величина годового ОДУ по всему региону ЦВА, с учетом предосторожного подхода, оценивается величиной 4,5-5,3 млн т.

Воды Мавритании. Общий рыбопромысловый потенциал вод Мавритании оценивается специалистами Мавритании и России в 1,5-2,0 млн т.

До августа 2012 г. промысел был возможен на основе двух типов лицензий – лицензии свободного рыболовства и лицензии фрахтования. Большинство судов работало по первому типу лицензии, которая позволяет выловить любое количество рыбы.

В сентябре 2012 г. правительство Мавритании существенно изменило правила рыболовства в ИЭЗ страны. Иностранным судам предложено вести рыбный промысел только за пределами 20-мильной прибрежной зоны, промысел креветок – за пределами 8 морских миль от берега. Доля мавританцев в общей численности экипажа увеличена до 60 %. Мавритании должно безвозмездно передаваться 2 % улова. Эти условия легли в основу обновленного соглашения о рыболовстве между Мавританией и Евросоюзом, подписанного Еврокомиссией на два года. Кроме того, Евросоюз обязался выплатить Мавритании 70 млн евро в качестве компенсации за право лова в своей экономической зоне.

Как показывает опыт работы крупнотоннажных экспедиционных

траулеров в водах Мавритании, около 80 % улова они получали в прибрежной зоне в пределах или 13 до 16-18 миль от берега. За пределами 20-мильной зоны концентрация пелагических рыб обычно весьма низкая, что значительно затрудняет ведение рентабельного промысла.

Испания в августе 2012 г. первой выразила протест против обновленного соглашения Мавритании и Евросоюза, подписанного Еврокомиссией на два года. Министр сельского хозяйства Испании заявил, что Испания не намерена ратифицировать соглашение, подписанное Еврокомиссией. Литва, Португалия, Польша и Латвия подписали инициированное Испанией письмо в Еврокомиссию с протестом против условий нового рыболовного Соглашения с Мавританией.

В настоящее время правительство Мавритании пересмотрело свое решение по ужесточению промысла, несколько смягчив принятые ранее условия.

Воды Марокко. В случае заключения двустороннего или коммерческих договоров между Марокко и Крымом (Российской Федерацией), могут оговариваться, по-видимому, аналогичные с Мавританией условия. В водах Марокко имеется значительный остаточный ресурс для тралового и кошелькового лова. Промысел здесь можно вести, переводя суда в благоприятный для лова периоде из вод Мавритании или Сенегала. В водах Королевства Марокко установлено два периода «биологического отдыха» – март-апрель и сентябрь-октябрь, во время которых крупнотоннажные траулеры могут работать только за пределами 25-мильной прибрежной зоны (в обычном режиме суда осуществляют лов рыбы в 15-мильной прибрежной зоне), а работа сейнеров, вооруженных кошельком, прекращается полностью.

Наиболее благоприятным для промысла круглой сардинеллы и западноафриканской ставриды является теплый летне-осенний период (июнь-октябрь). Эффективный промысел сардины и европейской ставриды возможен в холодный зимне-весенний период с ноября-декабря по февраль. Промысел скумбрии в южной части экономической зоны Марокко и северной части вод

Мавритании может вестись круглогодично.

В водах Сенегала, Республики Гвинея-Бисау, Гвинейской Республики (Конакри) и Сьерра-Леоне промысел рыбы носит четкий сезонный характер. Наиболее благоприятная промысловая обстановка для лова ставриды, плоской и круглой сардинеллы, скумбрии и отоперки складывается в период зимнего муссона (с декабря по май). В этот период суточные уловы крупнотоннажных судов могут составлять 25-50 т и более. В летний период (с июня по декабрь) индустриальный траловый лов рыбы становится малорентабельным, так как косяки ставриды и сардинеллы мигрируют на север в воды Мавритании. Летом в уловах доминируют мелкие аборигенные формы ставриды и сардинеллы. В качестве прилова (иногда значительного) в уловах преобладают пристипома, отоперка, африканский каранкс и рыба-лист. Уловы крупнотоннажных и среднетоннажных судов в этот период не превышают 17-30 т за сутки лова.

Характеристика основных объектов лова, запас и общий допустимый улов

Европейская сардина (*Sardina pilchardus*) традиционно занимает доминирующее положение в промышленном экспедиционном и прибрежном промысле. Состояние запаса и численность объекта оценивают, как стабильные и удовлетворительные, с некоторой тенденцией к уменьшению. Нерестовый запас вида оценивается в 2,5-2,7 млн т, а общий допустимый улов можно рекомендовать на уровне 750-800 тыс. т.

Половозрелая сардина обитает на глубинах менее 100 м. Формирование скоплений сардины связано с возникновением небольших локальных вихреобразований как на шельфе, так и у материкового склона. Появлению этих круговоротов способствует усиление пассатных ветров и интенсификации Канарского течения с ноября по апрель.

Совершает сезонные миграции вдоль побережья: зимой – на юг, летом – на север. Смещение скоплений сардины в южном направлении происходит с февраля по апрель. В летний сезон, с затуханием процессов вихреобразования,

сардина отходит на мелководье, где и нагуливается. В уловах доминируют особи длиной 12-15 и 20-22 см.

Европейская ставрида (*Trachurus trachurus*) встречается на глубинах до 350 м, образуя скопления от 14 до 24°с. ш. при поверхностных температурах воды 16-21°С. Основу промысловых уловов в 2011 г. составляли особи в возрасте 1-3 лет, длиной 17-26 см.

В последние годы запас европейской ставриды оценивается 2,2-2,4 млн т. Предосторожная оценка для 2017 г. позволяет рекомендовать величину ОДУ в 450 тыс. т, из них в зоне Южного Марокко 315-325 тыс. т, в зоне Мавритании – 125-135 тыс. т при условии стабильности величины запаса на этот период. Следует отметить, что значительная часть ставриды (в водах Юж. Марокко в зимне-весенние и осенние месяцы, а в водах Мавритании в апреле-мае), можно будет использовать лишь как мелочь III группы.

Западноафриканская ставрида (*Trachurus trecae*) обитает на глубинах 2-400 м. Промысел западноафриканской ставриды ведется в основном в водах Мавритании, Сенегала, Гамбии и Гвинеи-Биссау. Оптимальная ТПО, к которой приурочены скопления западноафриканской ставриды 17-20°С. В уловах доминирует размерная группа длиной 22-24 см. В мае-августе западноафриканская ставрида встречается севернее м. Кап-Блан, в холодный сезон – южнее.

В годы интенсификации Канарского течения ставрида образует плотные скопления в зоне термического фронта у побережья Гвинеи. В годы снижения активности Канарского течения, когда термический фронт располагался севернее м. Зеленого, нерестовые скопления западноафриканской ставриды удерживаются у самого мыса.

В настоящее время намечается тенденция к снижению численности этого вида. Величина запаса объекта в районе Канарского апвеллинга оценивается в 1,3-1,9 млн т. ОДУ этого вида в водах Марокко и Мавритании может составить 185-300 тыс. т.

Круглая сардинелла (*Sardinella aurita*) «сенегало-мавританской»

популяции традиционно занимает стабильно высокое место в уловах. Район сосредоточения этой популяции приурочен к тропической водной массе и располагается вдоль Западно-Африканского побережья от 37° до 34° ю.ш. Оптимальные значения ТПО для образования скоплений круглой сардинеллы – 17-19°С.

В зимний сезон сардинелла мигрирует от м. Кап-Блан к м. Зеленому. Здесь первые скопления появляются в январе-феврале. Преднерестовые скопления остаются в открытой части океана до марта-апреля, а затем вместе с теплыми водами приходят на мелководные участки шельфа для нереста. Нагул сардинелл на северных участках происходит до октября-ноября и затем, по мере созревания гонад, ее скопления перемещаются вслед за разделом водных масс к м. Зеленому. Посленерестовые скопления образуются в придонных слоях на глубине 50-110 м. В уловах преобладают особи длиной 20-22 см.

Запас круглой сардинеллы находится в хорошем состоянии. Запас всех видов сардинелл в зоне апвеллинга оценивается в 1,8-3,6 млн т. В настоящее время их в ресурс испытывает существенный пресс промысла, поэтому, даже с учетом высокой урожайности сардинелл в течение последних лет, следует ожидать изменений в сторону уменьшения их численности ближайшие годы. ОДУ сардинеллы для 2017 г. при щадящем промысловом режиме рекомендуется на уровне 350-400 тыс. т (и круглой сардинеллы 300-350 и плоской 50 тыс. т.).

Плоская сардинелла (*Sardinella maderensis*) обитает в прибрежных водах Западной Африки от Марокко до Намибии, образуя местные локальные популяции. В водах стран Гвинейского залива особи «гвинейской» популяции доминируют в кошельковых уловах большую часть года, однако лучшие уловы зафиксированы в периоды нереста и приходятся на февраль-май и июль-сентябрь. Основу уловов кошельковых неводов составляют рыбы длиной 12-25 см в возрасте 2-4 лет.

Вид предпочитает теплые распресненные воды, температура которых

выше 24°C, а соленость менее 35 ‰. В водах Мавритании облавливается при ТПО от 15 до 28°C. Чаще всего образует скопления на участках разделов солености и температуры на глубинах менее 25 м. Состояние запаса оценивается как хорошее, ОДУ в 2013 г. может составить 120-140 тыс. т.

Восточная скумбрия (*Scomber japonicus*) в водах ЦВА представлена единым запасом. Максимальная численность и, как следствие, наибольшие уловы были отмечены в 1988-1989 гг. – более 300 тыс. т. В отдельные годы доминировала в вылове наряду с сардиной и ставридами. Длина рыб в уловах варьирует от 12 до 36 см с преобладанием размерных групп 15-17 см и 24-30 см.

Промысел базируется на неполовозрелых и впервые созревающих (половая зрелость у скумбрии наступает при длине 22,5 см) рыбах. Являясь эвритермным видом, встречается в широком диапазоне температур от 8 до 27°C. В неритической зоне скопления скумбрии придерживаются относительно холодных вод (17-18°C).

Результаты норвежско-российской тралово-акустической съемки позволяют говорить о хорошем состоянии запаса скумбрии. Следует отметить что значительную часть скумбрии (в водах Юж. Марокко в зимне-весенние и осенние месяцы, а в водах Мавритании в апреле-мае), можно будет использовать лишь как мелочь III группы.

К призову относятся объекты, составляющие менее 10 % от вылова. Эта категория улова (при организации промысла мелких стайных пелагических рыб) будет представлена различными видами горбылевых (*Sciaemidae*), спаровых (*Sparidae*), головоногих моллюсков (*Cephalopoda*), ракообразных (*Crustacea*) которые в отдельных случаях могут быть объектами специализированного промысла.

Перспективы промысла для рыбаков Крыма в 2017 г.

Монополия на уловы головоногих моллюсков и демерсальных рыб в водах ЦВА находится в руках местных компаний. Доля прилова этих объектов контролируется государственными инспекторами, находящимися на борту

промысловых судов, имеющих лицензии. Вылов рыбных объектов категории «прилова» в водах Мавритании и Марокко может составить 250-300 тыс. т.

В водах **Западной Сахары** (южного Марокко) суммарный ОДУ на 2017 г. оценивается в 1400 тыс. т (без тунцов), в том числе сардины – 750 тыс. т, ставрид – 300 (европейской – 250, западноафриканской – 50), скумбрии – 150, сардинелл – 100, прочих морских рыб – 100 тыс. т. При организации специализированного промысла и выставлении четырех крупнотоннажных судов возможный вылов Крыма (ВУ) оценивается в 100-120 тыс. т. Поквартально суточные уловы модернизированных судов типа РКТС могут составить: в I кв. – 75-85 т, II кв. – 70-80 т, III кв. – 65-75 т и IV кв. – 65-75 т.

В водах **Мавритании** суммарный ОДУ в 2017 г. может составить 1300 тыс. т, в том числе мелких стайных пелагических рыб – 850 тыс. т (ставрид – 250 тыс. т, сардины – 150 тыс. т, сардинелл – 200 тыс. т, скумбрии – 50 тыс. т, каранкса – 50 тыс. т и прочих морских рыб – 150 тыс. т. Возможный вылов Крыма на 2017 г., при условии выставления четырех модернизированных судов типа РКТС, оценивается в 80-100 тыс. т. Среднеквартальные суточные уловы у таких судов могут составить в первом квартале – 75-85 т, во втором – 70-75 т, в третьем – 60-70 т, в четвертом – 60-70 т.

Запас рыб в южной части ВА оценивается зарубежными учеными в 2100 тыс. т. Основу этой величины составляют мелкие стайные пелагические рыбы, ежегодный ОДУ (в основном в водах Сенегала), которых может составлять 800-900 тыс. т. Национальным морским промыслом прибрежных стран ежегодно изымается около 650-700 тыс. т. Таким образом, недоиспользуемый ресурс в водах южной части ЦВА составляет 100-150 тыс. т.

Следует отметить, что рыбные ресурсы Сенегала и Сьерра-Леоне в настоящее время эксплуатируются в полном объеме, и получить доступ к их использованию представляется маловероятным. Возможность эксплуатировать остаточный ресурс рыб может быть предоставлена Гвинеей-Биссау (около 50 тыс. т) и Республикой Гвинея (около 70 тыс. т) (табл. 2).

Таблица 2 – Ожидаемый вылов (тыс. т) для судов рыбодобывающего флота Крыма в экономических зонах прибрежных государств ЦВА в 2017 г., тыс. т

Район	Основные объекты промысла	ОДУ	Остаточный ресурс	ВУ флотом Крыма	Вылов индустриальным флотом	Типы судов	Ожидаемый вылов на с/с (т)	Примечание
Южное Марокко	ВСЕГО	1 400	300	100-120	90-110	РКТС	60-80	Доступ к ресурсам возможен при заключении межправительственных договоров. Для Крыма – за счет неиспользуемой квоты Российской Федерации.
	сардина	750						
	сардинелла	100						
	ставрида	300						
	скумбрия прочие	150 100						
Мавритания	ВСЕГО	850	100	80-90	200	РКТС	60-70	Доступ к ресурсам возможен при заключении межправительственных договоров. Для Крыма – за счет неиспользуемой квоты Российской Федерации.
	сардина	150						
	сардинелла	200						
	ставрида	250						
	каранкс скумбрия прочие	50 50 150						
Страны южной части ЦВА	ВСЕГО	850	120	120	650-700	СТМ	20-50	К сырьевым ресурсам в водах Гвинеи-Биссау, Гвинеи (Конакри), Нигерии и др. можно получить доступ при заключении межправительственных соглашений.
	сардинелла		60					
	ставрида прочие		30 30					
Всего в ЦВА около		3 100	520	300-330	2 250-2 500			

Промысел рыбы в водах государств на юге ЦВА носит четкий сезонный характер. Наиболее благоприятная промысловая обстановка для лова ставрид, плоской и круглой сардинелл, скумбрии и отоперки складывается в период зимнего муссона (с декабря по май). В этот период суточные уловы крупнотоннажных судов могут составлять 25-50 т и более.

В летний период (с июня по декабрь) индустриальный траловый лов рыбы становится малорентабельным, так как косяки ставрид и сардинелл мигрируют на север в воды Мавритании. Летом в уловах доминируют мелкие аборигенные формы ставрид и сардинелл. В качестве прилова (иногда значительного) в уловах преобладают пристипома, отоперка, африканский каранкс и рыба-лист.

При заключении соответствующих договоров в этом регионе могут осуществлять промысел не более четырех судов. Наиболее продуктивно здесь могут работать суда типа СТМ, суточные уловы которых в зимний период могут составлять 30-50 т, а в летний не будут превышать 17-30 т (см. табл. 2).

Возможность промысла на подводных горах Канарского подрайона

Помимо прибрежных вод региона ЦВА существует возможность промысла в открытых водах на подводных поднятиях Канарского подрайона между параллелями 29-35° с. ш. и меридианам 27-31° з. д. Этот район объединяет подводные возвышенности и банки Канаро-Мадейрского (банки Ампер и Жозефина) и Азорского (банки Метеор, Эрвин, Пер, Плейто, Пробатова и др.) архипелагов.

По оценкам специалистов ФГБНУ ЮгНИРО возможный годовой вылов в этом районе может составить около 50 тыс. т рыбы, в том числе океанической ставриды (*Trachurus picturatus*) – 20 тыс. т, восточной скумбрии – 10 тыс. т, берикса (*Beryx*) – 10 тыс. т, рыбы-сабли (*Lepidopus caudatus*) – 5 тыс. т и прочих видов – 5 тыс. т.

На подводных хребтах Китового хребта известно более 20 гор, банок и возвышенностей, на которых возможны промысловые скопления рыб талассобатиали. Основными объектами здесь являются довольно ценные рыбы: рыба-кабан (*Pseudopentaceros richardsoni*), масляные рыбы (*Schedophylus ovalis* и *Hyperoglyphe spp.*), эпигонус-телескоп (*Epigonus telescopus*), скорпена, сабля-

альфенопус, полиприон (*Polyprion oxygeneus*) и скальный лангуст (*Jasus lalandi*). Величина ОДУ рыб Китового хребта определена специалистами ФГБНУ ЮгНИРО на уровне 10-15 тыс. т, в том числе берикса 5-10 тыс. т и рыбы кабана 5 тыс. т.

Подводя итоги по характеристике сырьевой базы прибрежных стран ЦВА, необходимо отметить, что предполагаемая работа крымских рыбодобывающих судов в этом регионе могла бы осуществляться в счет квот, выделяемых Российской Федерации по уже существующим межправительственным договорам, а сравнительно небольшое расстояние от портов базирования судов до участков промысла определяет экономическую целесообразность использования рыбопромыслового флота и в значительной степени обеспечивает занятость населения.

Список использованной литературы:

1. Губанов, Е.П. Рыболовство прибрежных стран мира. Часть 1. Атлантический океан / Е.П. Губанов, И.И. Серобаба, В.А. Будниченко и др. – Керчь: Изд-во ЮгНИРО, 2000. – 177 с.
2. Губанов, Е.П. Современное состояние мирового рыболовства и рыбной отрасли / Е.П. Губанов, С.Т. Ребик, О.Е. Битютская // I Международный Водный форум «Интегрированное управление водными ресурсами: исследования, инновации, образование» (Киев, 27 ноября 2013 г.) // Интегрированное управление водными ресурсами: научн. сб. – К.: ДІА, 2013. – С.39-51.
3. Fishery and Aquaculture Statistics, FAO of the United Nations. – Rome, 2014, 105 p.

УДК 639.28

Губанов Е.П.¹, Каменцев А.А.², Жук Н.Н.³

¹д-р биол. наук, профессор ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», член Научного Комитета АНТКОМ в 1995-2002 гг.,

²магистрант ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», ³аспирант ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

БИОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫСЛА АНТАРКТИЧЕСКОГО КРИЛЯ

Аннотация. В статье кратко характеризуются особенности биологии

антарктического криля, его распределения в водах Антарктики, его запасы, существующее и возможное изъятие, основные районы промысла, различные оценки биомассы криля, способы переработки и перспективы промысла.

Ключевые слова: криль, Антарктика, АЦТ, размеры, возраст, питание, антарктическая дивергенция, АЧА, АЧИО, АЧТО, АНТКОМ.

Антарктический криль (*Euphasia superba*) – антарктический пелагический вид ракообразных из семейства эвфаузиид (*Euphausiidae*) отряда эвфаузиевых (*Euphausiacea*). Самый массовый вид эвфаузиид, доминирующий фитопланктонофаг, главное звено пищевой цепи в Антарктике и, вероятно, наиболее многочисленный вид на планете, биомасса которого оценивается в пределах от 125 до 750 млн т. Является ценным промысловым видом, ежегодная добыча которого может достигать 500 000 т. Распространен циркумполярно-антарктически.

Антарктический криль относят также к аллохтонным криопелагическим организмам – иммигрантам, которые время от времени могут быть связаны с дрейфующим льдом. На шельфе Антарктиды в зоне паковых льдов может встречаться совместно с подледным крилем (*Euphausia cristallorophyas*). Один из самых крупных видов эвфаузиид. Глаз средней величины, сферический. Лобная пластинка имеет прямоугольный выступ над глазами. Рострум треугольный, короткий, несколько короче у самцов, чем у самок. Антеннула самок более стройная, чем у самцов, у которых она заметно шире. Лопасть базального членика ствола антеннулы длинная и широкая (у самцов короче и уже), при взгляде сбоку сильно выпуклая. Сегменты abdomena без зубцов.

Ареал вида очень широкий. Распространен в водах Южного океана циркумполярно вокруг Антарктиды – от прибрежной зоны континентального шельфа до северной границы Антарктической конвергенции. Наиболее северная граница распространения вида находится в атлантическом секторе, где достигает Южной Георгии и простирается далее на север, примерно до 50° ю.ш. Обычно встречается на глубинах от поверхности до 5-10 м. Совершают суточные

вертикальные миграции, опускаясь в ночное время до глубины 40-50 м. Ниже этого горизонта агрегации антарктического криля встречаются редко, опускаясь иногда до глубины 500-1000 м.

Криль относится к stenothermic видам и встречается в водах с температурой от крайне отрицательных до $+4-4,5^{\circ}\text{C}$; питается фитопланктоном (в основном диатомовыми водорослями). Размеры неполовозрелого криля не превышает 3,5 см, масса 0,3 г, половозрелого – 3,5-6,2 см, масса 0,3-2 г и более. Живет этот рачок до 3-5 лет и нерестится дважды.

В теплые летние месяцы (с октября по апрель) криль придерживается в основном поверхностных слоев. Распределение плотных скоплений и их устойчивость определяются спецификой горизонтальной и вертикальной циркуляции вод. Средняя плотность таких скоплений криля составляет от 1,0 до $2,3 \text{ г/м}^3$, максимальная до $4,6 \text{ кг/м}^3$. В целом для всей антарктической области граница массовых концентраций совпадает с границей природной зоны дрейфующих льдов. Мнения исследователей об объеме биомассы антарктического криля разноречивы.

Для антарктического криля характерно образование очень крупных и плотных агрегаций, размером от нескольких метров до 100 км^2 . Плотность подобных скоплений колеблется от 0,5 до нескольких килограммов на 1 м^3 . Вместе с тем, большая часть организмов обитает в водах Антарктики в разреженном одиночном состоянии.

Спектр питания довольно широкий. Основной способ питания – хищничество и в меньшей степени – фильтраций. Питается главным образом фитопланктоном, а основном диатомовыми водорослями и нанно-планктоном – как в толще воды, так и с подводной поверхности льда, временно входя в состав криопелагических сообществ. Поедает яйца, личинок и взрослых погибших или живых особей своего вида, а также других зоопланктонофагов.

Нерест происходит в пределах шельфовой зоны или в открытом океане поздней весной или летом, с пиком в период с начала января по конец февраля. Нерестится в верхнем 100-метровом слое. Оплодотворенные яйца в течение

последующих 10 дней опускаются на глубину до 2 тыс. м, вылупляются в виде личинок-науплиев и начинают подниматься к поверхности. Во время подъема происходит последовательная смена фаз развития личинок от науплиев к метанауплиям и далее калиптопусам. В поверхностных слоях калиптопусы в своем развитии проходят еще 3 стадии развития, превращаясь в фурцилий, которые в свою очередь имеют еще 5 стадий развития, прежде чем превратиться в мальков. Каждая стадия развития длится около 8-15 дней.

Криль пассивный планктер и его расселение в антарктических водах связано с динамикой вод, прежде всего мощного течения АЦТ (течение западных ветров), имеющего генеральное восточное направление.

Под воздействием этого течения вдоль материка образуются обширные циклонические круговороты в приматериковых морях и заливах. Эти круговороты и являются основным местообитанием криля.

АЦТ переносит воды вокруг Антарктиды с запада на восток между 40° и 60° ю. ш., распространяется до дна, формирует климат, режим вод, распределение флоры и фауны.

Основная ветвь АЦТ проходит по 49°-55° ю. ш., является главным фронтом ЮО и называется Южным полярным фронтом (ЮПФ) или Антарктическая конвергенция (АК). Этот фронт делит Южный океан и две обширные области – Субантарктику и Антарктику.

Субантарктика распространяется к северу от ЮПФ до субантарктического фронта (САФ), в полосе 40°-45° ю. ш. холодные субантарктические воды погружаются под теплые субтропические воды. САФ является северной границей АЦТ и ЮО в целом. Зона САФ меняет свое положение в течение года в зависимости от сезона и характера атмосферной циркуляции.

Антарктика распространяется к югу от ЮПФ (53° ю. ш.) и включает в себя антарктические воды ЮО и материк Антарктида. АЦТ на юге граничит с северными звеньями циклонических круговоротов и полностью затухает на их оси в пределах около 60° ю. ш., где прослеживается вторичный океанический фронт – Антарктическая дивергенция (АД, подъем вод). К югу от АД, на южных

звеньях циклонических круговоротов формируется Прибрежное антарктическое течение (ПАТ), направленное на запад. Оно не является строго круговым, а прерывается циклоническими циркуляциями.

Южный океан условно разделен на три естественных сектора: Атлантический (70° з. д.-20° в. д.), Индийский (20°-145° в. д.) и Тихоокеанский (145°-70° з. д.).

Районы промысла антарктического криля в Атлантической части Антарктики (АЧА) расположены в пограничной зоне между морями Уэдделла и Скотия, получившей наименование «Зона слияния вод морей Уэдделла и Скотия» (ЗСУС). Промысловые скопления криля в пределах этой акватории формируются на локальных участках в районах дуг Южных Шетландских и Южных Оркнейских островов, а также у острова Южная Георгия. Эксплуатируемый в настоящее время район АФА занимает юго-западную часть Атлантического океана и акваторию западной части Атлантического сектора Антарктики. Он ограничен с севера параллелью 40° ю. ш., с юга – Антарктическим материком; с запада – берегом Южной Америки и меридианом 70° з. д.; с востока – меридианом 30° з. д. Сюда входят несколько физико-географических регионов: Аргентинский бассейн, моря Скотия и Уэдделла, проливы Дрейка и Брансфилд, а также обширные акватории шельфов Антарктиды и Южной Америки (Патагонский шельф, шельф Антарктического полуострова и моря Уэдделла) [2].

Общая же площадь, на которой антарктический криль образует скопления, составляет 13-17 млн км². Концентрация скоплений криля в этой зоне неравномерна и в зависимости от динамики вод колеблется от 1-2 г/м³ до 15-16 кг/м³.

Биомасса криля в южном океане по разным оценкам колеблется между 50 и 500 млн т.

Многолетними многочисленными исследованиями установлено, что в западном регионе Антарктической части Атлантики (АЧА, район 48) распределяется основная доля биомассы криля, доступная для промысла, и

составляющая около 80 % от общей биомассы. Многолетняя практика промысла криля показала, что площадь доступных агрегаций криля в АЧА занимает около 1 % от общей площади района. В подрайоне 48,2 суда получают 905 мирового вылова криля на акватории площадью 5 тыс. км². Современный объем вылова криля в АЧА существенно ниже порогового значения, установленного АНТКОМом – 0,62 млн т. Рекордный суммарный вылов криля в 1982 г., всеми странами во всей приантарктической провинции (АЧА, АЧИО и АЧТО) составил лишь 528,3 тыс. т.

Вторым по обилию криля районом промысла является участок индоокеанского сектора Антарктики – 58.4,2, включая моря Содружества и Космонавтов. Однако удаленность района от портов базирования и скоротечный промысловый (3 месяца) сезон заметно ограничивают доступность к этому ресурсу.

Для обоих океанов суммарная пороговая величина вылова антарктического криля составляет 1,07 млн т. Таким образом, объемы недоиспользованного ресурса криля находятся на уровне 1 млн т. В нынешних условиях АЧА имеется реальная возможность освоения крилевого ресурса флотом на уровне не менее 100 тыс. т, в год и более в пределах пороговой величины (0,62 млн т) [4].

По оценкам французских, советских, японских ученых (исходя из численности и суточного рациона питания усатых китов) биомасса криля составляет от 1,4 до 6 млрд т. Среднегодовая продукция криля на площади его доминирования по разным оценкам колеблется от 360-370 млн т до 1 млрд т.

Антарктический криль является важнейшим кормовым объектом усатых китов, тюленей, а также многих антарктических рыб (нототениевых, белокровных рыб и др.) и антарктических кальмаров. Он является также очень перспективным объектом промысла, запасы которого недоиспользуются. Его промысел осуществляется специальными пелагическими тралами с больших судов, обладающих большой автономностью плавания. Наиболее успешный промысел криля осуществлялся в конце 80-х – начале 90-х гг. прошлого

столетия, когда его вылов Россией составлял около 400 тыс. т в год. Затем его лов резко снизился; несмотря на значительные запасы его мировая добыча находится на уровне 100 тыс. т в год. По различным оценкам возможный вылов криля может составлять 15-10 млн т в год. Начиная с 2002 года международная организация по сохранению морских живых ресурсов Антарктики (АнтКом) ежегодно на промысловый сезон (исчисляется с 30 июня текущего года до 1 июля будущего года) выделяет на промысел криля в АЧА – 4 млн т и АЧИО – около 1 млн т. Перспективы промысла криля огромны. В последние годы к его промыслу проявляют заинтересованность многие страны (Япония, Польша, Аргентина, Россия и др.).

Промысел криля сдерживается в основном удаленностью районом лова, коротким навигационным периодом (5-6 месяцев в Атлантическом секторе Антарктики и 3-4 месяца в Индоокеанском секторе); в остальное время промысловые районы закрыты льдом. Из криля получают различную пищевую, кормовую, техническую продукцию и медицинские препараты. Наиболее ценен так называемый «красный криль», в отличие от «зеленого криля». Зеленый цвет криль приобретает о время массового развития («цветения») фитопланктона, которым он питается – в этом случае в липидах криля приобретает зеленый пигмент – хлорофилл, который и дает зеленую окраску, красный цвет криль приобретает благодаря наличию в его липидах различных каротиноидов желтого и красного цвета. «Зеленый криль» идет на выработку кормовой и технической продукции, а «красный криль» для выработки пищевой продукции и получения лекарственных препаратов и жира.

В 2003-2004 гг. лов антарктического криля велся только в Атлантической части Атлантики (подрайон 48) у о. Южная Георгия, Южных Шетландских и Южных Оркейских о-вов. Промысел вели суда под флагами Японии, Кореи, Украины, Польши, США и Вануату. Планировали приступить к промыслу криля Австралия, Индия, Канада, Китай, Панама и Чили. В сезон 2004 г. на криле относительно спешно отработал украинский траулер РКТС «Конструктор Кошкин». К июлю на его борту было выпущено более 1,5 млн банок консервов

«Мясо криля натуральное» и 130 т крилевой муки. Выпуск более дорогой пищевой продукции ограничен спросом. Так, одна из украинских компаний, специализирующаяся на выпуске консервов из мяса криля, вынуждена была пропускать по два промысловых сезона кряду из-за затоваривания рынка. Производство же мороженой кормовой продукции или рыбной муки дорогостоящее из-за удаленности района, а рыночная цена достаточно низкая.

По оценке отдельных экспертов, а условиях развивающейся мировой аквакультуры стоимость рыбной муки может повышаться. Но её рыночная цена определяется ценой на муку растительного происхождения, в первую очередь соевую. Поэтому обсуждаемый проект по строительству серии новых судов для АЧА будет перспективен только при условии прямых дотаций из госбюджета. Дотации могут вестись через госзаказ на определенное количество вида продукции из криля по ценам, обеспечивающим безубыточную работу судов. Основная продукция, получаемая в настоящее время из криля – крилевая мука и мороженный криль, использующийся в качестве корма в рыбоводстве, наживки в спортивном рыболовстве. Небольшие объемы сырья направляются для производства пищевых консервов. Существующие масштабы промысла антарктического криля намного меньше, чем в 80-е гг., когда два-три десятка российских судов круглогодично добывали 300-450 тыс. т (в 1986-1990 гг. средний вылов составлял 400 тыс. т). Большая часть использовалась для выработки муки, а также шла на пищевые цели (паста «Океан» и консервы).

Сегодня в мире насчитывается 376 патентов на получение продукции из криля, что говорит о большом интересе к этому ресурсу и возможностях его расширенного использования. В последнее время развитие пищевых технологий и продуктов начало уступать первенство технологиям кормовых продуктов для аквакультуры, а также фармацевтики и медицины. Разработаны новые методы рыболовства, способствующие получению новых продуктов из криля: хранение крилевого фарша, улучшения его технoхимических свойств, выпуска консервов из криля, производство крилевой муки и её использования в сельском хозяйстве, получения белковых изолятов криля.

С каждым годом количество стран, добывающих криля, увеличивается, происходит совершенствование способов и орудий лова. Особенно показателен в этом смысле опыт норвежских рыбаков. Предполагаемое возвращение России к промыслу криля требует возобновления исследований этого массового и перспективного объекта, районов его промысловых концентраций, мониторинга их, особенно в одном из важнейших районов Антарктики – море Скотия. Для организации рационального промысла крайне важны вопросы изучения распределения, биологии, динамики численности и океанологических условий, влияющих на процесс образования запасов этого рачка и составления достоверных прогнозов образования и распределения его скоплений.

Разумеется, что при промысле криля необходимо соблюдение определенных мер, позволяющих проведение промысловых работ, исключающих нанесение ущерба экосистеме Антарктики. В этом смысле нельзя недооценивать деятельность Комиссии по сохранению морских живых ресурсов Антарктики (АНТКОМ).

Значительная работа проделана АНТКОМом в разработке концепции предохранительного управления промыслом криля. Без преувеличения можно сказать, что эта задача по своей сложности несопоставима с тем, которые решались Комиссией ранее. Поэтому усилия, предпринимаемые рабочей группой по экосистемному мониторингу и управлению и Научным комитетом по выработке ограничительных мер промысла криля на локальных участках, не застрахована от ошибок. Для решения этой проблемы необходим более высокий уровень знаний об антарктической экосистеме (и не только о среднем и высшем её уровнях), чем тот, который существует в настоящее время. Продвижением в этом направлении, прежде всего в части изучения популяции криля, как основного звена антарктической экосистемы, явились результаты международной съемки АЧА в январе – феврале 2000 г. Проведение этой экспедиции – в ней приняли участие НИС США, России, Великобритании и Японии – большой успех. Научного комитета и Рабочей группы по экосистемному мониторингу [1, 3].

Учитывая все вышесказанное, а также несомненные заслуги отечественной рыбохозяйственной науки и рыбной промышленности в целом в исследовании и освоении промыслом антарктического криля, полагаем целесообразным и правомочным возобновление добычи криля нашими судами. При этом базирование флота, как и ранее, должно находиться в порту Керчь, наиболее близком к району промысла.

Список использованной литературы:

1. Бибик, В.А. О политике АНТКОМ по регулированию промысла криля / В.А. Бибик, Е.П. Губанов // Рыбное хозяйство Украины. – 2001. – № 3-4. – С.8-9.
2. Бибик, В.А. Сырьевая база криля в районе промысла антарктической части Атлантики в 1995 г. и результаты промысловой деятельности украинских судов / В. А. Бибик. – Керчь: Изд-во ЮгНИРО, 1998. – Т. 42. – С. 94-102.
3. Губанов, Е.П. Конвенция о сохранении морских живых ресурсов Антарктики – уникальное международное соглашение / Е.П. Губанов, В.А. Бибик, В.В. Герасимчук // Рыбное хозяйство Украины. – 2001. – № 5. – С.5-6.
4. Конспект Губанов Е.П. Биологические ресурсы гидросферы: конспект лекций / сост.: Е.П. Губанов, Д.Г. Битюцкий; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования «Керч. гос. мор. технолог. ун-т», Каф. «Водные биоресурсы и марикультура». – Керчь, 2016. – С.60-61.

УДК 332

Дерендяева Т.М.¹

¹канд. пед. наук, доцент кафедры менеджмента ФБОУ ВО «Калининградский государственный университет»

**СТОХАСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ КАК СРЕДСТВО ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОМ
РЫБОЛОВСТВЕ**

Аннотация. В статье обоснована роль математических моделей для решения конкретных практических задач и более полного анализа процессов регулирования рыбных запасов и выбора оптимальной стратегии промысла.

Ключевые слова: математическая модель, управление рыболовством,

стохастические модели и процессы.

В современных условиях устойчивое развитие морского промышленного рыболовства возможно при обеспечении приоритета сохранения водных биологических ресурсов и их рационального использования, сбалансированного решения задач охраны окружающей природной среды и социально-экономического развития страны в интересах нынешнего и будущих поколений.

В связи с сокращением запасов промысловых рыб, увеличением затрат на добычу и признанием многих рыб экономически невыгодными объектами лова возрастает роль прогнозирования и математического моделирования процессов промышленного рыболовства.

Математическая модель системы управления рыболовством включает в себя описание связей между основными переменными процесса управления в установившихся режимах (статическая модель) и при переходе от одного установившегося режима к другому (динамическая модель). Стохастическая модель – это разновидность математической модели, в которой параметры, условия функционирования и характеристики состояния моделируемого объекта представлены случайными величинами и связаны стохастическими, то есть случайными, нерегулярными зависимостями, либо исходная информация также представлена случайными величинами. Вид математических моделей в области рыболовства в основном зависит от характера процессов в системах управления, известной информации и назначения модели. В этой связи особую актуальность приобретает разработка математических методов и квазистохастических моделей, учитывающих в явном виде факторы изменчивости морской среды [1, 2,3].

Проводя анализ влияния стратегий промысла на динамику рыбных популяций Н.П. Крукович, В.Н. Мельников и А.В. Мельников отмечали, что реализация математических моделей, учитывающих воздействие окружающей среды на рыбные популяции, позволит выбрать наиболее безопасную стратегию промысла, уменьшающую вероятность депрессии рыбного запаса [1, с. 143]. В

целом можно констатировать, что теоретические методы разработки моделей, особенно динамических, для оптимизации рыболовства пока применяются недостаточно широко. В дальнейшем для решения конкретных практических задач и более полного анализа процессов регулирования запасов и рыболовства значение математических методов и моделей должно возрасти.

В связи со сложностью процессов в системах управления рыболовством полную математическую модель часто составляют по блочному принципу, комбинируя варианты математического описания отдельных элементов или подсистем. При построении жестких моделей обычно используют различные классические методы математики: дифференциальные уравнения, дискретные, в том числе конечно-разностные уравнения, интегральные уравнения, алгебраические, трансцендентные [1, с. 43].

В общем случае математическая модель включает в себя основные переменные процесса, связи между ними переменными в статике, ограничения на процесс, показатели, критерии и функции эффективности, связи между основными переменными в динамике. При управлении рыболовством модели можно получать на основе теоретического или экспериментально-статистического подхода, их комбинаций [2, 3].

Математические модели на основе теоретического подхода являются детерминированными (жесткими) моделями. Их строят по данным о внутренней структуре управляемого процесса. Модели с применением формального подхода по данным активных и пассивных экспериментов получают с применением принципов «черного ящика». В этом случае неизвестны или недостаточно известны законы, которым подчиняются процессы в объекте моделирования, например, в популяции рыб. При обработке экспериментальных данных наиболее часто используют аппарат математической статистики (регрессионный, корреляционный и дисперсионный анализ, методы математического планирования эксперимента). Метод регрессионного анализа при разработке моделей является основным. Корреляционный и дисперсионный анализ служит для исследования математических моделей, полученных с

применением регрессионного анализа [3, с. 200].

Построение математической модели лова в общем случае состоит из:

- выбора объекта моделирования;
- выбора вида математического описания и способов разработки математической модели;
- разработки модели и её идентификацию модели.

Сделаем предположения, что:

- популяция равномерно распределена по месту обитания, то есть её плотность $x(t)$ не зависит от пространственных координат;
- не будем учитывать наличия какой-либо структурированности популяций, то есть, предположим, что все особи в популяции идентичны;
- плотность популяции хищника влияет на плотность популяции жертвы, однако, сама от неё не зависит;
- плотность популяции $x(t)$ представляет собой непрерывно дифференцируемую функцию.

Математическое описание динамики численности логистической популяции, подверженной воздействию хищника [1, с. 43], можно представить уравнением:

$$\frac{dx}{dt} = rx \frac{K-x}{K} - \frac{Cx^2}{A^2+x^2}, \quad (1)$$

где $x(t)$ – плотность популяции;

r – биотический потенциал;

K – ёмкость среды;

C – коэффициент, учитывающий наличие хищничества;

A – пороговый уровень плотности популяции-жертвы.

В условиях непредсказуемости и постоянных изменений внешней среды возрастает потребность в достоверной информации, а возможности ее получения для конкретной стохастически изменяющейся ситуации уменьшаются и

приводят к нарастанию неопределенности. Изменчивость реальной морской среды наблюдается в широком временном диапазоне, в том числе и в масштабе, сравнимом со временем эволюции системы. Поэтому при моделировании динамики численности рыбных популяций в реальной морской среде нужно рассматривать воздействие флуктуаций широкого спектра, включая и те, период колебаний которых заметно превышает характерное время эволюции системы. В физике подобные флуктуации получили название «цветной шум» [1, с. 44]. Биотический потенциал r позволяет учитывать влияние внешней среды на динамику популяции в реальной морской среде.

Динамика численности популяции наиболее чувствительна к изменению биотического потенциала популяции. Следуя идеям Стила и Хендерсона [4, с. 986], представим флуктуации биотического потенциала r как сумму гармонических колебаний со случайными амплитудами с нормальным распределением, величина которых обратно пропорциональна частоте (номеру гармоники) [1, с. 44]:

$$r = r_0 + r_1 \sum_{i=1}^{150} (a_i \cos \omega i t + b_i \sin \omega i t), \quad (2)$$

где r_0 – среднее значение биотического потенциала;

i – номер гармоники;

a_i, b_i – коэффициенты гармоник;

ω – основная частота;

t – время.

Стил и Хендерсон в своих исследованиях использовали заметно менее протяженный отрезок ряда Фурье и предполагали, что дисперсия флуктуаций изменяется обратно пропорционально квадрату частоты. Для многих рыб, обитающих в верхних водных слоях, характерны крупномасштабные колебания их численности в интервале времени от года до нескольких десятков лет, а, например, для тихоокеанской сардины или атлантической сельди подобные

колебания случались каждые 50-100 лет. Математические модели производительности лова можно ввести в промыслово-экономические модели для оценки прибыли, себестоимости, уровня рентабельности для описания эффективности лова.

Проведем анализ воздействия двух стратегий промысла на популяцию рыб, динамика численности которых, описывается уравнениями (1) и (2). Первая стратегия подразумевает то, что при величине запаса, превышающей некоторый заранее установленный предельный уровень $x_{пр}$, при условии, что промысловая смертность постоянна, но при снижении запаса ниже предельного уровня промысел полностью прекращается. Назовем её стратегией порогового управления. Другая стратегия отличается от первой тем, что при величине запаса, превышающего остаточный уровень $x_{ост}$, интенсивность промысла равна разности между величиной запаса и остаточным уровнем $x_{ост}$. Эту стратегию принято называть, соответственно, стратегией постоянного остатка [1, с. 45]. Математически эти стратегии можно представить выражениями (3-4).

Пороговое управление:

$$f(x) = \begin{cases} Fx, & x \geq x_{пор} \\ 0, & x < x_{пор} \end{cases}, \quad (3)$$

где F – коэффициент промысловой смертности.

Стратегия постоянного остатка:

$$f(x) = \begin{cases} x - x_{ост}, & x \geq x_{ост} \\ 0, & x < x_{ост} \end{cases}. \quad (4)$$

Уравнение динамики численности в этом случае описывается стохастическим уравнением:

$$\frac{dx}{dt} = rx \frac{K-x}{K} - \frac{Cx^2}{A^2+x^2} - f(x). \quad (5)$$

Сравнение двух стратегий промысла проведём на примере популяции тихоокеанской сельди. Значения параметров для этой популяции можно принять следующими: ёмкость среды $K = 216$, коэффициент, учитывающий наличие хищничества $C = 25$, пороговый уровень плотности популяции-жертвы $A = 12$ [1, с. 43]. Среднее значение биотического потенциала составляет $r_0 = 1,1$ [4]. Эти модели представляют интерес с точки зрения взаимосвязи между внутренними процессами в популяциях и собственно поведением популяций как объектов промысла.

Наблюдаемая зависимость величины среднеквадратичного отклонения численности рыбной популяции от интенсивности её промысла приведена на рисунке 1, где 1 – стратегия порогового управления; 2 – стратегия постоянного остатка [1, с. 43].

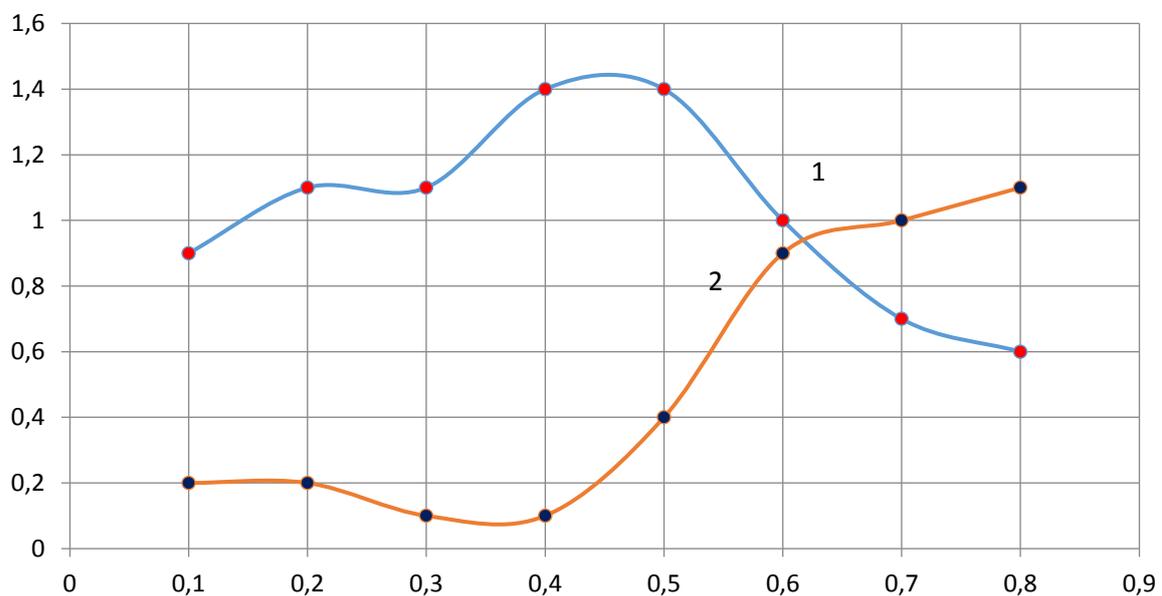


Рисунок 1 – Зависимость относительной величины среднеквадратичного отклонения численности популяции (ось ординат) от интенсивности промысла (ось абсцисс)

При использовании стратегии порогового управления относительная

величина среднего квадратичного отклонения незначительно увеличивается с ростом промысловой смертности, не превосходя значения 1,5, а начиная с уровня промысловой смертности $F = 0,5$, даже снижается. Стратегия постоянного остатка характеризуется в основном более низкой величиной среднеквадратичного отклонения численности популяции при соответствующей интенсивности промысла, однако, она дает менее значительную величину средней численности рыб, а, следовательно, и их менее значительный среднестатистический улов. Сравнивая стратегии порогового управления и стратегии постоянного остатка, можно предположить, что при высокой интенсивности промысла более предпочтительной будет стратегия порогового управления [1, с. 43].

Для принятия эффективных решений в промышленном рыболовстве, как и в любой другой отрасли, требуется изучение организационной структуры и определение взаимосвязи между отдельными структурными подразделениями, формирование целей, постановка задач, выявление основных функций каждого подразделения [3, с. 113]. При этом особую важность имеет балансировка функций, прав, обязанностей и ответственности, что позволит выявить несоответствие в системе управления и исключить дуближ. Применение стохастических математических моделей, ориентированных на оценку количественных характеристик структуры рыбных популяций, описание динамики исследуемых процессов с учетом воздействий и изменений окружающей среды на рыбные популяции, позволит выбрать наиболее безопасную стратегию промысла, уменьшающую вероятность депрессии рыбного запаса, что, в конечном итоге, может способствовать более эффективному управлению промышленным рыболовством.

Список использованной литературы:

1. Дерендяева, Т.М. Математическое моделирование как средство прогнозирования динамики рыбных популяций в условиях реальной морской среды / Т.М. Дерендяева, Н.П. Крукович // Социально-экономическое развитие Калининградского региона (мониторинг, оценка, прогноз): сборник научных трудов / под ред. А.В.Сербулова. – Вып. 71. – Калининград:

Изд-во БГАРФ, 2016. – С. 42-47.

2. Ивченко, В.В. Экономико-организационные проблемы рационального использования биоресурсов Мирового океана / В.В. Ивченко. – М.: Пищевая промышленность, 1980. – 136с.
3. Мельников, В.Н. Рыбохозяйственная кибернетика / В.Н. Мельников, А.В. Мельников. – Астрахань: Изд-во АГТУ, 1998. – 312 с.
4. Steel J.H., Henderson E.W. Modeling long-term fluctuations in fish stocs // Science, 1984. – V.224. – P.985-987.

УДК 338.2

Евглевская Т.А.¹, Буренкова А.Р.²

¹канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения,
²студент направления подготовки «Экономика» Курского института кооперации (филиал)
Белгородского университета кооперации, экономики и права

АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. Исследование совершенствования теоретико-инструментальных подходов обеспечения процессов развития аутсорсинговых отношений в региональном АПК, а также аутсорсинга в качестве теоретической основы формирования эффективной стратегии развития отрасли.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговые услуги, агроэкономика, аграрный аутсорсинг.

С каждым годом Россия все больше вливается в цивилизованную мировую экономику. Тенденции развития таковы, что российская агроэкономика практически вышла из стадии кризиса и находится на этапе развития.

Для устойчивого развития в условиях конкуренции компания должна постоянно приспосабливаться к окружению, отслеживать изменения внешней среды. Конкуренция заставляет принципиально менять поведение компании в отношениях с внешней средой. Изменение форм и методов управления должно быть направлено на фундаментальное переосмысление и радикальную

трансформацию деловых процессов для существенного улучшения ключевых показателей деятельности компании, например, доходности, качества, сервиса, доли рынка, устойчивости развития и, наконец, стоимости бизнеса. Конкуренция является питательной средой для аутсорсинга.

Аутсорсинг в России находится в начальной стадии развития. Интерес к этой модели возник только несколько лет тому назад. Тем не менее, уже существуют компании, оказывающие услуги по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, PR-агентства, ИТ-компании. Аграрный аутсорсинг является одним из возможных решений проблем, стоящих перед российскими предприятиями АПК [1].

Аграрный аутсорсинг – это форма хозяйствования в агропромышленном комплексе, связанная с развитием экономических отношений и формированием кластерной формы организации экономики, базирующаяся на длительном сотрудничестве и высоком уровне доверия между участниками, включающая перераспределение ресурсов за счет сосредоточения на главном виде деятельности и передаче вспомогательных, второстепенных функций внешним специалистам (исполнителям), с делегированием контроля и ответственности через контрактную форму отношений с целью повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий АПК.

Российские агротоваропроизводители могут использовать аутсорсинг как инструмент, позволяющий решать одновременно несколько задач и создающий при этом серьезные конкурентные преимущества перед альтернативными стратегиями (рис. 1).

Оценка стратегических методов повышения конкурентоспособности сельхозпредприятий должна быть основана на сравнении различных приемов, которые применяются или могли бы быть применены для улучшения конкурентного положения организации. При этом, если к внутренним решениям относят повышение эффективности деятельности как структурных подразделений, так и организации в целом, то внешние решения предусматривают такие направления, как аутсорсинг, кооперация, интеграция,

сетизация и консалтинг.

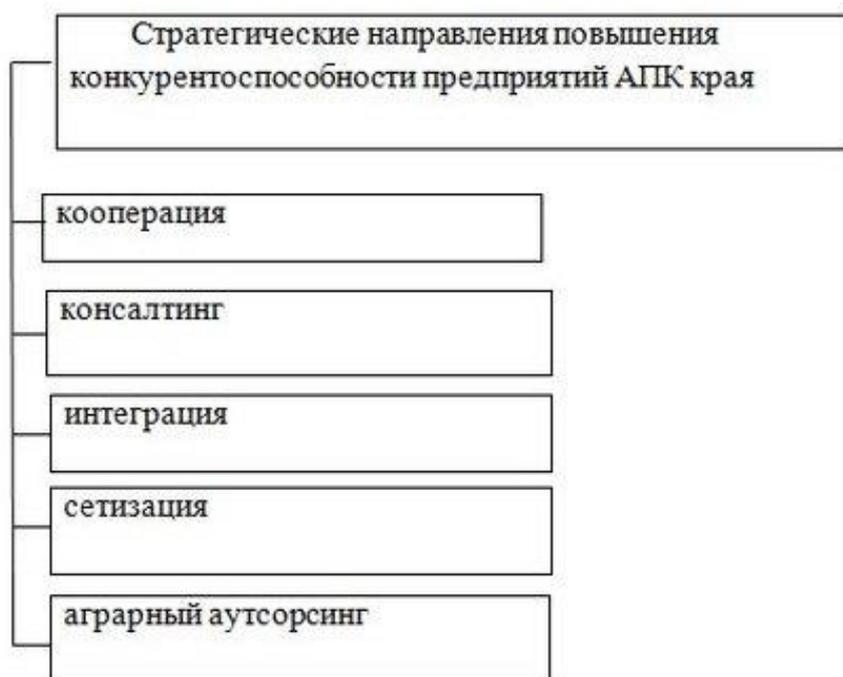


Рисунок 1 – Возможные стратегические методы повышения конкурентоспособности предприятий АПК

Выбор оптимальной стратегии решения проблемы повышения конкурентоспособности для конкретного сельхозпредприятия индивидуален. Но в сравнении с альтернативными стратегиями аутсорсинг обладает определенными преимуществами, такими, как, сохранение полной юридической и хозяйственной самостоятельности организации, использующей аграрный аутсорсинг в своей деятельности, сохранение контроля над делегируемыми процессами через аутсорсинговый контракт.

Целесообразность передачи сторонним организациям разнообразных услуг по обслуживанию производственного процесса в АПК в настоящее время обуславливается целым рядом факторов: технологической сложностью процесса сельскохозяйственного производства; высокой стоимостью перестройки производственных линий; возрастающей конкуренцией на рынке; процессами глобализации экономики; возрастанием требований к качеству продукта.

На основе проведенных исследований влияния кластерной формы организации экономики на процессы взаимодействия между всеми ее

участниками, а также рассматриваемой стратегии развития отраслевых кластеров в Курском крае предполагаем, что будет востребована и актуальна аутсорсинговая модель ведения бизнеса в АПК края [3].

Основными мотивами применения и развития аграрного аутсорсинга в крае являются:

— появление более совершенных технических комплексов и различных технологических разработок в аграрной сфере и их положительная динамика за последние годы;

— повышение качества производимой продукции, предоставляемых услуг, выполняемых работ, стабилизация или уменьшение уровня затрат;

— широкий выбор методов управления, систем программного обеспечения, находящийся в распоряжении руководителей аграрных предприятий, а также различных консультантов, располагающих собственными методиками, способствующими повышению конкурентоспособности организации;

— наличие периодичности различных выполняемых работ в аграрной сфере, таких, как ремонтные работы сельскохозяйственной техники и животноводческих комплексов, техническое обслуживание зданий и др.;

— наличие операций, требующих специального оборудования, например, агрохимическое обслуживание и др.;

— возможность на условиях аграрного аутсорсинга привлечения дополнительной техники, персонала и др. в напряженные периоды сельскохозяйственных работ.

Концепция развития аутсорсинговых отношений в АПК Курской области основана на структурно-динамическом анализе результатов аграрных преобразований в крае за последние годы и современного состояния агропромышленного комплекса региона. В результате оценки конкурентоспособности регионального АПК и анализе тенденций происходящих интеграционных преобразований нами обоснованы

теоретические предпосылки возможности применения данной формы хозяйствования в агропромышленном комплексе Курского края (рис. 2).



Рисунок 2 – Концепция развития аутсорсинговых отношений в АПК Курского края

Край имеет достаточно устойчивую динамику развития и разработанную стратегию обеспечения высоких темпов устойчивого экономического роста на основе реализации государственной структурно-институциональной политики, направленной на формирование глобальных конкурентных преимуществ.

Реализация концепции развития аутсорсинговых отношений в крае предполагает дальнейшее развитие инфраструктуры АПК и, в частности, создание аутсорсингового регионального центра, способствующего

возможности усиления экономических связей и налаживанию тесного сотрудничества крупного и мелкого аграрного сектора.

Установление и развитие различных форм взаимовыгодного сотрудничества в сфере бизнеса – это отражение объективной необходимости тесных хозяйственных связей, которые максимизируют долгосрочную выгоду партнеров. Особый интерес представляет сотрудничество малых и крупных агропредприятий на основе аграрного аутсорсинга.

Предполагаем, что по мере развития экономики ценность вертикальной интеграции для компаний АПК будет уменьшаться, а аутсорсинговых операций возрастать, т.к. при широком предложении активов на рынке компании могут идти по стратегии долгосрочного сотрудничества [1].

В целом можно констатировать, что в российской агроэкономике сложились предпосылки формирования системы субконтрактации и отдельных форм аграрного аутсорсинга. Основными условиями устойчивого развития аграрного производства в Курской области являются:

- повышение конкурентоспособности предприятий агропромышленной сферы на микро- и мезо уровнях;
- развитие договорной и субконтрактной системы между предприятиями сфер производства, переработки и реализации продукции;
- тесное сотрудничество крупного и мелкого аграрного сектора, развитие аутсорсинговых отношений;
- поддержка развития малого предпринимательства и развитие рыночной инфраструктуры АПК;
- кооперация, интеграция, создание агропромышленных отраслевых кластеров, производственных объединений и агропромышленных ассоциаций, саморегулируемых организаций сельхоз товаропроизводителей и т.д.;
- совершенствование ценового механизма на локальном уровне [3].

Улучшение делового климата и деловой атмосферы в крае будет в дальнейшем способствовать развитию данной модели хозяйствования, так как именно на региональном уровне наиболее востребовано применение аграрного

аутсорсинга. Те же преимущества, которые приносит аграрный аутсорсинг при тщательном поиске партнеров и заключении эффективных контрактов, позволяют предположить его рост в российской агроэкономике.

Список использованной литературы:

1. Джаримова, З.А. Совершенствование организационно-экономического механизма управления региональным АПК на основе реализации концепции аутсорсинга: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Майкоп, 2015.
2. Третьяк О., Румянцева М. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. Третьяк, М. Румянцева М // Российский журнал менеджмента. – 2013. – № 2. – С. 25-50
3. О Стратегии социально-экономического развития Курской области до 2020 год: Закон Курской области от 29.04.14 г. № 1465-КЗ [в ред. от 28.11.2014] // СПС КонсультантПлюс. – М., 2015.

УДК 332.1, 339.13

Евглевская Т.А.¹, Позднякова А.Р.²

¹канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения,

²студент направления подготовки «Экономика» Курского института кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Изучение классификаций и видов территориального маркетинга, его использование и инструменты. Рассмотрение Интернет-маркетинга как инновационных инструментов маркетинга.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, интернет-маркетинг, бенчмаркетинг, брендинг.

Результаты социально-экономических преобразований в современной России, выдвинули на передний план задачу поиска новых инструментов эффективного реформирования. Территориальный маркетинг входит в их число. Он представляет собой новую деловую философию активной

предпринимательской деятельности, определенный образ мышления и действий руководителей регионального уровня и представителей бизнеса, основанный на стремлении выявить и удовлетворить потребности населения, как в данном конкретном регионе, так и за его пределами.



Рисунок 1 – Классификация видов территориального маркетинга

Важными составляющими территориального маркетинга являются:

- осознание и продвижение территории как места осуществления различных проектов, основанное на знании и прогнозировании потребностей

мировой, национальной и локальной экономики, текущей ситуации и реальных возможностей территории;

- эффективное решение проблем потребителя, бизнеса и потенциального инвестора, действующих на данной территории;
- нацеленность на долгосрочное экономическое развитие региона;
- активное воздействие на формирование потребностей субъектов регионального инвестиционного рынка.

Основная цель территориального маркетинга заключается в улучшении качества жизни населения. Использование территориального маркетинга означает превращение территориальных органов власти в особого рода партнера для предпринимателей, способного не только учитывать индивидуальность своего региона при принятии решений, но и осуществлять взаимодействие между органами власти и целевыми рынками: производителями, потребителями, инвесторами, и т.д. В этом смысле территориальный маркетинг можно представить как совместную деятельность коммерческих и некоммерческих субъектов в рыночной среде, основанную на принципах современного социально ориентированного маркетинга [1].

Современный инструментарий территориального маркетинга – это набор возможных средств, применяемых для достижения поставленных целей социально-экономического развития региона.

К инструментам территориального маркетинга можно отнести:

- информационно-рекламные инструменты (необходимая информация о собственных возможностях и предложениях; путеводители, буклеты и т.д.;
- публикации в СМИ;
- прямая почта;
- интернет-ресурсы;
- лоббирование, или оказание воздействий на официальных лиц, представляющих властные структуры, бизнес для продвижения своих интересов;
- спонсорство (специальные акции по привлечению внимания и формированию хорошего имиджа территории: поддержка спорта, культуры и

искусства, проведение фестивалей, праздников и т.д.);

- визиты, встречи, презентации;
- конференции и семинары;
- выставки, ярмарки, международное сотрудничество;
- специальные проекты;
- обслуживание потенциальных инвесторов по принципу единого окна, использование высокопрофессионального персонала;
- курирование, сопровождение и поддержка стратегических инвесторов [3].

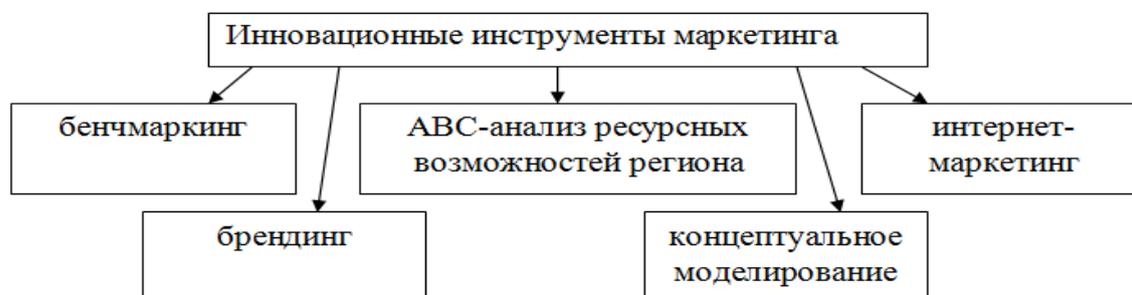


Рисунок 2 – Иновационные инструменты маркетинга

Подробнее остановимся на интернет-маркетинге. Информацию о всевозможных товарах потенциальный потребитель сможет получить благодаря интернет-маркетингу, а в дальнейшем при необходимости и приобрести там товар. По подсчетам преимущественная часть потребителей знакомятся с товаром в традиционном магазине, а покупку совершают в интернет-магазине.

Интернет-маркетинг – это практика использования всех сторон обычного маркетинга в Интернете, цена, продукт, место продаж и продвижение. Преимущественная и главная цель – извлечение максимального результата от потенциальной аудитории сайта.

Интернет-маркетинг – составляющая часть электронной коммерции, называющийся ещё online-маркетингом и включающий в себя интернет-интеграцию, информационный менеджмент, PR, служба работы с потенциальными покупателями и продажи. Электронная коммерция и интернет-

маркетинг приобрели особую популярность и представляют неотъемлемую часть любой маркетинговой кампании [2].



Рисунок 3 – Главные составляющие комплекса интернет-маркетинга

Появление новых интернет-магазинов говорит о росте сегмента интернет-маркетинга и рекламы и в потребительском секторе, и на всем рынке в целом.

Важным преимуществом также является то, что онлайн-маркетинг можно максимально точно измерить. Здесь проще всего отследить статистику показов, кликов (переходов по ссылкам или баннерам), покупок. Современные инструменты статистики позволяют даже отслеживать поведение посетителей вашего сайта: какие страницы они посещают, скроллят и водят мышкой, как долго просматривают, на какой именно части страницы больше всего акцентируют внимание и куда чаще всего кликают. Наконец, можно точно отследить, по каким именно ссылкам из поиска, контекстной или медийной рекламы осуществляется большинство переходов на сайт. Вся рекламная кампания – как на ладони.

Список использованной литературы:

1. Агзамов, Р.З. Социально-ориентированный маркетинг как фактор усиления конкурентоспособности предприятия / Р.З. Агзамов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2014. – № 6. – С. 74-78.
2. Дегтярев, А. Теоретико-методологические основы исследования концептуальной конкурентоспособности / А. Дегтярев // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2015. – № 6. – С. 29-34.
3. Управление реализацией стратегий развития муниципальных образований. Выпуск 52. – М.: МОНФ, 2014. – С. 260-271.

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ
МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ИТ-КОМПАНИИ НА ОСНОВАНИИ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ
ООО «ИДЕЯ ФИКС»**

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам совершенствования системы мотивации персонала ИТ-компании, специализирующейся на разработке сайтов и спецпроектов. Детально рассмотрены материальные мотиваторы и разработан план внедрения предлагаемой методики, применяемый в работе объекта исследования. Обоснована необходимость реализации предлагаемой системы мотивации персонала, включающей внедрение инновационного метода расчета коэффициента полезности сотрудника.

Ключевые слова: коэффициент эффективности сотрудников, KPI, премирование, материальная мотивация, система вознаграждения, управление персоналом, информационные технологии, методология Scrum.

В настоящее время проблема эффективности работы персонала компаний и корпораций стоит как никогда остро и занимает одну из ведущих позиций во внутреннем корпоративном менеджменте. Основные теории и подходы к разработке и внедрению системы мотивации в российском бизнесе были, как известно, основаны на заимствовании методологических основ, разработанных представителями зарубежных школ менеджмента, а также практического опыта отдельных крупных компаний. Современная система мотивации сотрудников базируется на трех «китах»: пирамида Маслоу, теория МакКлелланда и теория Герцберга. Применяя данные теории мотивации, были разработаны основные принципы мотивации сотрудников крупных компаний, в основном,

занимающихся промышленным производством, что отмечено в трудах основоположников менеджмента, например в [3, с. 7].

Однако, данные модели не применимы в их начальном варианте для малого бизнеса, равно как и не могут быть адаптированы с учетом современных особенностей функционирования организаций. Тем более это касается и такого специфического сектора, как информационные технологии, опережающего все остальные отрасли на 5-10 лет в менеджменте и управлении проектами. Необходимо отметить, что уже довольно давно большая часть студий перешла на использование гибких методологий (Agile, Scrum, Kanban), и только единицы компаний в настоящее время используют в качестве основного принципа каскадный подход к разработке программного обеспечения [4, 15]. Вслед за переходом от каскадного подхода к гибким методологиям, изменился и процесс постановки задач и определения затрачиваемого времени на каждую задачу. Если 15 лет назад этими процессами занимался один человек, который должен был четко представлять, сколько времени каждый сотрудник затрачивает на каждую из задач, то сейчас определение сроков производится во время плановых совещаний, к которым каждый из сотрудников осуществляет подсчет времени по своим задачам. На собраниях устанавливают спринты (спринт – отрезок времени, который берется для выполнения определенного (ограниченного) списка задач. Рекомендуется брать 1-2 недели (длительность определяется командой один раз), формируют список задач на неделю, распределяют задачи между сотрудниками компании. По окончании отведенных сроков подводится итог спринта, выявляются узкие моменты спринта для предотвращения возникновения схожих проблем в будущем. Но несмотря на все изменения, произошедшие в последнее время, систему все еще нельзя признать идеальной. В большинстве небольших компаний вопрос системы мотивации сотрудников остается нерешенным, вследствие чего возникают проблемы со срывом сроков, неудовлетворенности работодателем производительностью своих сотрудников, неустойчивым морально-психологическим климатом, несовершенством организационной культуры, наличием стрессовых ситуаций, а также, как

следствие, все увеличивающимся показателем текучести кадров.

Анализируя теоретические подходы, следует отметить, что мотивация персонала подразделяется на три вида: материальная мотивация, социальная мотивация и психологическая мотивация. В настоящее время, как и на протяжении нескольких последних десятилетий, материальная мотивация сотрудников была и остается самым популярным видом мотивации. Социальная и психологическая мотивация стали применяться относительно недавно в российском менеджменте. Однако, согласно опросу группы компаний HeadHunter, сотрудников больше всего интересует материальная мотивация, и многие из них готовы полностью отказаться от всех остальных видов, оставив только ее [4, с. 37]. Возникает проблема разработки эффективной и адаптированной к российским условиям бизнеса, а также к отдельным специфичным отраслям экономики, системы мотивации персонала компаний.

Задачей данной статьи является разработка системы материальной мотивации персонала для малого бизнеса в ИТ-секторе на базе действующего калининградского предприятия ООО «Идея Фикс». Для детального исследования необходимо некоторые данные о предприятии – объекте исследования и апробации решения поставленной проблемы. «Идея Фикс» присутствует на рынке уже 14 лет. В 2008 году, в преддверии кризиса, компания сменила спектр деятельности – с рекламного агентства переориентировалась в студию по разработке ИТ-решений и digital-проектов. Основным видом деятельности стала направленность на создание сайтов, спецпроектов и SMM управление. В настоящее время в компании работает 13 сотрудников, которые работают в следующих отделах согласно организационной структуре управления компании: отдел разработки, отдел контента и маркетинга, отдел дизайна, отдел управления персоналом и бухгалтерии [5].

Как показывает проведенный анализ персонала, в компании преобладают молодые сотрудники, средний возраст персонала составляет 26 лет, кроме того, возраст более 65 % сотрудников составляет от 20 до 30 лет. 15 % сотрудников работает удаленно “fulltime” (на постоянной основе). Фонд заработной платы

сотрудников формируется из постоянного оклада и дополнительного оклада за переработки.

Результаты анализа персонала показали, что в ООО «Идея Фикс» существуют значительные проблемы в области мотивации сотрудников, среди которых на первое место можно поставить отсутствие эффективной внедренной системы мотивации сотрудников, что влияет на качество работы всего предприятия.

В современном российском менеджменте на многих предприятиях различных сфер и отраслей экономики до сих пор существует постсоветский подход к формированию системы мотивации персонала. Зачастую, его выражают очень простой формулой:

$$\text{ФЗП} = \text{оклад} + (\text{КРП} \cdot k), \quad (1)$$

где k – коэффициент, устанавливаемый директором.

На наш взгляд, необходимо понять, в чем проблема данного подхода и почему он является неприемлемым для компаний, сфера деятельности которых тесно взаимодействует с компьютерными технологиями. Нам представляется, что в данном, а также в некоторых других подходах, имевших огромную популярность в XX веке, система мотивации очень сильно зависит от руководителя (директора предприятия). Коэффициент k , описываемый в формуле (1), имеет субъективное значение, зависящее от отношения руководителя к отдельным подчиненным. Зачастую руководитель не может полностью и объективно оценить работу, не имея реальных цифр и показателей работы. Поэтому премиальная часть ($\text{КРП} \cdot k$) обычно выплачивается или в полной мере, или не выплачивается совсем, если сотрудник совершил грубый проступок или нарушение [1, с. 112]. Поэтому возникает необходимость в совершенствовании подходов к построению эффективной системы мотивации персонала в рамках отдельных организаций.

На текущем этапе предлагается сделать начальные шаги для внедрения показателей эффективности, чтобы подготовить сотрудников к нововведениям. Для этого необходимо провести организационное собрание коллектива, на котором будут объяснены причины введения новой системы оплаты труда и объяснения всем без исключения ответа на вопрос: «Зачем нам нужен KPI?».

Сотрудники должны понимать, что их работа должна в полном объеме закрывать задачи, которые им были поставлены. И если их работа этого сделать не может, то компания понесет убытки. В целом, существует несколько базовых моментов, с которыми предстоит столкнуться любому руководству, внедряющему KPI:

1. Боязнь новых принципов ведения работы. Как известно, сотрудники боятся изменения процессов работы, если их все устраивает на текущем этапе. В основе страхов и причин сопротивления изменениям лежат следующие факторы: страх уменьшения получаемого вознаграждения и увеличение объема работы.

2. Сложная схема расчета. При использовании плана материальной компенсации с множеством переменных, повышается риск того, что персонал просто не поймет его. Когда сотрудник не понимает, как ему достичь хороших результатов и внезапно получает сумму вознаграждения, меньшую, чем ожидалось, происходит серьезная демотивация.

3. Оценка результатов работы постфактум. Для маркетинга характерно, что результат работы текущего месяца можно будет оценить в полном объеме только через 3 месяца. Из-за этого у сотрудников может возникнуть чувство, что руководство не понимает принципов постановки KPI.

4. Справедливость оплаты. Очень сложно попасть в тот диапазон оплаты труда, который бы устроил сотрудника.

5. Отсутствие прямой зависимости достижения максимального коэффициента эффективности от работы именно данного сотрудника. Сложность в определении индивидуального вклада отдельного работника в общий экономический эффект деятельности компании. Данный момент характерен для сотрудников творческих профессий: дизайнеров, продуктологов.

Нет прямой зависимости в том, будет ли нарисованный дизайн продан сразу или придется отрисовывать еще три его итерации, сложно выделить долю работы сотрудника в конечном показателе эффективности деятельности всего проекта.

6. Отчетность. Сотрудники ИТ-сферы не предрасположены к постоянному написанию отчетов, документированию затрачиваемого времени, установки точных сроков выполнения той или иной задачи.

Следуя из вышеуказанных пунктов, начинать внедрение коэффициента необходимо поэтапно, объясняя детально каждый введенный коэффициент и объясняя каждому, от чего зависит размер его премии.

Изучив систему разработки KPI, можно сделать вывод о том, что основная проблема системы постановки целей и формирования по ним KPI заключается в том, что сотрудник не участвует в ее обсуждении и формировании.

Таким образом, предлагаемая новая структура расчёта выглядит следующим образом. Сотрудник самостоятельно разрабатывает индивидуальный план на следующий рабочий месяц, осуществляет по нему декомпозицию задач. По каждому скопу (группе схожих задач), сотрудник расставляет его значимость по отношению ко всем остальным задачам. После этого вся декомпозиция утверждается с руководителем подразделения. Новая формула расчета ФЗП выглядит следующим образом:

$$\text{ФЗП} = \text{оклад} + (\text{KPI} \cdot ((\text{Пз}_n \cdot \text{З}_n) + (\text{Пз}_{n2} \cdot \text{З}_{n2}) + (\text{Пз}_{n3} \cdot \text{З}_{n3}))/n), \quad (2)$$

где n – номер задачи;

Пз_n – процент выполнения задачи;

З_n – коэффициент от общего количества месячных задач.

Необходимо поэтапно вводить систему, вначале устанавливая KPI на 10 % и доводя ее впоследствии до 50 %. На схеме (рис. 1) представлен поэтапный план работы с KPI.



Рисунок 1 – Этапы работ с системой мотивации персонала

На схеме видно, что весь план перехода на новую систему мотивации персонала длится 6 месяцев. За это время проходит 3 этапа.

На первом этапе происходит знакомство всех участников с изменениями в системе мотивации персонала. Весь процесс должен происходить в спокойной обстановке, чтобы сотрудники не почувствовали давление и дискомфорт. В противном случае весь процесс может быть встречен недовольствами и непониманием со стороны коллектива. Сотрудники должны иметь право высказаться, внести коррективы и правки, предложить свои идеи.

Второй этап характеризуется подведением итогов первого этапа, получением обратной связи и увеличением части заработной платы, введенной по КРІ.

Третий этап характеризуется разными коэффициентами для разных отделов. К примеру, самый минимальный коэффициент у дизайнеров – 30 % от фонда заработной платы. У остальных он выше, самый максимальный соответствует менеджерам по продажам – это объясняется тем, что вся их работа пропорциональна их производительности (количеству привлеченных клиентов, лидогенерации и др.) и мало зависит от внешних факторов.

На наш взгляд, данная схема работы применима для малых предприятий, задействованных в ИТ-отрасли. При ее использовании не стоит забывать, что вся отчетность и ведение проектов должно происходить в task-трэкере (системе постановки и контроля задач). Таких на сегодняшний день представлено десятки, но отдельно стоит выделить Битрикс24 и Redmine. Они позволяют отслеживать

каждую задачу, время на ее исполнение и ответственное лицо.

Подводя итог, можно отметить, что рассмотренный в данной статье подход к системе мотивации персонала малых предприятий ИТ-отрасли, является, по нашему мнению, одной из первых ступеней в реформе кадровых инноваций, но имеет фундаментальное значение как для руководства, так и для сотрудников компаний.

Список использованной литературы:

1. Ветлужских, Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI / Е. Ветлужских. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: учебник / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2014.
3. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2012.
4. Фрайд, Д. Remote: Офис не обязателен / Д. Фрайд, Д.Х. Ханссон. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
5. Официальный сайт ООО «Идея Фикс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://idea-fix.com>

УДК 339

Маркова О.Н.¹

¹канд. техн. наук, доцент кафедры «Автомобильный транспорт и сервис автомобилей»
Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»

ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННЫХ CRM-СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрена система полного цикла сопровождения клиентов CRM-система на примере CRM-системы, предоставляемой на бесплатной основе калининградской компанией «1С-Битрикс» на корпоративном портале Битрикс24.

Ключевые слова: система управления отношениями с клиентами, CRM-система, менеджмент, электронная коммерция.

CRM-система электронной коммерции относится к сектору B2C электронного бизнеса, когда осуществляются взаимоотношения между юридическими и физическими лицами.

Термин Customer Relationship Management (CRM) можно перевести как «управление взаимоотношениями с клиентами». Этот буквальный перевод вполне соответствует истине, но не рисует очевидной картины.

CRM – это специфический подход к ведению бизнеса, при котором во главу угла деятельности компании ставится клиент. То есть, стратегия CRM предполагает создание в компании таких механизмов взаимодействия с клиентами, при которых их потребности обладают наивысшим приоритетом для предприятия. Подобная ориентированность на клиента затрагивает не только общую стратегию бизнеса компании, но и корпоративную культуру, структуру, бизнес-процессы, операции.

CRM (Customer Relationship Management) – это концепция управления отношениями с клиентами в условиях активной конкуренции, нацеленная на максимальное освоение потенциала каждого клиента и партнера в интересах предприятия.

Концепция CRM предполагает регулярный сбор и анализ информации о каждом клиенте, реальном и потенциальном: как клиент отреагировал на деловое предложение, доволен ли он качеством обслуживания, меняются ли его предпочтения со временем, насколько аккуратно он выполняет взятые на себя обязательства и, в конечном итоге, сколько дохода клиент приносит (или мог бы принести) предприятию. С помощью CRM отслеживаются все стадии взаимоотношений с клиентом и тщательно улавливаются признаки опасного ухудшения взаимоотношений, поскольку, как известно, на конкурентном рынке затраты на привлечение нового клиента на порядок превышают затраты на удержание имеющегося клиента.

Концепция CRM предусматривает гармоничное сочетание формального подхода и индивидуального отношения к каждому клиенту. Но если количество активных клиентов предприятия измеряется в десятках или сотнях, а количество

потенциальных клиентов – соответственно в сотнях или тысячах, то полная реализация концепции CRM приведет к накоплению огромных массивов информации, работать с которыми без привлечения специальных средств автоматизации будет просто невозможно.

Среди возможностей CRM-систем следует отметить:

- Быстрый доступ к актуальной информации о клиентах;
- Оперативность обслуживания клиентов и проведения сделок;
- Формализация схем взаимодействия с клиентами, автоматизация документооборота;
- Быстрое получение всех необходимых отчетных данных и аналитической информации;
- Снижение операционных затрат менеджеров;
- Контроль работы менеджеров;
- Согласованное взаимодействие между сотрудниками и подразделениями.

CRM-система управления отношениями с клиентами может использоваться не только как эффективное орудие в конкурентной борьбе за выгодных клиентов, но и как хранилище информации о контрагентах предприятиях, обеспеченное удобными средствами доступа. Сотрудник, принявший звонок незнакомого ему клиента, может прямо в процессе телефонного разговора войти в курс дела, оперативно пролистав сведения о клиенте и о последних контактах с ним на экране своего компьютера.

CRM система применима в любом бизнесе, где клиент персонифицирован, где высока конкуренция и успех зависит от предоставления наиболее выгодных для клиента условий. Максимального эффекта от внедрения CRM-систем добиваются компании, работающие в областях услуг, производства, оптовой и розничной торговли, страхования и финансов, телекоммуникации, транспорта и строительства.

Среди CRM-систем существуют такие, которые нужно скачивать на свой компьютер, и такие, которыми можно пользоваться в режиме он-лайн.

CRM-системы подразделяются на платные и бесплатные. Бесплатные CRM-системы имеют некоторые ограничения (в основном на число пользователей). Чаще всего это ограниченные версии платных систем.

На российском рынке большой популярностью пользуется система «Битрикс24». Она имеет бесплатную версию, удобную как раз для начинающих пользователей. Среди ее плюсов – интуитивно понятный интерфейс, хорошая функциональность при простоте использования.

Битрикс24 – это корпоративный портал «1С-Битрикс», реализованный в виде облачного сервиса. Эта отличительная особенность позволяет начать использование Битрикс24 быстро и легко: вам не нужно покупать и настраивать сервер, устанавливать приложение, следить за обновлениями и проделывать множество других рутинных операций. В то же время, при необходимости, вы всегда можете перенести данные из Битрикс24 на корпоративный портал, установленный локально.

Обычные инструменты корпоративного портала были дополнены привычными нам элементами социальных сетей. Это позволило сделать коммуникации внутри компании такими же легкими, как общение с друзьями – обучение работе с порталом практически не требуется.

Рассмотрим работу CRM-системы корпоративного портала «Битрикс24» на примере работы калининградской коммерческой организации ООО (общества с ограниченной ответственностью) «Митос», основной деятельностью которой является продажа лакокрасочных материалов. Концепция социального интранета делает работу в компании «Митос», намного проще, поскольку портал Битрикс24 позволяет разместить внутри себя один из видов корпоративного представительства в сети интернет – внутреннюю рабочую среду «Митос».

Живая лента, расположенная на сайте объединяет все последние события «Митос». Кнопка «Мне нравится» позволяет добавить отзыв клиента о работе менеджера по продажам одним кликом мыши. Мгновенные сообщения внутри рабочей среды «Митос» являются полноценной заменой программы ICQ. Кроме того, к сообщению в живой ленте можно прикрепить любой текстовый файл,

фотографию, аудиофайл или видеофайл.

Фотогалереи внутренней рабочей среды функционируют быстро и удобно. Оповещения, которые можно как включить, так и выключить, напоминают о задачах и встречах сотрудников компании «Митос» с контрагентами – поставщиками и покупателями. Мобильная версия CRM-системы позволяет работать со всеми современными моделями смартфонов, поэтому руководитель компании ООО «Митос», всегда находится в курсе событий своей собственной компании.

Необходимые для выполнения задачи могут выставляться как руководителем компании, так и сотрудниками ООО «Митос». Диаграмма Ганта CRM-системы позволяет быстро оценить загруженность сотрудников. Готовые отчеты по выполнению задач могут содержать данные за месяц, неделю, год или любой временной отрезок. Объединив сотрудников «Митос», в группы можно легко выставлять коллективные задачи и обсуждать проекты. Составить нестандартные отчеты помогает конструктор отчетов CRM-системы.

Более того, экстранет внутренней рабочей среды позволяет привлекать к обсуждению и выполнению задач клиентов и внештатных сотрудников.

Битрикс24 отлично подходит для хранения документов компании. Загруженные документы моментально появляются в живой ленте, где сотрудники ООО «Митос» могут задать вопрос или оставить комментарий. Каждый сотрудник ООО «Митос» может загружать свои файлы и настраивать права доступа к каждому из них.

Более того, CRM-система портала «Битрикс24» позволяет сохранять историю изменений файла, что является важным моментом при составлении договоров с контрагентами.

Любую папку на портале ООО «Митос» можно подключить как сетевой диск на своем компьютере. Редактирование документов средствами Microsoft Office при использовании данной CRM-системы осуществляется, не выходя из портала.

Современная CRM-система позволяет обработчику лидов добавлять,

экспортировать и импортировать данные об обращениях клиентов. Следует напомнить, что лид (от англ. lead – вести, приводить) – это действие клиента, которое заключается в заполнении специальной формы, которую предоставляет продавец, с указанием контактных данных). Взглянув на «воронку продаж» можно быстро оценить все этапы работы с клиентами. Более того, права доступа к клиентским данным могут быть настроены для руководителя и каждого сотрудника компании. Автоматизация работы с клиентами доступна с помощью конструктора бизнес-процессов в CRM. Открытый интерфейс прикладного программирования (API) позволяет автоматически загружать лиды с сайта.

Рабочие календари CRM-системы позволяют планировать задачи на неделю, месяц и год вперед. Система учета рабочего времени покажет, сколько рабочего времени потрачено на каждую задачу. График отсутствий CRM-системы поможет быстро оценить количество отработанного времени. Периодическое формирование рабочих отчетов от сотрудников ООО «Митос» легко настраивается с помощью меню «Настройки» CRM-системы, а через меню «Планёрки» можно оперативно пригласить сотрудников ООО «Митос» на собрание и разослать им результаты обсуждения.

CRM-система позволяет быстро найти нужного сотрудника ООО «Митос», для этого достаточно ввести первые буквы имени. Организационная структура компании ООО «Митос» представлена в виде иерархической схемы в соответствующем разделе CRM-системы. В свою очередь права доступа могут быть назначены группе, отделу, сотруднику, документу и многим другим объектам системы.

И наконец, чтобы пригласить новых пользователей в CRM-систему ООО «Митос» на корпоративном портале «Битрикс24», достаточно только ввести их электронные адреса (e-mail).

Вывод. Основная цель внедрения CRM-систем электронной коммерции на предприятии – это создание конвейера по привлечению новых клиентов и развитию существующих клиентов. Управлять взаимоотношениями с клиентами посредством CRM-системы означает привлекать новых клиентов, нейтральных

покупателей превращать в лояльных клиентов, из постоянных клиентов формировать бизнес-партнеров.

Список использованной литературы:

1. Черкашин П.А. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) / П.А. Черкашин. – М.: Бином, 2015. – 376 с.
2. Пейн Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Э. Пейн. – М.: Гревцов Паблишер, 2015 – 583 с.
3. Внедрение CRM систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobusiness2.ru/CRMBook>
4. Битрикс24: сервис автоматизации и оптимизации бизнес-процессов компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bitrix24.ru>

УДК 338

Митина Э.А.¹, Вакуленко Е.А.²

¹ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, ²студент Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

КАНАЛЫ СБЫТА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Аннотация. В статье представлены каналы сбыта органической продукции России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья, определена целевая аудитория потребителей и приоритетные виды продуктов питания, благодаря опыту других стран мира предложены новые каналы сбыта экологически чистой продукции в России.

Ключевые слова: органическое производство, экологически чистая продукция, каналы сбыта, потребители.

Введение. Стремление употреблять здоровую еду – это вопрос национальной безопасности и сохранения жизни россиян. Люди хотят присутствия в своем рационе питания органических и экологически чистых продуктов, произведенных без химии. Органическое сельское хозяйство

представляет также интерес в качестве одного из инновационных направлений развития экономики страны и привлечения иностранных инвестиций. На сегодняшний день органику в нашей стране в первую очередь покупают домохозяйки (45 %), приверженцы здорового образа жизни (30 %) и те, кто по состоянию здоровья вынужден употреблять здоровую пищу (10 %).

Целью нашего исследования является выявление эффективных каналов сбыта органической продукции в России и ряде других стран мира.

Основные результаты. Стратегическими задачами, связанными в основном с организационно-коммерческой функцией сбыта органической продукции, с формированием и организацией сбытовых каналов, являются прогнозирование и планирование перспективных потенциальных каналов и путей сбыта, обоснование и выбор прямого или непрямого типа сбыта товаров (без включения промежуточных звеньев на пути товара от производителя к потребителю), а также информирование о меняющихся ценах на рынке органической продукции. В таблице представлены каналы сбыта органической продукции в России и зарубежных странах.

Таблица – Каналы сбыта органической продукции в различных странах

Каналы сбыта	Россия	Украина	Польша	Франция	Швейцария	США
крупные торговые сети	+					
Интернет-магазины	+					
ярмарки				+		
спецмагазины		+	+	+	+	
супермаркеты		+	+	+	+	+
прямые продажи фермерских хозяйств				+	+	+

Составлено автором на основе [3, 5].

Сельскохозяйственные производители отмечают, что в России сегодня наметился серьезный прогресс в плане развития каналов сбыта органической продукции. По оценкам самих фермеров, 70 % экопродуктов распространяются через интернет-магазины, а 30 % – через крупные торговые сети. Самые популярные федеральные web-проекты – LavkaLavka, «Экокластер», однако традиционно в крупных сельскохозяйственных регионах могут быть

представлены несколько локальных интернет ресурсов, занимающихся продажей органической продукции. Рынок органической сельхозпродукции в России растет быстрыми темпами 10-15 % ежегодно, соответственно к 2020 году он составит не менее 18 млрд рублей. Страны ЕврАзЭС могут занять около 30 % рынка, т.е. 6-7 млрд рублей [2].

В Украине органическую продукцию можно найти практически в любом крупном супермаркете страны, а также в специализированных магазинах. Некоторые супермаркеты посвящают категории «органик» целые отделы, стенды или полки. Больше всего специализированных магазинов органической продукции сосредоточено в Киеве и городах с миллионным населением. На сегодняшний день нет ни одного магазина, ассортимент которого бы на все 100 % состоял из органических товаров. Это в первую очередь связано с недостатком предложения от производителей, фермеров, законодательной базой и другими факторами. Рынок органической продукции в Украине имеет несколько слабых зон – в первую очередь это отсутствие поддержки со стороны государства. Сегодня фермерские хозяйства в стране находятся в довольно плачевном состоянии. Соблюдение европейских экостандартов производства требует значительных усилий и капиталовложений, в то же время, не принося сверх доходов. Небольшой рынок – 2 % от рынка продуктов питания в стране [5].

В Польше, несмотря на преобладание продаж в специализированных магазинах, наблюдается новая тенденция – расположение специализированных магазинов в крупных супермаркетах [3]. Несколько иная ситуация происходит в странах, где на долю специализированных розничных магазинов приходится менее 25 %, и основные продажи сосредоточены в традиционных розничных сетях. Реализация через супермаркеты создает определенные проблемы в органическом секторе, поскольку они требуют большого количества однородных органических продуктов. Но с другой стороны, супермаркеты – единственный путь для достижения массового сбыта продукции потребителям и привлечения целевой аудитории, которую невозможно завоевать посредством прямых продаж с фермерских хозяйств.

Розничная сеть во Франции является более сложной и разнообразной. Сбыт органической продукции здесь осуществляется по нескольким направлениям: через общественные учреждения (школы, больницы); ярмарки; специализированные магазины; супермаркеты и посредством прямых продаж. Также необходимо учесть специфику ассортиментных групп органических продуктов. Как правило, через супермаркеты распределяют в основном переработанные продовольственные продукты, что же касается органических фруктов и овощей, то здесь основным каналом сбыта по-прежнему являются прямые продажи фермерских хозяйств, на которые приходится 48 % объемов продаж [2].

Касательно Швейцарии, то за прошедшее десятилетие число фермерских хозяйств, применяющих органические методы, увеличилось в 8 раз и к началу 2013 года составило 6 466 (10,8 % всех фермерских хозяйств страны). Натуральная продукция выращивается в основном в частных семейных хозяйствах. Основная продукция органического производства – зерновые, фуражное зерно, овощи и картофель, молоко и молочные продукты, мясо, яйца. Швейцарский рынок очень разнообразен: в производстве, переработке и реализации натуральной продукции участвуют сотни малых и средних предприятий. В 2015 году оборот этого рынка составил 677 млн евро (3,5 % от общего оборота швейцарского рынка). В качестве посредников между поставщиками и потребителями доминируют две сети супермаркетов: COOP (50 %) и Migros (25 %). В настоящее время 75 % продукции продается через эти две сети. За ними следуют специализированные магазины (16 %), булочные, мясные магазины и небольшие сети (4 %). Доля прямых продаж – 5 %. По сравнению с другими европейскими странами, супермаркеты лидируют на рынке натуральных продуктов питания [1]. Наряду с крупными торговыми сетями на рынке работает ряд специализированных оптовых компаний, например, USEGO-Trimerco-Holding осуществляет поставки различной продукции для розничных предприятий. Продажа натуральной продукции через предприятия питания и обслуживания находится в самом начале своего

развития, хотя оборот постепенно растет. Основной проект в этой области – совместное предприятие SV-Service и BIOSUISSE, осуществляющее поставки натуральных продуктов питания в университетские столовые и рестораны сети COOP [4].

Анализируя рынок органических продуктов США, можно отметить, что органические продукты в большей степени продаются через супермаркеты и прямые продажи фермерских хозяйств. Рынок органической пшеницы превышает традиционную на 50-70 %, а по картофелю находится в диапазоне от 80-90 %. По продуктам животного происхождения несколько показателей ниже: говядина – до 30 %, свинина – 20-40 %. В 2016 году рост продаж органических продуктов питания вырос на 5,1 %, тогда как продажи обычных товаров снизились на 1 % [2]. Поскольку спрос на органические продукты питания и товары возрастает, технологические инновации и повышение эффективности за счет увеличения масштабов производства приводят к тому, что затраты на производство, обработку, транспортировку и маркетинговое продвижение органических продуктов снижаются [3].

Выводы. Для эффективного формирования рынка экологически чистой продукции в России можно выделить ряд предложений, разработанных на основе маркетингового анализа мирового рынка органики:

- при выведении товара на рынок необходимо изначально использовать наиболее привлекательный для потребителя ассортимент органической продукции (молочные продукты, детское питание, яйца, овощи и фрукты с минимальной первичной обработкой);

- в системе распределения органической продукции делать акцент на федеральные розничные сети и в данном случае рассматривать возможность производства товаров под частной торговой маркой либо создавать специализированные магазины посредством маркетинговой кооперации мелких производителей;

- сбыт органической продукции возможен и целесообразен благодаря курортной зоне, сосредоточенной на всем протяжении побережья Черного моря и насчитывающей более сотни предприятий, учреждений и организаций сферы

санаторно-курортного лечения, отдыха и туризма, которые могут расширить целевую аудиторию потребителей органической продукции.

Список использованной литературы:

1. Митина, Э.А. Исследование поведения потребителей на рынке органической продукции (на примере Республики Крым) / Э.А. Митина // Риск. – 2016. – Вып. 2. – С. 102-106.
2. Митина, Э.А. Формирование спроса на продукцию органического производства / Э.А. Митина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – №4. – С. 130-134.
3. Федеральное управление сельского хозяйства Швейцарии. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.blw.admin.ch
4. Sahota A. The Global Market for Organic Food & Drink – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.organicmonitor.com
5. The Organic Trade Association's 2010 Organic Industry Survey. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ota.com

УДК 631

Митина Э.А.¹, Емельяненко М.Ю.²

¹ассистент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, ²студент Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МАРКИРОВКА ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. В статье рассмотрены исторические предпосылки производства экологической продукции, описаны этапы присвоения экологического знака, приведены примеры экологической маркировки в различных странах, выявлена роль экологической маркировки продукта в повышении экологической безопасности общества.

Ключевые слова: экомаркировка, экологический знак, безопасность, экотовар.

Введение. Интересы потребителя к экологически чистой продукции стабильно растут. Население выбирает товар, который обладает менее негативным воздействием на окружающую среду, однако, для разных видов существуют определенные критерии, которые достаточно разнятся. Например,

для офисной бумаги важным признаком будет происхождение древесины и отбеливание без использования хлора, а экологичный стиральный порошок должен быть биоразлагаемым и не содержать фосфатов. При выборе товара, потребитель, ориентируясь на эко знаки и не погружаясь в детали того, как был произведён товар, может определить, экологичен продукт или нет. Наличие на товаре этих знаков определяет, что сам продукт, а также процесс его производства, были проверены авторитетной независимой организацией и признаны безопасными для окружающей среды [3].

Целью нашего исследования является выявление роли экомаркировки в повышении экологической безопасности общества.

Основные результаты. Впервые понятие «экологическая маркировка» было оглашено на Всемирной конференции ООН по окружающей среде и развитию, проходящей в Рио-де-Жанейро в 1992 г. В озвученной на конференции «Повестке дня на XXI век» отмечается, что «Правительствам в сотрудничестве с промышленным сектором и другими соответствующими группами следует поощрять расширение информационных программ, предусматривающих введение экологической маркировки товаров и распространение информации об экологических характеристиках реализуемой продукции, с тем, чтобы покупатели имели возможность делать сознательный выбор в отношении тех или иных товаров».

В годы СССР на прилавках был небольшой ассортимент продукции, и потребители были уверены, что если товар выставлен на продажу – значит, его безопасность доказана. В последние годы можно наблюдать большой выбор продукции на прилавках, что очевидно, связано с отказом от безопасности продуктов в пользу ассортимента, т.е. страны пожертвовали безопасностью ради выгоды продавцов. Теперь потребитель самостоятельно следит за качеством продукции, а поскольку покупатели, как правило, не могут самостоятельно оценивать товар с позиции экологических требований, то в этом случае они используют информацию, отображенную на различных экологических маркировках.

На сегодняшний день экомаркировка набирает обороты на международном рынке. Вопрос об эконаках находится под контролем Комитета по торговле и окружающей среде Всемирной торговой организации (The WTO Committee on Trade and Environment). Это объясняется тем, что эко знак становится довольно действенным средством продвижения «экологически ориентированного» продукта, отличающегося низким негативным воздействием на окружающую среду в ходе всего своего жизненного цикла. Изготовление и сбыт всех товаров всегда воздействуют на окружающую среду, следовательно, можно сказать об относительном превосходстве одного продукта над другим, рассматривая и оценивая его на различных стадиях жизненного цикла.

На каждом этапе своего жизненного цикла товар наносит ряд ущерба окружающей природе:

1) в моменты, когда сырье доставляют для изготовления продукта и при транспортировке товаров потребителю значимый ущерб наносят выхлопные газы;

2) в процессах производства происходят выбросы в атмосферу, а следовательно – сбросы в водоемы, так же образуются отходы;

3) во время утилизации продукции и отходов.

Таким образом, для того, чтобы дать оценку продукту, насколько он экологически чист, необходимо определить степень его влияния на окружающую среду на протяжении всего своего жизненного цикла: от добычи сырья до его утилизации. Следовательно, целью мероприятий по присвоению экологического знака является организация соревнований между группами продуктов, наносящих вред окружающей среде. Экологический знак может быть присвоен продуктам, которые оказывают меньшее воздействие на экологию по сравнению с другими продуктами, выполняющими те же функции.

Органы экологической сертификации предъявляют достаточно жесткие стандарты, которые устанавливаются с расчетом на то, что не более 30 % однородных продуктов на рынке могли бы им соответствовать. Установленные параметры стимулируют производителей внедрять на рынок экологически

чистые продукты, а при анализе товаров, сертифицирующие органы сразу же исключают те, в состав которых входят вещества, классифицируемые, как «опасные» [1].

Экознак присваивается на три года (ГОСТ ISO 14021-2000), после чего критерии пересматриваются с учетом развития новых технологий или появлением нового продукта с подобными функциями. ГОСТ ISO 14021-2000, принятый и введенный в действие Постановлением Госстандарта России от 25 декабря 2000 г. № 412-ст, устанавливает требования к экологическим заявлениям в виде словесных формулировок, знаков и графических изображений, касающихся продукции, общие методы оценивания и проверки самодекларируемых экологических заявлений и специализированные методы оценивания и проверки отдельных заявлений.

Следует отметить, что продукт может быть принудительно лишен экомаркировки в случае, если его производитель предоставил неверные сведения об экологических параметрах товара, либо же злоупотреблял полномочиями, связанным с присуждением экологического знака, так же товар лишается экологического знака, когда появляется новая информация о пагубном воздействии данного продукта на окружающую среду.

Как уже отмечалось, экологическая маркировка может быть в виде знака, графических изображений, а также текстового документа, технического бюллетеня, рекламного публичного объявления и т.д. (см. табл.). Стандарты запрещают использовать экологическую маркировку с нечеткими формулировками, такими, например, как «экологически благоприятный», «зелёная», «не загрязняющая».

Выводы. Наиболее важным аспектом конкурентоспособности товара на внутреннем и мировом рынках является соответствие продукции экологическим требованиям. Экологическая маркировка товара является неким гарантом экологической безопасности общества в целом. Государство заинтересовано в том, что потребляют его граждане, а во многих странах активно внедряют всевозможные законодательные и природоохранные акты, препятствующие

появлению на рынке продукции, загрязняющей окружающую среду на различных этапах жизненного цикла.

Таблица – Примеры экологической маркировки различных стран мира

Экологический знак	Значение
 <p>The logo features a green leaf with a blue Euro symbol in the center, surrounded by twelve blue stars. Text includes 'EUROPEAN UNION ECO-LABEL', 'Awarded to goods or services which meet the environmental requirements of the EU-eco-labelling scheme', and 'Lowest emissions master'. Three criteria are listed: low water pollution, low air pollution, and low greenhouse gas emissions and electricity use.</p>	<p>Экознак Европейского Сообщества, является знаком единой экомаркировки в соответствии с требованиями ЕС. Указывает на экологичность продукта и отображается на упаковке в двух цветах: зеленый и голубой или черный на белом фоне. <i>Онне распространяется на пищевые продукты и лекарства.</i></p>
 <p>A circular logo with a blue border. Inside, a stylized figure stands with arms raised, flanked by two stars. The text 'Umweltzeichen' is at the top and 'Wahl' is at the bottom.</p>	<p>Был создан в 1978 году по инициативе Федерального министра. Продукты, отмеченные данным знаком, соответствуют следующим критериям: без растворителей, имеют низкий уровень выбросов, безопасный уровень консервантов, без запаха, прошли испытания в специальных лабораториях для тестирования формальдегида и других органических соединений.</p>
 <p>A circular logo with green diagonal stripes. The text 'MILJÖMARKT' is written in green at the top.</p>	<p>Знак «Белый лебедь» – указывает на соответствие товара жестким скандинавским экологическим нормативам. Увидев на упаковке значок с голубем, можно быть уверенным, что приобрели продукт, который не содержит вредных человеку и природе веществ, легко утилизируются.</p>
 <p>A circular logo with a blue border. Inside, a hand holds a globe. Japanese text 'ちきゆうにやさしい' is at the top and 'みどりをまもる' is at the bottom.</p>	<p>Знак программы экологической маркировки Японии. Встречается на одежде, товарах для дома, текстиле, наручных часах, бытовой технике, косметике, средствах по уходу за волосами и телом, средствах для уборки.</p>
 <p>A logo with a green leaf and the text 'ЛИСТОК ЖИЗНИ' in green. The Russian word 'ЭКОМАРКИРОВКА' is written vertically on the left.</p>	<p>Система добровольной экологической сертификации продукции, работ и услуг по их жизненному циклу «Листок жизни», разработана некоммерческим партнерством «Санкт-Петербургский Экологический союз». «Листок жизни» - первая российская экомаркировка, основывающаяся на международных стандартах серии ISO 14000, а именно ISO 14024. Критерии присвоения «Листка жизни» признаны экспертами GEN соответствующими стандарту ISO 14024, а, значит, товары, помеченные этой маркой, отныне входят в мировую «экологическую элиту».</p>

Источник: [2].

Список использованной литературы:

1. Митина, Э.А. Исследование поведения потребителей на рынке органической продукции (на примере Республики Крым) / Э.А. Митина // Риск, 2016. – Вып. 2. – С. 102-106.
2. Митина, Э.А. Формирование спроса на продукцию органического производства / Э.А.

Митина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – №4. – С. 130-134.

3. Ярош, О.Б. Продовольственная безопасность Республики Крым в условиях инерционных тенденций и трансформации хозяйственных связей / О.Б. Ярош // Национальная безопасность и стратегическое планирование. – 2016. – № 2-1(14). – С. 126-130.

УДК 351.354

Тюлю Г.М.¹, Харламова П.И.²

¹канд. пед. наук, профессор кафедры экономики и управления, ²студент направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Бизнес-школы (институт) ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОБРАЗА МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО КАК МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Статья содержит результаты разработки модели образа муниципального служащего. Модель образа может выступать основой для совершенствования корпоративной культуры организации. Метод структурно-матричного анализа, предполагающий составление и анализ матриц интеркорреляций, позволяет выявить ведущие структурообразующие характеристики.

Ключевые слова: муниципальный служащий, образ муниципального служащего, корпоративная культура органов местного самоуправления, методы исследования.

В условиях кардинального обновления теории и практики государственного управления изменяются требования к деятельности муниципального служащего. Корпоративная культура как совокупность ценностей и норм, разделяемых членами организации, выступает стратегическим и системообразующим элементом в системе управления. Особое значение культура приобретает в системах государственного и муниципального управления, согласно теории целеполагания, именно ценности лежат в их основании. Актуальность исследования определяется рассогласованием между реально существующими качествами муниципального служащего и теми

ролевыми требованиями, которые предъявляются к нему обществом, низким уровнем участия населения в управлении. Общественное мнение очень важно в работе муниципального служащего, посредством его собирается «идеальный образ» муниципального служащего. Социологические опросы показывают, что у населения в Российской Федерации складывается недостаточно положительный образ муниципальных служащих [1, с. 42]. Внешние данные, манера поведения в обществе, с коллегами, профессиональные и деловые качества, знания, навыки и умения и т.д. – все это является элементами образа муниципального служащего [2, с. 5]. Формирование четкого представления об образе муниципального служащего является одним из методов совершенствования корпоративной культуры организации.

Цель исследования состояла в разработке модели образа муниципального служащего и определении рекомендаций по ее применению. Нами использовалась следующая совокупность методов: социологический опрос, моделирование, метод паутины, метод парных сравнений, метод экспертных оценок, метод структурно-матричного анализа, предполагающего составление и анализ матриц интеркорреляций.

В словаре русского языка С.И. Ожегова слово «образ» имеет несколько значений. Это «вид», «облик», «представление», «обобщенное художественное отражение», «тип», «характер», «порядок». В исследовании придерживались двух точек зрения на выявление содержания понятия «образ». Во-первых, образ муниципального служащего рассматривался «изнутри», с позиции представления муниципальных служащих, во-вторых, образ рассматривался как имиджевая составляющая, изучалось мнение населения о сложившемся имидже муниципальных служащих в городе. Названные основания и были использованы при построении модели образа муниципального служащего. Модель образа сложилась из следующих элементов: профессиональных характеристик, самовосприятия, профессиональных и деловых качеств муниципального служащего и имиджевой составляющей – внешнего вида, поведенческих особенностей, клиентоориентированности.

Для муниципальной службы позитивный образ служащего имеет важное функциональное и статусное значение. Он является показателем уровня доверия населения и критерием оценки обществом эффективности управленческой деятельности муниципальных служащих, определяет степень соответствия действий местных органов требованиям и ожиданиям конкретных социальных групп и общества в целом. Элементы модели корпоративной культуры и элементы модели образа муниципального служащего тесно взаимосвязаны. Рассмотрим их соотношение в таблице.

Использование структурно-матричного анализа применительно к результатам оценки уровня развития характеристик модели образа муниципального служащего в выборке муниципальных служащих позволило нам выявить структурные особенности образа муниципального служащего и, кроме прочего, определить базовые элементы в структуре образа муниципального служащего, т.е. те характеристики из модели, которые являются структурообразующими.

Структурно-матричный метод позволяет анализировать матрицы интеркорреляций, составленные для изучаемой переменной, которая может быть представлена как некоторая структура взаимосвязанных элементов (более элементарных компонентов, единиц и т.п.), и коррелограммы (корреляционные плеяды), графически иллюстрирующие структуру изучаемой переменной. Этот метод позволяет выявить и охарактеризовать детерминацию какого-либо явления в плане его комплексной – структурной – обусловленности целостными подсистемами качеств.

Так, в нашем исследовании мы выявили ряд базовых элементов модели образа муниципального служащего, т.е. тех характеристик, которые, являясь структурообразующими факторами в модели образа муниципального служащего, в наибольшей степени влияют на формирование этого образа. К таким факторам, согласно результатам нашего исследования, должны быть отнесены такие характеристики модели образа муниципального служащего, как «умение точно и однозначно выражать свои мысли вербально», «навыки

аргументации», «уважительное отношение к мнениям и взглядам других людей», «умеренность эмоциональных проявлений», «способность к самоанализу (рефлексивность)».

Таблица – Соотношение модели корпоративной культуры органов местного самоуправления и модели образа муниципального служащего

Модель корпоративной культуры мэрии	Связь (соотношение)	Модель образа муниципального служащего
История мэрии, традиции и обычаи	Знание истории, традиций и обычаев организации является необходимым элементом поддержания доброжелательного организационного климата между сотрудниками. Знание данного элемента корпоративной культуры напрямую зависит от желания и мотивации сотрудников участвовать в жизни коллектива.	Социальные, профессиональные и деловые качества
Ценности сотрудников	Ценности сотрудников организации определяются их социальными, профессиональными и деловыми качествами. Насколько сотрудники социализированы, и осознают ли они важность своей профессии.	Социальные, профессиональные и деловые качества, самовосприятие
Принципы взаимоотношений с референтными группами	То, как муниципального служащего воспримут коллеги по работе и население города, напрямую зависит от того, каким принципам нужно следовать при общении с данными категориями.	Восприятие референтными группами, самовосприятие
Служебный этикет	Поведение сотрудников на рабочем месте, прежде всего, должно соответствовать нормам служебного этикета.	Поведенческие особенности
Корпоративный стиль	Внешний вид служащего включает в себя дресс-код, принятый организацией и различную атрибутику, которой пользуются муниципальные служащие с отличительными знаками того учреждения, где они работают.	Внешний вид служащего
Миссия мэрии	Каждый муниципальный служащий должен осознавать важность своей должности и значение своей деятельности для организации и для потребителей услуг данной организации, также он должен ясно осознавать цель и задачи того учреждения, в котором он проходит муниципальную службу	Профессиональные характеристики
		Клиентоориентированность

Полученные результаты исследования и выявленные особенности структуры образа муниципального служащего, с нашей точки зрения, должны быть учтены в процессе совершенствования корпоративной культуры и при разработке программ обучения и развития компетенций служащих. Так, например, полученные нами результаты структурно-матричного анализа модели образа муниципального служащего позволяют рекомендовать в качестве ключевых тематических блоков при разработке модульной программы развития компетенций такие блоки, как «Межличностное понимание и уважение», «Навыки убеждения», «Навыки публичного выступления», «Управление эмоциями и эмоциональный интеллект», «Развитие рефлексии и эмпатии».

Список использованной литературы:

1. Зырянов, С.Г. Имидж государственных и муниципальных служащих / С.Г. Зырянов // Чиновник. – 2010. – Вып. 2. – С. 42-44.
2. Рочева, Я.С. Социальный портрет муниципальных служащих в Санкт-Петербурге / Я.С. Рочева // Известия Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена. – 2010. – Вып. 118. – С. 5.

УДК 005.3

Тяпкина И.Ю.¹

¹старший преподаватель кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса Севастопольского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

СКАУТИНГ КАК ПОЛУЧЕНИЕ ПЕРВИЧНЫХ НАВЫКОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие скаутинга, его основные направления, перспективы развитие скаутинга в Крыму, а также получение и развитие первичных навыков управления у будущих менеджеров.

Ключевые слова: скаутинг, скаут, менеджмент, навыки управления.

В современных условиях менеджменту уделяется особо пристальное внимание, а главное к специалистам, которые в будущем становятся

управленцами, проявляют инициативу, создают условия для качественного функционирования структур и общественных организаций. На сегодняшний день существуют процессы, которые делают значительный и положительный вклад в формирование будущего управления.

Одним из таких ярких процессов, который очень популярен по всему миру является скаутинг. Скаутинг – всемирное юношеское движение, занимающееся физическим, духовным и умственным развитием молодых людей для того, чтобы молодежь могла занять конструктивное место в обществе, повысить свой уровень знаний, и навыков и добиться высоких результатов в жизнедеятельности человека [1].

По словарю Ушакова Д.Н. слово «скаут» (англ. scout) в переводе с английского означает разведчик, иногда скаутинг так и называют – разведчество [2]. Скаут – это первопроходец и первооткрыватель во всех областях жизни и знания, человек, который не боится работать на самых сложных жизненных участках. Организация такой работы с детьми получила название «скаутинг». Скаутинг (англ. – разведывание) – система воспитания детей, подростков и юношества посредством создания общественных организаций [3]. Воспитание в этой системе преимущественно раздельное: есть бойскауты (мальчики-скауты) и гёрлскауты (девочки-скауты).

Скауты имеют отличительные особенности в своей организации. Символика, атрибуты, салют, шейный платок, знаки отличия, униформа, вымпел и призыв – все это объединяет каждую группу скаутов и сплачивает для дальнейших действий.

Работа и обучение скаутов нацелены на то, чтобы воспитать и вырастить грамотных, самостоятельных людей, которые впоследствии станут отличными организаторами, лидерами и эффективными руководителями.

Говоря о скаутских методах и принципах развития молодежи, нельзя не отметить пять основных направлений скаутинга – это духовное, интеллектуальное, физическое, психологическое и социальное развитие. Так же к основным направлениям в последнее время примыкает творческое

направление. Развитие у скаутов нестандартного мышления, решение задач нетрадиционным способом, разработка и внедрение новых идей и проектов.

Различные скаутские мероприятия и основные направления скаутинга дают толчок развитию детям и подросткам, выявляют лидерские качества, закаливают характер, помогают бороться, находить компромиссы, верить в себя, поддерживать других и находиться среди социума. Скаутинг медленно, но верно воспитывает лидеров, которые в дальнейшем становятся генеральными менеджерами в крупных организациях. Подсчитано, что в ведущих странах мира бывшие скауты составляют 70-80 % топ-менеджмента [4].

Популярное молодежное движение скаутинга разрастается по всему миру. Многие страны возрождают организации и прививают традиции юным скаутам. Большое распространение скаутинг получил в странах СНГ. В Казахстане был организован международный слет скаутов. В Азербайджане молодые и находчивые скауты из разных регионов собирались в палаточном лагере. Для участников были организованы занятия по спортивному ориентированию, альпинизму, стрельбе из лука, трекингу, различные социальные мероприятия, соревнования, конкурсы, экскурсии по достопримечательностям. На сегодняшний день Ассоциации скаутов Азербайджана насчитывают 1600 членов, причем не только в столице, но и в регионах страны.

Современные скауты Америки – крупнейшая организация детей и молодежи. За все время существования движения в США скаутами стали более 110 миллионов американцев. Сегодня в нее входит более 3 миллионов детей и 1 миллиона взрослых. Даже те жители США, которые никогда не интересовались скаутами, постоянно сталкиваются с ними в жизни во время проведения общественных праздников, кампаний, акций. Самой известной кампанией считается продажа печенья, она проводится силами герлскаутов каждый год по всей стране. Продажа печенья вырабатывает у скаутов очень действующий навык продаж, маркетинга и коммуникаций. Различные рекламные презентации печенья раскрывают как творческие, так и организаторские способности, что для менеджмента является очень востребованным.

Мировое скаутское движение распространяется по всему миру. Свою популярность скаутинг приобрел и в Российской Федерации. Скаутские организации возрождаются и становятся востребованными по всей территории нашей страны. Регионы России поддерживают скаутские направления и разрабатывают программы для детей и подростков. В Карелии и Подмосковье отряды скаутов занимаются социальными проектами, обучаются и проявляют организаторские способности, а также проходят приключенческие программы, которые вырабатывают навык вовлечения и мотивации.

В России много регионов, которые могут занять достойное место по организации и развитию скаутинга для школьников и молодежи. Одним из таких регионов является Республика Крым и легендарный город-герой Севастополь.

В Крыму и г. Севастополе были очень популярны летние лагеря и скаутские смены. Морские скауты ежегодно посещали полуостров. Жизнедеятельность скауты вели в патрулях, которые имели морские названия экипажей. Каждый экипаж выбирал своего капитана, который руководил делами экипажа и принимал решения относительно курса плавания во время совещаний капитанов. Таким образом, лидеры (капитаны экипажей) на своем собрании формировали программу лагеря, исходя из интересов матросов. Этот навык командообразования и умение вести за собой, который так необходим в управлении, с легкостью прорабатывался у скаутских ребят.

Развитие скаутинга в Крыму предполагает строительство патриотического центра, который будет включать культурно-исторический музейный комплекс, четыре сценические площадки, спортивные и социальные объекты, а также учебно-образовательные клубы, площадку экспозиции боевой техники, палаточные лагеря, десантно-ориентировочные вышки, аэродинамические трубы, полосы препятствий и спортивные тир. На таких площадках можно смело тренировать и развивать будущих управленцев.

Для того чтобы развить такие качества, как компетентность, креативность, мобильность, которые стали наиболее востребованы в менеджменте, необходимо организовывать скаутские отряды, слеты и лагеря.

В Севастополе планируют внедрять скаутские палаточные лагеря, особенно в летнее время, это повышает интерес у подростков и молодежи.

Скаутинг учит целенаправленно искать информацию во всех возможных источниках, анализировать ее, сравнивать различные точки зрения, принимать решения, в том числе и нестандартные, просчитывать их последствия, вести мониторинг выполнения, внося необходимые коррективы, использовать полученный опыт для решения новых задач. Как раз эти навыки необходимы будущему управленцу.

Наличие ресурсов и потенциала региона даст мощный толчок развитию скаутского движения на полуострове, на котором когда-то были популярны съезды, конференции и скаутские слеты ребят со всего мира. А главным образом можно эффективно и целенаправленно подготавливать ребят к управлению и ответственности за свое дело и команду.

Скаутинг прививает огромное количество навыков, приучает к самодисциплине и высокой организованности, воспитывает лидеров и готовит эффективных будущих руководителей в управлении.

Список использованной литературы:

1. Кто такие скауты? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://kuban-bps.ru/about-
bps/kto-takie-skauty/](http://kuban-bps.ru/about-bps/kto-takie-skauty/) (дата обращения: 29.10.2016)
2. Ушаков, Д.Н. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/1025442> (дата обращения: 17.10.2016)
3. Довбыщенко, В.И. Скаутинг. Словарь-справочник / В.И. Довбыщенко, О.В. Решетников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mtdcentr.ru/dovbyshhenko-v-i-reshetnikov-o-v-
skauting-slovat-spravochnik.html](http://mtdcentr.ru/dovbyshhenko-v-i-reshetnikov-o-v-skauting-slovat-spravochnik.html) (дата обращения: 11.10.2016)
4. Братство православных следопытов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skaut.cerkov.ru> (дата обращения: 29.10.2016)

МЕТОДИКА ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОЭФФИЦИЕНТА ПРИГОДНОСТИ

Аннотация: в данном исследовании представлена методика отбора персонала в организацию с использованием коэффициента пригодности. С целью уменьшения субъективного понимания для каждого показателя разработана соответствующая шкала, на которой четко обозначены характеристики показателей и соответствующие им значения. Для оценки важности показателей используется шкала важности. Определены методы оценки показателей, которые можно использовать при отборе персонала по предложенной методике.

Ключевые слова: коэффициент пригодности, оценка персонала, отбор, персонал-маркетинг, показатели оценки, идеальное значение.

Переход к рыночным отношениям, приоритетность вопросов качества и обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг изменили требования к работникам предприятий, повысив значимость их творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Без высококвалифицированных, культурных, знающих свое дело кадров невозможны глубокие качественные изменения в любой сфере.

Одним из главных путей повышения конкурентоспособности персонала организации является широкое применение персонал-маркетинга. «Маркетинг персонала – это вид управленческой деятельности, направленной на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами» [1, с. 23].

Однако, по нашему мнению, персонал-маркетинг не заканчивается определением потребности в персонале и выборе источников покрытия этой потребности. Это понятие необходимо расширить, включив в него комплекс

мероприятий по отбору кадров, способных обеспечить достижение целей и задач организации. Направлениями персонал-маркетинга должны стать: определение качественной и количественной потребности в персонале; расчет плановых затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала; выбор путей покрытия потребности в персонале; разработка требований к персоналу; определение методов отбора персонала; разработка процедуры отбора персонала.

Целью данного исследования является разработка методики оценки персонала в процессе кадрового отбора.

Отбор персонала – очень сложная и дорогостоящая процедура, поэтому исключительно важным представляется осуществление этого мероприятия с максимальной эффективностью. Отбор кадров, на наш взгляд, – это процесс оценки, изучения и анализа личностных и компетентностных характеристик работника. Цель такой оценки – установление уровня пригодности потенциального работника для выполнения функциональных обязанностей на конкретном рабочем месте и выбор из всей совокупности таких претендентов, которые в максимальной степени соответствуют интересам организации.

Автором разработана методика отбора персонала в организацию с определением коэффициента пригодности $K_{пр}$. Данный метод имеет уникальную и очень важную особенность: он позволяет получить информацию как об идеальной характеристике предмета исследования, так и о фактических характеристиках кандидатов на вакантную должность. Он предоставляет руководителю информацию о претендентах, выраженную всего одним числом – коэффициентом пригодности. Чем ближе коэффициент пригодности кандидата к идеальному коэффициенту, тем более данный претендент соответствует требованиям должности.

Коэффициент пригодности может быть определен следующим образом:

$$K_{пр} = \sum_{i=1}^n W_i \cdot |I_i - E_i|, \quad (1)$$

где $K_{гр}$ – коэффициент пригодности кандидата;

W – значимость показателя i ;

I – «идеальное» или желаемое значение характеристики i .

E – мнение о фактической величине показателя i .

n – число значимых показателей.

Определение необходимых показателей оценки персонала, их желаемое значение и значимость осуществляется с помощью метода экспертных оценок.

При выборе показателей экспертами должно учитываться:

- легкость наблюдения показателя (следует проанализировать, возможно ли четко оценить проявление заявленного показателя у претендента);

- универсальность (должно ли данное качество проявляться у всех без исключения работников, претендующих на занятие той или иной должности);

- отличимость (имеет ли оцениваемый показатель качественные отличия от других показателей);

- надежность (можно ли быть уверенным в том, что уровень проявления характеристики в момент оценки будет соответствовать ему в практической деятельности) [2].

С целью уменьшения субъективного понимания для каждого показателя была разработана соответствующая шкала, на которой четко обозначены характеристики показателей и соответствующие им значения. Для оценки важности показателей используется стандартная шкала важности.

Особенностью предложенной методики оценки претендентов на должность является также то, что в ней мы использовали униполярные шкалы, в отличие от биполярных систем. Такой выбор обусловлен тем, что показатели претендента по не значимой для данной должности характеристике не должны влиять на общую оценку. Таким образом, для соблюдения корректности оценки важности показателей для конкретной должности введено нулевое значение.

Кроме этого, экспертами определяются идеальные или желаемые значения

показателей, которыми должен обладать претендент на данную должность. Используя при расчетах предлагаемую формулу, идеальный коэффициент пригодности будет равен нулю. Следовательно, чем меньше окажется фактический коэффициент пригодности претендента, тем наиболее близок он будет к идеальному значению.

При отборе персонала по предложенной методике рекомендуется использовать следующие методы оценки показателей: анкетирование, собеседование, тестирование, публичное выступление, ситуационное моделирование, ролевую игру и экспертную оценку. При этом целесообразно объединить некоторые методы оценки и разбить весь процесс отбора на несколько этапов:

1 этап. Анкетирование, после которого часть претендентов, не обладающих минимальным набором качеств, необходимым для занятия вакантной должности, к дальнейшим этапам не допускаются.

2 этап. Собеседование, публичное выступление и ситуационное моделирование.

3 этап. Тестирование по предложенным тестам.

4 этап. Ролевая игра.

На основе предложенной методики можно осуществлять оценку пригодности различных категорий персонала при отборе на должность.

Таким образом, применение данной методики позволит организации получить экономический эффект, слагаемыми которого будут:

1. Повышение качества оказания услуг, в результате чего можно ожидать увеличения спроса.

2. Соответствие работника занимаемой должности и его удовлетворенность процессом труда, следствием чего станет снижение текучести кадров и уменьшение затрат на новый поиск и отбор персонала.

3. Экономия времени управленческого персонала, так как $K_{пр}$ позволит моментально принять решение о выборе кандидата. Усилия менеджера будут задействованы только на этапе формулирования требований к кандидату на

вакантную должность.

4. Снижение затрат на обучение, так как предложенный метод позволяет определить профессиональные качества кандидата в процессе оценки.

Список использованной литературы:

1. Кибанов, А. Организация маркетинга персонала / А. Кибанов, И. Дуракова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 11. – С. 23-25.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия / Под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 312 с.

УДК 331.108.26; 658; 005.95

Шрейдер Н.В.¹, Симанова Ю.А.²

¹канд. психол. наук, доцент кафедры экономики и управления, ²студент Бизнес-школы (институт) ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРАКТИК КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. В статье представлены результаты теоретического анализа основных тенденций в отечественной и зарубежной практике управления человеческими ресурсами организации. Исследование демонстрирует общие для мирового HR-сообщества тренды в развитии профессионального направления, а также раскрывает особенности развития HR-менеджмента в России.

Ключевые слова: HR-тренд, управление талантами, HR-брендинг, поколение Z, индивидуализация HR-практик, геймификация.

На современном этапе развития науки и практики в сфере управления человеческими ресурсами все чаще звучат аргументы в пользу того, что управление персоналом перестает быть центром затрат, выполняющим сервисную, т.е. вспомогательную функцию, и становится центром прибыли и бизнес-партнером, определяющим и реализующим стратегический уровень управления бизнесом. При этом из года в год растет уровень изменчивости

используемых организациями HR-практик. Однако ряд направлений в практике управления персоналом являются достаточно устойчивыми, что позволяет говорить о наличии ряда тенденций в практике HR-менеджмента. В связи с этим зарубежные и отечественные аналитики в сфере HR говорят о существовании нескольких главных трендов развития управления персоналом.

Рассмотрим основные тренды развития HR-менеджмента за рубежом:

1. Парадокс дефицита талантов. Работа в компаниях ведется с талантами, а не с человеческими ресурсами. Однако, несмотря на нововведения в системе привлечения, отбора и удержания талантов, спрос на них превышает предложение на рынке труда.

2. Работа с данными и аналитика (BigData) [1]. Сегодня данные для HR-практики могут поступать из различных источников и характеризовать совершенно различные аспекты жизни и профессиональной деятельности сотрудников организации – от уровня производительности до событий, происходящих в личной жизни сотрудников. HR при этом должен уметь обрабатывать, систематизировать, хранить, интерпретировать и использовать данные в интересах бизнеса, что, в свою очередь, представляет определенную проблему и означает необходимость работ по поиску ее решения.

3. Интенсификация работы с «фрилансерами» [1]. Зарубежные компании давно прибегают к помощи фрилансеров не только в сфере IT и маркетинга, но и в HR-сфере. При эффективном использовании фриланс является беспроблемным выбором для компании и самих фрилансеров: организации получают возможность нанимать людей для конкретных проектов и избегать лишних издержек, связанных с фондом оплаты труда, а фрилансеры могут устанавливать свой собственный рабочий график и выбирать проекты и клиентов, которые отвечают их интересам и талантам.

4. HR и IT должны «пожениться» [3]. Для эффективного взаимодействия в целях повышения эффективности процесса управления талантами HR и IT должны слиться в единое целое.

5. Пусть поколение Z обучает «игреков» компьютерным технологиям.

Обучение персонала в меньшей мере должно проводиться внешними организациями. Компании следует обратить внимание на свой внутренний ресурс: сотрудники поколения Z могут обучить сотрудников поколений Y и X навыкам социальных медиа и ряду IT-технологий [3].

6. Редукция геймификации. В США и странах Западной Европы, являющихся пионерами в геймификации различных сторон бизнеса, снизилась интенсивность игрофикации HR-процессов. Признавая, что геймификация процессов кадрового менеджмента способствует росту человеческого капитала организации за счет развития потенциала ее действительных и потенциальных сотрудников, обусловленного повышением уровня технического мастерства, формированием способности работать в условиях многозадачности, развитием компетенций, связанных с эффективной командной работой, ориентацией на результат и постоянное саморазвитие, с планированием своей деятельности в целом и тайм-менеджментом, в частности, все большее количество зарубежных исследователей в сфере менеджмента персонала указывают на такие недостатки геймификации, как ее неоправданная дороговизна и негативное воздействие на познавательную и личностную сферу пользователей игрофицированных процессов, как развитие синдрома дефицита внимания и десоциализация. Указанные обстоятельства приводят к постепенному ограничению использования игровых элементов в сфере управления персоналом в целом и даже в таких традиционно популярных за рубежом с точки зрения геймификации сферах, как поиск и отбор, адаптация, мотивация и развитие персонала [2].

Проведенный нами анализ, таким образом, показал, что основной акцент в HR-практиках за рубежом направлен на интеграцию IT- и HR-технологий, а также на переход от концепции управления человеческими ресурсами (HRM) к концепции управления человеческим капиталом (HCM), предполагающей активный поиск и развитие талантов.

В отечественной практике управления персоналом можно выделить следующие основные современные тренды в развитии HR-сферы:

1. HR-брендинг. В России все еще большое внимание уделяется HR-

брендингованию компании. Грамотно организованный процесс HR-брендинга позволяет за счет создания положительного имиджа компании как работодателя привлечь большее количество талантливых специалистов в организацию. При этом, однако, за рубежом большее внимание уделяется не созданию положительного имиджа компании как работодателя в целом, а демонстрации тех интересных видов деятельности, которые работодатель может предложить своему потенциальному работнику [6].

2. Обучение сотрудников с использованием мобильных устройств. Обучение персонала в традиционном понимании уходит из большинства компаний. Благодаря тому, что в современном мире развитых компьютерных технологий стало реальным проходить обучение на мобильном устройстве, не отходя от рабочего места, все большее внимание уделяется так называемому «техническому» обучению. При этом, однако, очевидным становится следующее ограничение: такой формат обучения подходит лишь для технически подкованного сотрудника, а это, в свою очередь, приводит к необходимости повышения ИТ-компетентности сотрудников организации [5].

3. Удержание ценных специалистов. Для России в кризисный период актуальна проблема удержания ценных сотрудников. При этом в российской HR-практике отсутствует четкий акцент на удержание талантов с высоким потенциалом; внимание уделяется проблеме удержания сотрудников, квалификация которых на данный момент времени достаточно высока и соответствует требованиям профессиональной деятельности. Компаниям необходимо создавать программы и планы по удержанию персонала и создания для них благоприятных условий. Этот тренд в некоторой степени созвучен зарубежному тренду дефицита талантов, когда компания должна из всех сил постараться создать благоприятные условия для привлечения и удержания наиболее перспективных сотрудников с наибольшим экспертным, творческим и управленческим потенциалом [4].

4. Работа с сотрудниками «на фрилансе». В России работа с фрилансерами пока не масштабирована настолько, как в зарубежных компаниях. Компании

только начинают выстраивать механизм работы с такими сотрудниками. Как следствие, важным практическим направлением деятельности в сфере HR становится поиск путей эффективной организации и распределения работ между фрилансерами и штатными сотрудниками на местах [6].

5. Активная геймификация HR-процессов. Несмотря на отсутствие четкого представления о целях геймификации HR-процессов и на серьезные разногласия относительно ее эффективности, в отечественном кадровом менеджменте происходит активное внедрение игровых элементов в HR- процессы и технологии. В первую очередь, игрофикации подвергаются отбор, нематериальная мотивация и развитие персонала.

6. Индивидуализация HR-практик [7]. В отличие от зарубежных компаний, где доминирует корпоративный подход к мотивации и развитию талантов, в России большее внимание уделяется учету индивидуальности сотрудника. Так, согласно отечественным исследованиям, развитие и мотивация работника должны реализовываться с учетом его индивидуальных особенностей.

Таким образом, проведенный нами анализ свидетельствует о том, что развитие HR-сферы на западе и в России происходит параллельно, однако, некоторые отличия в тенденциях развития все же есть. Так, в российскую HR-практику начинает внедряться управление талантами, ставшее базовым подходом в странах с развитой рыночной экономикой. Интеграция IT с HR-сферой в России происходит медленнее, чем за рубежом, а тенденции в обучении и развитии персонала имеют в России совершенно иной оттенок, нежели на западе. Так, зарубежные организации отдают предпочтение сокращению HR-бюджета за счет обучения сотрудников своими силами, в то время как в России предпочтение отдается внешнему обучению с использованием мобильных устройств. Кроме того, большой интерес в отечественной практике управления персоналом вызывает проблема интеграции маркетинга с HR, так называемый марчар, в то время как за рубежом большее внимание уделяется соединению таких направлений как IT и HR.

Список использованной литературы:

1. 2016 HR trends: bridging the gap between employers and employees [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [//www.mercer.com/our-thinking/global-talent-hr-trends.html](http://www.mercer.com/our-thinking/global-talent-hr-trends.html) (дата обращения: 26.09.2016).
2. Hunt Stevens, S. Gamification isn't dead, it's just one piece of the employee engagement puzzle [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrzone.com/engage/employees/gamification-isnt-dead-its-just-one-piece-of-the-employee-engagement-puzzle/> (дата обращения: 03.11.2016).
3. Morgan, J. The Top 5 HR Trends For 2016 And Beyond [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/jacobmorgan/2016/03/29/the-top-5-hr-trends-for-2016-and-beyond/#4920bbd74267> (дата обращения: 26.09.2016).
4. Petrov, K. 10 HR Trends You'll See In 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.huffingtonpost.com/kosta-petrov/10-hr-trends-youll-see-in_b_8888690.html (дата обращения: 08.10.2016).
5. Драгун, А. Управление персоналом-2016: к чему вы еще не готовы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-director.ru/article/65754-qqq-15-m11-upravlenie-personalom-2016> (дата обращения: 08.10.2016).
6. Прогнозы HR трендов на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-elearning.ru/prognozy-hr-trendov-na-2016-god/> (дата обращения: 09.10.2016).
7. Стома, А. Лидирующий HR-тренд 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hredu.ru/2016/04/lidiruyushhij-hr-trend-2016-goda/> (дата обращения: 09.10.2016).

Секция 4. Макроэкономика

УДК 332.012

Боиштяну Я.В.¹, Яшалова Н.Н.²

¹студент Бизнес-школы (институт), ²д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»

СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОНОГОРОДА

Аннотация. В статье рассмотрена сущность моногорода, выделены основные проблемы монопрофильных территорий и пути их решения.

Ключевые слова: моногород, проблемы, пути решения.

В последнее время особенно актуальной для национальной экономики является проблема развития градообразующих предприятий. В Российской Федерации действует федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ, в котором прописано, что градообразующие предприятие – это объект, численность работников которого составляет не менее 25 % численности работающего населения соответствующего населенного пункта. Муниципальные образования, в которых выполняется это условие, принято называть моногородами.

Образование населенных пунктов, в которых существовала тесная взаимосвязь между предприятием и городом, началась с XIX века. На многих российских территориях для организации новых предприятий требовались значительные трудовые ресурсы. Стали развиваться железоплавильные и суконные отрасли, позже огромное значение стала приобретать лёгкая промышленность («ситцевый» капитализм). Благодаря этому возникли многие поселения, такие как Орехово-Зуево, Дрезна, Шуя. В прошлом веке увеличение числа моногородов в субъектах Российской Федерации началось в годы Второй мировой войны за счет образования эвакуированных территорий, предприятия которых, благодаря слиянию с расположенными городами, впоследствии стали градообразующими. Также возникновение новых моногородов продолжалось во времена сталинской индустриализации. В таких городах, как Воркута, Апатиты,

Магнитка производство создавалось как комплекс, имеющий несколько головных предприятий. Помимо этого, происходило активное строительство новых промышленных объектов в малых и средних городах. Чуть позже, в 1960-1980 гг., особую роль в экономике стала играть добыча полезных ископаемых, таких как железная руда, цветные металлы, уголь и пр.

В связи с этим, многие предприятия начали заниматься узкой специализацией. Например, в таких городах как Нефтегорск и Мегин основная деятельность была связана с добычей газа и нефти. Города Волгореченск и Кировск являлись и являются городами-энергетиками, т.к. находятся вблизи атомных и тепловых электростанций. В Российской Федерации также существуют моногорода, которые являются самостоятельными административными объектами, созданные для реализации атомной и оборонной политики страны (например, города Бауконур, Снежинск). Образование новых моногородов закончилось в 1993 г., связано это было, во-первых, с тем, что постепенно сворачивались работы по освоению новых месторождений природных ресурсов, а во-вторых, это недостаток трудовых ресурсов и социальное расслоение населения. Именно вторая причина считается наиболее сложной проблемой многих моногородов.

По мнению Л.В. Здоровцовой существует ряд признаков, по которым муниципальное образование может быть отнесено к монопрофильным, среди них [1]:

- узкая экономическая специализация производства;
- наличие одной или несколько групп градообразующих предприятий;
- соответствие установленному законодательством количественному критерию (критериям) отнесения города к монопрофильным.

Рассмотрим некоторые проблемы, которые в большей степени оказывают влияние на развитие монопрофильных городов. Одна из них связана с узкой специализацией таких территорий. Очевидно, если моногород имеет одно крупное предприятие, выпускающее однородную продукцию, то он будет неустойчив к неблагоприятным внешним факторам. Как показал финансово-

экономический кризис, уязвимее всего в этот период были именно моногорода. Из-за изменения спроса и падения цен на продукцию монопрофильного предприятия происходил спад экономики города. Отсюда можно сделать вывод, что для улучшения развития моногородов необходима диверсификация или расширение производственной деятельности. Но создание альтернативных отраслей требуются капитальные вложения или инвестиции. Для получения финансовой помощи от федеральных и региональных институтов развития, моногороду необходимо разработать комплексную инвестиционную программу (КИП). В зависимости от целей такой программы, финансовая помощь может оказываться либо в краткосрочном периоде, если необходимо обеспечение занятости населения путём создания новых рабочих мест или организации общественных работ, либо в долгосрочном (среднесрочном) периоде. Заметим, что государство не обеспечивает основной объём государственной финансовой поддержки в среднесрочной и долгосрочной перспективе. При формировании КИП нужно учитывать, что приоритет отдаётся тем программам, которые согласованы со всеми субъектами моногорода, среди которых: органы исполнительной власти, администрация, руководители градообразующего предприятия и т.п. Период составления КИП не должен превышать трех лет с начала реализации проекта, т.е. составители программы ограничены во времени. Следует указать, что моногорода испытывают недостаток квалифицированных работников, способных профессионально диагностировать и разработать КИП в необходимые сроки [2].

В связи со спадом производства многие градообразующие предприятия испытывают проблему безработицы, т.к. из-за снижения спроса на продукцию, предприятия вынуждены сокращать производственные процессы и увольнять трудовые ресурсы. Так, официально зарегистрированных безработных в моногородах по данным РБК, на 1 июня 2016 г. составляло 135 тыс. чел., при этом этот показатель имеет тенденцию к росту.

Проблема трудоустройства молодого населения в монопрофильных городах также является весьма актуальной. С одной стороны, ежегодно

Министерство образования выделяет определенное количество бюджетных мест в высшие учебные заведения. Университеты в монопрофильных городах предоставляют бесплатные места на специальности, близкие к деятельности градообразующего предприятия. Существуют также целевые направления, которые выдаются абитуриенту от предприятия или государственного ведомства, которые обязуются оплачивать обучение. Позже выпускник вуза должен отработать определенный срок на предприятие, которое за него поручилось. Тем самым, государство создает благоприятные условия для формирования нового поколения высококвалифицированных специалистов.

С 2014 г. на территории Российской Федерации действует некоммерческая организация «Фонд Развития Моногородов». Его миссия заключается в содействии в развитии инфраструктуры и диверсификации экономики моногородов с целью стабилизации их социально-демографического и экономического статуса. В настоящее время на территории страны выделяют 319 моногородов, из них 100 муниципальных образований имеют весьма сложную социально-экономическую ситуацию.

Одним из способов улучшения социально-экономической ситуации и достижения устойчивого развития [3, 4] в моногородах является проведение обучения с целью «подготовки команд, управляющих проектами развития моногородов, развитие управленческих и проектных компетенций участников». Так, например, в сентябре 2016 г. на кампусе Московской школы управления «Сколково» рассматривались проекты ухода городов от монозависимости. Участниками этого мероприятия стали 20 моногородов, включая город Череповец, расположенный в Вологодской области. Градообразующим предприятием этого города является Череповецкий металлургический комбинат (ПАО «Северсталь»). Стратегия развития муниципального образования предполагает развитие инфраструктуры, а именно ремонт дорог, благоустройство парков и скверов, формирование транспортных сетей и т.д. Все эти комплексы направлены не только на создание комфортных условий для проживания в городе, но и на реализацию множества инвестиционных проектов,

включая строительство новых предприятий. Ещё одной задачей для города Череповца является желание добиться статуса территории опережающего экономического развития (ТОСЭР), т.е. территории субъекта федерации, на которой будет установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Таким образом, свежие взгляды и идеи заинтересованных единомышленников (администрации города, студентов вуза и др. структур) способны решить проблему по устранению монозависимости муниципального образования уже в ближайшие годы.

Список использованной литературы:

1. Здоровцова, Л.В. Концептуальные подходы и опыт регулирования рынков труда монопрофильных территорий / Л.В. Здоровцова // Вестник Воронежского института высоких технологий. – 2014. – № 12. – С. 180-184.
2. Петрикова, Е.М. Комплексная инвестиционная программа экономики моногорода / Е.М. Петрикова // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 43. – С. 19-32.
3. Мудрецов, А. Проблемы устойчивого развития России / А. Мудрецов, А. Тулупов // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 5. – С. 23-30.
4. Яшалова, Н.Н. Генезис и перспективы развития концепции устойчивого развития / Н.Н. Яшалова // Экономика природопользования. – 2016. – № 2. – С. 4-18.

УДК 332.122

Булыгина И.И.¹

¹канд. пед. наук, доцент кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса Севастопольского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ПЕРСПЕКТИВЫ ТУРИСТСКОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются возможности создания и

функционирования туристских кластеров на территории Саратовской области с учетом особенностей развития и специализации муниципальных районов области.

Ключевые слова: кластер, туристский кластер, кластерный подход, регион.

В Федеральной целевой программе по развитию туризма в Российской Федерации, разработанной на 2011-2018 гг., отмечено, что туризм должен выступить катализатором социально-экономического развития регионов Российской Федерации. В качестве ожидаемых результатов реализации программы выступает создание в различных субъектах Российской Федерации сети конкурентоспособных туристско-рекреационных и автотуристских кластеров, которые станут точками развития регионов и межрегиональных связей, активизировав вокруг себя развитие малого и среднего бизнеса [2, с. 1].

Кластерный подход предоставляет органам региональной власти возможность рационального планирования развития территорий и выступает в качестве инструментария эффективного взаимодействия с бизнесом. Формирование туристских кластеров является мультипликатором экономического роста региона за счет развития сопутствующих отраслей. Кластеры стимулируют значительное повышение производительности труда и внедрение инноваций. Для малых и средних предприятий кластер существенно снижает барьеры выхода на рынки.

Главной целью программы развития туризма в Саратовской области на 2014-2020 гг. тоже является развитие внутреннего туризма в области посредством создания на ее территории муниципальных туристских кластеров [3, с. 13].

В настоящее время в Саратовской области из 38 муниципальных районов привлекательными для туристов являются 9 районов, обладающих не только ресурсами, но и некоей туристской инфраструктурой: Хвалынский, Энгельский, Марксовский, Балаковский, Балашовский, Саратовский, Вольский, Красноармейский, Пугачевский.

Семь районов имеют привлекательные туристские ресурсы, но не имеют должной инфраструктуры, прежде всего мест размещения: Аткарский, Новобураский, Воскресенский, Петровский, Базарно-Карабулакский, Романовский, Самойловский.

Кластер 1. На сегодняшний момент можно говорить пока о формировании одного туристского кластера на территории Саратовской области – в Хвалынском районе. Этот кластер привлекателен не только на региональном, но и на общероссийском уровне.

Хвалынский район расположен на севере Саратовской губернии в 230 км от Саратова. Хвалынк основан в 1556 г., когда здесь была основана сторожевая крепость. Хвалынк являлся одним из центров старообрядчества, и сегодня сохранил свой неповторимый облик. Здесь расположено около 60 зданий, имеющих архитектурную и историческую ценность.

Из туристских достопримечательностей в Хвалынске есть краеведческий музей с уникальными коллекциями по археологии, этнографии, палеонтологии и орнитологии и художественно-мемориальный музей К.С. Петрова-Водкина с коллекцией произведений этого знаменитого художника и других хвалынских мастеров конца XIX – начала XX века.

Окрестности Хвалынска называют «Волжской Швейцарией» за живописные меловые горы высотой до 400 м, покрытые пышной растительностью и хранящие большое количество целебных родников. Уникальная природа Хвалынска представляет собой сочетание меловых и песчаных гор, хвойных и лиственных лесов, средне- и восточноевропейской растительности с представителями средиземноморской и зауральской флоры.

Самой главной природной достопримечательностью района является национальный парк «Хвалынский». Парк был создан в 1994 г. и занимает площадь 25 тысяч га. По его территории проложено множество экологических троп, которые знакомят посетителей с историей формирования местных гор, с историей заселения региона и с животным и растительным миром парка. Территория парка – это уникальное сочетание географических,

гидрологических, лесных, ботанических и исторических объектов.

Туристский кластер сложился в Хвалынске благодаря открытию 10 лет назад горнолыжного курорта, который к сегодняшнему дню имеет 2 горы – большую (трасса 1500 м) и малую (трасса 500 м), две бугельные австрийские канатные дороги, кафе системы фаст-фуд, здание мини-гостиницы, гостевые финские и срубовые дома, прокат горнолыжного оборудования фирмы «Rossignol», гостиницу, термальный комплекс с открытым теплым бассейном и пивоварню. Зимой в Хвалынск идет большой турпоток, с введением в эксплуатацию термального комплекса и насыщением Хвалынска интересными туристскими событиями (спортивно-туристский лагерь ПФО «Туриада», фестиваль «Хвалынская волна», турнир по историческому фехтованию «Меч Поволжья» и др.), горнолыжный курорт стал привлекательным для туристов и в летний сезон.

Спрос на туристские услуги привел к активизации местного населения, которое сдает в аренду жилье, предлагает услуги по экскурсионному сопровождению, организации досуга, проведению мастер-классов и пр. Туристский кластер, сложившийся в Хвалынском районе может быть расширен за счет вовлечения соседнего Вольского района, обладающего сходной ландшафтной местностью, наличием горнолыжных трасс и культурно-историческими ресурсами.

Основные проблемы в развитии этого туристского кластера. Этот кластер нуждается, прежде всего, в продвижении созданного продукта, поэтому государственные структуры могут помочь в решении этой проблемы.

Кластер 2. Следующий кластер имеет давнюю историю. Одним из самых популярных туров в Саратовскую область в советские времена был тур на место приземления Ю.А. Гагарина в Энгельском районе. В настоящее время место приземления посещают массово в апрельские дни, этот объект стал объектом событийного туризма. С именем Ю.А. Гагарина связано несколько объектов в Саратове, Энгельсе и Энгельском районе. Кроме того, в Энгельсе есть музей дальней авиации. Все это позволяет сделать кластер, связанный с историей

развития авиации и космоса.

Этот кластер достаточно хорошо обеспечен гостиничной и транспортной инфраструктурой. Экскурсионный и туристский продукт разработан и пользуется популярностью.

Основные проблемы в развитии этого туристского кластера: экскурсионный продукт привязан к конкретной дате – 12 апреля и значительно меньше востребован в другое время. Гагаринское поле не достаточно оборудовано для организации отдыха. Добраться до места приземления Ю.А. Гагарина на общественном транспорте проблематично. Рядом находится природный сероводородный источник, который пользуется популярностью у местных жителей, но не оборудован для его цивилизованного использования. В связи с этим необходимо облагородить территорию с сероводородным источником и разработать план организации досуговой деятельности на территории Гагаринского поля. За последнее десятилетие было несколько проектов, представляемых на суд зрителей по преобразованию этой территории в туристскую дестинацию. Например, предлагалось на этой территории создать музей космонавтики и авиации, создать там молодежный туристско-гостиничный комплекс. Но, пожалуй, самым привлекательным было бы создание на этом месте тематического парка развлечений с космической тематикой, поскольку подобных объектов нет не только в ближайших регионах, но в России. Однако одним из первых препятствий на пути реализации всех этих проектов встают вопрос земельной собственности. Большая часть Гагаринского поля уже продана в частные руки и начинает застраиваться, поэтому здесь в первую очередь должна быть решена эта проблема.

Кластер 3. Этот кластер складывается в Балашовском районе. Балашов входит в перечень исторических городов России. Балашовский район расположен в 226 км к западу от Саратова на живописнейшей реке Хопер. На территории района расположен санаторий «Пады», усадьба Нарышкиных. Однако кластер начал складываться не в районном центре, в селе Никольевка, где функционируют база отдыха «Старая мельница» и музей-усадьба

«Никольевское городище». В музее-усадьбе предлагается комплекс развлекательных услуг в этническом стиле, проводится фестиваль казачьей песни. Туристский поток сюда идет не такой большой, как в Хвалынский район, но интерес к этому туристскому объекту достаточно велик, вокруг музея-усадьбы постепенно складывается инфраструктура. Местные жители предлагают услуги по организации питания, катанию на лошадях и пр. Расширение кластера возможно за счет включения в него соседнего Самойловского района, где сохранилась украинская культура и традиции, есть единственный в России ансамбль бандуристок «Журавка» и др., что позволяет организовать этнотуры в этот район.

Основные проблемы в развитии этого туристского кластера: отдаленность от областного центра; плохое дорожное покрытие на пути к главным туристским объектам; отсутствие заинтересованности местных туроператоров в организации туров по Саратовской области; слабая рекламная деятельность. Государственные структуры могут ходатайствовать об улучшении дорожного покрытия и организации стоянки у туристских объектов; разработать механизм поощрения местных туроператоров, предлагающих региональный турпродукт; помогать в продвижении турпродукта.

Кластер 4. Следующим формирующимся кластером можно считать кластер эколого-приключенческого туризма в Новобурасском районе. Новобурасский район расположен на севере области. Основные достопримечательности Новобурасского района – уникальный ботанический объект Моховое болото, единственное настоящее болото в юго-восточной засушливой лесостепи, ботанический заказник «Моховое болото», в котором есть много северных видов трав, и памятник природы и истории – Кудеярова пещера в окрестностях с. Лох. Кроме того, в районе есть пруды, в которых разводят рыбу. Кудеярова пещера привлекает туристов своими легендами и красивыми ландшафтами [1, с. 1]. По памятнику природы проходит экскурсионный маршрут, оборудованы туалеты и места для пикников. Регулярно в выходные дни посещают Кудеярову пещеру жители области и

путешественники, увлекающиеся геокешингом из других городов. Многие совмещают посещение пещеры с квест-программами, экскурсией, отдыхом, рыбной ловлей на прудах района, сбором грибов и лекарственных трав. С каждым годом интерес к этому объекту растет. Местные жители облагородили места отдыха, отремонтировали старую водяную мельницу, находящуюся на территории природного парка, предлагают услуги по организации питания туристам.

Основные проблемы в развитии этого туристского кластера: отсутствие в ближайшем окружении мест размещения и цивилизованных стоянок. Поскольку посещают объект в основном в выходные дни в весенне-летне-осенний период любители природы, то необходимо решить проблему с выделением земельного участка для организации палаточного лагеря и обустройством санитарных стоянок.

Кластер 5. Следующий кластер складывается в Балаковском районе. Балаково входит в перечень исторических городов России, основан в 1762 г. старообрядцами. Расположен в 161 км к северо-востоку от г. Саратова. Город получил высшую международную награду – приз «Золотая пальма». В старой части Балакова сохранены и постоянно реставрируются значительные памятники истории, архитектуры и градостроительства: усадьба и особняк П. Мальцева, усадьба купца Ермилина (1880-1890 гг.), торговые дома Шмидта и Александрова, Свято-Троицкая церковь конца XIX века работы Ф. Шехтеля, Дом-музей В.И. Чапаева, филиалы областных музеев им. А.Н. Радищева и краеведения. Район прославили такие выдающиеся люди, как изобретатель первого в мире гусеничного трактора Ф.А. Блинов и колёсного самохода Я.В. Мамин, полководец гражданской войны В.И. Чапаев, народный артист СССР Е.А. Лебедев, академик ВАСХНИЛ А.И. Бараев, конструктор первых отечественных подводных лодок В.Н. Перегудов, художник Г. Голобоков.

Балаково является успешным промышленным центром, в котором функционируют такие крупные предприятия как Балаковская АЭС, Балаковская ГЭС, Балаковская ТЭЦ-4, Балаковский завод волоконных материалов. Заводы по

производству минеральных удобрений и минеральных наполнителей, «Балаковорезинотехника», Балаковский растворо-бетонный завод и другие промышленные предприятия, в том числе и имеющие тесное сотрудничество с иностранными компаниями.

Балаково имеет транспортную инфраструктуру: речную, автомобильную, железнодорожную. Функционировавший до 2003 года аэропорт в настоящее время закрыт.

В районе и районном центре семь гостиниц, санаторно-гостиничный комплекс «Волга», база отдыха «Ревяка» и загородный клуб «Атмосфера на Волге». В Балаково есть турфирмы, в том числе и занимающиеся внутренним туризмом. Балаково является инициатором проведения фестиваля клубники, который собирает большое число участников и туристов. Балаково может стать точкой роста для создания туристского кластера, в который войдут Балаковский, Пугачевский и Ивanteevский районы.

Основные проблемы в развитии этого туристского кластера. Первая проблема заключается в неблагоприятной экологической обстановке в городе из-за обилия промышленных предприятий. Вторая проблема в том, что в районе, обладающем достаточной туристской инфраструктурой и ресурсами не хватает специалистов туристского профиля, готовых разработать программу развития туризма в регионе. В связи с этим государственным структурам необходимо помочь в обучении представителей администрации, курирующих вопросы туризма.

Кластер 6. Кластер культурно-исторического туризма, сочетающегося с пляжным туризмом и этнической тематикой, может быть кластер, объединяющий Красноармейский, Энгельсский, Марковский районы и областной центр. Эти районы расположены на волжских берегах, здесь сосредоточены многочисленные турбазы (в меньшей степени в Красноармейском районе), есть гостиницы как в городской черте, так и придорожные. По всем районам налажено хорошее автотранспортное сообщение. Эти районы обладают большим количеством культурно-

исторических ресурсов. В том числе их объединяет большое количество культурно-исторических памятников, связанных с проживанием поволжских немцев. Именно в эти районы приезжает больше всего туристов из Германии и других стран, в которые иммигрировали поволжские немцы.

Основные проблемы в развитии этого туристского кластера. Проблемой этого кластера является недостаточное количество цивилизованных пляжных зон, качественное транспортное обеспечение доставки к пляжам, отсутствие четко проработанной программы по привлечению туристов.

Таким образом, предлагается выделить шесть туристских кластеров на территории Саратовской области разной направленности. Необходимо также предусмотреть решение выявленных проблем в создании и функционировании уже созданных кластеров. Органы власти в рамках создаваемых туристских кластеров могут значительно повысить эффективность инициатив по стимулированию активизации частного сектора экономики. Кластеры стимулируют значительное повышение производительности труда и внедрение инноваций в туристский бизнес.

Список использованной литературы:

1. Пещера Кудеяра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russia-open.com/regions/privolzhsk/saratov/Attractions/2014/12/22/Peschera-Kudeyara.phtml> (Дата обращения: 09.10.2016 г.)
2. Постановление Правительства РФ «О Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» от 02.08.2011 г. № 644 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/55171986/> (Дата обращения: 09.10.2016 г.)
3. Постановление Правительства Саратовской области «О государственной программе Саратовской области «Развитие физической культуры, спорта, туризма и молодежной политики» на 2014-2020 годы» от 3 октября 2013 года № 526-П (с изменениями на 30 сентября 2015 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/467700859> (Дата обращения: 09.10.2016 г.)

Варавва М.Ю.¹

¹канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Оренбургского филиала
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

УРОВЕНЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ОРЕНБУРГСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. Анализируются положительные эффекты и выгоды для развития территории от внедрения технологий информационных благ и услуг. Акцентируется важность виртуализации государственных услуг и проникновения ИКТ в важнейшие социальные сферы жизни региона на примере информатизации Оренбургской области.

Ключевые слова: информатизация региона, информационные технологии, информационная инфраструктура, государственная электронная услуга.

Степень распространения виртуальных технологий является сегодня одной из важнейших черт постиндустриального этапа развития. Данная тенденция проявляется в росте значимости и скорости проникновения во все сферы жизни общества информационных услуг и продуктов.

В настоящее время государству и обществу необходимы новые формы социальной инноватики. В этом аспекте новейшие информационно-коммуникационные технологии, созданные на базе современных научных разработок, позволяют социуму приобрести не только информационно-аналитические и экономические преимущества, но и продвинуться в решении экологических, ресурсных, социальных проблем.

Интернет и информационные технологии сегодня – это не только социокультурный феномен, но и важный элемент социальной реальности, благодаря чему электронные услуги становятся доступными всем пользователям вне зависимости от географической расположенности, времени, расстояния, уровня получаемых доходов и трудоспособности.

Расширение информационного пространства, рост медийных технологий,

благ и услуг выступает убедительным доказательством процесса деиндустриализации российских территорий и регионов.

Важным условием информатизации регионов является активное потребление информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) населением, а одним из первоочередных направлений деятельности в данном аспекте – повышение осведомлённости населения о широких возможностях использования ИКТ. С 2012 года все российские регионы и муниципалитеты начали постепенный переход на электронное межведомственное взаимодействие, а к 2018 году около 70 % всех государственных услуг должны оказываться в электронном виде [7].

К перспективным направлениям развития электронных услуг в регионах следует отнести: деловые услуги, ИТ-сервис, электронную торговлю, государственные и муниципальные виртуальные услуги, удаленную работу, дистанционное образование, цифровые технологии «умный дом», медийные услуги СМИ и т.д. [1, с. 182].

Методология внедрения инструментов ИТ-технологий в государственное управление, рассматривается в рамках концепции «электронного правительства» (e-government) и направлена на повышение эффективности деятельности государственных учреждений и усиления конкурентоспособности национальных экономик. Основываясь на определении Gartner Group, концепция e-government – это непрерывная оптимизация процесса предоставления услуг, политического участия граждан и управления путем изменения внутренних и внешних отношений при помощи технических средств, Интернета и современных СМИ [6]. Основу концепции электронного правительства составляет категория «электронная государственная услуга». Электронные услуги представляют собой различные виды нематериальных услуг, оказываемых властями различных уровней в электронной форме с использованием ИКТ, включая Интернет.

С переходом на платформу электронного правительства спектр информационных услуг значительно расширяется для населения и

предпринимательского сектора. Для граждан это могут быть он-лайн голосование, подача налоговых деклараций, получение копий разнообразных документов, поиск работы, заказ и получение загранпаспорта, оплата услуг ЖКХ, регистрация транспортных средств и водительских прав, программа «одного окна», электронное удостоверение личности, гражданство и регистрация и пр. Для бизнеса такими услугами являются: уплата корпоративных налогов, регистрация вновь созданных компаний, обновление лицензий, предоставление сведений в статистические органы, выплаты в фонды социального страхования, подача таможенных деклараций, участие в государственных закупках и т.д.

Важными индикаторами, определяющими уровень использования ИКТ для развития являются степень включенности регионов в процессы информатизации, качество и доступность населения к виртуальным услугам, что во многом зависит от состояния инфраструктуры передачи данных.

Важную роль в этом процессе играют местные власти, иницирующие программы внедрения и распространения информационных технологий и услуг на территории региона.

По большинству показателей готовности к информационному обществу на фоне других регионов, Оренбургская область занимает медианное положение. Так, по индексу готовности к информационному обществу за период 2008-2015 гг. область занимает 7 место в рейтинге по Приволжскому федеральному округу и 44-е место в рейтинге регионов России [2].

Оренбургский регион активно осуществляет программу построения электронного правительства, что, в свою очередь, требует наличия необходимой технологической инфраструктуры, которая обеспечивает техническую платформу для качественного доступа к информационным услугам и технологиям и включает в себя территориально распределенные информационные системы, линии, средства связи и вещания, каналы передачи данных.

Уровень проникновения информационных технологий и развитость

инфраструктуры в Оренбургском регионе иллюстрирует ряд важнейших показателей:

- свыше 40 провайдеров оказывают телематические услуги;
- функционирует более 5 тыс. км оптико-волоконных линий связи;
- число линий широкополосного доступа составляет 31 шт./100 человек;
- доля домохозяйств, имеющих доступ в Интернет составляет 47 %;
- доля сельских муниципальных образований, имеющих доступ к инфраструктуре электронного правительства составляет 97 %;
- доля сотрудников органов исполнительной власти и местного самоуправления, прошедших обучение в области использования ИТ составляет 90 %;
- число активных пользователей сети Интернет возросло с 360 000 в 2010 году до 600 000 в 2014 году;
- доля организаций, имеющих персональные компьютеры – 98,2 %.
- доля организаций, имеющих веб-сайты, – 29,4 % [4].

В 2015 году по итогам ряда проектов Минкомсвязи «Становление информационного общества в регионах» Оренбургская область стала лидером в рейтинге по переводу в электронный вид приоритетных, основных и наиболее востребованных государственных услуг [3]. В регионе разработана Программа «Информационное общество Оренбургской области на 2014-2020 годы»; с 2011 года началось создание единой системы электронного документооборота рабочих мест сотрудников муниципальной власти; функционирует региональная информационно-аналитической система и портал органов государственной власти Оренбургской области; созданы 17 сайтов органов исполнительной власти и 38 сайтов муниципальных образований области; запущены программные комплексы «Реестр государственных и муниципальных услуг» и «Портал государственных услуг Оренбургской области». К 2015 году на электронную форму переведены около 700 региональных госуслуг [5].

В 2009 году в г. Оренбурге открыт один из крупнейших в России многофункциональный центр (МФЦ) по оказанию населению государственных

и муниципальных услуг, где действует 119 окон приема и выдачи документов, которые оказывают 9 видов федеральных 51 муниципальных услуг, пропускная способность МФЦ – 4300 чел./день. В частности, посредством МФЦ услуги оказывают Роспотребнадзор, Росреестр, «Земельная кадастровая палата», «Ростехинвентаризация-федеральное БТИ», «Областной центр инвентаризации и оценки недвижимости», администрация города Оренбурга[2].

Использование ИКТ для социального развития подразумевает максимальное использование эффекта, оказываемого информатизацией региона в рамках различных специальных программ, направленных на оказание услуг отдельным группам населения: детям, пенсионерам, инвалидам. Затраты на создание и внедрение таких технологий многократно окупаются получаемыми социально-экономическими выгодами.

Для повышения уровня информатизации, распространения знаний и осведомленности граждан необходимо повышение уровня образования всего населения в области ИКТ. Именно поэтому развитие образования в регионах является приоритетной задачей. Особое внимание в данном аспекте уделяется компьютеризации и интернетизации школ, колледжей, вузов, подготовке преподавателей, разработке образовательных программ и инструментов электронного обучения [1, с. 183].

В результате реализации в регионе одного из самых масштабных проектов – «Внедрение современных образовательных технологий», за счет средств областного бюджета приобретено свыше 1000 единиц интерактивного оборудования (досок, планшетов, комплексов), свыше 1500 мультимедиапроекторов, свыше 6000 современных компьютеров, более 1000 ноутбуков и другое оборудование.

Подключение образовательных учреждений к сети Интернет позволило создать условия для поэтапного перехода к новому уровню образования на основе ИКТ. Благодаря чему стали использоваться новые формы обучения (электронные учебники), расширился доступ учащихся к современным образовательным ресурсам.

С 2004 года Оренбургская область входит в число регионов, внедряющих методику Intel «Обучение для будущего». Программа Intel «Обучение для будущего» направлена на повышение квалификации учителей по проблемам освоения проектной методики, как одной из эффективных методик в условиях практического использования ИКТ.

Понимая важность инклюзивного развития, Оренбургская область принимает участие в федеральном проекте «Создание форм дистанционного образования для детей с ограниченными возможностями, не посещающих учебные заведения по состоянию здоровья». С помощью средств ИКТ расширяется доступ к инклюзивному образованию: в регионе около 500 детей-инвалидов обучается на дому, открыт Центр дистанционного обучения для детей с ограничением по здоровью, в котором проходят обучение 100 детей, не имеющих возможность посещать школу.

Достаточно активно внедряются в Оренбуржье электронные услуги в сферу здравоохранения. В 125 лечебно-профилактических учреждениях Оренбургской области используется 6910 единиц компьютерной техники, из них 166 серверов. Оренбургская область занимает 25 место в Российской Федерации по использованию ИКТ в медицине [2].

В рамках областной целевой программы «Диспетчерский центр министерства здравоохранения и социального развития Оренбургской области» создается единая система управления движением (маршрутизация) пациентов Оренбургской области с использованием сети Интернет. С 2011 года население области имеет возможность записываться на прием к врачу через Интернет и сеть информационных киосков.

В Оренбургском регионе активно развиваются проекты в области технологий виртуальной медицины, которые осваивают 5 ведущих лечебно-профилактических учреждений. С помощью телемедицины проводятся виртуальные консультации специалистами данных клиник для населения отдалённых районов, обмен опытом, тематическое обучение врачей, видеоконференции, распространяются электронные сервисные медицинские

инновации необходимые для управления потоками пациентов.

В сфере аптечного обслуживания широкое распространение получила автоматизированная услуга по выписке рецептов льготным категориям граждан, заказ и резервирование медикаментов в режиме «он-лайн». Создана единая электронная база данных на лиц, пожизненно отстраненных от донорства.

Таким образом, положительные эффекты от внедрения и информтехнологий неоспоримы: государственные, деловые, медицинские, образовательные и социальные услуги становятся доступными в интерактивном режиме; население имеет возможность использовать потенциал телекоммуникаций для работы, досуга и получения актуальной информации, а степень доступности информационной услуги потребителю и уровень вовлеченности в информационное пространство населения – это важнейшие факторы устойчивости региона.

Список использованной литературы:

1. Варавва, М.Ю. Необходимость и актуальность виртуализации государственных услуг для формирования информационной инфраструктуры России / М.Ю. Варавва // V Манякинские чтения: «Опыт, достижения, перспективы торговли и экономики» / Материалы Международной научно-практической конференции ученых, практиков, аспирантов, магистрантов, студентов 4 апреля 2016 года. – Омск: Компаньон, 2016. – С.180-184.
2. Информационно-телекоммуникационные технологии в Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov> (дата обращения: 03.10.2016 г.)
3. Оренбургская область лидирует в рейтинге проектов «Информатизация общества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria56.ru> (дата обращения: 03.10.2016 г.)
4. Официальный сайт департамента информационных технологий Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dit.orb.ru> (дата обращения: 21.09.2016 г.)
5. Портал Государственных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://otchetonline.ru> (дата обращения: 05.10.2016 г.)
6. Прохоров, А. Электронное правительство в цифрах и фактах / А. Прохоров // КомпьютерПресс. – 2006. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://compress.ru/article.aspx?id=15845> (дата обращения: 05.10.2016 г.)

7. Электронное правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru> (дата обращения: 17.09.2016 г.)

УДК 331.56

Гаврютина Д.Т.¹

¹студент направления подготовки «Экономика» Краснодарского филиала
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация. Статья посвящена весьма актуальной проблеме безработицы. От данного показателя зависит не только социальное самочувствие и уровень жизни населения, но и темпы развития ВВП страны. В статье отображены основные аспекты данного явления, а также рассмотрена такая проблема, как безработица в Краснодарском крае, приведены статистические данные, касающиеся количества безработных, разработан комплекс мер по эффективному снижению процента безработных.

Ключевые слова: безработица, занятость, уровень безработицы, экономически активное население, рынок труда.

Одним из значимых проявлений экономической нестабильности представляет собой такое явление как уровень безработицы. Это социально-экономический процесс, при котором часть трудовых ресурсов страны не занята при непосредственном производстве товаров и услуг.

Необходимо разделить население страны старше 16 лет на три группы и проанализировать каждую из них.

Первую группу составляют занятые. Таковыми являются граждане, которые в данный период времени:

1. Осуществляли трудовую деятельность по найму на условиях полного либо неполного рабочего времени за вознаграждение.

2. Выполняли работу не по найму, приносящую доход, как с привлечением,

так и без привлечения наёмных работников.

3. Временно не присутствовали на рабочем месте по причине болезни, выходных дней и т.д.

4. Осуществляли трудовую деятельность без оплаты на семейном предприятии.

Вторая группа – безработные. К категории безработных, согласно положению Международной организации труда, относятся лица, которые в течение рассматриваемого периода:

1. Не имели работы или занятия, приносящего доход.
2. Искали работу самостоятельно или с помощью служб занятости.
3. Готовы были приступить к работе.

Третья группа – это часть населения страны, не включаемая в состав рабочей силы. Примером этой категории могут быть студенты, домохозяйки, те, кто не хочет работать по определенным причинам. Данную группу принято обозначать как экономически неактивная часть населения.

В сумме лица, относящиеся к первой и второй группам (занятые и безработные) представляют собой рабочую силу страны.

Уровень безработицы рассчитывается как отношение количества безработных к количеству лиц, представляющих рабочую силу, и выражается в процентах.

Таблица 1 – Статистика показателей трудовых ресурсов Краснодарского края за 2011-2015 годы, в среднем за год

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Численность экономически активного населения по Краснодарскому краю (тыс. чел.)	2 586,6	2 633,7	2 619,5	2 613,1	2 701,9
Численность занятых по Краснодарскому краю (тыс. чел.)	2 433,4	2 487,0	2 459,5	2 464,3	2 539,4
Численность безработных по Краснодарскому краю (тыс. чел.)	153,2	146,8	160,0	148,8	162,5
Уровень безработицы населения по Краснодарскому краю (%)	5,9	5,6	6,1	5,7	6,0

Анализируя показатели Федеральной службы государственной статистики, можно сказать, что численность экономически активного населения

по Краснодарскому краю в 2015 году составила 2701,9 тыс. чел., что на 3,3 % больше, чем в 2014 году и на 4,3 % больше численности экономически активного населения в 2011 году. Численность занятых по Краснодарскому краю достигла 2539,4 тыс. чел., что в долях от экономически активного населения по краю составляет 94,0 %.

Численность безработных в среднем в 2015 году составила 162,5 тыс. чел., что на 5,7 % больше, чем в 2011 году. Если смотреть по уровню безработицы, то на 2015 г. он составляет 6,0 %. За последние пять лет в нашей стране этот показатель развивался скачкообразными темпами (табл. 2).

Таблица 2 – Статистика показателей трудовых ресурсов Российской Федерации 2011-2015 годов, в среднем за год

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Численность экономически активного населения в РФ (тыс. чел.)	75 779,0	75 676,1	75 528,9	75 428,4	76 587,5
Численность занятых в РФ (тыс. чел.)	70 856,6	71 545,4	71 391,5	71 539,0	72 323,6
Численность безработных в РФ (тыс. чел.)	4 922,4	4 130,7	4 137,4	3 889,4	4 263,9
Уровень безработицы населения в РФ (%)	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6

Наблюдая темпы роста показателей трудовых ресурсов Российской Федерации, можно сказать, что уровень безработицы в Краснодарском крае является несколько повышенным относительно среднего уровня в стране. Это связано с последовательным рядом причин. Наблюдается большой приток миграции трудовых ресурсов по данному региону за счет его активного развития, главным образом из-за туризма. Следовательно, предложение рабочей силы превышает спрос. Исходя из этого, нам необходимо разработать меры по сокращению безработицы:

1. Создание новых рабочих мест для неиспользуемых трудовых ресурсов в большей мере исправит повышенные показатели уровня безработицы.

2. Большой проблемой при трудоустройстве на свободную вакансию является факт дискриминации по какому-либо признаку. Молодежь без опыта работы не имеет возможности найти работу длительный срок; женщины не имеют возможности трудоустроиться на ряд специальностей. Среди

государственных организаций это касается в первую очередь правоохранительных органов, отдельных отраслей здравоохранения. Это нарушает Статью 3 Трудового Кодекса РФ «Запрещение дискриминации в сфере труда». К сожалению, данный факт не отслеживаются правоохранительными органами. Поэтому необходимо более тщательно отслеживать данный аспект на государственном уровне. Также необходима помощь в трудоустройстве молодых специалистов и людей с ограниченными возможностями.

3. Существует несколько вариантов поиска работы. Существенной проблемой является то, что часто информация о фирмах, вакансиях и предъявляемых требованиях от работодателя является неактуальной или же неполной. Все это снижает шансы на трудоустройство. Поэтому необходимо улучшить информационное обеспечение рынка труда.

4. В законодательстве Российской Федерации отсутствует такое понятие, как неофициальное трудоустройство. На самом деле это реальное явление, когда человек фактически работает, а официально он нигде не зарегистрирован. Действия индивидуального предпринимателя не регулируются законом, следовательно, работник не может прибегнуть к защите его прав. Работодатель может не выплатить заработную плату по личным причинам или предоставить отпуск, может лишить социальных благ или вычесть из заработной платы штраф. При этом предпринимателю не придется платить налоги, оплачиваемые отпуска и пенсионные отчисления по данному работнику. По данному направлению проводится огромная работа, но необходимо увеличить объем выполняемой работы государственных органов для выявления недобросовестных предпринимателей и принятия в их сторону исправительных мер.

Есть множество других факторов, которые влияют на уровень безработицы. Каждый из них необходимо контролировать и регулировать. По показателям 2015 года средний показатель безработицы в стране составляет 5,6 %, а в Краснодарском крае 6,0 %. Уровень безработицы в 4-5 % считается нормой. Но мы должны понимать, что это лишь часть реальных данных. Реальное количество безработных превышает официальную статистику в 2-3

раза. Поэтому необходимо применять комплекс мер для выявления реальных показателей для наблюдения реального текущего состояния экономики страны и региона.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации»: [федер. закон № 1032-1: принят Верх. Советом РСФСР 19 апр. 1991 г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/
2. Александрова, Е.Н. Глобальный финансовый кризис: краткий обзор определяющих факторов, текущего состояния и перспектив развития / Е.Н. Александрова, В.П. Насыбулина, Н.В. Андреева // Финансы и кредит. – 2010. – № 2 (386). – С. 19-24.
3. Александрова, Е.Н. Актуальные вопросы развития международного туризма на этапе посткризисного восстановления глобальной экономики Е.Н. Александрова, И.А. Панова, В.П. Насыбулина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 33. – С. 62-69.
4. Насыбулина, В.П. Современное состояние малого бизнеса в России / В.П. Насыбулина // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – № 5. – С. 47-51.
5. Насыбулина, В.П. Уровень жизни населения и Краснодарского края / В.П. Насыбулина // Инновации и инновационные технологии в науке: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 апреля 2016 г., г. Москва). – М.: РИО ЕФИР, 2016. – С. 27-32.
6. Насыбулина, В.П. Развитие малого и среднего бизнеса в Южном федеральном округе на современном этапе/ В.П. Насыбулина, В.Э. Гарьковенко // Сфера услуг: инновации и качество. – 2015. – № 20 (7). – С. 9-12
7. Сажина, Я.О. Безработица как социально-экономическое явление, анализ уровня безработицы в регионе (на примере Кемеровской области) / Я.О. Сажина, А.С. Серушкина // Научный альманах. – 2015. – №12-1(14). – С. 328.
8. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории / М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева. – Киров: АСА, 2006. – С. 429-430.
9. Шевченко, И.В. Предпосылки и ограничения развития региональной инновационной системы Краснодарского края / И.В. Шевченко, Е.Н. Александрова, В.П. Насыбулина // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 4. – С. 11-17.
10. Росстат. Рынок труда, занятость и заработная плата. Трудовые ресурсы. Занятость и

УДК 332.122

Москалёва В.А.¹

¹канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, финансов и учёта Севастопольского филиала ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ФОНЕ ПРОДОЛЖАЮЩЕГОСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация. Представлена историческая эволюция процесса создания Евразийского союза как эффективная интеграция на новой ценностной, политической, экономической основе. Рассматривается модель мощного наднационального объединения между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом, которая наряду с другими ключевыми игроками и региональными структурами – такими как ЕС, США, Китай, АТЭС, способна обеспечивать устойчивость глобального развития.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, Зона свободной торговли.

По мнению Виктора Христенко, Председателя Коллегии Евразийской экономической Комиссии, 1 января 2015 года начался новый этап экономической интеграции на евразийском пространстве [4].

Стартовал Евразийский экономический союз – международная организация, обладающая соответствующей правосубъектностью. Евразийский экономический союз – за счет углубления экономической интеграции удастся расширить внутренний рынок, сделав его более прозрачным и понятным для предпринимателей и инвесторов. Более тесная экономическая интеграция повышает системную устойчивость экономик стран на фоне продолжающегося глобального экономического кризиса, усиливает позицию объединения в процессе выработки экономических решений на глобальных площадках.

В основе ЕАЭС лежит Договор, подписанный Главами государств в Астане 29 мая 2014 года. Этот документ вобрал в себя все то, что было наработано на этапе Таможенного союза и Единого экономического пространства. Но в нем также появились и важнейшие новации. С вступлением в силу Договора происходит углубление интеграции, существенная либерализация в целом ряде важнейших секторов.

Таможенный союз – это в первую очередь обеспечение свободы движения товаров. Поэтому на этом этапе ключевыми направлениями интеграционной работы стали таможенное сотрудничество, торговля и техническое регулирование. Основные направления Таможенного союза:

1. Борьба с недобросовестной конкуренцией со стороны иностранных поставщиков.

2. Единые правила декларирования товаров, уплаты таможенных платежей и единые таможенные режимы.

3. Применяются единые правила определения таможенной стоимости и страны происхождения товаров.

4. Создана система информационно-аналитического сопровождения процессов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

5. С целью повышения эффективности деятельности таможенных органов утвержден информационно-справочный перечень пунктов пропуска через внешнюю границу ТС, обеспечено внедрение обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на таможенную территорию ТС автомобильным, воздушным и железнодорожным транспортом и др.

На этапе Таможенного союза были заложены правовые основы для функционирования остальных направлений деятельности, что позволило органично перейти к следующей стадии интеграции — Единому экономическому пространству (ЕЭП). Основные Соглашения, которые формируют ЭЭП:

1. Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции.

2. Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского

хозяйства.

3. Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий и др.

Создание экономического интеграционного объединения, явилось следующим логическим этапом формирования, – Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – призвано обеспечить экономические интересы объединения в целом, а также всех его участников.

Таможенный союз и Единое экономическое пространство после создания Евразийского союза, продолжают существовать как предшествующие ему формы экономической интеграции. Аналогией здесь может служить СНГ, которое, выполнив большинство возлагавшихся на него функций, тем не менее продолжает существовать в виде целого ряда заключенных после распада СССР соглашений. К тому же существование ТС и ЕЭП позволяет сделать процесс евразийской интеграции более гибким. Будущие кандидаты на участие в ней могут, например, присоединиться только к ТС, воздержавшись от более глубоких форм объединения [5].

29 мая 2014 года в Астане на заседании Высшего Евразийского экономического совета был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 года.

Договор впервые устанавливает:

1. Правовые основы единого рынка услуг.
2. В документе зафиксированы планы по формированию согласованных промышленной и агропромышленной политик.
3. Договор впервые предусматривает создание общих рынков электроэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов.
4. В документе сформулированы наши договоренности по выработке согласованной транспортной политики.
5. В Договоре прописан целый блок вопросов обеспечения равных возможностей для трудовой миграции между странами Союза. По сути, речь идет о постепенном формировании общего рынка труда.

По каждому направлению, фактически, сформулирована программа действий на десятилетие вперед.

Евразийский экономический союз – это уже не «тройка», а «пятерка» стран. К Беларуси, Казахстану и России присоединились Республика Армения и Кыргызская Республика. Страны присоединяются к правовой базе ЕАЭС. Их представители появляются в органах управления Евразийским экономическим союзом.

Институциональная структура органов управления ЕАЭС также претерпела некоторые преобразования. Теперь она выглядит следующим образом:

1. Высший Евразийский экономический совет (на уровне Глав государств),
2. Евразийский межправительственный совет (на уровне глав правительств),
3. Евразийская экономическая комиссия (исполнительный орган),
4. Суд ЕАЭС.

В рамках евразийского экономического союза, как части глобальной экономики, происходит создание зон свободной торговли. В мировой практике заключение соглашений о создании зон свободной торговли (ЗСТ) продолжает оставаться действенным инструментом по стимулированию двустороннего и многостороннего сотрудничества в сфере торгово-экономических отношений и инвестиций.

К середине 2015 г. к созданию ЗСТ проявили интерес более 30 торговых партнеров государств-членов ЕАЭС [4].

Так, в 2014 году Комиссия провела активную работу по разработке соглашения о ЗСТ с:

1. Социалистической Республикой Вьетнам.
2. Государством Израиль.
3. Арабской Республикой Египет.
4. Республикой Индия.
5. КНР.

6. Египтом.

7. Индией.

Разработка, подписание и реализация международных договоров и меморандумов, с Китайской Народной Республикой, а также с Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), Европейской экономической комиссией Организации Объединенных Наций.

В 2014 году была инициирована работа над новыми меморандумами о сотрудничестве по торгово-экономическим вопросам — с общим рынком стран Южной Америки (МЕРКОСУР), Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

В 2013-2014 годах Комиссия активно взаимодействовала и продолжает взаимодействовать с международными организациями, такими как: [4]

1. Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД),
2. Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН),
3. Экономической и социальной комиссией ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО),
4. Евразийским банком развития (ЕАБР),
5. Российским национальным комитетом Мирового энергетического совета (РНК МИРЭС).

При этом в ЮНКТАД комиссия обладает статусом наблюдателя. Комиссией установлено сотрудничество с:

1. форумом «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС),
2. государствами Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР).
3. секретариатом Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).
4. странами БРИКС.

Происходит исполнение обязательств государств-членов ЕАЭС в отношении ВТО на наднациональном уровне. Несмотря на то что на текущий момент из всех стран — участников ЕАЭС членами ВТО являются только Россия и Армения, регулирование в Союзе осуществляется в соответствии с нормами и

правилами ВТО.

Согласно программной статьи В. В. Путина «Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня», опубликованной в газете «Известия» от 4 октября 2011 г. определено, что в период мирового финансового кризиса, заставившего государства искать новые ресурсы для экономического роста, интеграционные процессы получили дополнительный импульс. В своей статье, В.В. Путин пишет о серьезной модернизации принципов партнерства – как в СНГ, так и в других региональных объединениях и концентрации внимания, прежде всего, на развитии торговых и производственных связей [6].

Отмечает, что перед государством ставится амбициозная задача: выйти на следующий, более высокий уровень интеграции – к Евразийскому союзу, что к 2015 года полностью выполнено. Основными контурами проекта, согласно мнению В.В. Путина являются:

«Во-первых, речь не идет о том, чтобы в том или ином виде воссоздать СССР, наивно пытаться реставрировать или копировать то, что уже осталось в прошлом. Но тесная интеграция на новой ценностной, политической, экономической основе — это веление времени. Мы предлагаем модель мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира и при этом играть роль эффективной «связки» между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом. И наряду с другими ключевыми игроками и региональными структурами – такими как ЕС, США, Китай, АТЭС – обеспечивать устойчивость глобального развития.

Во-вторых, Евразийский союз послужит своего рода центром дальнейших интеграционных процессов. То есть будет формироваться путем постепенного слияния существующих структур – Таможенного союза, Единого экономического пространства.

В-третьих, было бы ошибкой противопоставлять Евразийский союз и Содружество Независимых Государств. У каждой из этих структур есть свое место и своя роль на постсоветском пространстве.

Кроме того, убежден, что экономической основой Содружества должен стать максимально либерализованный торговый режим.

В-четвертых, Евразийский союз – это открытый проект. Мы приветствуем присоединение к нему других партнеров, и прежде всего стран Содружества.

Таким образом, наш интеграционный проект выходит на качественно новый уровень, открывает широкие перспективы для экономического развития, создает дополнительные конкурентные преимущества. Такое объединение усилий позволит нам не просто вписаться в глобальную экономику и систему торговли, но и реально участвовать в процессе выработки решений, задающих правила игры и определяющих контуры будущего.

Убежден, создание Евразийского союза, эффективная интеграция – это тот путь, который позволит его участникам занять достойное место в сложном мире XXI века. Только вместе наши страны способны войти в число лидеров глобального роста и цивилизационного прогресса, добиться успеха и процветания» [6].

Список использованной литературы:

1. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; РУДН – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 314 с.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / В.В. Любецкий. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 350 с.
3. Политика финансовой стабильности: международный опыт: Монография / В.В. Кузнецова. – М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 224 с.
4. Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты (1 полугодие 2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_dig_facts1.pdf
5. Этапы Евразийской интеграции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ritmeurasia.org/news--2014-06-09--etapy-evrazijskoj-integracii-13121>
6. Евразийская интеграция в XXI веке / Ред. группа: А.А. Климов, В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: ЛЕНАНД, 2012. – 288 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russia.mfa.gov.ua/mediafiles/sites/russia/files/___-_.pdf

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Аннотация. В статье рассмотрены биологическая ценность рыбы и морепродуктов, их роль в рационе питания и влияние на организм человека и животных. Показан вклад рыбохозяйственного комплекса Республики Крым в российскую экономику.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, рыба, морепродукты, рацион, пищевая ценность, белок, жиры, витамины.

Рыбохозяйственный комплекс Республики Крым, являясь составной частью народного хозяйства России, вносит свой вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны – снабжает население высокоценной пищевой, кормовой, технической и медицинской продукцией. Рыба и морепродукты относятся к перечню стратегически важных продуктов питания и всегда занимают одно из главных мест в биологически полноценном белковом рационе питания населения многих стран мира.

Уровень потребления рыбы и морепродуктов является одним из важнейших показателей экономического и социального развития страны. В настоящее время среднемировое ежегодное душевое потребление рыбы и морепродуктов составляет 19,2 кг, в Китае – 35,1 кг, странах Юго-Восточной Азии – 33,4 кг.

В России потребление рыбы на душу населения в 2014 году составило 22,3 кг. В 2015 году среднедушевое потребление рыбы оказалось около 19 кг, что на 3 кг ниже нормы рекомендованной Минздравсоцразвития России. Введение продовольственного эмбарго, ослабление рубля и рост экспортной ориентированности рыбной отрасли привели к изменению структуры

внутреннего рыбного рынка и удвоению розничных цен. Это повлекло за собой резкое падение спроса на рыбу у российских покупателей.

Граждане с низкой покупательной способностью потребляют рыбной продукции в два раза меньше остальных. Аналогичная ситуация складывается и в многодетных семьях, где с увеличением детей уменьшается среднедушевое потребление рыбы в год. В результате из-за недостаточного потребления рыбной продукции более чем у 80 % населения страны сохраняется дефицит потребления белка.

Потребление рыбы и морепродуктов жителями Республики Крым в 2 раза меньше физиологической нормы. Объем предложения на рынке рыбы и морепродуктов уменьшился, их цены приблизились к стоимости мяса, а стоимость ценных видов рыб в 2-3 раза превысила стоимость мяса. Для малообеспеченных слоев населения доступны только хамса, килька, тюлька, бычок азовский. В связи с этим главной задачей рыбохозяйственного комплекса Республики Крым должно быть увеличение предложения рыбы и рыбопродуктов на внутреннем рынке страны, повышение их качества и снижение себестоимости, обеспечение доступности для широких слоев населения. В перспективе уровень потребления рыбы и морепродуктов на душу населения должен достигнуть физиологически обоснованной нормы и составить 20-22 кг в год.

Анализ структуры питания населения США, Канады, Западной Европы и Японии свидетельствует, что в настоящее время в рационе питания преобладает животная пища, сбалансированная по белкам и витаминам. Для обеспечения нормальной жизнедеятельности организма человек должен получать 87 г белка в сутки, причем доля животных белков в общей суточной потребности организма должна составлять 56,3 % или 49 г. Из 20 незаменимых аминокислот, входящих в белковые молекулы, организм человека может синтезировать сам только 12, остальные должны поступать вместе с пищей. Формирование здорового поколения в России зависит от полноценного питания, структура которого должна обеспечить должный энергетический баланс и включать важнейшие

химические компоненты. Решить проблему сбалансирования питания населения страны без учета рыбы и морепродуктов практически невозможно.

Пищевая ценность рыбы и других продуктов водного происхождения (морепродукты, моллюски, бесхребетные) обусловлена тем, что они содержат полноценный легкоусвояемый человеком белок (14-24 %), набор всех незаменимых для организма человека аминокислот (треонин, лейцин, лизин, метионин, триптофан), минеральных веществ (0,9-2,0 %), ферментов, биологически активных веществ. Порция рыбы весом 150 г может обеспечить около 50-60 % дневной потребности взрослого человека в белках. Одновременно пищевая ценность рыбопродуктов определяется содержанием в них липидов (жиров), являющихся источником наиважнейших по физиологическим функциям витаминов А, D, Е и РР, влияющих на рост, развитие и образование клеток кожи, обмен холестерина, нормализацию давления в кровеносных сосудах. В среднем калорийность рыбы аналогична калорийности мяса теплокровных животных и молокопродуктов при одинаковой жирности. В среднем в 100 г мяса рыбы различных видов, содержится 78-380 калорий, в таком же количестве говядины – 100-340 калорий, свинины – 138-430 калорий. По калорийности 1 кг говяжьего мяса может быть заменен 1,5 кг свежей, 1 кг соленой или 0,5 кг сушеной рыбы. Жир рыбы, в отличие от говяжьего или бараньего, человеческим организмом усваивается быстрее и полнее.

Включение в рацион питания рыбы и морепродуктов способствует улучшению здоровья, повышению работоспособности человека и увеличению продолжительности жизни. Многолетними исследованиями и наблюдениями ученых доказана высокая корреляционная связь между продолжительностью жизни населения при сохранении работоспособности до предельных сроков жизни, снижении уровня сердечно-сосудистых и других заболеваний и долей рыбы и морепродуктов в рационе питания. Коренные жители некоторых приморских регионов разных стран, питающиеся в основном гидробионтами, наименее подвержены атеросклерозу и инфаркту миокарда. Это обусловлено наличием в морских продуктах больших концентраций высоконенасыщенных

жирных кислот, снижающих уровень холестерина и триглицеридов в крови.

Рыба и морепродукты являются экологически чистыми продуктами питания, поскольку обитают в природных условиях, а их воспроизводство обходится без стимуляторов и других химических веществ. Это ставит их в разряд обязательных в рационе детского питания. Одновременно себестоимость добычи рыбы в 2,2-2,5 раза ниже себестоимости производства мяса.

Рыбохозяйственный комплекс Республики Крым является поставщиком сельскому хозяйству кормовой рыбы и кормовой рыбной муки. Кормовая рыба и кормовая рыбная мука используются в производстве комбикормов, которые широко применяются в животноводстве, птицеводстве и звероводстве. Ценность кормовых продуктов обусловлена их химическим составом, энергетическим запасом и перетравливаемостью. Рыбная кормовая мука содержит все незаменимые, хорошо сбалансированные между собой аминокислоты, которые не вырабатываются организмом животных. При введении в рацион питания животных рыбной муки, содержащей в своем составе витамины, микроэлементы и белки, у животных повышается интенсивность обмена веществ, жизнедеятельность организма и, как следствие, плодовитость и выживаемость молодняка. Среднесуточный прирост животных при включении в кормовой рацион свиней 100-150 г рыбной муки возрастает на 100-200 г по сравнению с обычным приростом.

Перетравливаемость протеина кормовой рыбной муки в 1,4-1,8 раза выше, чем протеина мясокостной муки, кормовых дрожжей и жмыха подсолнечника. Содержание протеина в 8,5-9,0 раз выше, чем в основных зернофуражных кормах – овсе, кукурузе, ячмене. Рыбная мука, являясь высокоценным белковым продуктом, при внесении в растительную еду животных повышает ее усвояемость, при этом расход кормов уменьшается на 0,3-0,7 кормовой единицы.

Продукты водного происхождения (гидробионты) имеют научный и практический интерес как источник получения высокоэффективных уникальных веществ, препаратов, лекарственных форм и продуктов для лечебно-профилактического питания. Гидробионты являются незаменимым источником

витаминов – В1, В2, В12, РР, А, Р, Н, инозита, фолиевой и липоевой кислот. Ферменты, полученные на основе гидробионтов, обладают уникальными свойствами и широким спектром действия. Они широко используются в фармакологии, медицинской, пищевой, химической, целлюлозно-бумажной и других отраслях промышленности.

Особый интерес для производства лечебных препаратов представляют мидии. На их основе получены препараты, обладающие противоопухолевыми и противовирусными свойствами. Лекарственный препарат на основе мидии, имеющий антиоксидантное действие, применяется при радиационном поражении.

В Азово-Черноморском бассейне существуют благоприятные условия для культивирования моллюсков (мидии, устриц) и некоторых видов водорослей и морских трав. Усовершенствование существующей биотехнологии и создание экспериментально-промышленных плантаций промышленного выращивания моллюсков позволит в перспективе значительно увеличить производство продукции из моллюсков. Государственной программой развития рыбного хозяйства Республики Крым на 2015-2017 годы предусмотрено строительство фермерских морских хозяйств по выращиванию объектов марикультуры в прибрежных акваториях. Уже в 2017 году планируется получить мидий до 1,0 тыс. т, устриц – до 2,0 млн шт. Технология переработки моллюсков является безотходной. На выходе получают мясо, бульон, гидролизат, сухой порошок, консервы. Створки мидий можно использовать для получения карбоната кальция, а створки устриц – для производства оксида кальция (негашеной извести).

Рыбохозяйственный комплекс Республики Крым представляет собой сложную структурную систему, элементы которой расположены в Азово-Черноморском регионе. Население прибрежных районов исторически традиционно тяготеет к ведению рыбного хозяйства. Для жителей этих районов развитие рыбохозяйственного комплекса является жизненно важным, поскольку является источником дохода и средств к существованию, а также создает

рабочие места и снимает социальную напряженность. В ряде населенных пунктах рыбное хозяйство носит системообразующий, а иногда и градообразующий характер, определяет состояние экономической и социальной сферы.

Вклад рыбохозяйственного комплекса Республики Крым в российскую экономику многогранен. Помимо добычи рыбы и морепродуктов, получения продукции аква- и марикультуры, рыбопереработки и поставки продукции на рынок рыбохозяйственный комплекс вносит вклад в валовой внутренний продукт, является источником дохода и средств к существованию для рыбаков и других работников комплекса и пополняет государственный бюджет за счет налоговых поступлений.

Список использованной литературы:

1. Студенецкий, С. А. Социальное значение рыбной отрасли для России / Рыбное хозяйство. – 1994. – № 4. – С. 3-9.
2. Государственная программа развития рыбного хозяйства Республики Крым на 2015-2017 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_244900.pdf (дата обращения: 03.11.2016).
3. Анализ потребления рыбы и рыбопродукции в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dvrb2014.ru/files/rybopotreblenie.pdf> (дата обращения: 25.10.2016).
4. Пищевая ценность рыбы и рыбопродукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://womanadvice.ru/pishchevaya-cennost-ryby> (дата обращения: 01.11.2016).

УДК 639.2.052

Погребцова Е.А.¹

¹канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РЫБОВОДСТВО В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности отрасли рыбоводства в Омской области. Уделено внимание составу витаминов в рыбе. Даны рекомендации по развитию данной отрасли и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: отрасль рыбоводство, завод, государственная программа, регион.

Рыбохозяйственный комплекс Омского региона представлен предприятиями, занимающимися переработкой и реализацией рыбы (карась, лещ, судак, щука, окунь, сазан, карп), выловленной в местных естественных озерах Омской области. Состав витаминов в рыбе представлен в таблице.

Таблица – Сравнительная характеристика состава мяса и рыбы

Показатель	Свинина	Говядина	Лещ	Судак	Окунь	Карп
Калорийность, Ккал	375	254	105	83	18,5	96
Вода, г	51,6	71,3	78,6	78,9	79,2	79,1
Белки, г	14,6	20,2	16,0	19,0	18,5	16,0
Жиры, г	33	7	4,1	0,8	0,9	3,6
Зола, г	0,8	1,1	1,3	1,3	1,4	1,3
Минеральные вещества, мг:						
- натрий	51	65	-	-	-	-
- калий	242	334	285	187	275	101
- кальций	7	10	26	27	50	12
- магний	21	23	28	21	75	13
- фосфор	164	210	-	-	270	-
- железо	0,6	2,8	-	0,4	0,3	-

По мнению экспертов, регион может производить более 3 тыс. т рыбы ценных пород, запасы рыбы для промышленного рыболовства составляют 10 тыс. т. Однако рыбопромысловые участки Омской области обеднели из-за сокращения уровня воды; интенсивное судоходство, извлечение со дна песка и браконьерство.

В регионе активно развивается рыбоводческое хозяйство. В пользование предоставлено на 15-20 лет по результатам конкурсов 29 рыбопромысловых участков из 88 возможных. Например, сельскохозяйственный сбытовой кооператив Крутинского района с 2011 г. арендует для добычи рыбы озера Калыкуль, который в среднем за лето вылавливает более 30 тонн карася. Поэтому данный объем не обеспечивает спрос на рынке Омской области.

Отрасль рыбоводство имеет два направления:

- товарная аквакультура, подразделяющаяся на типы прудовая, пастбищная и индустриальная;

- некоммерческая аквакультура предполагает искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов.

Пастбищная рыбоводство основано на искусственном воспроизводстве рыб, выращивание молоди до жизнестойких стадий за счет потребления естественных кормовых ресурсов водоемов.

Под индустриальным рыбоводством понимается разведение и выращивание рыбы в небольших рыбоводных емкостях (бассейнах, садках, установках оборотного водоснабжения, системах замкнутого водопользования) с применением пресной и морской воды, отличающиеся высокой интенсивностью и производительностью. Таким образом, удовлетворение жизненных потребностей рыбы обеспечивается искусственным функционированием водных экосистем [1, с. 6].

В России имеется положительный опыт товарной аквакультуры («Русский лосось» и «Русское море-аквакультура»). Например, в Астраханской области компанией «Национальные рыбоводные биотехнологии – Степное» запущен завод по выращиванию тилапии, с годовым объемом производства живой и охлажденной рыбы более 1,13 тыс. т в год. На предприятии используется израильская технология установок замкнутого водоснабжения, заключающаяся в наличии мощных биофильтров для очистки воды, высокой скорости роста рыбы, минимальных затратах воды и электроэнергии. Средняя розничная стоимость рыбы 300 руб./кг, себестоимость – 120 руб./кг. Компания планирует строительство завода по разведению сибирского осетра и производства черной икры.

Развитию рыбоводческого хозяйства в Омском регионе способствовало запуск первой очереди завода товарного рыбоводства и аквакультуры ООО «Бородино» (г. Омск) с годовой производственной мощностью 50 т рыбы, более 500 кг икры и 2 т малька осетровых рыб. Вторая очередь завода представляет собой садковое хозяйство для выращивания пеляди и карпов с годовой производственной мощностью более 120 т рыбы. К преимуществам садкового хозяйства относятся:

- для их создания не требуется длительного времени и больших начальных капитальных вложений;

- садки просты по конструкции и изготавливаются из широко применяемых в рыбной промышленности сетематериалов;

- постройка и установка садков осуществляется без применения сложных и дорогостоящих агрегатов;

- садковые хозяйства не занимают значительных земельных площадей;

- не используется первично пресная вода [1, с. 8].

В цехе по выращиванию красной рыбы имеется 30 емкостей, вмещающих в год до 10 т рыбы. Завод оснащён финско-голландским оборудованием и современными автоматизированными технологиями, которое осуществляет уход, кормление, слежение за кислотностью и температурой. Предприятие ориентировано на элитные рыбы, к которым относят форель, стерлядь, осетр и муксун. Общество закупило у предприятия из Челябинской области 360 тыс. личинок муксуна и 100 тыс. черноголового лосося, т.е. осетровых. Из Краснодарского края привезли 200 шт. маточной стерляди и осетра. Такие объемы позволят поставлять на рынок города Омска 1 т икры и 100т товарной рыбы соответствующего качества. Продукцию поставляют в магазины федеральных торговых сетей: «Ашан», «Лента», «Метро», «О'кей», рестораны региона, следовательно, рыба данного производителя пользуется спросом. Заключены были договора с предпринимателями Новосибирской области, которые ежемесячно закупают более 1,5 т живой и порционной форели.

Федеральное и региональное финансирование завода товарного рыбоводства и аквакультуры стало возможным благодаря тому, что предприятие будет выпускать в год до 1 млн мальков ценных пород рыбы в реку Иртыш. Так, в 2014 г. была выделена сумма 2,1 млн руб. региональным министерством природных ресурсов и экологии на воспроизводство рыбопосадочного материала и приобретение кормов.

Другим положительным примером, является ООО «К-Ником» Саргатского района Омской области. С 2003 г. предприятие является членом ассоциации

«Государственно-кооперативное объединение рыбного хозяйства (Росрыбхоз)» Министерства сельского хозяйства России. Общество имеет полный цикл производства. Они добывают водные беспозвоночные биоресурсы (гаммарус, дафнии, хирономиды и др.) и их перерабатывают на натуральные корма для аквакультуры и зоомира. На рынок поставляют два вида продукции: пресноводный рачок гаммарус (годовой объем в среднем 80 т) и живые стартовые корма для выращивания ценных пород рыб – цисты артемии (около 40 т). Последние поставляются на корм осетровым рыбам в НПО «Биос» Астраханской области и ФГУП «Госрыбцентр» Тюменской области. Часть своей продукции предприятие экспортирует в страны Евросоюза, Китай и другие страны Юго-Восточной Азии.

На базе данного предприятия планируется создание озерного товарного и рыболовно-рекреационного завода «Озеро Песчаное», которой будет заниматься инкубацией пеляди и карпа. Рыбу будут подращивать и выпускать в естественные водоёмы. Годовая производственная мощность данного завода составит 50 т рыбы. Предприятие запустило 850 тыс. личинок пеляди и 50 тыс. мальков карпа.

С целью импортозамещения в 2014 г. была разработана государственная программа по поддержки рыбоводческих хозяйств региона [2]. Ее выполнение позволит обеспечить продовольственную безопасность региона на рыбную продукцию и, следовательно, удовлетворить спрос населения на качественную и недорогую продукцию.

Приоритетными видами деятельности является выращивание и переработка ценных видов рыбы. В 2014 г. было предусмотрено субсидирование в размере 4,5 млн руб., а в 2020 г. – 12,8 млн руб.; выручка предприятий увеличиться с 30 млн руб. до 500 млн руб. При этом объем добычи рыбы во внутренних водоемах планируется увеличить с 1,6 т до 3 тыс. т; производство рыбы в естественных водоемах с 50 т до 1,5 тыс. т; в прудовых и садковых хозяйствах – с 30 т до 500 т. К 2020 г. планируется увеличение рабочих мест в данной отрасли до 700 человек.

В рамках данной программы, в 2015 г. в естественные озера Крутинского района было выпущено 20 млн личинок пеляди, которая к осени достигла товарного веса (100-150 г/шт.). В озеро Ик выпущено было 10 млн шт. личинок пеляди, Салтаим и Тенни – 9 млн шт., Калыкуль – 1,5 млн шт. Особое внимание Кретинским заводом уделяется ценным породам рыбы, в озеро Ик выпустили 270 тыс. мальков сазана, в озеро Салтаим и Тенис – 130 тыс. молоди белого амура и 30 тыс. мальков сазана. Данные мероприятия стали возможным благодаря бюджетному субсидированию рыбоводческих хозяйств с 900 тыс. руб. в 2013 г. до 4,5 млн руб. в 2014 г. на возмещение расходов на приобретение рыбопосадочного материала и кормов.

Проводимые исследования позволяют сформировать выводы:

1. Омская область обладает высоким потенциалом для развития рыбохозяйственного комплекса, так как имеет водные биоресурсы (более 3 тыс. озер и водоемов площадью 1,5 млн га, 297 рек и водотоков протяженностью 10 тыс. километров). Эксперты выделяют 88 перспективных по развитию рыбопромысловых участков, из которых 25 – на реке Иртыш.

2. Министерство природных ресурсов и экологии Омской области оказывает финансовую поддержку рыбоводческим предприятиям для покупки корма, производства рыбопосадочного материала (мальков и личинок) и товарной рыбы. Необходимо формирование целевого государственного заказа на рыбную продукцию для нужд больниц, детских садов и школ Омской области.

3. Рыбоводческие предприятия, выпуская мальков в естественные водоемы Омской области, способствуют восполнению численности речной рыбы.

Список использованной литературы:

1. Григорьев, С.С. Индустриальное рыбоводство: учебное пособие // С.С. Григорьев, Н.А. Седова. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2008. – 186 с.
2. Официальный сайт Правительства Омской области[Электронный ресурс]. – Режим доступа:www.omskportal.ru

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Изучаются уникальное геополитическое положение Брянской области и как следствие – развитие ее внешнеэкономической деятельности, перспектива долгосрочной внешнеэкономической стратегии Брянской области, направленной на решение задач технологической модернизации хозяйственного комплекса региона, создание конкурентоспособной региональной экономики.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, сальдо торгового баланса.

Современное состояние внешнеэкономической деятельности Брянской области в значительной мере обусловлено ее уникальным геополитическим положением. Брянщина – единственный российский регион, граничащий одновременно с Украиной и Белоруссией.

Развитие внешнеэкономических связей Брянской области приобрело в настоящее время исключительно важное значение. Внешнеэкономическая деятельность является одним из факторов, обеспечивающих стабилизацию и удовлетворение основных нужд социально-экономического комплекса области.

Рассмотрим основные понятия внешнеэкономической деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность – это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них) [2].

Важнейшим признаком данного вида деятельности является факт перемещения (обмена) материальных благ (услуг) из одного государства в другое.

Экспорт – вывоз товаров с территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе [3]. Экспорт включает вывоз из страны товаров отечественного производства, а также реэкспорт товаров. К товарам отечественного производства относятся также товары иностранного происхождения, ввезенные в страну и подвергшиеся существенной переработке, изменяющей основные качественные или технические характеристики товаров. К реэкспортным товарам относятся товары, ранее ввезенные на территорию Российской Федерации, а затем вывезенные с этой территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера.

Импорт – ввоз товаров на территорию Российской Федерации без обязательств об обратном вывозе [3]. В импорт включаются ввезенные товары, предназначенные для потребления в экономике страны и товары, ввозимые на территорию государства в соответствии с режимом реимпорта. К реимпортным товарам относятся товары, ранее вывезенные с территории Российской Федерации, а затем ввезенные на ее территорию без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера.

Внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта.

Сальдо торгового баланса – разница между экспортом и импортом. Положительное сальдо – экспорт превышает импорт, отрицательное сальдо (ставится знак «минус») – импорт превышает экспорт.

Далее исследуем геополитическое положение Брянщины.

Брянская область – это крупнейший узел железнодорожных магистралей (общая протяженность превышает 1 тыс. км), воздушных трасс (международный аэропорт «Брянск»), магистральных шоссе (протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием составляет 6,2 тыс. км), нефте- и газопроводов (нефтепровод «Дружба» – крупнейшая экспортная магистраль России, газопроводы Дашава-Москва, Щебелинка-Москва). Она расположена на кратчайших транспортных путях, соединяющих Москву через Украину с

Западной Европой, а Санкт-Петербург с южными районами России. Через территорию региона проходят пассажиро- и грузопотоки из стран дальнего и ближнего зарубежья.

Брянская область расположена в лесной зоне (1,15 млн гектаров). 53 процента лесных площадей занимают хвойные леса. Общие запасы древесины составляют 138 млн куб. метров.

Регион имеет значительные запасы природного сырья для промышленности строительных и стекольных материалов – цементное сырье, стекольные пески, глины, мел. Главное богатство Брянщины – это торфяные запасы (125 тыс. га), которые в 1,4 раза больше запасов Орловской, Калужской, Тульской и Курской областей вместе взятых.

Брянская область является родиной промышленной добычи и переработки фосфоритов (запасы 62 млн тонн).

Состояние минерально-сырьевой базы позволяет поддерживать высокий промышленный потенциал региона. Промышленный комплекс представляют более 300 крупных и средних предприятий, свыше 7 тыс. малых предприятий. Развито машиностроение и металлообработка, производство строительных материалов, производство изделий из древесины. В агропромышленном комплексе задействовано более 1,3 тыс. предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств. Развито животноводство, растениеводство и семеноводство, что в комплексе создает основу продовольственной безопасности региона.

Все это динамично влияет на сотрудничество с Белоруссией, Украиной, Молдовой, Литвой, Азербайджаном, Польшей, Нидерландами, Китаем, Италией, Германией и другими странами (см. рис. 1) [4].

Ведущим экономическим партнером Брянской области является Беларусь.

Между Брянской областью Российской Федерации и Республикой Беларусь заключены и действуют двусторонние и многосторонние соглашения о сотрудничестве с территориальными и административно-территориальными образованиями и органами государственной власти.

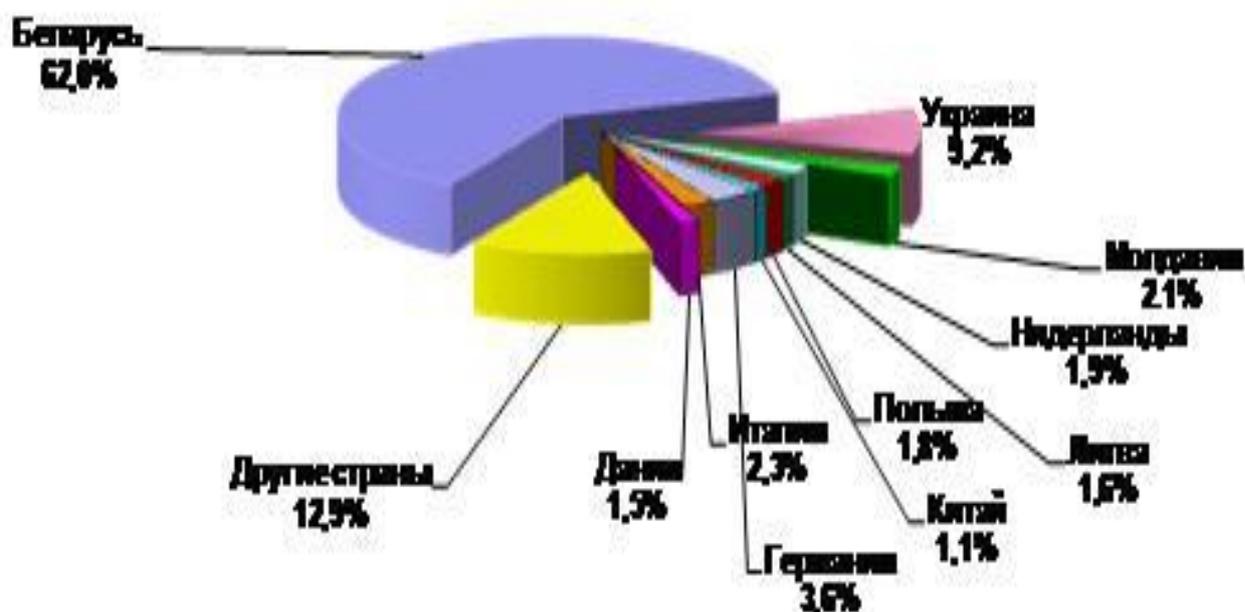


Рисунок 1 – Структура внешнеторгового оборота по основным странам-партнерам в 2014 году

На территории Брянской области работают совместные российско-белорусские предприятия СП «Брянксельмаш» и ООО «Амкодор-Брянск».

При участии Правительства Брянской области положительно решен вопрос включения кормо- и зерноуборочной техники СП «Брянксельмаш» в федеральную программу субсидирования. Реализация этой продукции российским сельскохозяйственным товаропроизводителям производится со скидкой от 25 до 30 %. Выпадающие денежные средства компенсируются предприятию из федерального бюджета.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Брянской области брянские предприятия за январь-сентябрь 2015 года экспортируют металлы и изделия, из них, продукцию машиностроения, комплектующие к железнодорожному транспорту и дорожной технике оборудование и запасные части, древесину и продукцию её переработки, минеральные продукты, продовольственные товары сырье для их производства, импортируя при этом черные металлы, трубы, электрические двигатели и генераторы, станки

металлообрабатывающие для обеспечения регионального машиностроительного комплекса, щебень для строительства и прочие товары (см. табл. 1) [4].

Внешнеторговый оборот Брянской области в январе-сентябре 2015 года составил 734,9 млн долларов США, что в фактических ценах меньше уровня января – сентября 2014 года в 2,0 раза. Экспорт товаров составил 188,5 млн долларов США (снизился на 31,2 %), импорт – 546,4 млн долларов США (сократился в 2,2 раза).

Сальдо торгового баланса оставалось отрицательным – 357,9 млн долларов США (в январе-сентябре 2014 года отрицательное – 928,1 млн долларов).

На страны СНГ приходилась 60,6 % внешнеторгового оборота.

Таблица 1 – Товарная структура экспорта и импорта за январь-сентябрь 2015 года (млн долларов США)

Показатели	Всего		в том числе:			
			страны дальнего зарубежья		страны СНГ	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Всего	188,5	546,4	63,3	226,5	125,2	319,9
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	12,6	255,2	2,7	127,4	9,9	127,8
Минеральные продукты	13,0	10,5	0,1	0,6	12,9	9,9
Топливо-энергетические товары	6,8	26,8	0,9	0,5	5,9	26,3
Продукция химической промышленности, каучук	18,6	55,4	6,2	21,7	12,4	33,7
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	2,1	0,5	2,0	0,2	0,1	0,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	24,5	26,0	12,4	1,6	12,1	24,4
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1,5	14,3	0,3	5,2	1,2	9,1
Металлы и изделия из них	37,9	22,3	0,2	5,5	37,7	16,8
Машины, оборудование и транспортные средства	55,1	107,8	26,5	56,6	28,6	51,2
Прочие товары	16,4	27,6	12,0	7,2	4,4	20,4

Основными странами, в которые вывозятся брянские товары, являются: Белоруссия – 96,6 млн долларов США (51,2 % всего экспорта области), Италия – 9,9 млн долларов (5,3 %), Литва – 9,7 млн долларов (5,1 %), Украина – 9,3 млн долларов (4,9 %), Германия – 7,8 млн долларов (4,1 %). В пятерку основных стран, из которых в область поступают товары, входят: Белоруссия – 245,5 млн

долларов США (44,9 % всего импорта), Украина – 51,2 млн долларов (9,4 %), Германия – 45,5 млн долларов (8,3 %), Молдавия – 23,1 млн долларов (4,2 %), Турция – 23,7 млн долларов США (4,3 %) [5].

Систематизируя статистические данные Департамента экономического развития Брянской области и Федеральной службы государственной статистики по Брянской области, современное состояние внешнеэкономической деятельности Брянской области представим в таблице 2.

Таблица 2 – Современное состояние внешнеэкономической деятельности Брянской области (млн долларов США)

	Внешнеторговый оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо торгового баланса
2013 год	1 594,7	341,6	1 253,1	Отрицательное 911,5
2014 год	1 302,6	339,8	962,8	Отрицательное 623,0
Январь-сентябрь 2015 года	734,9	188,5	546,4	Отрицательное 357,9

Исследуя современное состояние внешнеэкономической деятельности Брянской области, можно сказать, что в 2014-2015 годы наблюдается снижение внешнеторгового оборота. Это обусловлено введением запрета на ввоз в Россию отдельных товаров сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели санкции в отношении России, а также крайней неопределенностью положения на Украине и некоторым замедлением динамики торговли с Республикой Беларусь.

Объективный анализ данной ситуации особенно актуален в условиях продолжающейся с 2014 года международной изоляции России, так как от оценки макроэкономической ситуации зависит внешнеэкономическая деятельность. На данном этапе развития, внешнеэкономическая деятельность Брянской области, несмотря на выгодное географическое положение, является недостаточно эффективной и снижает возможность брянских предприятий на международных рынках.

Приоритетным направлением развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации является расширение Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Эта же точка зрения была озвучена Президентом

РФ Путиным В.В., заявившим о том, что интеграция государств на евразийском пространстве основывается на взаимном уважении, доверии и взаимовыгодном сотрудничестве. Процессы евразийской интеграции представляются взаимовыгодными и взаимодополняющими при условии полноценной реализации потенциала трансграничного перемещения в рамках ЕАЭС на основе согласованной национальной политики в промышленности, энергетике, сельскохозяйственном производстве, транспортной логистике [6].

В данный момент участниками Евразийского экономического союза являются – Россия, Белоруссия, Армения, Казахстан и Киргизия. Кандидаты в члены ЕАЭС – Китай, Египет, Индия, Иран и Пакистан.

Таким образом, дальнейшее развитие внешнеэкономической деятельности является важным стратегическим элементом долгосрочной экономической стратегии Брянской области, направленной на решение задач технологической модернизации хозяйственного комплекса региона, создание конкурентоспособной региональной экономики.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 4.01.1999 г. № 4-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс].
2. Федеральный закон от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс].
3. Федеральный закон от 8.12.2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс].
4. Департамент экономического развития Брянской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Econom.brk.ru (дата обращения: 14.10.2016).
5. Официальная статистика: Брянскстат. Внешняя торговля в январе-сентябре 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Bryansk.gks.ru (дата обращения: 14.10.2016).
6. Путин В.В. Евразийский экономический союз открыт для соседних стран. Сайт ИТАР ТАСС, 23.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itar-tass.com/politika/1667910> (дата обращения: 14.10.2016).

Секция 5. Государственное регулирование экономики

УДК 332.1

Алексахина Л.В.¹

¹канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ МОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ

Аннотация. В статье представлены современные научные подходы к прогнозированию развития морской деятельности государства на региональном уровне и к формированию стратегических императивов, учитывая регионально-отраслевое единство и комплексный характер морской деятельности.

Ключевые слова: развитие морской деятельности, прогнозирование, стратегирование, регион.

Уникальность геополитических характеристик Крыма и особая актуальность реформирования регионально-отраслевого пространства с учетом региональных детерминант развития предопределяют необходимость рассмотрения организационных научно-прикладных аспектов адаптации концептуальных моделей функционирования приморского региона на основе обеспечения эффективной морской деятельности как традиционной и объективно имеющей право быть точной роста территории. Как известно, долгосрочное устойчивое развитие с необходимостью должно предваряться стратегическим прогнозированием, дающим основу для создания, обоснования и выбора сценариев функционирования и развития вне зависимости от отраслевой структуры региональной экономической системы, дабы ее совершенствовать на основе формулировки стратегических императивов, расширяя временные рамки национальных и региональных интересов.

Стратегические решения в морской деятельности РФ на государственном уровне и на уровне отдельных регионов всегда реализуются в условиях агрессивной динамично меняющейся внешней среды, то есть жесткого сопротивления со стороны конкурентов и их стратегий.

Следует отметить, что известные теоретикам и практикам составляющие стратегии весьма труднодостижимы. Это связано с тем, что стратегические разработки основываются на желательности учета и вовлечения в рассмотрение ряда разноплановых и во многом противоречивых тенденций, что обуславливает необходимость их практического воплощения во временных рамках совокупности целевых установок и приоритетов, а также их адаптации к чрезвычайно изменчивым глобальным, макроэкономическим, регионально-отраслевым и локальным условиям.

Продумав механизм преодоления проблем стратегирования, основанный на наличии высокой вероятности конфликтных столкновений интересов, возможно проверить обоснованность долговременного прогноза и единство построенной на нем стратегии.

Различные отрасли морской деятельности региона как части системы взаимодействуют друг с другом, конкурируя и конфликтно используя ресурсы, а оценку динамических последствий такого рода конкурентности современная экономическая наука полагает источником стратегической логики, предъявляя строгие требования к достоверной оценке ресурсного потенциала приморского региона, что и должно быть заложено в реализацию стратегических решений.

Устойчивое конкурентное преимущество Крыма возможно создать на основе рационального использования уникальной природно-ресурсной базы региона и специализированных факторов производства, специфика которых формирует морехозяйственную, биоресурсную и инфраструктурную стратегическую направленность регионально-отраслевой системы Крыма, а вот модель развития и доля вклада каждой отрасли в валовой региональный продукт полиотраслевого приморского региона, к которой следует стремиться, будут зависеть от применяемого методического подхода к стратегическому прогнозированию.

В современной научной литературе [2] отмечается, что имеет место диффузия подхода к формированию методологического аппарата научной прогностики. Наиболее актуален подход, предполагающий триаду,

представленную на рисунке 1.



Рисунок 1 – Триада методологического аппарата научной прогностики морской деятельности в региональном аспекте

Источник: составлено автором на основе [2]

Реально подтверждать равноправный статус РФ как ведущей морской

державы в длительной перспективе возможно, во-первых, на основе консолидации и приумножения внутренних резервов, изыскивать которые целесообразно на региональном уровне используя все преимущества регионализации, во-вторых, на основе реализации собственных интересов в Мировом океане.

Отметим, что именно комплексный характер морской деятельности обуславливает гибкость, устойчивость и жизнеспособность формулируемым стратегическим императивам.

Войтоловским Г.К. [1] отмечаются такие признаки сплоченности отраслевых срезов морской деятельности, как распространение и осуществление процесса производства на одной физико-географической основе, пространственное перемещение в процессе производства большей части основных производственных фондов, наличие в составе основных фондов сходных по своему экономическому назначению средств производства, одинаковое территориальное размещение береговых предприятий, аналогичная специализация и идентичный профессионально-квалификационный состав значительной части производственных кадров, близкая (а зачастую и общая) научная основа производства, функционирование политического фактора, преодоление негативного влияния которого осуществимо лишь на общегосударственном уровне.

Учитывая указанные признаки общности всего морехозяйственного комплекса и реализации морской деятельности, следует констатировать имманентную универсальность проблематики разных видов морской деятельности и необходимость формирования интегральных принципов стратегирования морской деятельности на основе научного методологического подхода к прогнозированию. При этом важно отслеживать инерционную динамику по достаточно широкому кругу показателей-индикаторов развития морской деятельности путем экстраполяции существующих трендов традиционными статистическими методами анализа динамических рядов, а также и необходимо учитывать шансы активной реализации стратегических императивов на основе мониторинга возможных точек роста в региональном аспекте.

Комплексный механизм управления морской деятельностью региона следует структурировать таким образом, чтобы отразить взаимоотношения между элементами управляющей и управляемой подсистем при осуществлении морской деятельности и создать условия для функционирования всех подсистем функционально-компонентной структуры экономики приморского региона, завязанной на морепользование.

Итак, обеспечивать эффективное развитие морской деятельности РФ целесообразно с учетом региональных детерминант, создавая такие стратегии развития морской деятельности регионов, в том числе Крыма, которые базируются на современных подходах к стратегическому прогнозированию, обязательно учитывают целевую доминанту, целостность развития регионов в многомерном пространстве метасреды.

Список использованной литературы:

1. Войтоловский, Г.К. Динамика развития / Г. К. Войтоловский // Теория и практика морской деятельности. Вып. 5. – М.: СОПС, 2005. – С. 30.
2. Коновалов, А.М. Подходы к стратегическому прогнозированию / Г.В. Батунова, А.М. Коновалов, Н.А. Косолапов, И.В. Крояло, С.С. Кудрявцева, Д.В. Полетаев, Н.М. Федоренко// Теория и практика морской деятельности. Вып. 16. – М.: СОПС, 2008. – 262 с.

УДК 913.3(0753)

Добровольская О.П.¹, Колодина Н.В.²

¹канд. геогр. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления,

²студент направления подготовки «Государственное и муниципальное управление»
Института экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет
имени В.И. Вернадского»

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ

Аннотация. В работе проанализированы основные аспекты возникновения и пути решения проблемы доступности приобретения жилья населением Российской Федерации и зарубежных стран.

Ключевые слова: доступность приобретения жилья, обеспеченность жильем, рынок недвижимости, коэффициент доступности.

Обеспечение жильем является одной из ключевых потребностей населения. Несмотря на то, что в Российской Федерации в настоящее время применяется широкий набор инструментов по повышению доступности приобретения жилья, проблема обеспеченности жильем остается нерешенной. Регионы России существенно различаются по доступности жилья для населения, что связано как с жизненным уровнем населения, так и с высокими процентными ставками по кредиту. Кроме того, отличительными чертами современного рынка недвижимости в РФ следует считать: несоответствие доходов населения существующей стоимости жилой недвижимости; низкий уровень прозрачности финансово-хозяйственной деятельности строительных компаний; отсутствие государственных экономических механизмов, направленных на повышение доступности жилья для широких слоев населения; проблемы жилищного кредитования; необходимости модернизации жилых домов и коммунальной инфраструктуры [4, с. 530]. В настоящее время ни увеличение темпов строительства, ни новые программы по повышению доступности жилья, не могут помочь в полной мере решить проблему нехватки жилья. В связи с этим становятся актуальными вопросы повышения доступности жилья на государственном и муниципальном уровнях управления.

Согласно результатам проведенного анализа вторичного рынка жилой недвижимости 83 субъектов Российской Федерации экспертами Аналитического центра SRG был составлен рейтинг регионов по доступности жилой недвижимости для населения России. В качестве индикатора доступности жилья использовалось соотношение средней стоимости одного квадратного метра жилой недвижимости к денежным доходам населения, уменьшенным на величину потребительских расходов. Данный коэффициент отражает соответствие цены квадратного метра в зависимости от региона к среднему денежному доходу населения за вычетом потребительских расходов и выражается количеством месяцев, необходимых для приобретения 1 кв. метра. Лидером рейтинга федеральных округов по доступности жилой недвижимости

признан Центральный ФО, в котором для приобретения 1 кв. м жилой недвижимости необходимо откладывать остаток потенциально свободных денежных средств около 5 месяцев. Кроме того, в общем рейтинге самыми доступными субъектами РФ по данному показателю стали Ненецкий, Ямало-Ненецкий автономные округа и Магаданская область, в которых для приобретения 1 кв. м жилой недвижимости необходимо откладывать сбережения не более трех месяцев, что обусловлено высокими денежными доходами населения. Аутсайдерами данного исследования стали: Южный ФО, в котором для покупки жилой недвижимости, потребуется откладывать остаток сбережений 10,2 месяца; город федерального значения – Севастополь, в котором для приобретения 1 кв. м жилой недвижимости нужно откладывать сбережения почти 32,3 месяца, что связано с высокой стоимостью недвижимости и низкими денежными доходами, которые в среднем по округу составляют 16,1 тыс. руб.; Республика Крым и Тюменская область, в которых коэффициент доступности составил 19,5 и 19,4 месяцев соответственно [2].

Для решения указанной проблемы в Российской Федерации применяются отдельные инструменты управления, среди которых программы обеспечения жильем отдельных категорий граждан, жилищные субсидии и социальная ипотека. Однако, срок получения жилья по государственным программам в порядке очереди многодетными семьями, семьями с детьми-инвалидами в среднем составляет 8 лет, а ряде регионов – 20 лет [4, с. 529]. Одним из самых распространенных способов приобретения жилплощади является ипотека, но применение данного инструмента в повышении доступности покупки жилья осложняется достаточно высокими ставками по кредиту в ряде регионов, усложняются условия его получения, возникают дополнительные сложности, связанные с увеличивающейся инфляцией.

Для решения проблем современного рынка недвижимости РФ весьма актуален анализ опыта развитых государств мира и его имплементация в систему государственного управления как на региональном, так и на государственном и муниципальном уровнях управления. Так, безусловно, интересен опыт

Германии в решении вопроса обеспеченности жилья, которая достигалась путем возведения социального жилья для малоимущих граждан за счет частных инвестиций (инвесторы получали государственные компенсации), поддержки частного строительства и предоставления налоговых льгот, выдачи кредитов по выгодным процентным ставкам, развития программ специальных целевых строительных вкладов, стимулирования на основе субсидирования переселения в дома с приусадебными участками [1, с. 21].

Особого внимания заслуживает успешное проведение реформ на рынке жилья в Сингапуре на основе создания Центрального фонда сбережений, в который каждый гражданин обязан отчислять 20 % своего заработка и столько его работодатель без уплаты налога и с начислением процентов. Житель Сингапура может $\frac{3}{4}$ накоплений потратить на приобретения жилья, а $\frac{1}{4}$ – на лечение в случае необходимости. Помимо наличия источников финансирования, обеспечить жильем практически все население страны помогает и грамотное планирование многоэтажных микрорайонов.

Заслуживает внимания и опыт Великобритании, где действует программа, по условиям которой покупатель на 75 % стоимости жилья, приобретаемого как на вторичном, так и первичном рынке, получает кредит на вполне приемлемых условиях, а 25 % оплачивает государство [1, с. 20]. Кроме того, проживающий на социальной жилплощади человек может через 2 года выкупить квартиру или дом со значительной скидкой, выплачивая стоимость постепенно.

В Китае за последние полвека было проведено несколько реформ, направленных на решение жилищных вопросов населения путем выдачи организациями квартир своим работникам по достижению определенного возраста или получении должности; продажи жилья работникам государственных учреждений по себестоимости или по рыночной цене с помощью субсидий и банковских кредитов; строительства жилья для сдачи в наем по низкой арендной плате [3, с. 227].

Таким образом, следует отметить, что жилищный вопрос является актуальным для всех стран мира. Однако, опыт зарубежных стран показывает

успешность строительства социального жилья, которое является недорогим, качественным, а главное – доступным для большинства населения. За рубежом активно используются эффективные инструменты управления рынком недвижимости, среди которых:

- налоговые льготы;
- финансирование жилищного строительства;
- предоставление субсидий на приобретение и строительство жилья;
- льготы по арендной плате;
- учет арендной платы при расчете общей суммы подоходного налога;
- льготные займы на приобретение жилья.

На наш взгляд, в РФ перспективным направлением решения проблемы обеспечения жильем может стать строительство доступного социального жилья и сдача его в наем с возможностью выкупа на основе применения механизмов государственно-частного партнерства. Кроме того, эффективное применение инструментов по повышению доступности приобретения жилья для граждан и апробация положительного зарубежного опыта в решении жилищного вопроса позволит обеспечить жилплощадью нуждающееся в ней население нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Корнеева, И.Л. Состояние «жилищного вопроса» за рубежом и в России / И.Л. Корнеева // Вестник МИЭП. – 2014. – №3(16). – С. 17-26.
2. Официальный сайт Аналитического центра SRG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.9r.ru> (Дата обращения: 03.11.2016 г.).
3. Сунь, И. Сравнительная характеристика жилищных систем Китая и России / И. Сунь, И.Ф. Гареев // Жилищные стратегии. – 2015. – Том 2. – № 3. – С. 223-240.
4. Широков, А.С. Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения России / А.С. Широков // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 529-531.

ИННОВАЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация. В статье представлены результаты теоретического исследования возможных инновационных решений в государственном управлении, одним из которых является маркетинг государственного управления (концепция управленческих услуг).

Ключевые слова: государственный маркетинг, инновации, государственное управление.

Теория менеджмента на официальном уровне практически не задействованная в концептуальном обосновании реформ государственного управления, что приводит к потере их социальных ориентиров. Менеджментная парадигма государственного управления (государственный менеджмент) позволяет создать подпочву для участия государственных служащих в практическом осуществлении управленческих реформ. Принципы государственного менеджмента позволяют перейти от доминирования субординационных отношений в системе государственного управления.

Теория менеджмента является основой инновационного процесса реформирования государственного управления. Становление государственного менеджмента следует рассматривать как теоретическую основу для разработки новой концепции государственного управления.

Внедрение инноваций в сферу государственного управления потребует изменения организационных структур органов государственной власти. Наиболее полно этот процесс системных инноваций описывается в управленческих теориях сетевой организации и разнообразных концепциях государственного менеджмента, который в целом считается формой внедрения инновационного процесса в государственное управление [5].

Важной методологической проблемой является внедрение государственного менеджмента и его понимание как социально-политической функции гражданского общества, сопряженного с общественным контролем над государственной деятельностью [6, 8]. Реализация этого подхода потребует применения нескольких концепций, в пределах которых целесообразно анализировать системно-социальную зависимость управленческих реформ:

1) Концепция современной демократии в ее управленческой интерпретации. Согласно этой концепции, демократические институты общества – это форма, а содержание явления – властно-управленческая деятельность. Существует прямая зависимость содержания и функций государственного управления от демократической организации власти. Она проявляется в том, что функционирование демократии возможно лишь при условиях существования качественного и эффективного государственного управления, однако и эффективность влияния государственного управления на социум обусловлено уровнем развития демократических институтов. В этом контексте важнейшей проблемой реформирования государственного управления является проблема целеполагания, механизм формирования его целей [3, 8].

2) Концепция социальной системы как среды функционирования государственного управления. Рациональное объяснение природы и сущности государственного управления предусматривает его исследование как системы и процесса во взаимодействии с окружающей социальной средой [3, 8].

Системный анализ является необходимой предпосылкой определения инновационных изменений в государственном управлении на уровне его компонентов – целей и принципов осуществления государственного влияния на общество в рыночных условиях.

3) Теория самоорганизованной системы, которая позволяет исследовать и программировать инновационные изменения в государственном управлении на основе использования внутреннего потенциала управленческой системы к саморазвитию и математическим методам его моделирования. Для реформирования государственного управления наибольшее значение имеют два

направления ее практической концептуализации, которые уже достаточно активно разрабатываются отечественными исследователями. Первый связан с внедрением в органы государственной власти так называемого «контура самоорганизации», сориентированного на поиск и оптимальное использование внутренних ресурсов саморазвития [3; 8]. Второй – с использованием методов системотехники для разработки алгоритма инновационных процессов в системе государственного управления.

Фундаментальной теоретической основой управленческих инноваций являются концепции роста регулирующей роли государства в современном обществе. Большинство авторов считают, что государственное управление за правовой сутью является регулятивной деятельностью и характеризует регуляцию как неотъемлемый элемент управленческой деятельности, одну из общеуправленческих функций. В связи с этим концептуальное обоснование изменений регулятивных функций государства прямо определяет направления и сущность инноваций в системе государственного управления [5].

Мировой опыт свидетельствует об усилении функций государственной регуляции в условиях становления социально ориентированной рыночной экономики, и особенно в процессе ее глобализации. Государство «непрерывно должна выступать либо как прямой экономический регулятор, либо как гарант некоторых форм регуляции» [1].

В процессе постепенного отхода от прямой регулирующей роли государства и реализации совокупности мероприятий, направленных на уменьшение вмешательства государственных органов в предпринимательскую деятельность, на первое место выходят регуляторы влияния, адекватные рыночному обществу. Возникает задача создать такую среду, которая бы способствовала росту деловой активности предпринимателей, возобновлению и развитию отечественного производства, производительных сил, повышению конкурентоспособности производимой отечественной продукции и росту благосостояния населения.

Наиболее системно деятельность государства как субъекта регуляции в

условиях социально-рыночного и глобального общества проанализировал известный американский ученый М. Портер. Главный тезис, который положен М. Портером в основу концепции роста роли государственной регуляции, заключается в том, что «перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках». Расширенная рыночная регуляция нужна в первую очередь внутри страны для достижения основной цели государственного управления – обеспечение конкурентоспособности страны и отдельных отраслей. Согласно М. Портеру, в основу инноваций относительно расширения государственной регуляции рыночных отношений положенная цель по отношению к обеспечению конкурентоспособности страны [7].

Для обеспечения эффективного функционирования экономики необходимо создание гибкой системы влияния государства на экономические процессы, основой которых является процесс маркетинга государственного управления [4]. Концептуально этот процесс опирается на разработку теорий государственного маркетинга – еще одной важной составляющей теоретической основы инноваций в системе государственного управления. Концепции усиления регулирующих функций государства в обществе с использованием методологии и инструментария маркетинговых концепций имеют практическое значение, потому что они определяют реальные направления государственной политики в этой отрасли и являются наиболее адекватным объектом для применения в научных исследованиях проблем маркетинга в государственном управлении [2].

Важным направлением концептуальных инноваций в государственном управлении является социоцентрическая переориентация управленческой деятельности. Данная концепция базируется на теории «человеческих ресурсов», которая активно распространяется в развитых странах с 1970-х годов. Концепция принципиально отличается от традиционного кадрового подхода в государственном управлении тем, что концентрирует внимание не на отдельных деловых или личностных качествах управленца, а на его биосоциальной целостности как индивида с собственными смысложизненными ориентирами,

мотивацией, стремлениями.

Применение концепции человеческих ресурсов открывает перед государственным управлением возможности максимального использования личностного потенциала органов государственной власти и перехода к стратегическому управлению этим потенциалом [9].

Концептуальной основой переориентации государственного управления на интересы человека и общества являются теории качества управления и управленческих услуг. Под обеспечением качеств понимается формирование необходимых характеристик продуктов государственных органов, а под управлением ею – влияние на процесс функционирования органа власти с целью обеспечения качеств управления.

Переход на качественные показатели в системе органов государственного управления и местного самоуправления развитых стран является одним из основных инновационных компонентов формирования управленческих практик. Перспективной целью этого процесса является формирование системы государственного управления качествами во всех сферах жизни с соответствующей адаптацией к этому заданию всех органов государственной власти. Основной социальный смысл этого инновационного процесса заключается в установлении прямой связи между качествами государственного управления и качествами жизни в стране, что является интегрированным показателем и целью постиндустриального общества. Переход к обеспечению качеств государственного управления означает изменение принципов в системе государственной власти. В центр управленческой деятельности становится человек, его потребности, и на этой основе развиваются управленческие технологии, мотивация управленцев и тому подобное [3].

Концепция управленческих услуг является основным механизмом социально-рыночной ориентации государственного управления на потребности граждан – «маркетинга» [4].

Ориентация органов государственной власти на граждан как на потребителей является генеральным направлением административных реформ

последних десятилетий практически во всех развитых странах. При этом министерства и агентства должны четко определять круг потребителей своих услуг с целью повышения их качества.

Государственный служащий как специалист должен нести ответственность за удовлетворение запросов потребителей услуг. Управленческий аппарат должен выстраиваться в новом соотношении: один руководитель на 20 специалистов-исполнителей. Таким образом, основным принципом изменений в государственном управлении должен стать приоритет потребителя [1].

Результатом инновационного процесса в государственном управлении является также достижение прозрачности системы государственного управления за счет обеспечения доступности, общественного контроля и информационной открытости. Внедрение клиентарных отношений в развитых странах сопровождалось становлением принципа информационной открытости государственного управления. Кроме этого, управленческая практика показывает, что существует неразрывная связь между информацией и организационной структурой системы управления, а потому информация определяет состав и взаимодействие структурных компонентов управленческой системы.

Зарубежный опыт показывает концептуальное единство нескольких направлений инноваций в государственном управлении:

1. Создание условий для инновационной, творческой, поисковой деятельности профессионально подготовленных государственных служащих. Стимулирование внутренней «креативной свободы» государственных служащих обеспечивается не наделением их властью, а максимальным использованием имеющегося потенциала и наделением соответствующей ответственности.

2. Внедрение командного принципа в функционирование органов государственной власти как эффективного инструмента борьбы с бюрократией и культивирование ответственности, что приводит к усилению командной и индивидуальной ответственности за подготовку управленческих решений, а это, в

свою очередь, минимизирует ненужные расходы и бюрократические преграды.

3. Приобретение органами государственного управления статуса субъектов рыночных взаимоотношений. При этом административные структуры должны работать непосредственно с представителями бизнеса, влияя на многообразные рынки и адаптируя к своим потребностям маркетинговые принципы управления.

4. Широкое развитие социального партнерства на всех уровнях. Особенно значимым является формирование равноправных партнерских отношений государственных органов с большим бизнесом. Социальное партнерство позволяет успешно использовать общие цели прогресса и оперативно решать экономические, межотраслевые, общественные и другие проблемы.

Внедрение инноваций в государственное управление значительно расширит отечественный и мировой потенциал практических новаций и их теоретико-методологическое обоснование. Концептуальные основы инновационных изменений в государственном управлении должны быть существенно расширенными за счет адаптации мирового опыта и использования ряда концепций управленческого характера. Наибольшее значение имеет внесение к концептуальному базису управленческих реформ концепций, связанных с гуманноцентрической и социоцентрической переориентацией управления в условиях постиндустриализма и рыночной трансформацией управленческих процессов.

Список использованной литературы:

1. Василенко, И. Возможности и границы использования инновационных бизнес-технологий в административной реформе / И. Василенко // Государственная служба. – 2010. – № 2 (64). – С. 28-31.
2. Журавлева, И.В. Маркетинговые инновации в управлении территорией / И.В. Журавлева // Культура народов Причерноморья. – 2013. – № 260. – С. 130.
3. Костюк, И.К. Применение инновационных технологий в государственном управлении в контексте европейских стандартов / И.К. Костюк // Молодой ученый. – 2014. – № 21. – С.519-521.

4. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – 2-е изд. – СПб.: Вильямс, 1998. – 1056 с.
5. Морозов, Ю.П. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Ю.П. Морозов, А.И. Гаврилов, А.Г. Городнов. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471 с.
6. Национальный доклад «Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях» / Под ред. С.Е. Литовченко. – М., 2008. – С. 98-126.
7. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / Под ред. В.И. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Ростиашвили, К.Д. Государственное регулирование в либерально-демократической системе / К.Д. Ростиашвили // Полис. – 1996. – № 6. – С. 65-82.
9. Турчинов, А.И. Кадровая безопасность России: постановка проблемы / А.И. Турчинов // Государственная служба. – 2010. – № 4(66). – С. 18-25.
10. Карачурина, Р.Ф. Инновации в государственном управлении: теоретические аспекты / Р.Ф. Карачурина, Л.Р. Аюпова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/56000> (дата обращения: 24.10.2016 г.)

УДК 65.261.5(2P55)

Колесова Л.С.¹, Шурупова Л.Е.²

¹доцент кафедры «Производственный менеджмент» ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет», ²менеджер ООО «Редексгрупп»

О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Рассмотрен механизм государственной поддержки функционирования территорий опережающего развития Дальневосточного региона. Определены основные направления деятельности территорий опережающего развития в Приморском крае.

Ключевые слова: государственная поддержка, территории опережающего развития, Дальневосточный регион.

В настоящее время одним из ведущих вопросов национального приоритета России является развитие Дальнего Востока. Динамичное освоение восточных

территорий страны даст России новые направления в развитии экономики и внешней политики. Создание экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств, развитие транспортно-логистической инфраструктуры на Дальнем Востоке обеспечит более тесную взаимосвязь со странами АТР.

Одним из инструментов регулирования модели развития Дальневосточного региона является Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ, который вступил в силу в апреле 2015 г. Согласно этому закону, «территория опережающего социально-экономического развития – часть территории субъекта РФ, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятной среды для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного развития экономики и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения» [1].

Основная цель территорий опережающего развития (ТОР) – диверсификация экономики монопрофильных городов с наиболее сложным социально-экономическим положением. В Дальневосточном Федеральном округе территории опережающего социально-экономического развития начали действовать с 2015 г.

ТОР создаются по образу и подобию аналогичных мест в Азии. Из 400 предложенных вариантов выбрано 38 потенциально пригодных площадок для создания ТОР, из них были отобраны 14, на которых будут действовать три морских порта, два логистических узла, три агропромышленных и два химических кластера, авиастроительный центр, производство стройматериалов, алмазно-ювелирное производство и другие.

На создание ТОР предполагалось выделить 42 млрд руб. из федерального бюджета. Возможность привлечения к созданию и функционированию ТОР частных инвестиций планировалась в размере 2,5 трлн руб. При этом будет

создано более 37 тыс. новых рабочих мест.

Изначально представители малого и среднего бизнеса Дальнего Востока активно выступили против принятия закона о ТОР в Дальневосточном регионе. Предприниматели посчитали, что создание налоговых льгот для избранных убьет конкуренцию и фактически похоронит малый и средний бизнес. К тому же, ТОР будут уделом только крупного бизнеса, следовательно, малый и средний бизнес останется не у дел.

Однако в защиту территорий опережающего развития было отмечено, что приоритет в них будет отдаваться производствам, ориентированным на экспорт, и которые намерены реализовывать свою продукцию на внешних рынках. Конкурировать с местными производителями на внутреннем рынке им будет просто незачем. Целевая аудитория ТОР – компании, которые уже занимают определенную нишу на внешних рынках, но хотят открыть свое производства на Дальнем Востоке из-за более благоприятной логистики и близости к сырьевым ресурсам. В настоящее время на территории Дальневосточного региона активно функционируют девять территорий опережающего развития, которые показаны в таблице.

Таблица – Функционирующие ТОР в Дальневосточном регионе в 2016 г.

Наименование ТОР	Специализация	Инвестиции резидентов, млрд руб.	Рабочие места, чел.
1. «Надеждинская» (Приморский край)	Логистика; промышленность	6,2	1 700
2. «Михайловский» (Приморский край)	Сельское хозяйство	46	2 400
3. «Большой камень» (Приморский край)	Промышленное производство; судостроение	145	5 000
4. «Хабаровск» (Хабаровский край)	Металлургия; логистика; промышленное производство	23,2	3 000
5. «Комсомольск» (Хабаровский край)	Пищевая промышленность, в том числе рыбная; деревообработка; машиностроение	7,6	1 500
6. «Белогорск» (Амурская область)	Пищевая промышленность; сельское хозяйство	1,8	660
7. «Горный воздух» (Сахалинская область)	Рекреационная отрасль и индустрия туризма	0,669	74
8. «Южная» (Сахалинская область)	Сельское хозяйство	7,1	450
9. «Камчатка» (Камчатский край)	Туризм и рекреация; промышленность; сельское хозяйство; логистика	9,8	1 000

Из данных таблицы видно, что наибольшую долю инвестиций резидентов ТОР Дальнего Востока занимает Приморский край – около 80 %, количество рабочих мест – более 50 %. Это обусловлено в первую очередь территориальным расположением Приморского края, его развитой логистической структурой. Основной транспортный поток рыбного сырья из Сахалинской области и Камчатского края идет через Приморский край.

Согласно Федеральному закону №212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» с 12 октября 2015 г. город Владивосток получил статус свободного порта. Согласно этому закону, под свободным портом Владивосток понимается часть территории Приморского края, на которой в соответствии с настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами устанавливаются меры государственной поддержки предпринимательской деятельности. Свободный порт создается сроком на 70 лет и может быть продлен или сокращен законом [2].

Цель свободного порта Владивосток – создание наиболее благоприятных условий осуществления предпринимательской и иной деятельности для привлечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, создания и развития туризма, производств, основанных на новых технологиях, а также повышения качества жизни на территориях Приморского края.

Одной из активно развивающихся территорий опережающего развития в Приморском крае является ТОР «Большой Камень», расположенный на территории городского округа Большой Камень. Первоначально создание такого ТОР было предназначено для развития судостроения на базе судостроительного комплекса «Звезда», создание которого осуществляется в рамках Дальневосточного центра судостроения и ремонта. Первый этап строительства судовой верфи закончен в 2016 г., вторая и третья очереди планируются завершить в 2018 г.

Согласно постановлению Правительства РФ от 12 октября 2016 г. № 1035 «О внесении изменений в приложения № 1 и 2 к постановлению Правительства Российской Федерации от 28 января 2016 г. № 43» в границы ТОР «Большой

Камень» добавлены еще 5 земельных участков [3].

На этих участках будут построены жилые районы и несколько промышленных объектов. Но основное освоение дополнительных территорий направлено на развитие рыбопромышленного производства как одной из ведущих отраслей Дальневосточного региона и в том числе Приморского края. Предусматривается строительство холодильника на 15 тыс. тонн для хранения рыбной продукции, складского и перегрузочного комплекса, открытой складской площади для контейнеров четырех железнодорожных веток. Также, на одном из дополнительных участков будет построен логистический центр, планируется строительство новых цехов и модернизация действующего жестяно-баночного производства.

Таким образом, механизм государственной поддержки в виде территорий опережающего развития на Дальнем Востоке в совокупности с началом функционирования Владивостока как свободного порта обеспечит динамичное развитие экономики Дальневосточного региона и более активное включение России в систему взаимоотношений со странами АТР.

Список использованной литературы:

1. Российская Федерация. Законы. О территориях опережающего социально-экономического развития: федер. закон от 29 декабря 2014 года №473-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 2016. – № 27. – Ст. 4158.
2. Российская Федерация. Законы. О свободном порте Владивосток: федер. закон от 13 июля 2015 года №212-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 2016. – № 27. – Ст. 4185.
3. Российская Федерация. Правительство. О внесении изменений в приложения № 1 и 2к постановлению Правительства Российской Федерации от 28 января 2016 г. № 43: постановление Правительства Рос. Федерации от 12 октября 2016 г. № 1035 // Собр. зак-ва РФ. – 2016. – № 6. – Ст. 839.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Аннотация: В статье рассматриваются основные направления государственной политики по развитию судостроительной промышленности, отмечается минимальный уровень протекционизма в России в сравнении с другими судостроительными державами мира. Отмечаем необходимость использования стратегических нормативно-правовых актов в области поддержки судостроения и судоходства для развития судостроения на территории крымского региона.

Ключевые слова: судостроительная промышленность, судостроение, промышленная политика.

Судостроение в России – важнейшая отрасль отечественного машиностроения, которая объединяет около 200 судостроительных и ремонтных предприятий, заводов судового машиностроения и приборостроения. В общей сложности в отрасли задействовано более 200 тысяч человек, а также, тысячи малых подрядных и снабжающих организаций [1]. Поэтому судостроение – это очень сложная и специфическая отрасль, которая при производстве продукции аккумулирует большое количество смежных отраслей, тем самым стимулирует их развитие и технологический прорыв всей отрасли.

Президент Ассоциации «Росагромаш» Константин Бабкин отнес судостроение, наряду с авиастроением, к «категории А» российских отраслей. По классификации Бабкина, в эту категорию следует относить отрасли, «которые могут являться конкурентоспособными только при государственном участии. Это то, что принято называть стратегическими отраслями, наукоемкие производства, предприятия, в которых требуется сложная кооперация, а также предприятия, которым нужны инвестиции с многолетней окупаемостью и усилия государства для продвижения товаров» [2, с. 26].

В отличие от других отраслей машиностроения, судостроительная промышленность связана с созданием весьма сложных и относительно дорогих объектов. Например, стоимость постройки танкеров колеблется от 10 миллионов долларов. Помимо капиталоемкости одной из главных особенностей судостроительного бизнеса является высокая длительность исполнения контрактных обязательств – сроки создания в среднем составляет 20-30 месяцев. Из этого следует, что вопрос цены финансового обеспечения играет существенную роль в бюджете строительства как каждого конкретного судна, так и развитие отрасли в целом.

Поэтому в мировой практике постройка судов идет с помощью банковских кредитов, выдаваемых судовладельцем. Значительный срок 15-20 лет под залог имеющихся в собственности судов либо под гарантии коммерческих и государственных организаций. Россия же сегодня является фактически единственной судостроительной державой мира, которая не осуществляет комплекса мер для поддержки отечественного производителя морской и речной техники. Кроме того, существующая в России фискальная политика не только не способствует привлечению заказов на отечественные верфи, но и приводит к росту стоимости судна на 20-30 %, что превышает стоимость аналогичных судов, строящихся за границей. Налоговая политика лишает судостроителей значительной доли оборотных средств, вынуждает заводы брать кредиты под большие проценты, что таким образом приводит к завышению стоимости постройки судов.

По данным Минтранс в ближайшее время в России должны быть построены 320 судов речного флота, главным образом судов смешанного плавания. Потребность России в промысловых судах оценивается Госкомрыболовством в более чем 550 крупных и средних промысловых судов различного назначения и более 500 малых промысловых общей стоимостью около 2,5 миллиардов долларов [3]. Анализ российского рынка показывает, что отечественные судостроительные заводы могут строить практически всю номенклатуру требуемой продукции, однако технологические и финансовые

возможности делают реализацию этих заказов весьма затруднительной и затратной.

По информации Федерального агентства морского и речного транспорта износ оборудования механических цехов российских судостроительных заводов составляет 85 %, литейных – 75 %, доков – 65 %. Однако проблема не в том, что оборудование выработало свой ресурс, а в том, что стратегически финансовых условий для модернизации производств в отрасли не наблюдается.

Современное гражданское судостроение в большинстве стран мира пользуется, в той или иной степени, государственной поддержкой, предоставляемой, как по стратегическим, так по социальным соображениям. При этом положение дел в российском судостроении приводит к тому, что российские верфи остаются без заказов, а судостроители без работы.

Для изменения сложившейся ситуации необходимо принятие государством определенной системы мер, являющейся элементом протекционистской политики. Большинство стран мира проводят такую политику относительно своих национальных центров промышленности.

Ведущие судостроительные державы мира представляет своим заводам целый комплекс финансовых льгот по следующим направлениям:

- выпуск долгосрочных государственных гарантий, позволяющих верфям предоставлять заказчикам товарный кредит на срок до 15-20 лет;
- выпуск государственных гарантий отечественным поставщикам оборудования и материалов;
- выпуск государственных гарантий возврата авансовых платежей, поступающих по судостроительным контрактам;
- возмещение из государственного бюджета затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным верфями при строительстве судов на экспорт;
- программы государственного страхования валютных рисков по судостроительным контрактам [4, 5].

В качестве примера протекционистской политики в отношении судостроения можно привести «Закон Джоунса» в США, согласно которому

внутреннее судоходство может осуществляться в стране на судах, построенных на верфях США и плавающих под флагом США. А в 1993 году был принят закон «О национальной судоходной инициативе», согласно которому американские судовладельцы получили возможность для постройки судов на верфях США привлекать правительственные гарантии по кредиту в размере 87,5 % от стоимости судна с рассрочкой на 25 лет. В Испании правительство представляет гарантии на кредиты в размере 85 % от стоимости судна. Япония, Южная Корея, Германия обеспечивает национальные субсидии в размере 30 % от стоимости. Это делается из-за разницы между затратами производителей и рыночными ценами судов. Юридически оформленные экономические меры поддержки судостроения во всех странах мира, за исключением РФ, имеют своей целью обеспечить максимально возможную загрузку национальных производств, привлечения заказов путем предложения наиболее выгодных экономических условий контрактов.

При этом господствующей тенденцией в развитии форм правительственного содействия является переход от прямого субсидирования к гибким формам поддержки с использованием кредитной, налоговой, долговой и таможенной политики. В этой связи, в 2011 году был принят закон № 305-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства». Цель этих поправок – поддержать отечественное судостроение и судоходство.

Закон содержит следующие основные меры для поддержания российского судостроения:

1. В Российском реестре судов запрещено регистрировать суда, возраст которых превышает 15 лет.

2. От налогообложения освобождены имущество и земельные участки резидента промышленно-производственных особых экономических зон (регламентируется 116-ФЗ от 22.07.2005 г.), необходимые для строительства и ремонта судов. Льгота действует 10 лет с момента получения статуса резидента.

3. К основным функциям Внешэкономбанка отнесена гарантийная поддержка судостроительных организаций-резидентов промышленно-производственных особых экономических зон.

Также к одним из направлений господдержки можно будет отнести инициативу Законодательного собрания Ленинградской области. Ленинградские депутаты внесли в Государственную думу проект закона, обнуляющего налог на добавленную стоимость для предприятий, осуществляющих строительство судов по договорам субподряда. Предполагается, что обнуление НДС для субподрядных судостроительных организаций существенно повысит эффективность финансово-хозяйственной деятельности верфей, снизит дополнительную налоговую нагрузку, обеспечит реализацию планов импортозамещения в судостроении, а также выполнение инвестпрограмм и программ технической модернизации.

Регламентировать господдержку в развитии судостроения должен так же принятый в конце 2014 года федеральный закон №488-ФЗ от 31.12.2014 г. «О промышленной политике в Российской Федерации» раскрыл полномочия региональных органов власти и Правительства РФ в вопросах промышленного развития, и впервые в истории современной России, дал органам местного самоуправления полномочия влиять на промышленное развитие территорий и оказывать поддержку промышленным предприятиям, что изначально не входило в вопросы местного значения, регламентированные 131-ФЗ.

Все эти нормативные акты, а также создание особой экономической зоны в Крыму должны повлиять на ускоренное развитие судостроительной промышленности полуострова. Правительством Республики Крым, муниципальными образованиями должна начинаться работа по подготовке документации для создания особой экономической зоны для реализации 305-ФЗ. Уверен, что специалистами судостроительных и судоремонтных заводов будет оказана всемерная поддержка. Благодаря всему этому в ближайшие сроки может быть подготовлена концепция развития судостроительной ОЭЗ, что позволит сделать крымский регион одним из лидеров судостроительной отрасли России,

привлечь крупные заказы в области гражданского судостроения.

В соответствии с полномочиями муниципальных и государственных органов, к работе по созданию особой экономической зоны должны быть приглашены специалисты Правительства Крыма и ОМСУ, Росимущества, ФНС и Банк развития.

Процедура регистрации свободной экономической зоны является непростой. В связи с тем, что концепция рассчитана на 49 лет, экспертам предстоит просчитать экономический потенциал области в сфере судостроения почти на полвека вперед. Однако среди планируемых результатов, помимо роста товарооборота, – с созданием судостроительной ОЭЗ многократно увеличится численность работников судостроительной отрасли региона.

Список использованной литературы:

1. Пашин, В.М. Судостроение – проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / В.М. Пашин // Российский судостроительный портал. – Режим доступа: <http://shipbuilding.ru/rus/overviews/building>
2. Бабкин, К.А. Разумная промышленная политика или как нам выйти из кризиса/К.А. Бабкин. – М., 2008. – С. 26
3. Половинкин, В.Н. Роль ЦНИИ, КБ и верфей России в деле эффективного реформирования отрасли и успешного выполнения национальной судостроительной программы до 2016 года / В.Н. Половинкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ozakaz.ru/index.php/home/120-rolckb>
4. Айвазов, М. Если правительство заинтересовано в развитии судостроения, ему необходимо всерьез задуматься / М. Айвазов // Группа МНП. – 2006. – №2. – С. 37.
5. Барабанов, М. Мировая практика в области государственной поддержки гражданского судостроения / М. Барабанов // Экспорт вооружений. – 2001. – № 4 (июль-август). – С. 7.

SWOT-АНАЛИЗ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Аннотация. Рассматриваются вопросы стратегического планирования местного развития с использованием разных методов аналитической деятельности. Использование SWOT-анализа в стратегическом планировании местного развития, основные этапы SWOT-анализа.

Ключевые слова: планирование, SWOT-анализ, местное развитие.

Основным фактором существования территории, ее жизнеобеспечение является экономическая деятельность и ее экономическое развитие, который должен быть регулируемым, целостным процессом, направленным на повышение качественного уровня жизни общины.

Развитие общины предусматривает проведение позитивных перемен в экономическом и социальном положении жителей отдельно взятой территории и рост их благосостояния.

При этом особое внимание уделяется стратегическому планированию, так как стратегическое планирование выступает эффективным инструментом, способным консолидировать усилия власти и общества в решении проблем развития определенной территории.

Основной вопрос, на который дает нам ответ стратегическое планирование местного развития, – это определение специфики территории, приоритетных направлений развития, цели и сценарии развития системы жизнедеятельности территории. Ответы на эти вопросы требуют анализа всех составляющих жизнедеятельности территории и учета внешних факторов, влияющих на него.

В рамках стратегического планирования местного развития можно использовать следующие методы аналитической деятельности:

- Социально-экономический анализ.

- Сравнительный анализ.
- SWOT-анализ.
- PESTLE-анализ.
- Социологический анализ.

Детальный анализ жизнедеятельности территории за последние годы позволит сделать более эффективные прогнозы социально-экономического развития на будущее с учетом существующих условий, ресурсов, изменений внутренних и внешних факторов. Безусловно, учет таких прогнозов сделает стратегию местного развития более реалистичной.

Использование метода аналитической деятельности как SWOT-анализ позволяет системно рассматривать собранную информацию об условиях существования территории и представлять соответствующую информацию таким образом, чтобы она была полезной для дальнейшего планирования и принятия решений [1].

К основным этапам SWOT-анализа можно отнести:

1. Сбор аналитической информации.
2. Анализ внутренней и внешней среды, выявление сильных и слабых сторон территории.
3. Сопоставление и анализ сильных и слабых сторон территории и факторов внешней среды.
4. Определение основных действий, актуальных для того или иного сочетания сил, возможностей, угроз и слабостей.
5. Разработка предложений в Стратегию.

SWOT-анализ как инструмент стратегического планирования эффективен при осуществлении начальной оценки ситуации, и может служить информационной базой для стратегического планирования.

Суть анализа заключается в выявлении важных внутренних качественных характеристик территории (сильные и слабые стороны) и сопоставлении с результатами исследований внешней среды территории (возможности и угрозы) (рис. 1).

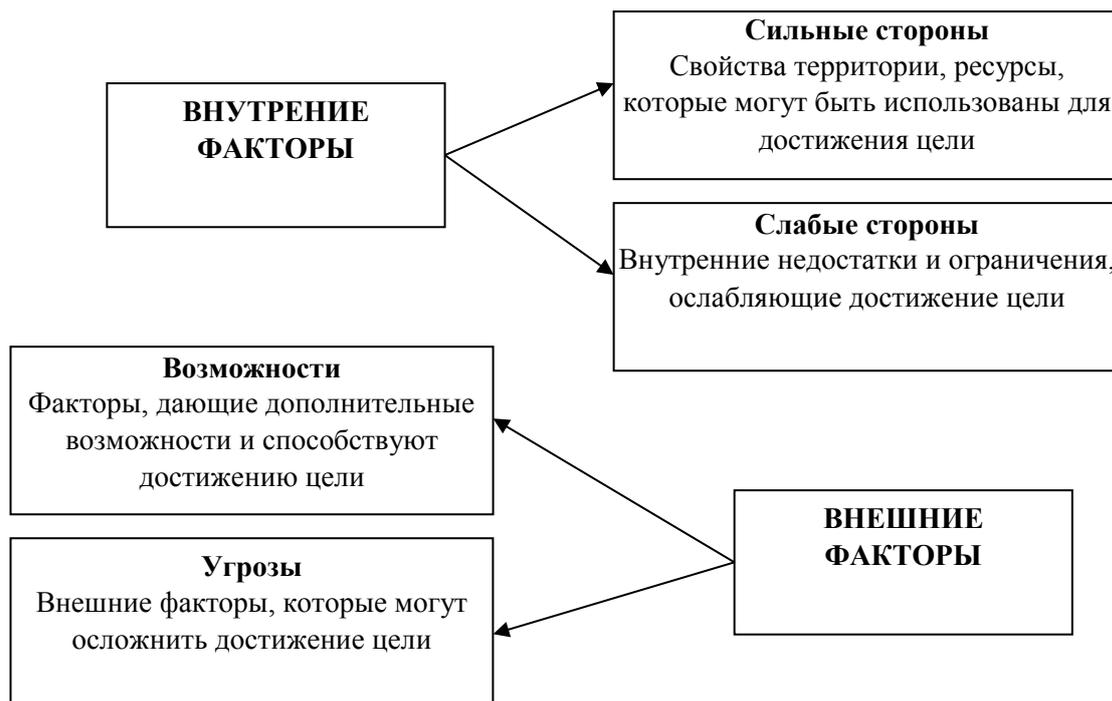


Рисунок 1 – Элементы SWOT-анализа местного развития

Анализ внутренних факторов позволяет выявить сильные и слабые стороны территории и сравнить их с конкурентами, а также связать сильные и слабые стороны с возможностями и угрозами для принятия стратегических решений.

Систематизированная и проанализированная информация на всех этапах процесса стратегического планирования позволит конкретизировать разработку реальных мероприятий для достижения устойчивых и долговременных результатов. Для этого можно использовать матрицу SWOT (рис. 2).

Собранная информация для анализа данных и тенденций развития территории (города, региона) позволяет получить представление о сильных (strengths) и слабых (weaknesses) сторонах территории, а также определить возможности (opportunities) для дальнейшего развития и угрозы (threats), которые могут возникнуть в ближайшем будущем [2].

Иначе говоря, путем применения SWOT-анализа осуществляется своеобразная систематизация факторов, действующих внутри и снаружи объекта

планирования, однако это далеко не абстрактный и теоретический процесс, наоборот, такой анализ предполагает серьезное критическое осмысление существующих данных и фактов, а также профессионального опыта эксперта.

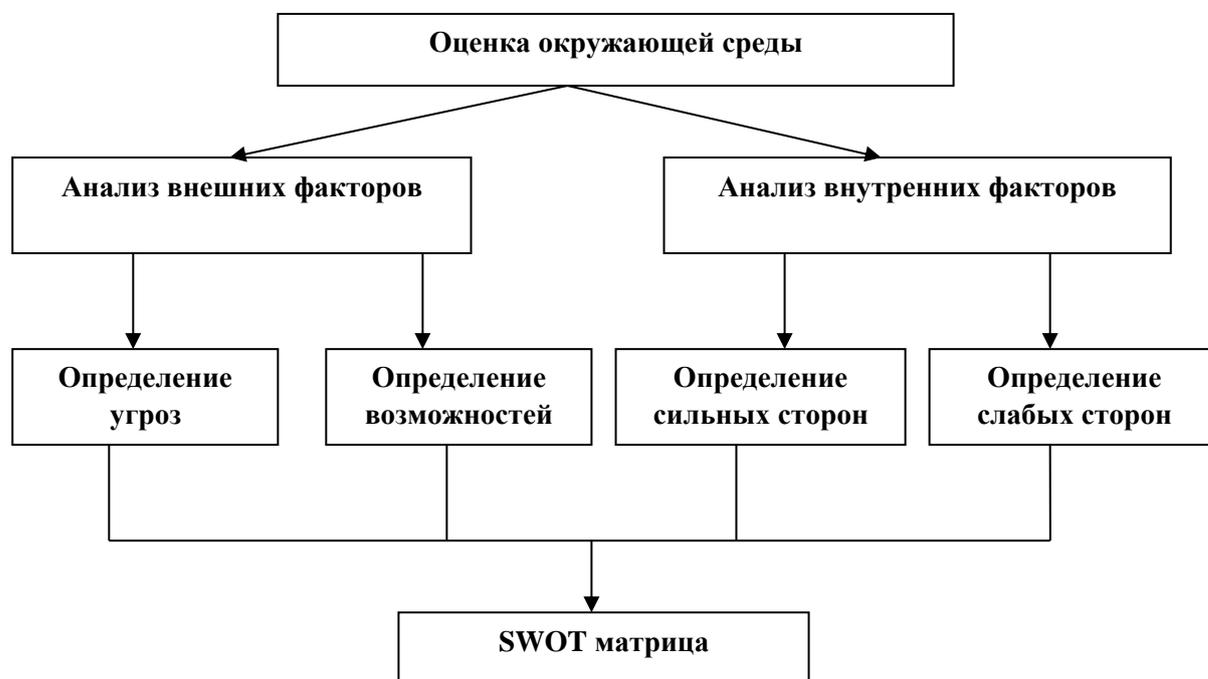


Рисунок 2 – Матрица SWOT

На наш взгляд использование SWOT-анализа позволяет уменьшить риски, сформулировать основные направления развития территории и разработать реальную стратегию максимально адаптированную к условиям местного развития с учетом внешних и внутренних факторов влияния в будущем.

Список использованной литературы:

1. Берданова, О. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник / [Берданова О., Вакуленко В.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: ТОВ «Софія-А», 2012. – 88 с.
2. Шаров, Ю.П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті. Концептуальні аспекти: монографія / Ю.П. Шаров. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.

Некрасова Т.Г.¹

¹канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления Дмитровского рыбохозяйственного технологического института ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТЫ РЕГИОНОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье приведены результаты анализа поступлений налогов в бюджеты регионов различного уровня инвестиционной привлекательности. Отражена взаимосвязь уровня инвестиционного развития и налоговых доходов субъектов РФ.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, налоговые поступления, структура доходов, налоговая политика.

В настоящее время неоспоримым является утверждение о взаимосвязи налоговой политики и инвестиционного развития применительно к различным уровням хозяйствования: муниципалитетам, регионам, государству в целом. Налоговая политика как совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства призвана обеспечить финансовые потребности государства, поддержку отдельных социальных групп, развитие экономики за счет перераспределения финансовых ресурсов.

В зависимости от целей государства на том или ином этапе развития возможны разные формы налоговой политики, предполагающие в своей основе максимальные или минимальные налоговые отчисления экономических субъектов. Вместе с тем, следует говорить о различии налоговой политики не только по временному аспекту применительно к государству, но и в отношении субъектов Российской Федерации. Как известно, система действующих налогов и сборов в РФ включает наличие федеральных, региональных и местных налогов и сборов, а также специальных налоговых режимов, имеющих различный уровень подчиненности. Согласно ст. 12 ч. 1 Налогового кодекса РФ (НК РФ)

региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях соответствующих субъектов РФ в соответствии с НК РФ и законами субъектов федерации о налогах [1]. При этом региональные органы власти вправе предусматривать налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, что является инструментом налоговой политики.

Анализ региональной дифференциации налоговых ставок и льгот показал, что многие регионы придерживаются политики минимизации налоговых отчислений для отдельных сфер экономической деятельности, являющихся приоритетными.

В связи с этим, с нашей точки зрения, структура налоговых доходов инвестиционно привлекательного региона имеет отличия от структуры доходов бюджета субъекта с иным уровнем инвестиционного развития.

В подтверждение этого приведем сравнение структуры налоговых доходов Московской и Воронежской областей. Данные субъекты федерации были выбраны на основе результатов рейтинга инвестиционной привлекательности регионов по итогам 2015 года, проводимого рейтинговым агентством «Эксперт РА». Рейтинг строится на основе официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств: Минфина, Банка России, Минсвязи, МВД и Минприроды. Сущность сводится к тому, что инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Суммарный потенциал состоит из девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный риск – из шести частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и

банковского сообществ [2].

Краткая характеристика и результаты рейтинговой оценки приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты оценки инвестиционной привлекательности по итогам 2015 года по Московской и Воронежской областям

Наименование показателя	Московская область	Воронежская область
1. Индекс промышленного производства (за январь – декабрь 2015 г., в % к соответствующему периоду 2014 г.) [3]	100,6	103,1
2. Доля прибыльных предприятий и организаций (по итогам 2015 г., в % от общего числа без учета малого предпринимательства) [3]	75,1	80,2
3. Географическое положение	относится к Центральному федеральному округу, граничит с Тульской, Калужской, Смоленской, Тверской, Ярославской, Владимирской, Рязанской областями	относится к Центральному федеральному округу, граничит Украиной, Ростовской, Белгородской, Курской, Липецкой, Тамбовской, Волгоградской областями
4. Инвестиционный рейтинг [2]	1А	3А1
5. Потенциал-риск [2]	Высокий потенциал - минимальный риск	Пониженный потенциал - минимальный риск

Исходя из данных таблицы 1, наиболее привлекательным из сравниваемых регионов является Московская область, несмотря на меньший индекс промышленного производства и долю прибыльных предприятий и организаций.

Анализ структуры налоговых поступлений в бюджеты по итогам 2015 года Московской и Воронежской областей, проведенный на основе данных Федеральной налоговой службы [4, 5], приведен в таблице 2.

Характеризуя данные таблицы 2, можно выделить следующее:

1) в структуре доходов консолидированного бюджета Московской области как более инвестиционно привлекательного региона по сравнению с Воронежской областью больший удельный вес имеют налоговые поступления по налогу на прибыль организаций и земельный налог (на 1,18 и 3,5 % соответственно). Это указывает на то, что в Московской области налогоплательщики имеют более высокий уровень дохода и капитализации;

Таблица 2 – Структура налоговых поступлений консолидированного бюджета

Наименование	Московская область		Воронежская область		Абсолютное отклонение удельного веса, % (гр. 3-5)
	величина, тыс. руб.	удельный вес, %	величина, тыс. руб.	удельный вес, %	
Налог на прибыль организаций	106 250 042	25,90	15 469 751	24,72	1,18
Налог на доходы физических лиц	176 145 859	42,94	27 472 586	43,91	-0,97
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	15 179 269	3,70	1 770 287	2,83	0,87
Налог на имущество физических лиц	3 910 347	0,95	341 390	0,55	0,41
Налог на имущество организаций	38 665 697	9,43	6 950 443	11,11	-1,68
Транспортный налог	11 556 577	2,82	2 417 241	3,86	-1,05
Налог на игорный бизнес	23 086	0,01	5 688	0,01	0,00
Земельный налог	34 902 561	8,51	3 134 459	5,01	3,50
Налог на добычу полезных ископаемых	247 979	0,06	160 310	0,26	-0,20
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	1 496	0,00	588	0,00	0,00
Государственная пошлина	964 807	0,24	260 058	0,42	-0,18
Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	16 428 229	4,00	2 938 095	4,70	-0,69
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	5 264 904	1,28	1 483 995	2,37	-1,09
Единый сельскохозяйственный налог	62 782	0,02	150 073	0,24	-0,22
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	592 681	0,14	10 213	0,02	0,13
Налог, взимаемый в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения	392	0,00	3	0,00	0,00
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	19 823	0,00	3 929	0,01	0,00
Итого	410 216 531	100	62 569 109	100	0,00

2) в структуре доходов консолидированного бюджета Воронежской области по сравнению с аналогичными показателями по Московской области больший удельный вес составляют налоговые поступления по специальным налоговым режимам (в частности, упрощенной системе налогообложения – 0,69 %, системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности – 1,09 %, системе налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей – 0,22 %). Данный факт косвенно указывает на преобладание в экономике региона малого предпринимательства с низким уровнем инвестиционной активности.

Учитывая изложенное выше, можно сделать вывод о том, что более

высокий уровень инвестиционной привлекательности способствует повышению наполняемости консолидированного бюджета региона за счет поступлений налога на прибыль и имущественных налогов, в частности, земельного. В связи с этим, повышение уровня инвестиционной привлекательности региона, применительно к Воронежской области, будет способствовать не только доли прибыльных предприятий, но и увеличению их вклада в налоговые доходы региона.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2015/method/>
3. Информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1246601078438
4. Данные по формам статистической налоговой отчетности. Отчет по форме 1-НМ за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn50/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5237675/
5. Данные по формам статистической налоговой отчетности. Отчет по форме 1-НМ за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn36/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5237675/

УДК 338.2

Погорельская Е.В.¹, Неробова В.А.²

¹студент направления подготовки «Государственное и муниципальное управление», ²канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет»

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА Г.ЧЕРЕПОВЦА

Аннотация. Статья посвящена актуальным проблемам развития малого и среднего бизнеса на примере г. Череповца. Представлен анализ развития малого и среднего бизнеса г. Череповца, рассмотрены основные программы и мероприятия, стимулирующие развитие малого и среднего бизнеса в г.

Череповце.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы, поддержка малого бизнеса.

В настоящее время сектор малого бизнеса является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Малый бизнес – наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни, позволяющая чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка. Малые компании способны быстро занимать востребованные рыночные ниши, формировать новые точки экономического роста, способствовать эффективному повышению экономики, способствовать решению проблем занятости, являться источником повышения эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и увеличения уровня жизни населения.

Стоит отметить, что субъекты малого предпринимательства (далее – МСП) нуждаются в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. Создание правовых и экономических условий для развития малого бизнеса в условиях рынка – одна из основных приоритетных задач в развитии территорий.

Проанализируем состояние развития малого и среднего бизнеса на примере г. Череповца Вологодской области.

Череповец – крупный промышленный город Вологодской области и Северо-Запада России. Череповец – город с многоуровневой экономикой. Здесь развивается не только крупный бизнес, но и средний, и малый бизнес. Малый бизнес города – сектор экономики, участвующий в решении многих социальных, политических и финансово-экономических задач.

На 2015 год в Череповце в сфере малого и среднего бизнеса занято около 50 тысяч человек – это каждый 6-й житель или 3-й трудоспособный горожанин. Количество субъектов малого и среднего бизнеса в расчете на 10 тыс. жителей

города с каждым годом растет и в 2 раза превышает аналогичный показатель моноструктурных образований Российской Федерации с сопоставимым населением. Так, в 2013 году количество субъектов МСП составило 445,5 единиц, в 2014 году – 449,7 единиц, в 2015 году – 450,1 единиц, прогноз на 2016 год – 450,8 единиц [2].

Отраслевая структура субъектов МСП представлена следующими сегментами: торговля – 28 %, услуги, гостиницы и рестораны, операции с недвижимым имуществом – 21 %, строительство – 9 %, транспорт и связь – 10 %, промышленность – 6 %, прочие – 26 % [2].

Стабильный рост за последние периоды демонстрируют следующие сегменты: строительство, промышленность, предоставление персональных услуг, в том числе в области организации гостиниц и ресторанов, операции с недвижимым имуществом.

Малый бизнес рассматривается как явление социальное, обеспечивающее занятость и самозанятость. Поэтому необходимо показать численность работников, занятых в субъектах МСП. Трудовая занятость представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Трудовая занятость субъектов МСП в городе Череповце

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество субъектов МСП, единиц	56 265	62 116	67 763	54 835	47 000
Численность работников, человек	22 466	23 698	20 822	20 250	18 965

Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальных предпринимателей, в 2015 году составила 40 451 человек.

Налоги от малого бизнеса являются составной частью формирования доходов бюджета города Череповца. Доля налогов, уплачиваемых субъектами МСП, представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Налоговые поступления от субъектов МСП в городской бюджет

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Налоговые поступления от субъектов МСП, млн руб.	543,0	854,0	694,0	823,0	427,0	441,5
Доля от общего объема налоговых доходов, %	17,4	23,9	25,1	31,4	18,9	17,9

Следует отметить, что в деятельности субъектов МСП проявляются недостатки и неудачи, которые порождают проблемы, сдерживающие их развитие.

Выделим ряд проблем, связанных с государственной поддержкой малого бизнеса. Первая проблема – недостаток финансирования (высокие процентные ставки по кредитам, трудности привлечения кредитов, недостаточно высокий уровень развития механизмов комплексной поддержки начинающих предпринимателей). Вторая проблема – проблема доступа к госзакупкам малого бизнеса (недостаток профессиональной, технической подготовки, а также информированности малых предпринимателей; искусственные ограничения субъектов малого бизнеса в госзакупках; несовершенство законодательных требований по обеспечению участия малого бизнеса в госзакупках). Третья проблема – высокая арендная плата (высокая стоимость строительства объектов хозяйственного назначения; нехватка производственно-хозяйственных помещений). Четвертая проблема – административные барьеры при осуществлении предпринимательской деятельности и др.

Стоит отметить, что данным проблемам уделяется внимание со стороны местных властей. Город заинтересован в развитии бизнеса, в создании комфортной бизнес-среды, стимулирующей предприятия к развитию, к успешному освоению перспективного опыта в сфере предпринимательства. Поэтому в городе действуют специализированные организации развития предпринимательства и поддержки инвестиционной деятельности: мэрия г. Череповца, ПАО «Северсталь», агентство городского развития, инвестиционное агентство «Череповец». Главная задача агентств – создание условий для развития предпринимательства и инвестиционной деятельности.

В городе реализуется муниципальная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Череповце на 2013-2017 годы». Программа является одним из инструментов реализации стратегии города по направлению «Развитие экономики». Цель программы – обеспечение

благоприятных условий для устойчивого функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии со стратегическими приоритетами развития экономики города [4].

Реализация Программы обеспечивается исполнением следующих мероприятий:

1) формирование инфраструктуры поддержки МСП (а именно, оказание комплекса услуг для субъектов МСП и граждан, желающих создать свой бизнес; организация мероприятий, направленных на содействие и созданию и развитию бизнеса; мониторинг сферы МСП, взаимодействие с институтами развития; обеспечение взаимодействия бизнеса и власти);

2) субсидии организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП: Вологодская торгово-промышленная палата (членский взнос);

3) финансовая поддержка субъектов МСП;

4) информационное сопровождение деятельности органов местного самоуправления по развитию МСП в городе Череповце.

Реализуется муниципальная программа «Содействие развитию предпринимательства, туризма и торговли в Череповецком муниципальном районе на 2014-2020 годы» [1].

Ежегодно администрация Череповецкого района организует среди субъектов МСП конкурс на присуждение гранта в размере 100 000 рублей на развитие бизнеса.

Проект «Город для бизнеса» создан с целью получения достоверной и актуальной информации о функциях управлений администрации города, о требованиях, которые предъявляют контролирующие органы к субъектам малого и среднего бизнеса.

Реализация вышеперечисленных программ позволяет создать условия для эффективного функционирования малых предприятий. Именно эффективное взаимодействие власти и бизнеса – важный и необходимый механизм, который обеспечивает устойчивость экономики города Череповца.

Список использованной литературы:

1. Агентство городского развития г. Череповца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agr-city.ru/ru/>
2. Инвестиционный паспорт муниципального образования «Город Череповец» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.invest35.ru/assets/files/docs/invest_pasporta/_____2015.pdf (дата обращения: 05.11.2016 г.)
3. Малый и средний бизнес в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.agr-city.ru/ru/msbch/msb_v_cifrah] (дата обращения: 04.11.2016 г.)
4. Малый и средний бизнес г. Череповца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agr-city.ru/ru/msbch> (дата обращения: 04.11.2016 г.)

УДК 338.640

Романова В.В.¹

¹канд. пед. наук, доцент кафедры «Трудового права, права социального обеспечения и профсоюзных дисциплин» Института экономики и права Севастопольского филиала ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений», г. Москва

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ

Аннотация. Данный анализ дает оценку факторов, обеспечивающих организацию эффективного управления гостиничным бизнесом, обосновывает целесообразность использования экстенсивного развития функционирования этих предприятий. Сформулированы особенности организации управления гостиничным бизнесом предприятий гостиничного бизнеса, трудовых ресурсов санаторно-курортных и туристических предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, гостиничный бизнес, уровень сервиса.

Постановка проблемы. Как известно, проблема эффективной организации управления гостиничным бизнесом существенно влияет на экономическое состояние самого предприятия, следовательно, на благосостояние всего региона. С позиций рыночных отношений производство гостиничных услуг формирует индустрия гостеприимства, которая, в свою

очередь формирует предложение гостиничных услуг. Весьма сложными и специфичными являются процесс формирования услуги и его последующая реализация на рынке гостиничных услуг.

Сама по себе каждая гостиничная услуга (размещение, питание, транспортировка, бытовые услуги, экскурсии, культурно-массовые мероприятия, оздоровительные услуги и др.), считает В.Г. Герасименко, не может удовлетворить все потребности туриста. В этих условиях возникает объективная необходимость кооперации самых различных гостиничных услуг в единый комплекс. Эта объективная необходимость формирования комплекса гостиничных услуг с целью наиболее полного удовлетворения потребностей туристов породила в экономике страны особую роль организаторов на рынке гостиничных услуг [2].

Занятость в секторе гостеприимства характеризуется высокой эластичностью рабочего времени. Это проявляется, прежде всего, в стремлении гостиничного предприятия иметь большое количество работников, не входящих в постоянный штат, привлечение которых будет зависеть от потребностей клиентов данного предприятия. Особенно такой подход характерен для отелей, предприятий общественного питания, пассажирского транспорта и т.п. [4].

Аналогичные замечания относятся и к другой важной форме занятости на предприятиях туристского бизнеса – к временной работе, особенно удобной для бизнеса из-за сезонного характера туристского движения и обусловленной этим фактом сезонности спроса на гостиничные услуги.

Актуальность данной статьи состоит в том, что в ней дан анализ факторов, обеспечивающих организацию эффективного управления гостиничным бизнесом на примере города Севастополя.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе по проблемам управления гостиничным бизнесом есть различные концепции: В. Абрамов, О.Н. Шульженко, В.Г. Герасименко, В.К. Головченко, Н.К. Моисеева, Е. Моргунов, М.М. Обозов и Г.В. Щёкин, Д. Прейгер, И. Малярчук, С.А. Сильчашкина, В.А. Лукьянов, но никто из авторов не

рассматривает проблемы эффективной организации управления гостиничным бизнесом.

Исследователь Е. Моргунов при исследовании проблемы эффективного управления гостиничным бизнесом предлагает: чтобы эффективно управлять предприятием, необходимо знать механизм функционирования изучаемого процесса, всю систему факторов, вызывающих его изменение, а также средства воздействия на эти факторы. Следовательно, можно говорить об определенном механизме функционирования системы управления гостиничным бизнесом и об использовании различных инструментов воздействия, т.е. об определенной технологии работы [5].

С.А. Сильчашкина, В.А. Лукьянов определяют договор франчайзинга как одну из форм разрешительных договоров, при помощи которого независимый работник (либо малое предприятие) получает доступ к производственной и распределительной системе контрагента. Этот работник осуществляет деятельность в собственных интересах, но от имени контрагента. Взамен за преимущества от использования имени и при полной поддержке контрагента он обязуется выполнять установленные технические, качественные, коммерческие, ценовые и т.п. требования, соответствующие характеристикам данного продукта или товарного знака [8].

В.К. Головченко считает, что организация управление предприятиями гостиничного бизнеса начинается со стратегических целей и задач, которые всегда должны опираться на общественное развитие, учитывать потребности и приоритеты всех групп населения. Цели и задачи закономерно определяют все последующие элементы процесса управления гостиничным бизнесом: содержание, формы и методы деятельности работников в организациях, обеспечивают полноту управленческих решений, постоянно ориентируют персонал на такую деятельность, которая целостно бы влияла на социально-экономические результаты [3].

Результаты исследований, сделанные В. Абрамовым, позволяют сделать вывод, что персонал предприятий России имеет недостаточно высокую

производственную квалификацию и уровень образования, особенно в отрасли туризма. На многих предприятиях персонал работает в среднем 3-4 месяца в году. Это отрицательно сказывается на состоянии их материального положения и потери приобретенной квалификации [1].

Д. Прейгер, И. Малярчук считают, что в условиях становления рыночных отношений в России туристические предприятия получили самостоятельность, права в определении и реализации производственной программы, путей развития предприятия, мотивации труда и ответственности за конечные результаты хозяйствования [7].

Вместе с тем, в научной литературе отсутствуют достаточно обоснованные разработки методического инструментария организации эффективного управления гостиничным бизнесом малых туристических предприятий (турагентов, туроператоров, туристических бюро и т.п.), использование которых могло бы способствовать оптимизации управленческих решений и усилению рыночной позиции предприятий на рынке гостиничных услуг. Проблемной ситуацией является низкая эффективность организации управления гостиничным бизнесом малых предприятий гостиничного бизнеса. Одной из причин развития проблемной ситуации является низкий уровень сервиса в сфере туристической индустрии в России и в г. Севастополе.

Для успешного выполнения задач в области организации эффективного управления гостиничным бизнесом первостепенное значение имеет изучение факторов, влияющих на производительность труда, своевременное и полное использование резервов роста и совершенствование на базе этого научно обоснованной системы анализа и планирования производительности труда и оценки эффективности организации управления гостиничным бизнесом. Одним из ведущих факторов, определяющих управление персоналом, является уровень мероприятий, направленных на развитие персонала предприятий гостиничного бизнеса.

Г.В. Щёкин определяет, что развитие персонала – это процесс непрерывного обучения работников и управление деловой карьерой персонала,

планирование и подготовка кадров. Необходимо обратить внимание на то, что управленческие решения в сфере развития персонала связаны с деловой оценкой работника предприятий гостиничного бизнеса. Целью развития персонала является обеспечение максимального использования всех его возможностей для достижения цели предприятия [3].

Одним из механизмов организации эффективного управления предприятия гостиничного бизнеса является мотив профессионального выбора работника. Для определения основных факторов, определивших выбор профессиональной деятельности на рынке гостиничных услуг, был проведен социологический опрос, результаты которого представлены в таблице 1.

Используя методы группировки и ранжирования, предложенные К. Полдневым, выделены четыре группы факторов, обусловивших выбор профессиональной деятельности работников на рынке гостиничных услуг [6].

К первой группе отнесены респонденты, выбор профессиональной деятельности которых на рынке гостиничных услуг возник в силу сложившихся семейных или других традиций. Ко второй группе отнесены респонденты, которые стали турагентами или туроператорами в силу стечения обстоятельств или какого-то случая. К третьей группе – обязательность – отнесены респонденты, выбор профессии которых связан с представлением об ответственности за свою миссию, призвание или обязанность перед людьми. К четвертой группе – целевой выбор – отнесены респонденты, сделавшие осознанный выбор профессиональной деятельности на рынке гостиничных услуг, исходя из анализа особенностей деятельности предприятий гостиничного бизнеса, а также реальных проблем и трудностей на пути их решения.

Результаты эффективности использования персонала предприятий гостиничного бизнеса характеризуются объемами и стоимостью предоставленных услуг, размерами прибыли, а также показателями конкурентоспособности, качества жизни, экологии и т.п. Распределение факторов, влияющих на профессиональный выбор респондентов, представлено на рисунке 1.

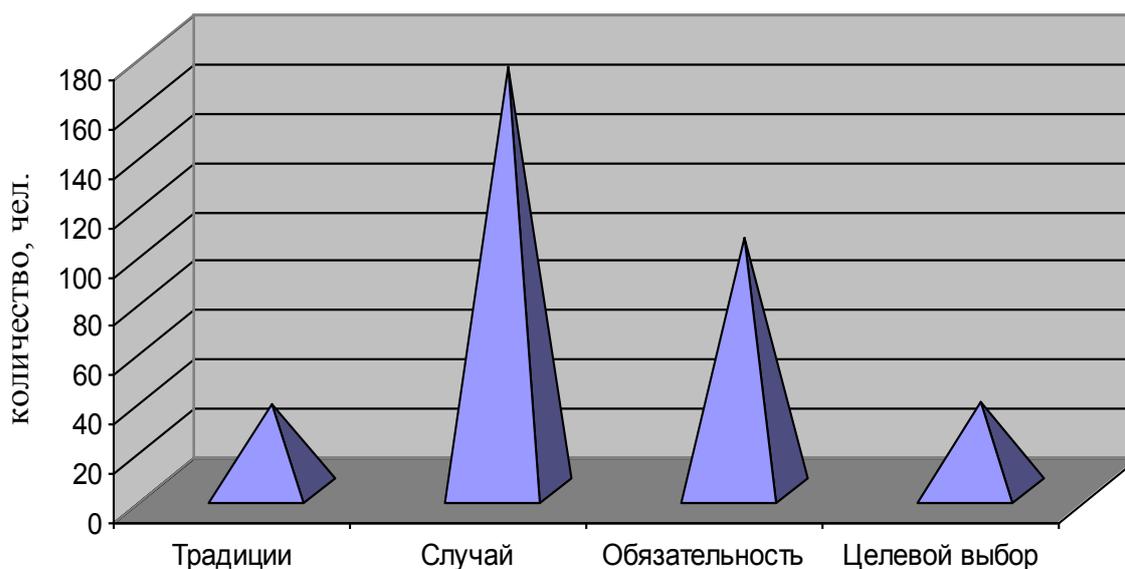


Рисунок 1 – Распределение факторов, влияющих на профессиональный выбор работников туристических предприятий

Как видно из представленной диаграммы, приоритетное место в выделенных группах факторов, влияющих на профессиональный выбор работников туристических предприятий, является случай (49,7 % опрошенных). Рынок гостиничных услуг характеризуется высоким динамизмом развития и подверженности изменениям окружающей среды. Кроме того, при оказании определенного вида туристической услуги задействован целый комплекс предприятий, каждое из которых имеет свою организационно-правовую структуру, форму собственности, стратегию развития.

В связи с этим при организации управления персоналом предприятий гостиничного бизнеса особую значимость приобретает мобильность персонала, которая характеризуется его способностью быстро адаптироваться в изменчивых условиях рыночной среды, к изменениям трудовых функций, содержания труда и т.д. Формы проявления мобильности персонала достаточно многообразны. Поэтому одна из задач, решаемых в процессе управления гостиничным бизнесом туристического предприятия, состоит в том, чтобы использовать наиболее рациональные из них в соответствии с конкретными условиями деятельности

туристического предприятия.

Одним из факторов, определяющих особенности организации эффективного управления предприятиями гостиничного бизнеса, является удовлетворенность трудом. Поскольку понятие удовлетворенности трудом является многоаспектной категорией, то для оценки этого фактора выделен ряд составляющих компонентов, а именно: интерес к работе; удовлетворенность достижениями в работе; удовлетворенность взаимоотношениями с руководством; предпочтения выполняемой работы высокому заработку; удовлетворенность условиями труда; профессиональная ответственность.

В ходе исследования (табл. 1) был использован метод социологического опроса, в котором приняло участие 346 работников предприятий гостиничного бизнеса Севастопольского региона. При формировании выборочной совокупности для проведения социологического опроса использовался метод случайного выбора. В качестве генеральной совокупности было взято общее количество работников 2835 чел. (по статистической информации за 2015 г.). Объем выборки составил 12,2 % всей генеральной совокупности. Этот показатель входит в доверительные пределы значений для определения достоверности полученных результатов $p = 0,75$, так как минимальные значения для получения коэффициента достоверности 0,75 при объеме генеральной совокупности от 1 до 10 тыс. составляет 3 %.

Таблица 1 – Распределение респондентов по степени удовлетворенности работой в предприятиях гостиничного бизнеса (%)

Компоненты удовлетворенности работой	Степень удовлетворенности		
	высокая	средняя	низкая
Интерес к работе	59	31,3	9,7
Удовлетворенность достижениями в работе	59,2	29,4	11,2
Удовлетворенность взаимоотношениями с сотрудниками	62,9	30	7,1
Удовлетворенность взаимоотношениями с руководством	33,4	51,9	14,7
Предпочтения выполняемой работы высокому заработку	38	52,6	9,4
Удовлетворенность условиями труда	29,9	34	36,1
Профессиональная ответственность	51,2	11,3	37,5

Анализ результатов исследования свидетельствует о том, что 59 % из числа опрошенных работников с интересом относятся к своей профессиональной

деятельности, 31,3 % считают этот интерес частичным и 9,7 % отмечают отсутствие интереса к своей работе. Удовлетворенность достижениями в работе подтвердило 59,2 % респондентов, 29,4 % выразили неуверенность в присутствии таких достижений и 11,2 % не удовлетворены своими достижениями в работе. Результаты оценки удовлетворенности взаимоотношениями с сотрудниками показали, что 62,9 % респондентов удовлетворены тем, как складываются у них отношения с сотрудниками; 30 % – в целом удовлетворены сложившимися взаимоотношениями, но при этом отмечают возникновение иногда конфликтов; 7,1 % – не удовлетворены взаимоотношениями с сотрудниками и отмечают частое возникновение конфликтов.

Удовлетворенность взаимоотношениями с руководством несколько хуже: доля высоких оценок составляет 33,4 %, что на 29,5 % ниже, чем удовлетворенность взаимоотношениями с сотрудниками; 51,9 % удовлетворены частично и 14,7 % – не удовлетворены вообще. Основными причинами неудовлетворенности взаимоотношениями с руководством являются: недостаточное (или полное отсутствие) поощрений со стороны руководства за хорошо выполненную работу и нежелание руководителей понять своих сотрудников. Предпочтение выполняемой работы заработной плате отдают 38 % из числа опрошенных, для 9,4 % приоритетное место занимает заработная плата и 52,6 % респондентов склонны к ситуативной оценке предпочтения.

Полную удовлетворенность условиями труда отметило 29,9 % респондентов, 34 % – частично удовлетворены созданными условиями труда и 36,1 % – не удовлетворены условиями труда. У 51,2 % работников отмечается высокая профессиональная ответственность, 37,5 % – низкая профессиональная ответственность и для 11,3 % характерно ситуативное проявление этого качества. Далее проведен ранг-анализ полученных результатов (табл. 2).

Таблица 2 – Ранг-анализ общей удовлетворенности персонала работой на предприятиях гостиничного бизнеса

Компоненты удовлетворенности работой	Ранжирование по степени удовлетворенности			Сумма баллов 3A + 2B + C	Общий ранг
	высокая (A)	средняя (B)	низкая (C)		
Интерес к работе	3	4	3	20	3
Удовлетворенность достижениями в работе	2	6	4	22	4
Удовлетворенность взаимоотношениями с сотрудниками	1	5	5	18	1
Удовлетворенность взаимоотношениями с руководством	6	2	1	26	5
Предпочтения выполняемой работы высокому заработку	5	1	2	19	2
Удовлетворенность условиями труда	7	3	6	30	6
Профессиональная ответственность	4	7	7	33	7

На первом этапе проведено ранжирование количества выбранных вариантов ответов респондентов в зависимости от степени их удовлетворенности по каждой составляющей компонента. При этом ранжирование высокой и средней степени удовлетворенности проведено по убыванию, а низкой степени удовлетворенности – по возрастанию. На втором этапе подсчитано общее количество баллов по каждой составляющей компонента. Для этого каждой степени удовлетворенности присваивается значение: высокая степень удовлетворенности – 3 балла, средняя степень удовлетворенности – 2 балла, низкая степень – 1 балл.

Как показывает ранг-анализ, в общей структуре удовлетворенности трудом первое место занимает удовлетворенность взаимоотношениями с сотрудниками. Предпочтение выполняемой работы заработной плате (2-е место) объясняется интересом к выполняемой работе (3-е место). Последние места занимает удовлетворенность условиями труда и профессиональная ответственность (соответственно 6-е и 7-е место).

Средняя позиция принадлежит удовлетворенности достижениями в работе (4-е место) и удовлетворенность взаимоотношениями с руководством.

Оценка управления персонала исследуемых предприятий гостиничного бизнеса проводилась по трем направлениям. Основные из них связаны с оценкой

результатов деятельности персонала (основной и сопутствующей), которые дополняются социально-психологической оценкой поведения работников в коллективе.

Для проведения оценки социально-психологической факторов персонала на предприятиях были взяты предприятия гостиничного бизнеса г. Севастополя различной организационно-правовой формы и форм собственности.

Методом группировки, все исследуемые предприятия гостиничного бизнеса разделены по признаку среднеучетной численности персонала на три группы. К первой группе отнесены туристические предприятия, среднеучетная численность персонала которых не превышает 5 чел., ко второй группе – до 15 чел. и к третьей группе – до 112 чел. Для оценки управления гостиничным бизнесом исследуемых предприятий гостиничного бизнеса был использован метод экспертной оценки, результаты которой представлены в табл. 4-6. Экспертным путем оценивались объем выполняемой работы, сложности и качества труда, осуществление повышения квалификации работников, социально-психологический климат в коллективе.

Для разработки стимулирующих мероприятий по организации управления гостиничным бизнесом предприятий гостиничного бизнеса, проведено специальное исследование относительно преимуществ тех или иных мотивов работников. Полученные результаты такого исследования дают возможность руководству наметить именно те стратегии, которые будут содействовать максимальному побуждению персонала к деятельности, которая, в свою очередь, будет создавать необходимые условия для повышения эффективности и прибыльности предприятия в целом.

Устойчивую систему мотивов принято рассматривать как мотивационную направленность личности, т.е. систему отношений человека к внешнему окружению, представляющую собой такую триаду: отношение к другим людям как членов трудового коллектива, отношение к работе и ее результатам, а также отношение к самому себе.

В соответствии с этим выделяют три типа мотивационной направленности:

направленность на себя; на взаимодействие с другими людьми и деловую направленность. Ориентация на себя характеризуется преимуществом мотивов личной выгоды, собственного благосостояния, стремлением к первенству и престижу. Такой человек чаще всего, занят самим собой, своими чувствами, переживаниями и мало реагирует на нужды окружающих его людей. В работе видит, прежде всего, возможность удовлетворить свои стремления, независимо от интересов других людей. Ориентация на взаимодействие с другими людьми проявляется в потребности общения с людьми, желании поддерживать с ними добрые отношения. Деловая направленность или ориентация на выполнение задачи отражает преимущество мотивов, которые возникают как следствие заинтересованности работой, стремление к познанию, овладению определенными умениями и навыками.

Методы и формы управления предприятиями гостиничного бизнеса базируются на определенном типе мотивационной направленности работников. Для выявления преобладающего типа мотивационной направленности в каждой группе туристических предприятий использована методика М.М. Обозова и Г.В. Щёкина.

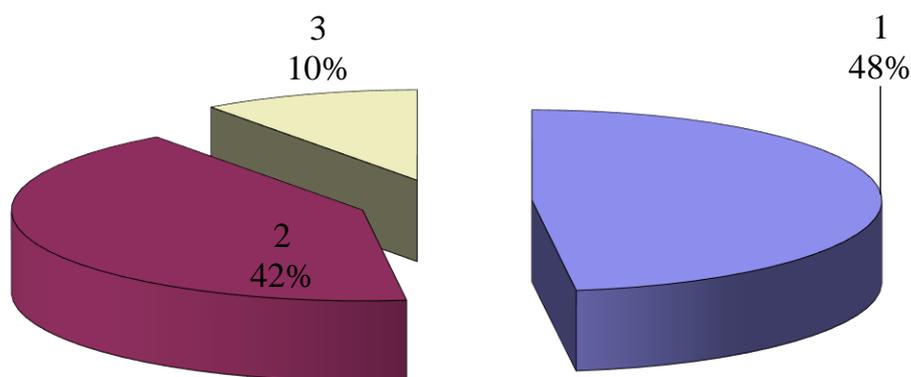


Рисунок 2 – Распределение персонала предприятий туристического бизнеса по типу мотивационной направленности:

- 1 – мотивационная направленность на себя;
- 2 – мотивационная направленность на взаимодействие с другими людьми;
- 3 – деловая мотивационная направленность.

Как видно из диаграммы, представленной на рисунке 2, у персонала предприятий гостиничного бизнеса ведущее место занимает мотивационная ориентация на себя (48 %) и немного ниже (42 %) показатель, характеризующий количество респондентов, имеющих мотивационную направленность на взаимодействие с другим персоналом.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о низком удельном весе в общей выборке респондентов персонала, мотивом активизации трудовой деятельности которых является деловая ориентация.

Большая нравственно-физическая и социально-психологическая нагрузка, которая порождается давлением неопределенности в период дальнейшего развития разных форм собственности, новых средств хозяйствования, смен отраслевой и внутренней структуры управления и т.д., объективно приводят к большему росту нагрузки на персонал предприятий гостиничного бизнеса. При этом активность их деятельности не снижается, а даже (в известных границах) повышается, что свидетельствует о включении психологических механизмов трудовой мотивации. Одним из проявлений такого механизма является деловая направленность мотивов.

Одной из характерных особенностей организации эффективного управления гостиничным бизнесом предприятий гостиничного бизнеса становится социальная ответственность перед обществом в целом и конкретным трудовым коллективом, в частности. Определение ориентации направленности мотивов персонала является одним из индикаторов наличия способностей к туристической деятельности, поскольку знание мотивов поведения персонала позволяет определить наиболее глубокие причины и корни деловой активности членов трудового коллектива.

Независимо от формы собственности и организации труда получить высокие конечные результаты от деятельности предприятий гостиничного бизнеса возможно лишь при использовании механизма регулирования мотивации труда. Следует заметить, что уровень оплаты труда является одним

из основных факторов, который обеспечивает эффективную систему материального стимулирования работника и создает мотивационный механизм трудовой активности. Одновременно на мотивацию труда влияют такие факторы, как условия и содержание работы, справедливость в распределении доходов, система экономических нормативов и льгот, профессионально-квалификационные признаки.

Перспективы дальнейших исследований. Целесообразно продолжить исследования в плане расширения базы анализируемых данных, а также получение углубленных результатов в сфере организации управления предприятиями гостиничного бизнеса. Важной задачей функции менеджмента в туризме является создание условий для формирования корпоративной культуры внутри организации, которая бы характеризовалась сервисной дифференциацией, высокой чувствительностью, адаптивностью к быстро меняющимся требованиям потребителей, к единым для туристической организации ценностям, её миссии, брэнду. Здесь главное – это работа с персоналом, развитие стратегического и экономического мышления в сознании руководителей, поддержка работников предпринимательского склада, склонных к творчеству, нововведениям, не боящихся рисковать и брать на себя ответственность за решение тех или иных проблем предприятия.

Список использованной литературы:

1. Абрамов, В. Стратегія і тактика розвитку туризму в Україні / В. Абрамов, О.Н. Шульженко // Кращезнавство. Географія. Туризм. – 1998. – № 36. – С. 2.
2. Герасименко, В. Г. Основы гостиничного бизнеса: учеб. пособие / В.Г. Герасименко. – Одесса: Черноморье, 1997. – 160 с.
3. Головченко, В. К. Правове регулювання туризму потребує вдосконалення / В.К. Головченко // Право України. – 1995. – № 2. – С. 5.
4. Моисеева, Н. К. Стратегическое управление туристской фирмой: учебник / Н.К. Моисеева. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
5. Моргунов, Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е. Моргунов. – М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – С. 44-49.
6. Полднев, К. Формирование и развитие карьеры / К. Полднев // Служба кадров. – 2002. – №

4. – С. 52.
7. Прейгер, Д. Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів / Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 20-28.
8. Сильчашкина, С.А. Франчайзинг и тенденции его развития в туристическом бизнесе / С.А. Сильчашкина, В.А. Лук'янов // Сб. Киев. слав. ун-та [под ред. Ю. М. Алексеева]. – К.: КСІ, 2005. – № 21. – 198 с.

УДК 336.741.21

Хусаинова А.И.¹, Хусаинов Ю.Г.²

¹аспирант кафедры финансов и экономического анализа, ²канд. техн. наук, старший преподаватель кафедры технологий машиностроения ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет»

АНАЛИЗ ОБЩЕСТВЕННОГО ДОВЕРИЯ К ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЕ КАК ФАКТОРА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация. В статье проведено исследование уровня общественного доверия к рублю как фактора институциональной устойчивости национальной денежной единицы на основании анализа сберегательного поведения населения Республики Башкортостан в период с 01.01.2014 г. по 01.01.2016 г.

Ключевые слова: институт, устойчивость денежной единицы, доверие, регион.

У любого экономического кризиса существуют как внешние, так и внутренние источники. Поскольку внешние факторы, как правило, слабо поддаются прямому воздействию, крайне важным является разработка и поддержание внутренних механизмов стабилизации [2, с. 74]. В денежной сфере важным внутренним ресурсом стабилизации ситуации в кризисные периоды является устойчивость национальной денежной единицы.

В укреплении устойчивости национальной валюты важная роль принадлежит такому фактору, как общественное доверие к денежной единице. Институт государственной валюты в глазах людей должен выглядеть законным

и справедливым [3, с. 36], [6, с. 132]. Государство как гарант национальной валюты должно уделять большое внимание поддержанию доверия к институту денег. Только в этом случае граждане будут стремиться придерживаться установленных правил. В противном же случае происходит отдаление населения от формальных порядков в денежной системе.

Несмотря на то, что на сегодняшний день исследований, посвященных феномену общественного доверия в экономической сфере, достаточно много [1, с. 46], [4, с. 5], [5, с. 1], применительно отечественной практике кредитно-денежного регулирования фидуциарный аспект мало изучен.

Таким образом, исследование механизмов оценки и влияния доверия на устойчивость рубля является актуальной научно-практической задачей.

Поскольку наиболее остро потребность в доверии к национальной денежной единице проявляется в периоды нестабильности, задача данной статьи – исследовать изменения уровня доверия населения в течение текущего кризиса. При этом объективным критерием уровня общественного доверия к национальной денежной единице будет выступать сберегательное поведение физических лиц [2, с. 75].

Для решения поставленной задачи проанализируем структуру банковских вкладов граждан Республики Башкортостан в разрезе валют в период с 01.01.2014 г. по 01.01.2016 г., то есть во время текущего экономического кризиса.

Как показали исследования (рис. 1), на начало анализируемого периода (до непосредственного момента наступления кризиса) процентное соотношение рублевых и валютных вкладов в республике составляло 93,3 % и 6,7 % соответственно. Кризис принес с собой понижение курса рубля по отношению к курсу доллара и евро, что мгновенно отразилось на соотношении рублевых и валютных депозитов: структура вкладов населения претерпела изменение на 8,9% в пользу валютных сбережений. При этом максимальное снижение суммы вкладов в рублях в процентном соотношении к сумме сбережений в иностранной валюте было достигнуто в феврале 2015 г. и составило 84,2 % и 15,8 % соответственно.

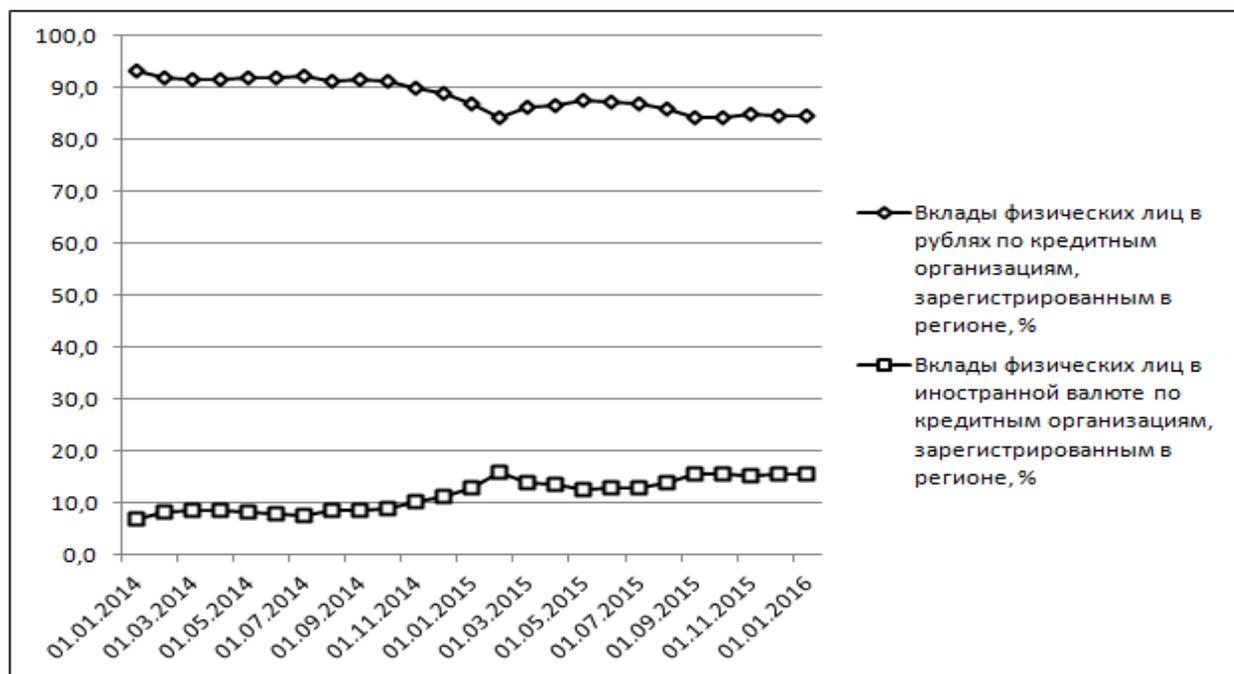


Рисунок 1 – Структура вкладов населения в Республике Башкортостан в разрезе валют в период с 01.01.2014 г. по 01.01.2016 г.

Анализ абсолютных значений рассматриваемых величин (рисунки 2 и 3) показал, что сумма рублевых сбережений физических лиц в Республике Башкортостан, на 01.01.2014 г. составлявшая 228,9 млрд руб., к 01.01.2016 г. выросла на 29,9 млрд руб., составив 258,7 млрд руб. (рост на 13 % в абсолютном исчислении). Сумма сбережений в иностранной валюте на начало периода составляла 16,4 млрд руб. К концу периода сумма увеличилась до 47,6 млрд руб. Таким образом, рост суммы вкладов в иностранной валюте составил 191 % в абсолютном исчислении.

Поскольку мы принимаем сберегательное поведение граждан за индикатор доверия населения к национальной денежной единице, то в случае упомянутого снижения удельного веса рублевых вкладов, можно говорить о так называемом кризисе доверия и снижении доверия к рублю и устойчивости национальной денежной единицы.

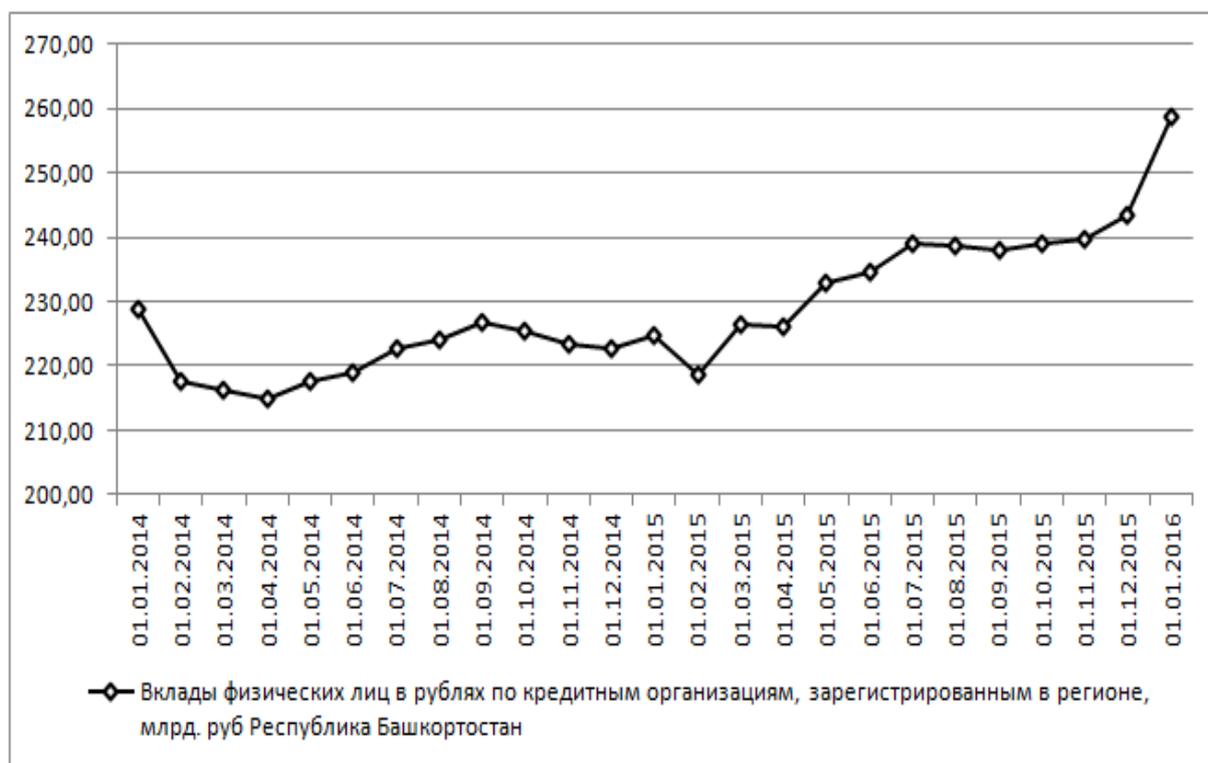


Рисунок 2 – Размещение сбережений физических лиц в рублях (абсолютные значения) в Республике Башкортостан в период 01.01.2014 по 01.01.2016 г.



Рисунок 3 – Размещение сбережений физических лиц в иностранной валюте (абсолютные значения) в Республике Башкортостан в период 01.2014-01.2016 г.

Результаты проведенных исследований позволяют сделать некоторые

ВЫВОДЫ:

- структура депозитов физических лиц объективно отражает динамику уровня доверия населения к национальной денежной единице;
- стремительное изменение соотношения доли рублевых валютных депозитов свидетельствует о кризисе доверия граждан к национальной денежной единице и низком уровне ее устойчивости;
- обеспечение устойчивости национальной денежной единицы является приоритетной государственной задачей, и требует поддержания высокого уровня доверия граждан к государственной валюте.

Список использованной литературы:

1. Дементьев, В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики [Текст] / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2004. – № 8. – С. 46-65.
2. Коновалова, М.Е. Индикаторы кризиса доверия в денежно-кредитной сфере [Текст] / М.Е. Коновалова, О.Ю. Кузьмина, С.Ю. Саломатина, К.Ю. Суриков // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 86. – С. 73-77.
3. Суриков, К.Ю. Экономическая роль института денег в современном мире [Текст] / К.Ю. Суриков // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 85. – С. 34-37.
4. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике [Текст] / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 4-17.
5. Таханова, О.В. Эволюция представлений о доверии как форме человеческого поведения [Текст] / О.В. Таханова // Вестник ВСГУТУ. – 2011. – № 4(35). – С. 1-5.
6. Черняева, А.В. Единство принципов законности и справедливости в современном гражданском обществе [Текст] / А.В. Черняева // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2009. – №1. – С. 126-134.

УДК 332.14

Яркина Н.Н.¹

¹д-р экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЕГИОНАЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ

Аннотация. Обозначена сущность методологического подхода к региональному

развитию; выделен системный субподход методологического подхода регионального развития как базовый, определяющий содержание и предопределяющий возможности реализации других его составляющих; представлена классификация методических подходов (субподходов) к региональному развитию в контексте формирования соответствующего методологического подхода.

Ключевые слова: региональное развитие, методические аспекты, методологический подход.

Оптимальный вектор регионального развития определяется, прежде всего, грамотным, научно обоснованным методологическим подходом, формируемым на уровнях регионального и государственного управления. Отметим, что под регионом в рассматриваемом контексте понимается часть страны, отличающаяся от других областей совокупностью природных и(или) исторически сложившихся, относительно устойчивых экономико-географических и иных особенностей, нередко сочетающихся с особенностями национального состава населения [1].

Методология (от греч. *methodos* – путь исследования или познания, *logos* – понятие, учение) – система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности [2]. Она воплощается в организации и регулировании всех видов человеческой деятельности, в том числе, и управленческой, включая отдельные ее аспекты, и реализуется в рамках методологического подхода, под которым в контексте регионального развития понимается единое целостное направление использования логики (идей), принципов (приемов) и методов (способов), закладываемых в научно-теоретическую основу развития региона.

Многообразие методических аспектов методологического подхода к решению разнообразных экономических проблем, выработанных теорией и практикой управления различными объектами, предопределило необходимость детального изучения отдельных субподходов (в частности, системного,

комплексного, функционального, ситуационного, воспроизводственного, экологического, и др.) с целью выделения и систематизации методик, наиболее адекватно соответствующих задачам эффективного регионального развития.

Содержание отдельных направлений методологического подхода к региональному развитию определяется экономическими и социальными, а также отраслевыми и историческими особенностями региона, в целом, и отдельных его субрегионов, в частности, и согласуется с принципами системности, комплексности, целенаправленности, критериальности, согласованности и взаимоподдержки, перспективности, гибкости и адаптивности, информативности, ответственности, специфичности, потенциала развития и др.

Рассматривая системность регионального развития как объективную необходимость и его базовый принцип, выделим системный подход (субподход) к управлению региональным развитием в качестве базисного, определяющего направленность и содержание механизмов развития региона, закладывающего основу реализации других принципов регионального развития.

И. В. Блауберг, В. Н. Садовский и Э. Г. Юдин, классики в области системного подхода, определили его как направление методологии научного познания, в основе которого лежит рассмотрение объекта как системы – целостного комплекса взаимосвязанных элементов [3].

Системный подход к региональному развитию предполагает выделение и детальную проработку отдельных его аспектов, которые в совокупности и единстве (взаимосвязи) собственно и составляют системный подход. Управленческая наука в лице И. В. Блауберга, Э. Г. Юдина, В. Г. Афанасьева и других ученых [4-7] выделила конкретные аспекты системного подхода: системно-элементный, системно-структурный, системно-целевой, системно-функциональный, системно-ресурсный, системно-интеграционный, системно-коммуникационный и системно-исторический.

В контексте регионального развития соответствующие аспекты системного подхода представлены в таблице.

Таблица – Содержательная характеристика аспектов системного подхода к формированию комплексного механизма управления регионом

Аспект	Общая характеристика	Предметная конкретизация
Системно-элементный	Предполагает выделение элементов, составляющих исследуемую систему (региональное развитие) как единое целое, без которых данная система не может состояться и выполнять свое предназначение.	В качестве элементов регионального развития выступают системы регионального и субрегионального управления, соответствующие методы и инструменты, и др.
Системно-структурный	Заключается в установлении структурных характеристик системы: типа структуры, внутренних связей и зависимостей между элементами системы, способов их взаимодействия.	Схематичное представление причинно-следственных связей элементов регионального развития.
Системно-целевой	Предопределяет необходимость научного обоснования и определения целей и подцелей системы, их взаимной увязки с целями систем высшего уровня и между собой.	В качестве основной цели регионального развития рассматривается улучшение качества жизни его населения.
Системно-функциональный	Состоит в выделении видов деятельности, функций, для выполнения которых создана система, осуществляет их дробление на подфункции, работы, операции. Если цель выступает в системе как один из важных системообразующих факторов, то функции по отношению к цели выступают как способы ее достижения.	В рамках регионального развития реализуются организационная, стимулирующая, информационная, воспроизводственная, регуляторно-поддерживающая и другие функции, обусловленные спецификой региона.
Системно-процессный	Исходит из того, что деятельность (действия) по выполнению функций является процессом, требующим определенных затрат ресурсов и времени. Именно процессная составляющая системного подхода позволяет увидеть взаимосвязь и взаимозависимость функций системы и обеспечивает их реализацию.	Региональное развитие представляет собой процесс по определению, представляющий собой совокупность соответствующих элементов, в ходе которого выполняются соответствующие функции на пути к реализации его конечной цели.
Системно-ресурсный	Заключается в тщательном выявлении ресурсов, требующихся для функционирования системы, для реализации ее целей.	Качественный и количественный состав ресурсов, обеспечивающих региональное развитие.
Системно-интеграционный	Исследует все факторы, влияющие на сохранение, развитие и совершенствование системы; выявляет соответствующие противоречия, определяет пути и способы разрешения противоречий. В его рамках определяется основное звено, обеспечивающее сохранение целостности системы.	Эффективное региональное развитие предполагает формирование (наличие) соответствующего координационного центра на уровне органов региональной власти, выполняющих соответствующие функции управления развитием региона.
Системно-коммуникационный	Рассматривает систему с точки зрения ее отношений с другими, внешними по отношению к ней, системами, исследует взаимосвязи системы с другими объектами или явлениями по горизонтали и вертикали.	Региональное развитие является элементом системы развития федерального округа и страны в целом.
Системно-исторический	Обусловлен тем, что любая система исторична, т.е. имеет определенные предпосылки для формирования, проходит этапы своего зарождения и становления, развития и расцвета, упадка и гибели, и исходит из того, что обеспечение жизнеспособности системы предполагает анализ ее развития и предвидение исторической перспективы.	Тактические и стратегические элементы (механизмы) регионального развития должны учитывать исторический опыт и быть согласованными с возможностями сформированного ранее потенциала развития региона.

Системный подход реализуется в полном объеме лишь тогда, когда рассматриваются все аспекты функционирования системы.

Специфической формой конкретизации системного подхода, представляющего собой, в первую очередь, способ видения объекта исследования, является комплексный подход к региональному развитию, суть которого состоит в проработке отдельных направлений развития региона, имеющих относительно друг друга взаимосвязанный, согласованный и поддерживающий характер. В основе комплексного подхода к региональному развитию лежит идея интеграции, принцип комплексности и методы системного анализа и синтеза.

Системный подход к региональному развитию ориентирован на решение функциональных (постоянных, стабильных) задач, определяемых целевой направленностью и содержанием, выполняемых в его рамках функций, а также сложившимся разделением труда в регионе. Это и предопределило выделение системно-функционального аспекта системного подхода к региональному развитию (см. табл.) в самостоятельное направление – функциональный подход к развитию региона, основанный на идее разделения и кооперирования видов управленческой и производственной деятельности, принципе специализации и логическом анализе.

Вместе с тем, высокий уровень динамичности и изменчивости экономической среды, сложность и многообразие современных задач и объектов регионального развития, предопределяют тот факт, что его элементы не могут иметь и быть описаны только стабильными характеристиками. Регион не может развиваться, если предусматриваются и выполняются лишь жестко определенные и постоянно повторяющиеся виды работ по управлению региональным развитием. Наряду с функциональными задачами в практике управления постоянно возникают ситуационные задачи, являющиеся следствием нарушения взаимодействия отдельных подсистем и элементов регионального развития под воздействием дестабилизирующих факторов внутренней и внешней по отношению к региону среды хозяйствования, решение которых предусматривает реализацию ситуационного подхода к региональному развитию.

Ситуационный подход к региональному развитию значительно расширяет возможности и практическое применение системного подхода, определяя и учитывая факторы (переменные), влияющие на регион и эффективность его развития в конкретных условиях места и времени.

В основе ситуационного подхода к региональному развитию лежит идея (задача) повышения эффективности управления им, принцип адаптивности, методы ситуационного управления (ситуационного анализа, факторного и кросс-факторного анализа, генетического анализа, метод диагностики, экспертно-аналитический метод, методы аналогий, морфологического анализа и декомпозиции, методы имитационного моделирования, теории игр и т.д.).

Временной характер ситуаций, обстоятельств, т.е. условий, в которых развивается регион, масштаб развития, а также уровень, глубина и детализация проработки целей и задач управления региональным развитием и потенциал средств их решения, находящихся в распоряжении заинтересованных лиц, предопределяет выделение тактического и стратегического подходов к региональному развитию.

Тактический подход к региональному развитию предполагает разработку средств (рычагов, методов и инструментов), его обеспечивающих, ориентированных на реализацию целей, задач, функций управления развитием региона тактического характера, относящихся к среднесрочной и краткосрочной перспективе развития региона. Его идея состоит в обеспечении текущего развития, а в основу положены принципы системности, сбалансированности, адекватности, оперативности и т.п., и методы тактического планирования (в том числе, бюджетирования), анализа и контроля. В свою очередь, стратегический подход предполагает разработку и создание комплекса средств обеспечения развития региона стратегического характера. Он направлен на формирование потенциала развития региона с учетом принципов целенаправленности, комплексности, перспективности, непрерывности, информативности и других, и опирается на методы прогнозирования, стратегического анализа и планирования.

Методы и инструментарий обеспечения регионального развития должны

способствовать устойчивости и непрерывности развития региона, что предопределяет необходимость реализации воспроизводственного подхода, в который должна быть заложена функция, обеспечивающая постоянное возобновление всех процессов экономической деятельности региона, воссоздание всех производственных и управленческих ресурсов.

В основе воспроизводственного подхода к региональному развитию лежит идея обеспечения постоянного возобновления экономических процессов, удовлетворяющих потребности региона и его жителей с наименьшими совокупными затратами на единицу полезного эффекта. Данный подход базируется на принципах непрерывности, комплексности и сбалансированности, инновационности и эффективности. К основным методам, задействованным в рамках воспроизводственного подхода к региональному развитию, относятся методы стратегического анализа и планирования.

Воспроизводственный подход к региональному развитию затрагивает всю ресурсную базу региона, ее внутренние и внешние по отношению к региону составляющие. Вместе с тем, проблема нарушения естественного воспроизводства отдельных видов сырьевых ресурсов, вследствие их чрезмерной эксплуатации, негативного антропогенного влияния на окружающую природную среду, климатических изменений на Земле, угрожает прогрессивному развитию отдельных отраслей экономики, и обуславливает актуальность и необходимость экосистемного подхода региональному развитию.

Экосистемный подход к региональному развитию, представляющий собой частный случай воспроизводственного подхода, опирается на идею сохранения и приращения ресурсного потенциала сырьевой базы региона. Он основывается на принципе бережного и рационального использования сырьевых ресурсов и методах экосистемного анализа и прогнозирования.

На рисунке 1 приведена классификация методических подходов к региональному развитию. Только совместное применение всех обозначенных субподходов обеспечит максимальную эффективность регионального развития.



Рисунок 1 – Классификация методических подходов (субподходов) к региональному развитию в контексте формирования соответствующего методологического подхода

Особое место в методологическом подходе к региональному развитию занимает отраслевой аспект, суть которого состоит в необходимости учитывать отраслевую специфику региона, определяющую не только его производственный профиль и степень производственной диверсификации, но и особенности сформированной инфраструктуры, с целью рационального использования ресурсного потенциала территории.

Таким образом, качество регионального развития определяется обоснованностью и адекватностью соответствующего методологического подхода, опирающегося на идеи (цели, задачи) эффективности, синергии,

интеграции, воспроизводства, рациональности, развития экономического потенциала и т.п.; принципы системности, комплексности, сбалансированности, специализации, адаптивности, непрерывности, инновационности, оптимальности, рациональности и т.д.; методы системного анализа и синтеза, логического и сравнительного анализа, ситуационного управления, тактического и стратегического анализа и планирования и т.д.

Рассмотрение и систематизация в контексте регионального развития методических подходов (субподходов), активно используемых в теории и практике управления, позволило выделить и классифицировать в зависимости от принципов, задач, условий и масштабов регионального развития, его целевых установок и наличия конкретных возможностей и т.д. конкретные методические подходы, дающие возможность комплексно и разносторонне охватить все аспекты методологического обеспечения регионального развития. И если системный и комплексный, функциональный и ситуационный, тактический и стратегический методические подходы к региональному развитию носят, в основном, универсальный характер, то содержание воспроизводственного, экологического и отраслевого подходов обусловлено, в первую очередь, спецификой конкретного региона.

Список использованной литературы:

1. Новый словарь иностранных слов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://slovar.cc/rus/inostr-nov.html>
2. Большая психологическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.academic.ru/1176/методология>
3. Блауберг, И.В. Системный подход в современной науке / И.В. Блауберг, В.Н. Садовский, Э.Г. Юдин // Проблемы методологии системных исследований. – М.: Мысль, 1970. – С. 7-48.
4. Блауберг, И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. – М.: Наука, 1973. – 271 с.
5. Афанасьев, В.Г. Общество: системность, познание и управление / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.
6. Пичуев, А.В. Основные принципы системного подхода в решении проблемы

электробезопасности на горных предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://zab.megalink.ru/conference/Jb7Z2mpMqxoAWcUJPoP3LzER.pdf>

7. Основы теории управления: учебное пособие / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
8. Яркина, Н.Н. Методологические подходы к формированию комплексного механизма управления предприятием / Н.Н. Яркина // Экономика и менеджмент систем управления. – 2014. – № 2.2(12). – С. 326-336.