

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф.,
председатель
Пилипенко О.В., д-р техн. наук,
проф., зам. председателя
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф.,
зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц.,
секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунов В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.
Коростелкина И.А., д-р экон. наук, проф.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Богатырев М.А., д-р экон. наук, проф. (Ростов-на-Дону, Россия)
Бондарчук Н.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Булюнь П., д-р экон. наук, проф. (Париж, Франция)
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Гишар Ж.-П., проф. (Нанси, Франция)
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Мельник М.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Полуди А.А., д-р экон. наук, проф. (Краснодар, Россия)
Прайссер М.Г., д-р экон. наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)
Сухарев О.С., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс 29503
по объединенному каталогу
«Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Снигирева Е.А., Куклин А.В. Опыт применения технологии проектной деятельности для формирования конкурентоспособности будущих экономистов..... 3

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Аксенов К.В. Совершенствование системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью..... 13
Полуди А.А., Баяндурян Г.Л., Осадчук Л.М., Сичкар С.В. Брендинг территории как ключевой фактор интеграции в глобальное инвестиционное пространство..... 20

Научная область использования учетно-аналитических систем

Бесхмельницкая С.Н. Формирование системы управленческого учета и отчетности как основы построения информационного контура модели сбалансированных показателей..... 28

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Паненков А.С. Сравнительный анализ посткризисной динамики рыночной стоимости акций крупнейших металлургических компаний Российской Федерации..... 38
Фаттахова Р.Х. Регулирование банковской ликвидности с помощью инструментов денежно-кредитной политики Банка России..... 43
Ерух С.А. Теоретическое исследование категориального аппарата налоговой нагрузки экономических субъектов и аналитических методик ее расчета и оценки..... 50
Самостроенко Г.М., Волобуева Ю.А. Процессный подход к управлению эффективностью кредитования в коммерческом банке..... 57
Селюков М.В. Концепция влияния элементов налогового механизма на налоговую безопасность государства..... 65

Научное развитие экономики и управления предприятием

Алферов В.Н. Теоретическое исследование сущности и значения антикризисного управления в системе ЖКХ..... 72
Бачурина Н.С. Концептуализация интегрированных коммуникаций: поиски своеобразия понятия в сравнении с интегрированными маркетинговыми коммуникациями..... 84
Полянин А.В., Астафичева Е.Ю. Современные проблемы и перспективы функционирования публичного управления на основе корпоративного менеджмента..... 96
Григорьев В.Ю., Герасимова П.Е. Государственное регулирование деятельности нефтеперерабатывающих компаний как эффективный механизм взаимодействия государства и бизнеса..... 103
Багметов В.В. Институциональная составляющая развития жилищно-строительного комплекса региона: проблемы и перспективы..... 111

Научное обозрение

Всероссийская научно-практическая конференция «Концепция формирования многоуровневой налоговой безопасности территорий в условиях интеграции учетных и аналитических процедур»..... 117

Editorial council:

Golenkov V.A., Doc. Sc. Tech., Prof.,
president.
Pilipenko O.V., Doc. Sc. Tech., Prof.,
vice-president.
Radchenko S.Y., Doc. Sc. Tech., Prof.,
vice-president.
Borzenkov M.I., Candidate Sc. Tech.,
Assistant Prof., secretary.
Astafichev P.A., Doc. Sc. Law., Prof.
Ivanova T.N., Doc. Sc. Tech., Prof.
Kirichek A.V., Doc. Sc. Tech., Prof.
Kolchunov V.I., Doc. Sc. Tech., Prof.
Konstantinov I.S., Doc. Sc. Tech., Prof.
Novikov A.N., Doc. Sc. Tech., Prof.
Popova L.V., Doc. Sc. Ec., Prof.
Stepanov Y.S., Doc. Sc. Tech., Prof.

Editor-in-chief:

Popova L.V., Doc. Sc. Ec., Prof.

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., Doc. Sc. Ec., Prof.
Korostelkina I.A., Doc. Sc. Ec., Prof.
Maslov B.G., Doc. Sc. Ec., Prof.

Associate Editors:

Bogatyrev M.A., Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don,
Russia)
Bondarchuk N.V., Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)
Boulogne P., Doc. Sc., Prof. (Paris, France)
Vasil'eva M.V., Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)
Guichard J.-P., Prof. (Nice, France)
Maslova I.A., Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)
Melnik M.V., Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)
Polidi A.A., Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)
Prazzer M.G., Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The
Federal Republic of Germany)
Sukharev O.S., Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)

Responsible for edition:

Varaksa N.G., Doc. Sc. Ec., Prof.

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of
supervision in telecommunications,
information technology and mass
communications. The certificate of
registration ПИ № ФС77-47355 from
03.11.2011

Index on the catalogue of the «Pressa
Rossii» 29503

© State University-ESPC, 2014

CONTENTS

Science of social management and social development

Snigireva E.A., Kuklin A.V. The experience of using the technology of project activity for forming the competitiveness of future economists..... 3

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Aksenov K.V. Improvement of the control system by innovative and investment activity..... 13
Polidi A.A., Bayanduryan G.I., Osadchuk L.M., Sichkar S.V. Branding territory as a factor in the integration of the global investment space..... 20

Scientific area of use of registration-analytical systems

Beskhmel'nitsyna S.N. The formation of the system of management accounting and reporting as a basis for building the information of the contour model balanced scorecard..... 28

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

Panekov A.S. Comparative analysis of post-crisis dynamics of the market value of the stock of the largest metallurgical companies of the Russian Federation..... 38
Fattakhova R.K. Regulation of bank liquidity with the tools of monetary policy the Bank of Russia..... 43
Eruh S.A. Theoretical study of categorical apparatus of the tax burden of economic entities and analytical methods of calculation and evaluation..... 50
Samostroenko G.M., Volobueva Y.A. Process approach as one of the way of increase of effectiveness of crediting in commercial bank..... 57
Selyukov M.V. The concept of the influence of elements of the tax mechanism to tax the security of the state..... 65

Scientific development of economy and operation of business

Alferov V.N. Theoretical study of the nature and significance of crisis management in the system of housing and communal services..... 72
Bachurina N.S. Conceptualization of integrated communications: the quest for identity concepts compared to integrated marketing communication..... 84
Polanin A.V., Astaficheva E.Y. Modern problems and prospects of functioning of public management on the basis of corporate management..... 96
Grigoriev V.Y., Gerasimova P.E. State regulation of oil companies as an effective mechanism of interaction between the state and business..... 103
Bagmetov V.V. Institutional development component of a building complex region: problems and prospects..... 111

Scientific review

All-russian scientific-practical conference «The concept of formation of multilevel security tax territories in the conditions of integration of accounting and analytical procedures»..... 117

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 378.147

Е.А. СНИГИРЕВА, А.В. КУКЛИН

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ

Статья посвящена проблеме формирования конкурентоспособности студентов, обучающихся по направлению подготовки 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр»). Представлено авторское определение понятия «конкурентоспособность будущего экономиста» и выделены его структурные компоненты. Формирование конкурентоспособности осуществляется через использование технологии проектной деятельности в процессе профессиональной подготовки будущих экономистов.

Ключевые слова: конкурентоспособность будущих экономистов, способности, общекультурные компетенции, профессиональные компетенции, технология проектной деятельности.

В «Концепции модернизации российского образования на период до 2020 года» указывается, что цель происходящей модернизации образования состоит в его соответствии вызовам XXI века, социальным и экономическим потребностям развития страны, запросам личности, общества, государства [6]. Подготовка выпускников вузов, владеющих системным анализом, способных ориентироваться в стремительном потоке научной и технической информации, является первоочередной задачей высшего профессионального образования.

В связи с модернизацией Российского образования, актуальной задачей современной высшей школы является реализация компетентностного подхода в образовании, а именно, формирование ключевых компетенций, обобщённых и прикладных умений жизненных навыков. В Федеральном государственном стандарте высшего профессионального образования выделяются компетенции, которыми должен обладать выпускник определенного уровня образования. Доктор педагогических наук Н.П. Гончарук [3] отмечает, что компетентность является одним из показателей конкурентоспособности современных выпускников.

Мы разделяем точку зрения доктора педагогических наук Ю.Г. Татура, который определяет компетентность специалиста с высшим образованием как «стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал (знания, умения, опыт, личные качества и др.) для успешной творческой (продуктивной) деятельности в профессиональной и социальной сфере, осознавая социальную значимость и личную ответственность за результаты этой деятельности, необходимость ее постоянного совершенствования» [13].

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования (III поколения) по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) «бакалавр») (ФГОС – 3) [14], выпускник должен обладать общекультурными и профессиональными компетенциями. Общекультурные компетенции (ОК) составляют ядро модели выпускника вуза, дают возможность быть востребованными на рынке труда, успешно реализовывать себя в различных сферах

деятельности. Профессиональные компетенции (ПК) – это способность работника выполнять работу в соответствии с требованиями должности.

Приобретение студентами-экономистами определенного уровня профессиональной компетентности уже в процессе обучения в вузе рассматривается как приоритетное направление совершенствования профессиональной подготовки. Важным показателем профессиональной компетентности как образовательного результата является способность выпускников экономических направлений решать задачи, определяемые условиями реальной профессиональной деятельности.

Таким образом, на основе анализа литературы мы рассматриваем конкурентоспособность будущих экономистов с позиций компетентного, культурологического и акмеологического подходов. Конкурентоспособность будущих экономистов определяется нами как потребность и готовность к успешной профессиональной деятельности (расчетно-экономической – проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей, разработка экономических разделов планов предприятия; аналитической – сбор и анализ информации; научно-исследовательской – участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности; организационно-управленческой – рациональное управление экономикой, производством и социальным развитием предприятий), основу которых составляют общекультурные и профессиональные компетенции, предполагающие наличие совокупности информационных, коммуникативных, проективных (конструктивных), презентационных, оценочно-рефлексивных, ценностно-ориентационных способностей, обеспечивающих востребованность выпускника на рынке труда.

Наличие совокупности способностей мы считаем предпосылкой для формирования ОК и ПК будущего экономиста. Переход от способностей до уровня компетенций, которые должны сформироваться у студентов – будущих экономистов, представлен на рисунке1.

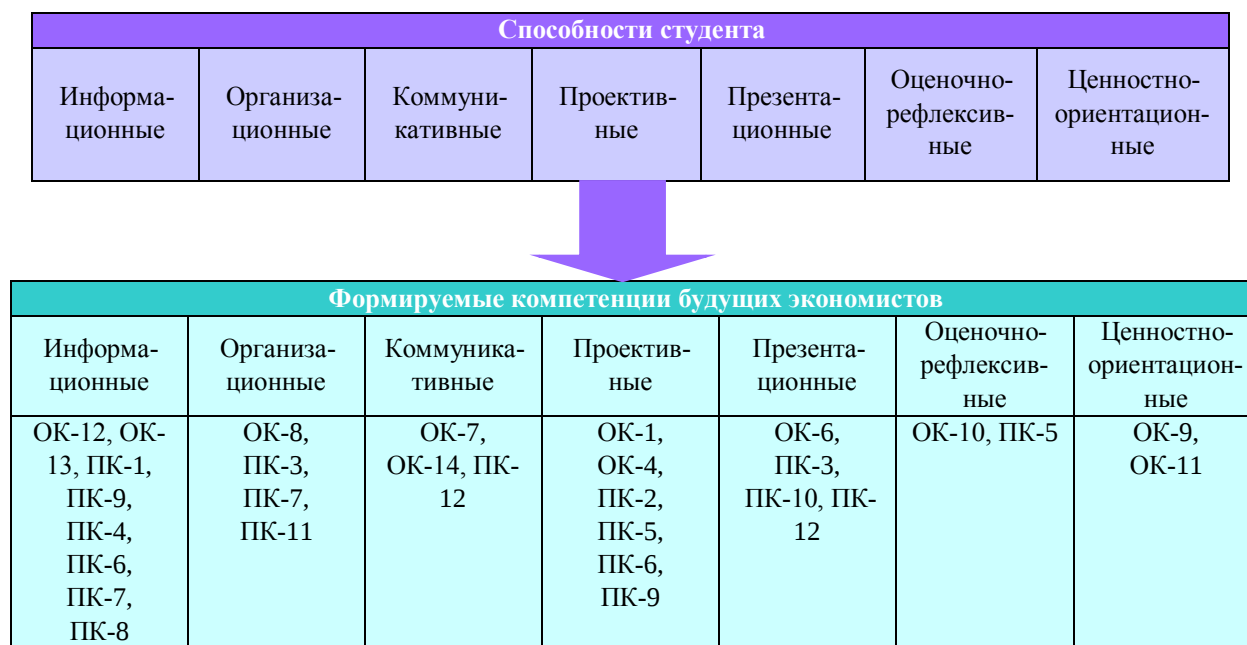


Рисунок 1 – Динамика развития способностей до уровня компетенций

Особая роль в формировании способностей современного конкурентоспособного экономиста, по нашему мнению, принадлежит технологии проектной деятельности, которая рассматривается нами в качестве основы формирования конкурентоспособности в процессе обучения в вузе. Необходимость использования проектной технологии отражена и в ФГОС-

3. Согласно ФГОС-3, экономист-бакалавр должен «участвовать в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ».

Технология проектной деятельности – базовая образовательная технология, поддерживающая компетентностно-ориентированный подход в современном образовании. Проектная деятельность в педагогике высшей школы рассматривается в качестве метода активизации познавательной деятельности студентов, она усиливает развивающий эффект образовательных программ и положительно влияет на формирование личности современного студента. Проектность является определяющей стилевой чертой современного мышления, одним из важнейших типологических признаков современной культуры.

Проектирование считается особым видом творческой деятельности субъектов образовательно-профессионального процесса, оно тесно связано с конструированием, моделированием, прогнозированием, планированием и организацией и управлением. Мы согласны с доказательствами методолога образования Ю.В. Громыко [5], что проектирование или промышление является одним из важнейших типов интеллектуальных технологий, которые будут необходимы в XXI веке во всех областях знаний. Это связано с тем, что в человеческом опыте важное значение приобретают ориентиры, вырабатываемые людьми в процессе постановки и решения конкретных жизненных задач. Проектирование, создание схем деятельности становится делом все большего числа людей. Способность людей к выполнению такой работы – это одна из структурных компонентов конкурентоспособности выпускников на рынке труда.

В XXI веке проектирование рассматривается учеными как ведущий вид интеллектуальной деятельности, и в педагогике активно формируется концепция проектирования как принципа организации деятельности в образовании. Причиной роста внимания к проектированию является приобретающая все большую актуальность в современной науке социально-проектная парадигма, развивающая представление о проектировании как способе методологической работы и принципе организации практической деятельности в образовании. Значение социально-проектной парадигмы повышается в связи с тем, что в методологии растет роль проектных механизмов, само проектирование все в большей степени проявляется как способ построения системы теоретического знания, которая через соответствующие технологии усвоения формирует новые реальности социальной практики [4].

Актуальность использования проектной технологии отражена и в работе А.П. Болотовича, в которой автор выделяет проектную компетентность как особый вид профессиональной компетентности специалистов экономического профиля [2].

Важным для нашего исследования является утверждение В.В. Серикова о том, что методом, обеспечивающим формирование компетентности, является именно проектный метод, потому что «ученик не может быть обучен компетентности. Компетентным он может стать лишь сам, найдя и апробировав различные модели поведения в данной предметной области, отобрав те из них, которые в наибольшей степени соответствуют его стилю, притязаниям, эстетическому вкусу и нравственным ценностям» [9].

Компетенции являются межпредметными результатами обучения, поэтому в процессе подготовки будущих экономистов в Вятской государственной сельскохозяйственной академии учитываются межпредметные связи следующих дисциплин: иностранный язык, история экономических учений, микроэкономика, макроэкономика. Технология проектной деятельности используется как преподавателями дисциплин гуманитарного, социального и экономического цикла учебного плана, так и преподавателями дисциплин, относящимися к профессиональному циклу.

В своем исследовании мы разделяем точку зрения О.В. Скурихиной в том, что проектная деятельность является «специфической формой организации деятельности студентов, когда посредством их последовательных индивидуальных или совместных действий, анализа ситуации, поиском вариантов решения проблем и постоянной обратной связью, имеющей рефлексивную природу, создаются проекты как ее реальные результаты» [10].

В организации проектной деятельности мы придерживаемся требований, которые выделяет Е.С. Полат [8]:

- 1) наличие значимой в исследовательском и творческом плане проблемы/задачи;
- 2) практическая, теоретическая, познавательная значимость предполагаемых результатов;
- 3) самостоятельная (индивидуальная, парная, групповая) деятельность студентов;
- 4) структурирование содержательной части проекта;
- 5) использование исследовательских методов, предусматривающих определенную последовательность действий: определение проблемы и задач исследования; выдвижение гипотез их решения; обсуждение методов исследования; обсуждение способов оформления конечных результатов; сбор, систематизация и анализ полученных данных; подведение итогов, оформление результатов, их презентация; выводы, выдвижение новых проблем исследования.

Опираясь на классификацию проектов Е.Ю. Гирба [1], в профессиональной подготовке студентов-экономистов в Вятской ГСХА мы используем следующие типы проектов:

1) практико-ориентированный проект – нацелен на решение социальных задач, отражающих интересы участников проекта или внешнего заказчика. Эти проекты отличает четко обозначенный с самого начала результат деятельности его участников, который может быть использован в жизни вуза, города, региона. Такие проекты разрабатываются участниками созданного на кафедре экономики «Бизнес-клуба», в котором студенты-экономисты составляют бизнес-проекты по заказу предприятий, проводят исследования, обучаются, общаются со специалистами и экспертами и принимают активное участие в различных мероприятиях, в организации и проведении конференций на кафедрах, круглых столов. Примерами реализованных студентами практико-ориентированных проектов являются – «Детский центр «Сказочный мир», «Клуб молодых политиков 2.0», «Рекрутинговое агентство на базе ВУЗа», «Прудовое рыбхозяйство», «Фабрика по выращиванию клубники в защищенном грунте», «Развитие фермерского хозяйства ИП Глушков» и др.

2) информационный проект – направлен на сбор информации о каком-либо объекте, явлении или процессе с целью анализа, обобщения и представления информации, раскрывающей содержание будущей профессиональной деятельности, для широкой аудитории. Такие проекты требуют хорошо продуманной структуры и возможности ее коррекции по ходу работы. Примерами проектов, выполняемых студентами экономического факультета в Вятской ГСХА, являются: «Сравнительный анализ экономических систем России, Великобритании и США», «Сравнительный анализ сельского хозяйства в Великобритании и России», «Мировые финансовые центры современности», «Сравнительный анализ классической и неоклассической экономической теории» и др.

Для разработки информационных проектов студенты собирают информацию, используя интернет-источники, работая в библиотеке, изучая журналы и газеты, обобщают и систематизируют информацию, составляют сводные таблицы и представляют полученные результаты для аудитории.

3) ролевой проект. В таком виде проекта участники принимают на себя определенные роли, обусловленные характером и описанием проекта. Это могут быть литературные персонажи или выдуманные герои, имитирующие социальные или профессиональные отношения. Так, на занятиях по иностранному языку студенты разрабатывают проект «Портфолио выпускника экономического направления» [11], проект «Моя фирма» [12].

В данной статье мы приведем пример использования технологии проектной деятельности на занятиях со студентами-бакалаврами экономики по дисциплине «История экономических учений».

Проект «Сравнение классической и неоклассической экономической теории», который разрабатывался студентами в рамках изучения дисциплины «История экономических учений», является среднесрочным (по времени), межпредметным (по содержанию), групповым (по форме организации деятельности).

В реализации технологии проектной деятельности мы придерживаемся 4 этапов, выдвинутых Е.С. Полат [8].

1. Ценностно-ориентационный этап. Это этап подготовки проекта, где происходит формирование ценностно-ориентационных компетенций, потому что студенты осознают значимость предстоящей проектной работы, формулируют проблему, определяют цели и задачи проекта. В процессе обсуждения студенты сформулировали следующее:

а) проблема проекта: в чем заключается основное различие классической и неоклассической экономики?

б) цель проекта: сделать сравнительный анализ классической и неоклассической экономической теории.

в) задачи проекта:

- определить предпосылки появления классической и неоклассической экономической теории;

- изучить информацию о классической и неоклассической школе экономической теории;

- выявить черты сходства и различия между этими школами;

- составить таблицу сравнительного анализа классической и неоклассической экономической теории.

2. Конструктивный этап. На этом этапе студенты начинают проектную деятельность в группе и индивидуально. Они составляют план работы над проектом, собирают необходимый материал, подбирают и изучают литературу.

Так, студенты-экономисты Наталья М., Марина Л., Наталья Д. в разработанном проекте дали общую характеристику классической и неоклассической экономической теории, обосновали причины их появления, выделили этапы развития данных теорий.

Причиной возникновения школы классической политической экономии они считают появление в конце 17 – начале 18 века идеи о невмешательстве государства в экономическую жизнь общества, то есть идеи экономического либерализма. Это было связано с распространением предпринимательской деятельности вслед за сферой торговли и ссудных операций во многие отрасли промышленности и сферу производства в целом.

Представители классической школы сформулировали многие фундаментальные положения экономической теории, которые не утратили свою актуальность и сегодня. В качестве источника богатства и роста благосостояния государства они рассматривали сферу производства, а формирование цены товара они объясняли на основе трудовой теории стоимости (издержек производства).

Появление неоклассической теории объясняется тем, что в конце 19 века экономика начала приобретать черты монополистического типа хозяйствования и все меньше

соответствовать условиям совершенной конкуренции, на которые опирались классики, поэтому потребовалось новое обоснование формирования цен на товары. Однако, цена на товар и их реальная стоимость – не всегда одинаковы. Поэтому экономисты разработали новые теории, которые объясняли этот недостаток классической экономической теории. Это было осуществлено на основе анализа рыночного равновесия в результате взаимодействия спроса и предложения.

При изучении процесса эволюции этих школ экономической мысли студенты выделили временные этапы их развития, основоположников и основных представителей, их основные идеи и вклад в развитие экономической теории.

В результате анализа полученной информации студентами была составлена таблица «Сравнительный анализ классической и неоклассической экономической теории», которая состоит из следующих частей:

- временной период;
- основоположники и представители экономической теории;
- основные труды (трактаты);
- основные концепции, идеи, мысли учений;
- общие черты классической и неоклассической экономической теории;
- основные различия между классической и неоклассической экономической теорией.

В своем проекте студенты выделили следующие общие черты этих школ экономической теории:

- фундаментом экономической теории выступает модель «человека экономического», выдвинутая Адамом Смитом;
- обе школы придерживались принципов экономического либерализма и «чистой» экономической теории, лишенной идеологических устремлений;
- свободная конкуренция и неограниченное проявление потребительских предпочтений при невмешательстве государства в экономические процессы максимизируют экономическое благосостояние общества.

Различия между классической и неоклассической теорией, по мнению студентов, заключаются:

- в обосновании формирования стоимости товаров. В отличие от классиков, экономисты неоклассической школы сосредоточили свое внимание не на затратах производства, увязывая их с затратами труда, а на потреблении продукта и потребности в нем со стороны покупателя, что определяет рыночную цену товара;
- неоклассическая школа рассматривала экономику как систему взаимозависимых субъектов, распоряжающихся хозяйственными ресурсами, тогда как классики подразделяли экономические явления, считая сферу производства первичной по отношению к остальным;
- отличительной чертой неоклассиков стало применение ими в анализе математических методов (использование формул, моделей, графиков), что практически не использовалось представителями классической политэкономии.

Конструктивный этап работы над проектом мы считаем важным для формирования информационных компетенций будущих экономистов, так как они учатся поиску необходимой информации в интернете, в электронных ресурсах, изучают учебники и книги по дисциплине «История экономических учений», перерабатывают и анализируют полученную информацию.

На данном этапе происходит формирование организационных компетенций, поскольку студенты учатся планировать свою деятельность, распределять обязанности внутри группы, выстраивать отношения соподчинения, организовывать как свою

деятельность, так и деятельность группы, реализующей проект.

Также конструктивный этап способствует формированию проективных (конструктивных) компетенций, потому что участники проекта учатся планировать свою деятельность, выстраивают систему последовательных действий для достижения нужного результата.

3. Оценочно-рефлексивный этап имеет своей целью осуществление самооценки студентами своей деятельности. Участники составляют промежуточные отчеты о текущей работе исследовательской группы, в которых указывают виды проделанной участниками группы работы. Так, Наталья М. дала общую характеристику классической и неоклассической экономической теории, Марина Л. сформулировала причины появления этих школ экономической мысли, Наталья Д. выделила основные этапы развития и представителей классической и неоклассической экономической теории.

В планах группы на ближайший период времени – представить результаты исследования в виде сравнительной таблицы и подготовить презентацию проекта. В качестве возникших затруднений студенты отметили нехватку времени и трудности в анализировании, выделении ключевой информации, формулировке общих черт и различий двух школ экономической теории. Заполнение промежуточных и итоговых отчетов о проделанной работе способствует выработке оценочно-рефлексивных компетенций студентов, так как они оценивают результаты своей деятельности и деятельности других членов группы, выявляют достоинства и недостатки, учатся преодолевать их, чтобы стать успешными в дальнейшей работе.

4. Презентативный этап. Здесь студенты представляют свой проект в виде презентации и выступают с докладом. Они представляют его коллективно на семинарах по «Истории экономических учений», защищают свой проект и отстаивают свою позицию в процессе дискуссии. Также они заполняют лист самооценки участия в работе группы. На следующей стадии презентация проекта происходит в рамках научных студенческих конференций, проводимых в течение учебного года. В результате отбора лучшие проекты представляются на ежегодной международной научной студенческой конференции Вятской государственной сельскохозяйственной академии «Знания молодых – будущее России».

На этом этапе происходит формирование презентационных и коммуникативных компетенций студентов. Подготовка и выступление с докладом требуют умения ясно и логически строить письменную и устную речь, аргументировано отвечать на вопросы, работать в программе Power Point и с мультимедийными средствами.

В целом, технология проектной деятельности способствует развитию проективных компетенций студентов: определение цели и задач деятельности, выделение этапов и составление плана работы, оформление результатов проекта.

Общекультурные (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции, формируемые на каждом этапе проектной деятельности, обобщены нами в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в проектной деятельности

Этап проектной деятельности	Формируемые компетенции
Ценностно-ориентационный	ОК-9, ОК-11
Конструктивный	ОК-1, ОК-4, ОК-8, ОК-12, ОК-13, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11
Оценочно-рефлексивный	ОК-10, ПК-5
Презентационный	ОК-6, ПК-3, ПК-10, ПК-12

Таким образом, проектная технология позволяет формировать необходимые будущему экономисту компетенции. Кроме того, разработка проекта, его защита и дискуссии повышают интерес студентов к процессу обучения и позволяют сформировать положительную мотивацию для изучения прикладных экономических дисциплин на следующих курсах обучения.

Итак, в статье дается авторское определение понятия «конкурентоспособность будущих экономистов» с позиций компетентностного, культурологического и акмеологического подходов. На основе анализа педагогической литературы выделены способности, составляющие основу конкурентоспособности будущего экономиста, и развивающиеся до уровня общекультурных и профессиональных компетенций. Конкурентоспособность студентов-экономистов формируется с учетом междисциплинарных связей различных дисциплин в процессе профессиональной подготовки, путем использования технологии проектной деятельности в Вятской ГСХА на занятиях по иностранному языку и дисциплинах профессионального цикла, в частности на дисциплине «История экономических учений».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гирба, Е.Ю. Мониторинг качества процесса педагогической деятельности. Учебно - методическое пособие [Текст] / Е.Ю. Гирба. – М.: УЦ «Перспектива», 2010. – 152 с.
2. Болозович, А.П. Методика формирования проектной компетентности специалиста в сфере инвестиционной деятельности: дисс. на соискание учен. степени канд. пед. наук 13.00.08 [Текст] / А.П. Болозович. – Тамбов, 2008. – 258 с.
3. Гончарук, Н.П. Интеллектуализация профессионального образования в техническом вузе: автореферат докт. пед. наук 13.00.08 [Электронный ресурс] / Н.П. Гончарук. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/intellektualizatsiya-professionalnogo-obrazovaniya-v-tehnicheskom-vuze>
4. Горбушин, А.Е. Вопросы методологии управленческой деятельности [Текст] / А.Е. Горбушин, Ю.А. Сауров. – Киров, 2003. – 272 с.
5. Громыко, Ю.В. Мыследеятельностная педагогика: теорет.-практ. рук. по освоению высш. образцов пед. искусства [Текст] / Ю.В. Громыко. – Мн.: УП «Технопринт», 2000. – 373 с.
6. Концепция модернизации Российского образования на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pedsovet.org/content/view/5054/249/>
7. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учебное пособие для студентов пед. вузов и системы повышения квалификации пед. кадров / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров. – М.: Издат. центр «Академия», 2003. – 272 с.
8. Полат, Е.С. Метод проектов [Электронный ресурс] / Е.С. Полат. – Режим доступа: <http://schools.keldysh.ru/labmro/lib/polat2.htm>
9. Сериков, В.В. Обучение как вид педагогической деятельности: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Под ред. В.А. Сластенина, И.А. Колесниковой. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 256 с.
10. Скурихина, О.В. Организационно-педагогические условия овладения студентами способами проектной деятельности: автореферат дис. кандидата педагогических наук: 13.00.08 [Текст] / О.В. Скурихина. – Киров, 2008. – 21 с.
11. Снигирева, Е.А. Взаимосвязь профессионального самоопределения и формирования конкурентоспособности будущих экономистов [Текст] / Е.А. Снигирева // Вестник вятского государственного гуманитарного университета. – 2012. – № 3 (3). – С. 49-51.
12. Формирование конкурентоспособности будущих экономистов средствами проектной технологии [Текст] / Е.А. Снигирева // Вестник вятского государственного гуманитарного университета. – 2012. – № 4 (3). – С. 84-89.
13. Татур, Ю.Г. Компетентностный подход в описании результатов и проектировании стандартов высшего профессионального образования: Материалы ко второму заседанию методологического семинара. Авторская версия [Текст] / Ю.Г. Татур. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 16 с.

14. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 «Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uicde.ru/index.php/article/archive/259/> (дата обращения: 07.03.2012).

Снигирева Елена Анатольевна

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Старший преподаватель кафедры иностранных языков,

аспирант кафедры педагогики Вятского государственного гуманитарного университета, г. Киров

610017, РФ, г. Киров, Октябрьский проспект, 133

E-mail: mashkinal@rambler.ru

Куклин Андрей Владимирович

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории

610017, РФ, г. Киров, Октябрьский проспект, 133

E-mail: avkuklin@bk.ru

E.A. SNIGIREVA, A.V. KUKLIN

**THE EXPERIENCE OF USING THE TECHNOLOGY OF PROJECT
ACTIVITY FOR FORMING THE COMPETITIVENESS OF FUTURE
ECONOMISTS**

The article is devoted to the problem of forming the competitiveness of students getting a degree of a bachelor in economics. The author's definition of the notion «the competitiveness of future economists» is presented and its structural components are defined by the authors. Forming the competitiveness is realized through using the project activity in the process of future economists professional training.

Keywords: competitiveness of future economists, abilities, general competences, professional competences, the technology of project activity.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Girba, E.Ju. Monitoring kachestva processa pedagogicheskoy dejatel'nosti. Uchebno – metodicheskoe posobie [Tekst] / E.Ju. Girba. – М.: UC «Perspektiva», 2010. – 152 с.
2. Bolozovich, A.P. Metodika formirovaniya proektnoj kompetentnosti specialista v sfere investicionnoj dejatel'nosti: diss. na soiskanie uchen. stepeni kand. ped. nauk 13.00.08 [Tekst] / A.P. Bolozovich. – Tambov, 2008. – 258 s.
3. Goncharuk, N.P. Intellektualizacija professional'nogo obrazovaniya v tehničeskom vuze: avtoreferat dokt. ped. nauk 13.00.08 [Jelektronnyj resurs] / N.P. Goncharuk. – Rezhim dostupa: <http://www.dissercat.com/content/intellektualizatsiya-professionalnogo-obrazovaniya-v-tehnicheskom-vuze>
4. Gorbushin, A.E. Voprosy metodologii upravlencheskoj dejatel'nosti [Tekst] / A.E. Gorbushin, Ju.A. Saurov. – Kirov, 2003. – 272 s.
5. Gromyko, Ju.V. Mysledejatel'nostnaja pedagogika: teoret.-prakt. ruk. po osvoeniju vyssh. obrazcov ped. iskusstva [Tekst] / Ju.V. Gromyko. – Mn.: UP «Tehnoprint», 2000. – 373 s.
6. Koncepcija modernizacii Rossijskogo obrazovaniya na period do 2020 goda [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://pedsovet.org/content/view/5054/249/>
7. Novye pedagogicheskie i informacionnye tehnologii v sisteme obrazovaniya: Uchebnoe posobie dlja

studentov ped. vuzov i sistemy povyshenija kvalifikacii ped. kadrov / E.S. Polat, M.Ju. Buharkina, M.V. Moiseeva, A.E. Petrov. – M.: Izdat. centr «Akademija», 2003. – 272 c.

8. Polat, E.S. Metod proektov [Jelektronnyj resurs] / E.S. Polat. – Rezhim dostupa: <http://schools.keldysh.ru/labmro/lib/polat2.htm>

9. Serikov, V.V. Obuchenie kak vid pedagogicheskoy dejatel'nosti: ucheb. posobie dlja stud. vyssh. ucheb. zavedenij [Tekst] / Pod red. V.A. Slastenina, I.A. Kolesnikovoj. – M.: Izdatel'skij centr «Akademija», 2008. – 256 c.

10. Skurihina, O.V. Organizacionno-pedagogicheskie uslovija ovladenija studentami sposobami proektnoj dejatel'nosti: avtoreferat dis. kandidata pedagogicheskikh nauk: 13.00.08 [Tekst] / O.V. Skurihina. – Kirov, 2008. – 21 c.

11. Snigireva, E.A. Vzaimosvjaz' professional'nogo samoopredelenija i formirovanija konkurentosposobnosti budushhih jekonomistov [Tekst] / E.A. Snigireva // Vestnik vjatskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. – 2012. – № 3 (3). – S. 49-51.

12. Formirovanie konkurentosposobnosti budushhih jekonomistov sredstvami proektnoj tehnologii [Tekst] / E.A. Snigireva // Vestnik vjatskogo gosudarstvennogo gumanitarnogo universiteta. – 2012. – № 4 (3). – S. 84-89.

13. Tatur, Ju.G. Kompetentnostnyj podhod v opisanii rezul'tatov i proektirovanii standartov vysshego professional'nogo obrazovanija: Materialy ko vtoromu zasedaniju metodologicheskogo seminara. Avtorskaja versija [Tekst] / Ju.G. Tatur. – M.: Issledovatel'skij centr problem kachestva podgotovki specialistov, 2004. – 16 s.

14. Federal'nyj gosudarstvennyj obrazovatel'nyj standart vysshego professional'nogo obrazovanija po napravleniju podgotovki 080100 «Jekonomika» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.uicde.ru/index.php/article/archive/259/> (data obrashhenija: 07.03.2012).

Snigireva Elena Anatolievna

Vyatka state agricultural academy, Kirov

Senior lecturer of the department of foreign languages,

postgraduate student of the department of pedagogy of Vyatka state humanitarian university, Kirov

610017, Russia, Kirov, Oktyabrsky prospect, 133

E-mail: mashkinal@rambler.ru

Kuklin Andrew Vladimirovich

Vyatka state agricultural academy, Kirov

Candidate of economic sciences, associate professor, chair of economic theory

610017, Russia, Kirov, Oktyabrsky prospect, 133

E-mail: avkuklin@bk.ru

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 005:330.322]:625.8

К.В. АКСЕНОВ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

В новых рыночных условиях инновационная деятельность должна стать долгосрочной стратегией развития национальной экономики, повышения производительности и качества труда, роста благосостояния людей. Реформирование экономики страны и модернизация отечественного производства должны осуществляться исключительно на инновационной базе. Поэтому необходима не только активизация инновационной деятельности, но и соответствующая адаптация организационных структур управления организациями к данному процессу.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инфраструктура, управление, принцип, структура, дорожное хозяйство, экономика, адаптация.

В настоящее время практика соединения этапов инновационного цикла выражается как в вертикальной интеграции организаций, так и в создании инфраструктуры инновационной деятельности

Инфраструктура инновационной деятельности – это комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур, обеспечивающих основу для решения инновационных проблем и условия функционирования инновационных организаций.

Для инновационных организаций мало приемлемы традиционные структуры управления – линейная, функциональная, линейно-функциональная, дивизионная, которым, как правило, свойственны:

- конкретизация сферы деятельности каждой управленческой ячейки (каждое подразделение и должность создаются для выполнения определенных функций или работ), что приводит к быстрому и эффективному решению проблем, находящихся в компетенции одной функциональной службы, появлению высококвалифицированных специалистов в каждой должности;
- иерархичность уровней управления обеспечивает устойчивость организационной структуры к воздействию внутренних и внешних факторов, способствует ликвидации конфликтов в аппарате управления путем соблюдения строгой соподчиненности работников и руководителей, что обеспечивает единство и четкость распорядительства;
- иерархическое построение аппарата управления тесно связано с централизацией управления, т.е. сосредоточением организационных и распределительных функций на высшем уровне управления, а исполнительных – на низших;
- наличие взаимосвязанной системы обобщенных формальных правил и стандартов, обеспечивающей однородность выполнения сотрудниками своих обязанностей и скоординированность различных задач;
- максимальная адаптация к разнообразным требованиям и условиям диверсификации производства;
- дух формальной обезличенности, с которым официальные лица выполняют свои должностные обязанности;
- относительная простота подбора руководителей для управления

специализированными сферами управленческой деятельности.

Поскольку деятельность инновационной организации отличается творческим разнообразием, повышенным риском принятия инновационных решений, непредсказуемостью конкретной потребности в персонале определенной квалификации, традиционные организационные структуры управления не могут обеспечить высокоэффективной их работы. Вместе с тем для некоторых проектно-конструкторских, дорожно-строительных и технологических организаций возможно использование функциональной структуры управления [3].

Функциональная структура организуется на основе разделения функций управления между отдельными подразделениями, составляющими функциональный аппарат организации, и предполагает соответственно узкую специализацию подразделений на одной из стадий или работ инновационного цикла, она может применяться в организациях, занимающихся однотипными работами (например, разработкой проектов реконструкции, технического перевооружения предприятий).

К преимуществам функциональной структуры управления относятся:

- высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций;
- эффективность и оперативность принятия управленческих решений в функциональных областях.

Недостатки функциональной структуры управления:

- большая заинтересованность отделов и подразделений в реализации своих целей и задач, чем общих, что ведет к конфликтам;
- увеличение длины цепочек, по которым идут команды от руководителей к исполнителям.

Все недостатки функциональной структуры управления, не позволяющие им оперативно приспосабливаться к быстро меняющимся условиям рынка, сводятся к одному: затруднено движение информации.

Для инновационных организаций с разносторонними видами деятельности необходим тип организационной структуры, способный адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Совершенствование линейно-функциональных структур управления в условиях усложнения производственных связей, затруднение взаимосвязей по вертикали привело к созданию программно-целевых организационных структур. К таким типам адаптирующих структур можно отнести проектные и матричные.

Проектные структуры складываются из двух звеньев:

- 1) групп развития, ответственных за стратегию научно-технического развития и обеспечения ресурсов;
- 2) проектных групп, занятых работами по разработке, созданию и внедрению инновационных проектов.

Подобные структуры очень гибки и динамичны.

Проектные структуры характеризуются временным, а не постоянным характером. Для организаций, разрабатывающих сложные, но неповторяющиеся инновационные проекты, эффективно создание временных структур, объединяющих наиболее квалифицированный персонал, как самой инновационной организации, так и привлеченных со стороны. Основным преимуществом проектной организационной структуры является то, что ее руководитель концентрирует все свое внимание на разработке конкретного проекта, в то время как при функциональной структуре он должен держать в поле зрения ход разработки нескольких проектов одновременно. Вместе с тем проектная структура хорошо встраивается в обычную функциональную структуру. После завершения разработки инновационного проекта группа распускается, т.е. ее участники возвращаются в соответствующие

функциональные отделы, а привлеченные со стороны по договору – увольняются в предусмотренный договором срок. Некоторое дублирование функций в проектной структуре по отношению к функциональной делает ее использование для незначительных по объему проектов неэффективной. Разновидностью, вернее развитием проектной структуры, является матричная, объединяющая функциональное и проектное управление. В этой структуре помимо функциональных подразделений образуются специальные проектные группы, возглавляемые руководителями проекта. Данная структура предполагает сохранение исполнителей за своими традиционными подразделениями с одновременным их попаданием к руководителям проектных групп. Существуют два варианта:

1) административные права сохраняются за руководителями традиционных функциональных подразделений, а руководитель проекта занимается текущим регулированием по горизонтали;

2) административными правами наделяется руководитель проекта.

Матричная структура может применяться при разработке нескольких инновационных проектов (рис. 1) [3].



Рисунок 1 – Матричная структура инновационной организации [3]

В матричной организации члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Эти полномочия могут варьировать от почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до практически чистых штабных полномочий. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует ему высшее руководство организации [3].

В последнее время в сфере дорожного хозяйства Российской Федерации наметились тенденции к активному освоению инноваций: в рамках государственного заказа, освоение инновационных технологий коммерческими структурами отрасли импортных материалов и разработок, осуществляется работа по созданию федеральной системы внедрения инноваций в дорожном строительстве по примеру других стран (рис. 2).

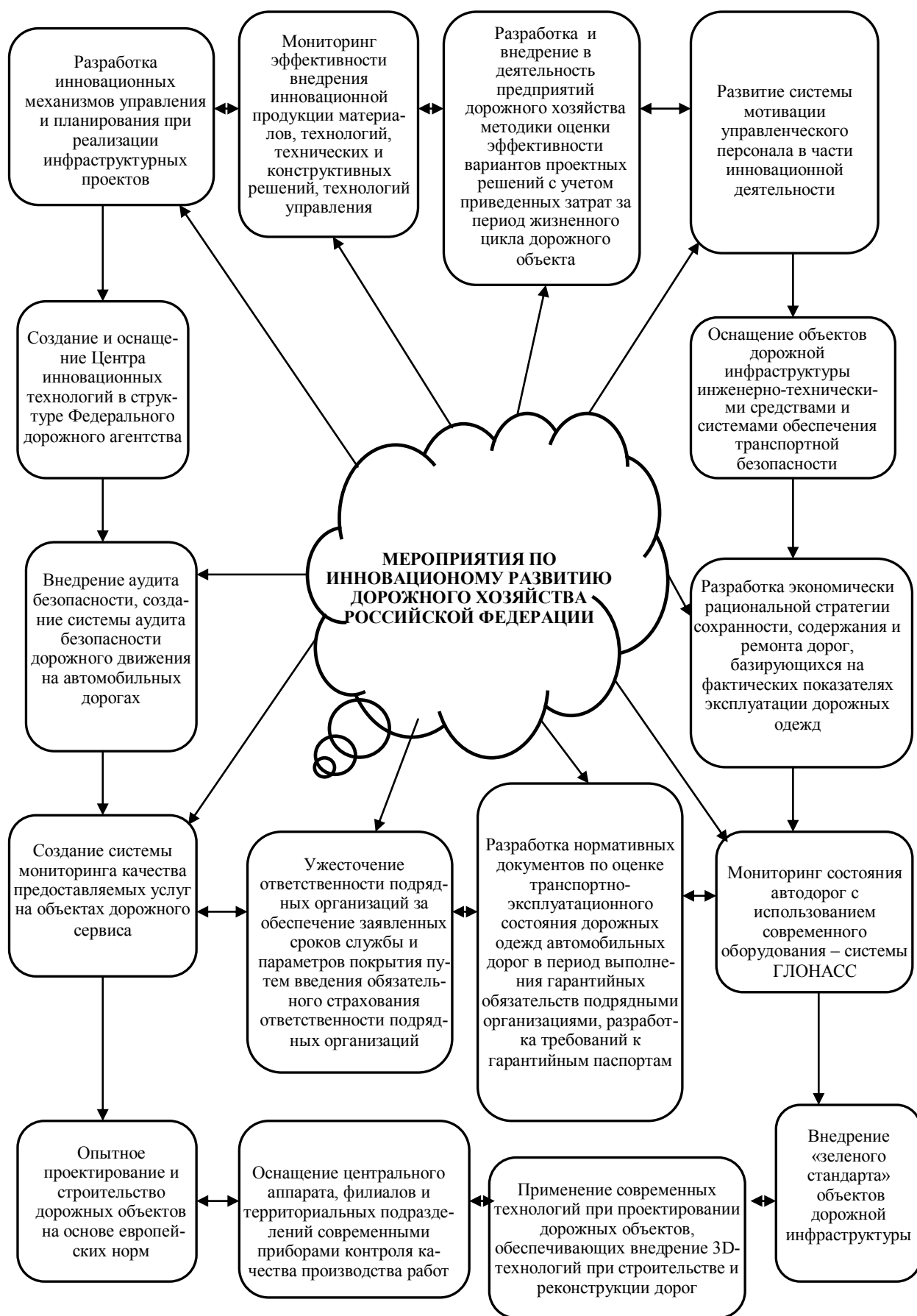


Рисунок 2 – Приоритетные пути формирования инновационной структуры в сфере дорожного хозяйства

В результате реализации мероприятий по инновационному развитию дорожного хозяйства РФ может быть создана инновационно-направленная система управления предприятиями дорожного хозяйства страны, автомобильными дорогами, взаимосвязь внутренней и внешней средой управления, созданы механизмы стимулирования инноваций организациями-подрядчиками, связанными с дорожным строительством [2].

Заключение долгосрочных контрактов всех видов для стимулирования внедрения инноваций подрядными организациями, инновационных технологий и материалов для повышения надежности и эксплуатационного ресурса дорожных конструкций, создание действенных механизмов внедрения инноваций в деятельности дорожного хозяйства страны.

Рекомендуемая структурная модель формирования системы управления инновационным развитием в сфере дорожного хозяйства представлена на рисунке 3 [1].

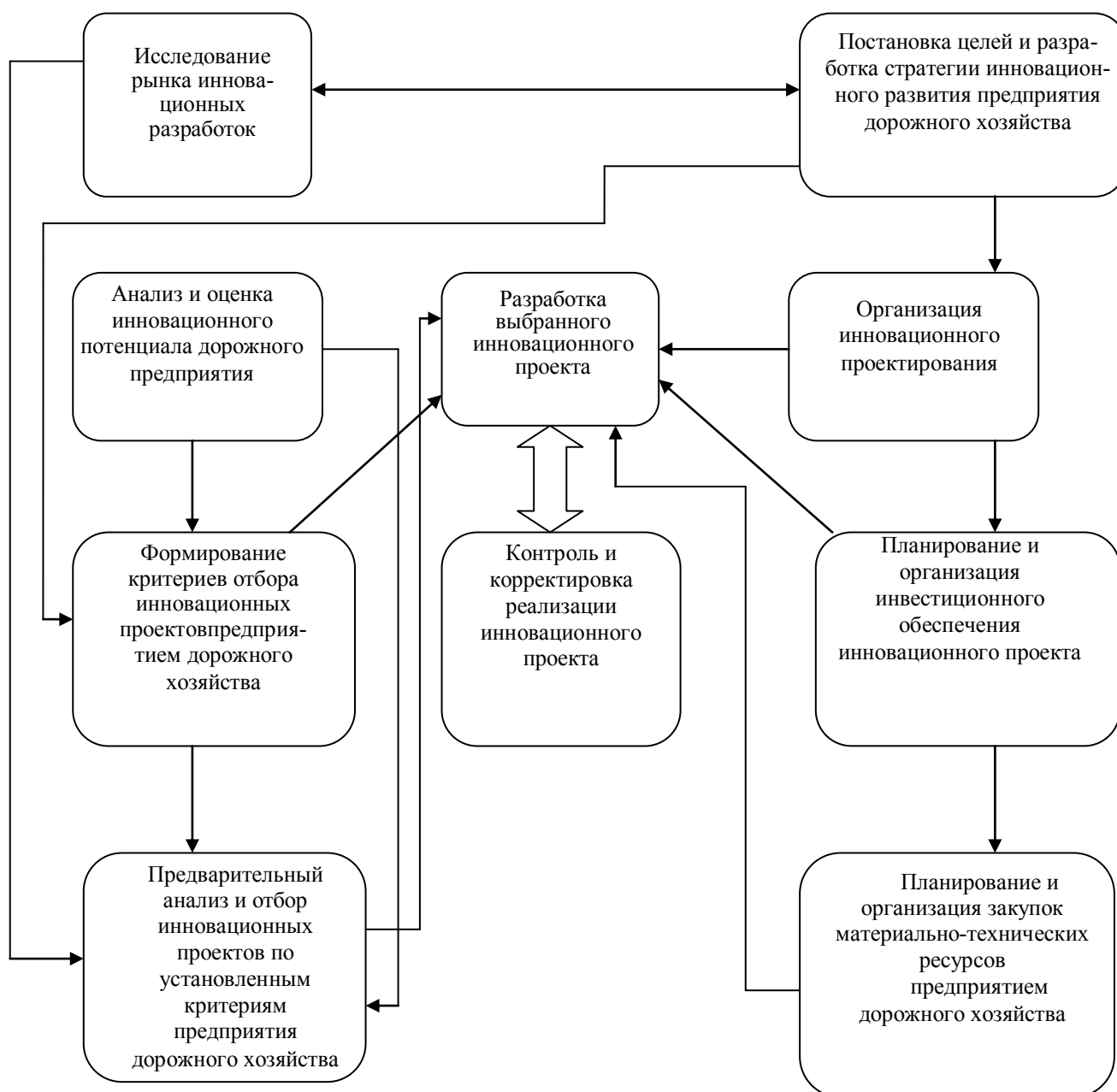


Рисунок 3 – Рекомендуемая структурная модель формирования системы управления инновационным развитием в сфере дорожного хозяйства

Следует также отметить и существенное внимание государственных структур к осуществлению инвестиционной политики в сфере дорожного хозяйства России. Среди основных задач инвестиционной политики в сфере дорожного хозяйства следует отметить:

1) формирование эффективной контрактной базы, основанной на методологии и принципах государственно-частного партнерства (ГЧП), учитывающей передовой международный и российский опыт структурирования инвестиционных проектов и привлечения частного капитала в развитие дорожной инфраструктуры;

2) формирование и управление портфелем инвестиционных проектов, структурированных на принципах ГЧП, направленных на реализацию целей, задач и целевых показателей деятельности дорожного хозяйства РФ, предусмотренных стратегическими и программными документами;

3) обеспечение привлечения опыта, финансовых, технологических и управленческих ресурсов ведущих российских и зарубежных инвестиционно-финансовых, строительных, операторских и иных компаний в целях привлечения внебюджетного финансирования и обеспечения максимально эффективной реализации инвестиционных проектов в сфере дорожного хозяйства, включая обеспечение высокого качества и потребительских свойств создаваемых инвестиционных объектов;

4) формирование эффективной системы планирования и мониторинга инвестиционной деятельности и управления рисками, включая систему управления инвестиционными и иными обязательствами организаций дорожного хозяйства в рамках заключенных ею концессионных, инвестиционных и иных соглашений ГЧП;

5) обеспечение поэтапного увеличения доли и снижения стоимости привлекаемого внебюджетного финансирования, в том числе за счет диверсификации используемых долговых инструментов финансирования, привлечения средств государственных и внебюджетных фондов и иных источников внебюджетного финансирования, повышения качества подготовки проектов, применения эффективных механизмов управления и хеджирования рисков, повышения уровня конкурентности и эффективности тендерных процедур по отбору частных партнеров;

6) организация постоянного взаимодействия и сотрудничества с ведущими российскими и зарубежными игроками инвестиционного рынка, включая международные и российские финансовые институты (Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Внешэкономбанк и т.д.), инвестиционные фонды, страховые и кредитные организации, инвестиционно-финансовые, строительные и консалтинговые компании, ассоциации инвесторов, операторов и концессионеров, в том числе в целях формирования институциональной базы развития рынка проектов ГЧП в дорожном хозяйстве РФ, единой методологии и принципов реализации проектов ГЧП на российском рынке; информирования инвестиционного сообщества о целях и задачах дорожного хозяйства РФ, планируемых и реализуемых им инвестиционных проектах [1].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Федеральной дорожной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosavtodor.ru>
2. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России на 2010 – 2015 годы».
3. Горфинкель, В.Я. Экономика инноваций: учебник [Текст] / В.Я. Горфинкель. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 416 с.

Аксенов Константин Валерьевич

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Предпринимательство и маркетинг»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 76-22-49

E-mail: regionkos@mail.ru

K.V. AKSENOV

IMPROVEMENT OF THE CONTROL SYSTEM BY INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY

In new market conditions innovative activity has to become long-term strategy of development of national economy, increase of productivity and quality of work, growth of welfare of people. Reforming of national economy and modernization of a domestic production have to be carried out only on innovative base. Therefore it is necessary not only activation of innovative activity, but also corresponding to adaptation of organizational structures of management by the organizations to this process.

Keywords: innovations, investments, infrastructure, management, principle, structure, road economy, economy, adaptation.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Oficial'nyj sajt Federal'noj dorozhnoj sluzhby Rossii [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http: // www.rosavtodor.ru](http://www.rosavtodor.ru)
2. Federal'naja celevaja programma «Razvitie transportnoj sistemy Rossii na 2010 – 2015 gody».
3. Gorfinkel', V.Ja. Jekonomika innovacij: uchebnik [Tekst] / V.Ja. Gorfinkel'. – M.: Vuzovskij uchebnik, 2009. – 416 s.

Aksenov Konstantin Valerievich

State University-ESPC

Candidate of economic sciences, associate professor of entrepreneurship and marketing

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Ph.: (4862) 76-22-49

E-mail: regionkos@mail.ru

А.А. ПОЛИДИ, Г.Л. БАЯНДУРЯН, Л.М. ОСАДЧУК, С.В. СИЧКАР

БРЕНДИНГ ТЕРРИТОРИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО

Статья посвящена изучению концепции брендинга территории как ключевого фактора привлечения иностранных инвестиций. Основная идея статьи заключается в том, что использование концепции брендинга территории, как инструмента позиционирования, в реализации стратегии развития регионов позволяет максимально эффективно идентифицировать конкурентные преимущества территории и донести их до целевого потребителя. В статье изложены отдельные выводы по исследованию в рамках проекта РГНФ «Инвестиционный климат и брендинг региона как факторы структурной модернизации экономики».

Ключевые слова: брендинг территории, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат региона.

Региональная модернизация экономики, в условиях недостатка финансирования и отсутствия комплексной поддержки приоритетных направлений, невозможна, поэтому необходимо внедрять в социально-экономические процессы новые инструменты привлечения и удержания инвестиций, как на международном уровне, так и в масштабах отдельно взятого региона. Сущность межрегиональной конкуренции заключается в борьбе за объем и качество инвестиционного капитала, а внедрение инструментов, повышающих качество инвестиционного климата, является первостепенной задачей [1].

Учитывая тот факт, что зарубежные компании предъявляют высокие требования к качеству инвестиционного климата и располагают необходимыми ресурсами для инвестирования в экономику различных регионов по всему миру, то внедрение новых инструментов, предназначенных для привлечения зарубежных инвесторов, приведет не только к росту ПИИ в общей структуре инвестиций региона, а также к росту объема отечественных инвестиций.

Максимально эффективный способ идентифицировать конкурентные преимущества территории и донести их до целевого потребителя – это использование концепции брендинга территории, как инструмента позиционирования, в реализации стратегии развития регионов.

Позиционирование – определение места нового товара в ряду существующих, то есть установление области его применения наряду с другими товарами, возможности вытеснения им старых товаров и конкуренции с ними, что необходимо для уяснения потенциальных возможностей выхода с новым товаром на рынок.

На сегодняшний день термин «позиционирование» ассоциируется с конкретным посылом непосредственно целевому потребителю, с точки зрения брендинга территории целевым потребителем является государство. Борьба за привлечение инвестиций происходит на рынке несовершенной конкуренции и формирование послания с помощью концепции позиционирования территории, в первую очередь, необходимо для государства. Это позволит сконцентрировать бюджетную поддержку на приоритетных направлениях и минимизировать затраты на продвижение и привлечение целевых потребителей.

Для формирования научно-методической базы брендинга территории как условия и драйвера модернизации управления социально-экономической динамикой региона с использованием возможностей глобального инвестиционного пространства необходимо подробнее изучить социально-экономические процессы на уровне уникальных локальных территорий с избыточной инфраструктурой. В качестве такой территории предлагаем

исследовать г. Сочи, где была создана избыточная туристическая и тематическая (спортивная, развлекательная и т.д.) инфраструктура с целью проведения Зимних Олимпийских игр 2014.

С точки зрения долгосрочной стратегии развития г. Сочи и локальной территории Олимпийского района, необходимо сконцентрировать усилия государственной поддержки на стимулировании конкуренции в туристско-рекреационном и спортивном комплексах. Рост конкуренции прямо пропорционален повышению качества предоставляемых услуг, что привлечет на территорию новую платежеспособную целевую аудиторию, уменьшив сроки окупаемости частных инвестиций и повысив бюджетный эффект от реализации инвестиционных проектов.

Развития туристической и тематической инфраструктуры Олимпийского района и стимулирование конкуренции требует крупных частных инвестиции в социально-экономическую систему. Для создания благоприятных условий и предоставления качественных, комплексных услуг необходимо тесное взаимодействие следующих групп инвесторов:

1. Девелоперы.
2. Международные гостиничные операторы
3. Операторы тематических объектов.
4. Международные туристические и MICE агентства.

Ниже в графическом виде представлены основные предпосылки взаимодействия инвесторов и партнеров (рис. 1).

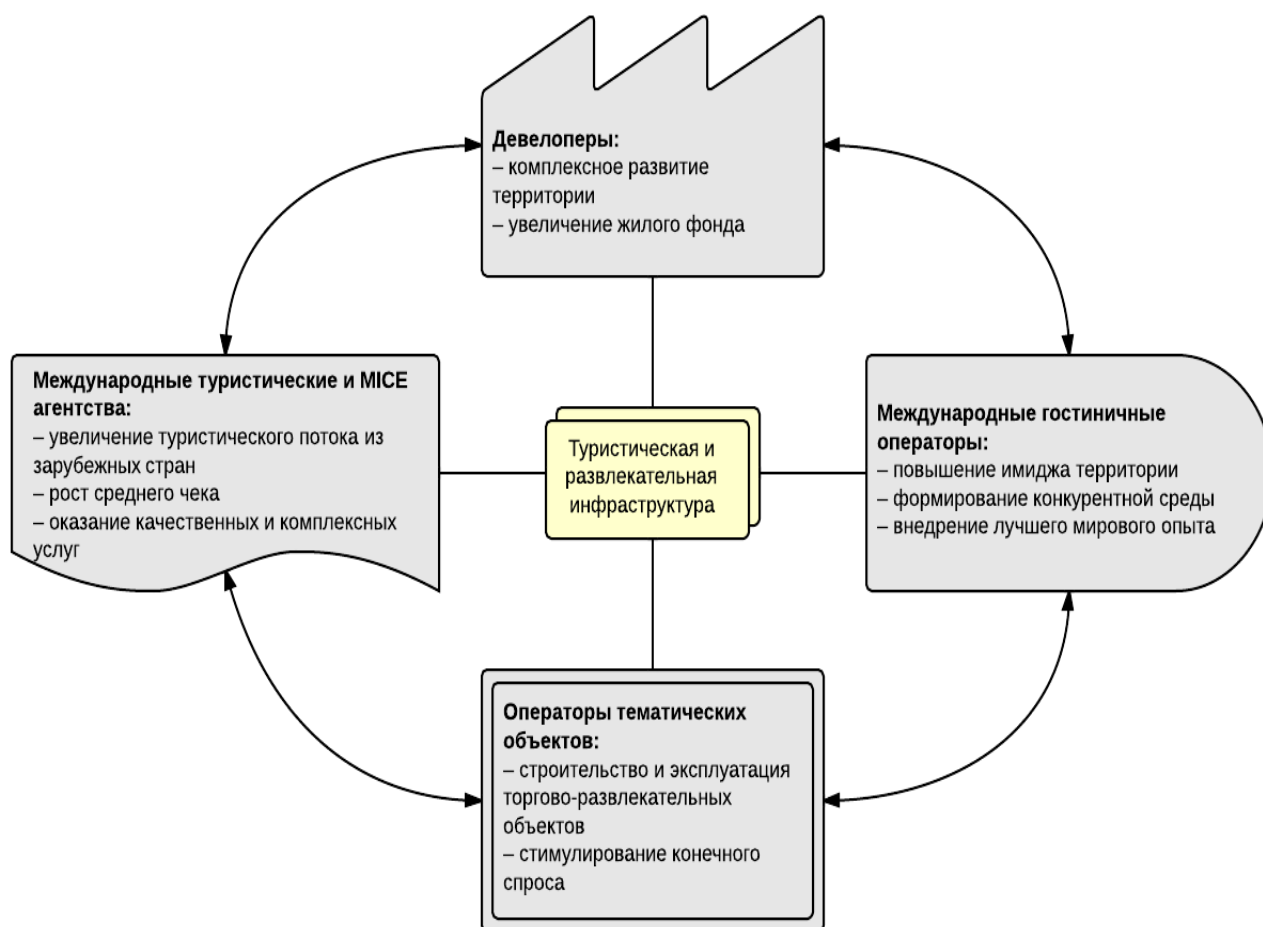


Рисунок 1 – Основные предпосылки взаимодействия инвесторов и партнеров

Основная роль девелоперов заключается в управлении комплексным развитием территории, обеспечении максимально эффективного использования земельных участков с точки зрения максимизации прибыли и увеличения отчислений в бюджет. Применяя механизмы государственно-частного партнерства, девелоперы участвуют в реализации инфраструктурных проектов и привлечении дополнительного частного капитала, что способствует созданию мультипликативного эффекта через естественный прирост рыночной стоимости активов.

Основная роль международных гостиничных операторов заключается в усилении конкурентной среды и повышении качества гостиничного сервиса для конечного потребителя с помощью внедрения международных стандартов качества. Мировой опыт развития туристической отрасли доказал, что экспансия крупнейших международных гостиничных операторов способствует благоприятному формированию имиджа территории и развитию новых туристических направлений за счет интеграции услуг с международными туристическими операторами.

Основная роль операторов тематической инфраструктуры заключается в создании и управлении объектами дополнительной инфраструктуры: торгово-развлекательные центры, рестораны, яхт-клубы, тематические парки. Рост предложения на рынке развлекательных услуг оказывает положительное влияние на объем конечного потребительского спроса. Стоит отметить, что создание крупных центров развлекательной инфраструктуры связано с серьезными рисками (увеличение срока окупаемости инвестиций) для инвесторов, поэтому реализация подобных проектов нередко консервируются на стадии заключения международных соглашений о сотрудничестве, что значительно замедляет развитие локального рынка развлекательных услуг.

Основная роль международных туристических и MICE агентств заключается в формировании предложений на комплексные туристические продукты и продвижении их на мировом рынке. Комплексный туристический продукт – это путевка, которая состоит из совокупности, по меньшей мере, двух туристических услуг: организация перевозки и размещение в гостиницах. Только комплексный подход позволит увеличить долю иностранных туристов в общей структуре спроса на туристические услуги Сочи.

Далее рассмотрены методические рекомендации и план мероприятий по привлечению инвесторов и партнеров. Для построения эффективной работы с потенциальными инвесторами и партнерами администрации необходимо сфокусироваться на следующих четырех направлениях:

Во-первых, создание IR-службы (Investor Relations) по работе с инвесторами и партнерами и решению следующих задач:

- предоставление исчерпывающей информации о социально-экономических показателях территории, конкурентных преимуществ и ее угрозах;
- создание положительного образа и формирование доверительных отношений инвесторов с администрацией;
- сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна».

IR-служба должна находиться в прямом подчинении главы муниципалитета, а работа системы управления организована путем приема на работу высококвалифицированных сотрудников, описания бизнес-процессов и закреплением за подразделением ключевых показателей эффективности. Для этого необходимо развить существующую в крае службу «одного окна»: набрать и обучить персонал, разработать и упростить необходимые административные процедуры, предоставить полномочия для оперативного решения часто возникающих проблем и масштабировать налаженные бизнес-процессы на уровне территории.

Во-вторых, налаживание удобного и систематического обмена информацией между органами власти и инвесторами и партнерами. Данная инициатива включает создание интерактивного Интернет-портала, на котором необходимо опубликовать следующие данные:

- тексты последних изменений законов Краснодарского края и нормативных актов;
- целевые программы государственной поддержки инвестиционной деятельности;
- отчеты о результатах маркетинговых исследований;
- стратегию развития индустрии туризма и основных элементов государственной программы;
- описание приоритетных проектов и государственных обязательств.

В-третьих, создание равных условий конкуренции на локальном рынке:

- обеспечение прозрачности информации о регулировании: информационные бюллетени с требованиями и порядком доступа к площадкам и инженерной инфраструктуре;
- выполнение обязательств по развитию территории и строительству инфраструктуры;
- упрощение административных процедур и защиты предпринимателей от произвола органов власти;
- организация эффективной совместной работы антимонопольной службы и органов исполнительной власти.

В-четвертых, привлечение инвесторов и партнеров для реализации приоритетных проектов. Данная инициатива включает следующие этапы:

- проработка плана реализации и необходимых ресурсов для реализации приоритетных проектов на основании стратегии развития отрасли;
- разработка презентационных материалов и коммерческого предложения;
- целенаправленный поиск инвесторов и партнеров: активное инициирование и установление контактов, проведение переговоров, презентация материалов.

Развитием данного направления должна заниматься отдельная группа специалистов, владеющих навыками делового общения и английским языком. Процесс привлечения инвесторов состоит из пяти основных этапов:

1. Подготовка информационного пакета с общей экономической информацией.
2. Определение приоритетных проектов и выпуск RFP (Requests for proposal).
3. Проведение предварительных встреч с инвесторами: организация совместных встреч, совместная подготовка проектов.
4. Последующее Road-Show: организация встреч с инвесторами и экспертами, презентация презентационных материалов, получение информации о заинтересованности инвесторов.
5. Проведение многосторонних переговоров.

Подход к реализации совместных инвестиционных проектов предполагает заключение многостороннего контракта. Многосторонний контракт – договор с участием трех или более сторон заключается обычно при осуществлении товарообменных операций, сооружении объектов, создании совместных предприятий [2].

Многосторонний контракт является наиболее эффективной формой правового взаимодействия между различными сторонами в емких инвестиционных проектах и при наличии серьезных рисков, которые не могут быть нейтрализованы только одной из сторон. Участники соглашения обязуются минимизировать риски, находящиеся в сфере их влияния, взамен на аналогичные обещания других сторон. В большинстве случаев основными сторонами многостороннего контракта выступают следующие субъекты: международный партнер, крупный российский финансово-инвестиционный холдинг, органы муниципальной

и региональной власти, независимые консультанты и эксперты.

Ниже в графическом виде представлен подход к реализации инвестиционных проектов с помощью заключения многостороннего контракта и предполагаемые роли субъектов (рис. 2).

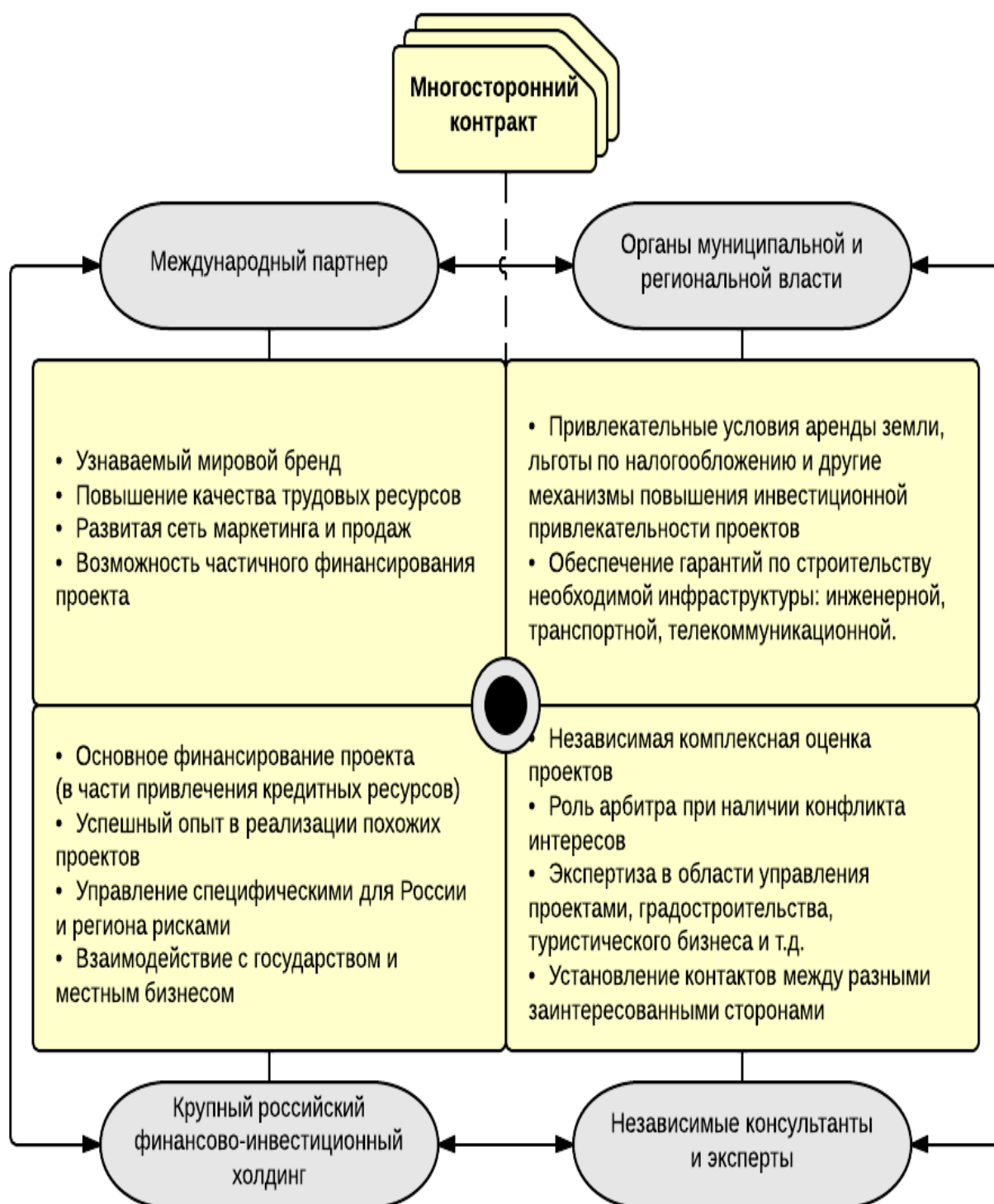


Рисунок 2 – Подход к реализации инвестиционных проектов с помощью заключения многостороннего контракта и предполагаемые роли субъектов

При помощи многостороннего договора можно снизить некоторые инвестиционные риски, в том числе страновые, рыночные, проектные и операционные, а также риски, связанные с девелопером (рис. 3).

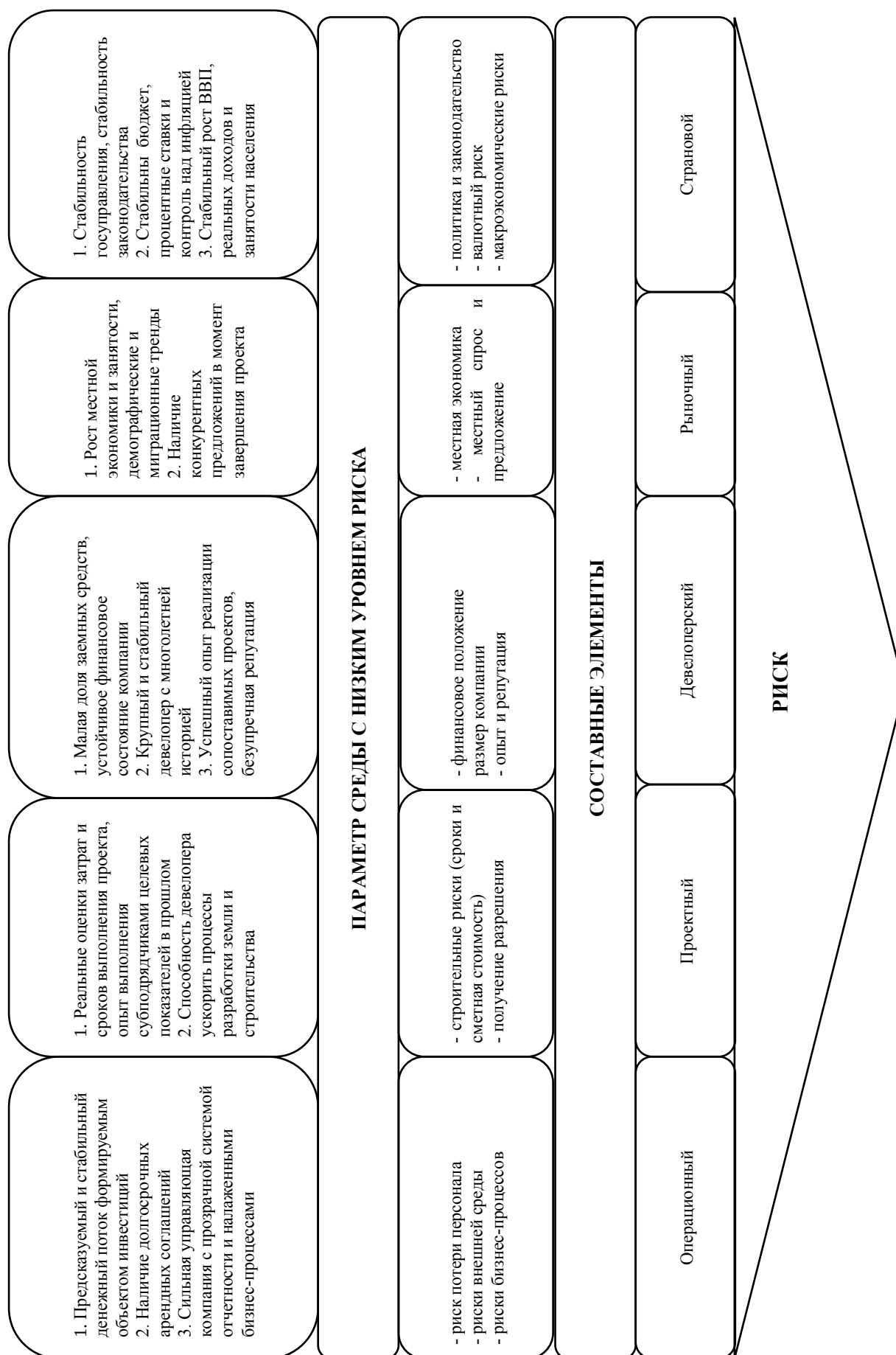


Рисунок 3 – Основные элементы и благоприятные параметры социально-экономической среды с низким уровнем риска

По-нашему мнению, вышеперечисленные инструменты и рекомендованные мероприятия достаточны для формирования научно-методической базы брендинга территории как условия и драйвера модернизации управления социально-экономической динамикой региона с использованием возможностей глобального инвестиционного пространства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Полиди, А.А. Оценка институционально-сетевого развития банковского сектора региона [Текст] / А.А. Полиди, М.Ю. Авагян // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №26. – С.13-22.
2. Полиди, А.А. Научные и прикладные вопросы модернизационного структурирования региональных социально-экономических систем [Текст] / А.А. Полиди, С.В. Сичкар // Экономика устойчивого развития. – 2012. – №11. – С. 181-188.
3. Полиди, А.А. Эконометрическая оценка факторов и динамики прямых иностранных инвестиций в экономику региона [Текст] / А.А. Полиди, С.В. Сичкар // Международный научный журнал по экономике «Экономика и предпринимательство». – 2013. – №9. – С. 234-239.

Полиди Александр Александрович

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса
350000, г. Краснодар, ул. Красная, 135
Тел.: (861) 255-50-06
E-mail: apolidi@mail.ru

Баяндурян Галина Левоновна

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой налогообложения и инфраструктуры бизнеса
350000, г. Краснодар, ул. Красная, 135
Тел.: (861) 255-50-06
E-mail: feub@kubsru.ru

Осадчук Людмила Михайловна

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
Кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса
350000, г. Краснодар, ул. Красная, 135
Тел.: (861) 255-50-06
E-mail: feub@kubsru.ru

Сичкар С.В.

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
Аспирант кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса
350000, г. Краснодар, ул. Красная, 135
Тел.: (861) 255-50-06
E-mail: s.sichkar@mail.ru

A.A. POLIDI, G.I. BAYANDURYAN, L.M. OSADCHUK, S.V. SICHKAR

BRANDING TERRITORY AS A FACTOR IN THE INTEGRATION OF THE GLOBAL INVESTMENT SPACE

The paper studies the concept of branding territory as a factor for attracting foreign investment. The main idea is that the use of the concept of branding territory as a tool for positioning, in the implementation of the regional development strategy maximizes identify competitive advantages territory and to deliver them to the target consumer. There are the main conclusions of research «Investment climate and branding of region as structure modernization factors» of Russian humanitarian researches found.

Keywords: branding territory, foreign direct investment, the investment climate in the region.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Polidi, A.A. Ocenka institucional'no-setevogo razvitiya bankovskogo sektora regiona [Tekst] / A.A. Polidi, M.Ju. Avagjan // *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika*. – 2009. – №26. – S. 13-22.
2. Polidi, A.A. Nauchnye i prikladnye voprosy modernizacionnogo strukturirovaniya regional'nyh social'no-jekonomicheskikh sistem [Tekst] / A.A. Polidi, S.V. Sichkar // *Jekonomika ustojchivogo razvitiya*. – 2012. – №11. – S. 181-188.
3. Polidi, A.A. Jekonometricheskaja ocenka faktorov i dinamiki prjamyh inostrannyh investicij v jekonomiku regiona [Tekst] / A.A. Polidi, S.V. Sichkar // *Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal po jekonomike «Jekonomika i predprinimatel'stvo»*. – 2013. – №9. – S. 234-239.

Polidi Alexander Alexandrovich

Kuban state technological university, Krasnodar
Doctor of economic sciences, professor, professor of the department of taxation and business infrastructure
350000, Krasnodar, street Red, 135
Phone: (861) 255-50-06
E-mail: apolidi@mail.ru

Bayanduryan Galina Ivanovna

Kuban state technological university, Krasnodar
Doctor of economic sciences, professor, head of the department of taxation and business infrastructure
350000, Krasnodar, street Red, 135
Ph.: (861) 255-50-06
E-mail: feub@kubsru.ru

Osadchuk Lyudmila Mikhailovna

Kuban state technological university, Krasnodar
Candidate of economic sciences, associate professor of taxation and business infrastructure
350000, Krasnodar, street Red, 135
Ph.: (861) 255-50-06
E-mail: feub@kubsru.ru

Sichkar S.V.

Kuban state technological university, Krasnodar
Postgraduate student of the department of taxation and business infrastructure
350000, Krasnodar, street Red, 135
Ph.: (861) 255-50-06
E-mail: s.sichkar@mail.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657

С.Н. БЕСХМЕЛЬНИЦЫНА

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ КАК ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО КОНТУРА МОДЕЛИ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Современное состояние экономики диктует свои правила, заставляя большую часть специалистов осуществлять ведение управленческого учета, помимо того, что они ведут обязательную учетную деятельность. Основным продуктом управленческого учета является управленческая отчетность. Однако, несмотря на то, что сейчас вопросам организации и ведения управленческого учета уделяется много внимания, вопросы, связанные с управленческой отчетностью, являются неразработанными как на теоретическом, так и на практическом уровнях.

Ключевые слова: управленческий учет, отчетность, система сбалансированных показателей.

Проблемы в организации управленческого учета на большинстве российских предприятиях объясняются отсутствием единой методологической основы, методических рекомендаций в отдельных отраслях отечественной экономики. Между тем в настоящее время отечественные предприятия, функционируя в условиях конкуренции и борьбы за выживаемость, испытывают острую необходимость в постановке действенной системы управленческого учета и отчетности. В этих условиях неизмеримо возрастает роль сбалансированных показателей, являющихся необходимым инструментом мобилизации резервного потенциала повышения эффективности деятельности предприятий.

В связи с этим проблема внедрения модели сбалансированных показателей в отечественную практику управленческого учета и отчетности приобретает первостепенное значение, возникает необходимость проведения глубоких теоретических исследований экономической природы, сущности и содержания управленческого учета, отчетности. На сегодняшний день многие руководители не всегда осознают роль управленческого учета в организации, недостаточно четко понимают цели и задачи его постановки. В РФ определение управленческого учета до настоящего времени не получило в экономической литературе более или менее четкой и однозначной трактовки. Среди специалистов отсутствует единое мнение о сущности, роли и назначении управленческого учета, его месте в системе управления предприятием.

В отечественной экономической литературе понятие «управленческий учет» появилось после публикации работ Н.Г. Чумаченко («Учет и анализ в промышленном производстве США», 1971 г.), С.С. Сатуболдина («Учет затрат на производство в промышленности США», 1980 г.) [7].

Впоследствии наибольший вклад в разработку теории управленческого учета внесли П.С. Безруких, М.В. Вахрушина, О.Д. Каверина, В.Ф. Палий, В.И. Ткач, А.Д. Шеремет. Так, например, по мнению С.А. Николаевой, управленческий учет представляет собой

интегрированную систему учета, нормирования, планирования, контроля и анализа [1].

Т.П. Карпова указывает на то, что управленческий учет отражает не только данные о затратах и результатах, но и другие объекты, информация о которых необходима для принятия специальных проблемных управленческих решений.

По мнению А.Д. Шеремета, информация управленческого учета используется как для принятия оперативных (текущих), так и перспективных (стратегических) управленческих решений, предназначена для управления как структурными подразделениями предприятия, так и предприятием в целом и сегментами его бизнеса.

Таким образом, нами сделан вывод, что управленческий учет представляет собой интегрированную внутрихозяйственную информационную систему текущего наблюдения и контроля как за отдельными хозяйственными операциями в ходе их непосредственного осуществления, так и за всей финансово-производственной деятельностью организации, с целью аналитического обеспечения принятия управленческих решений менеджерами всех уровней по достижению оперативных, тактических и стратегических целей.

Характеризуя сущность управленческого учета, необходимо отметить его отличительную особенность: управленческий учет аккумулирует информацию о финансово-производственной деятельности и связывает воедино процесс управления с учетным процессом. На рисунке 1 представлена сущность управленческого учета.

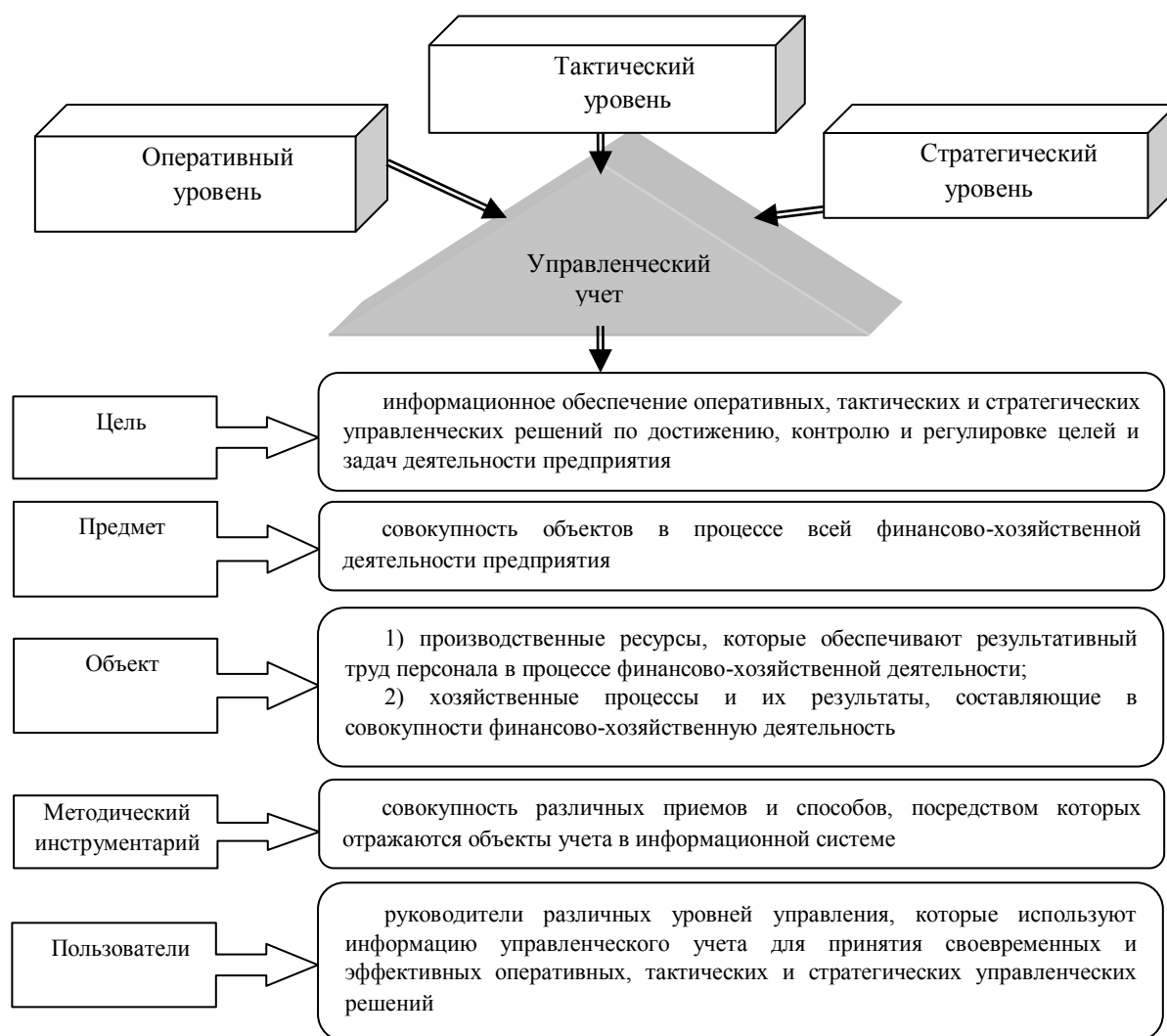


Рисунок 1 – Сущность управленческого учета

В современных условиях управленческий учет через свои функции выступает в качестве основного информационного фундамента управления внутренней деятельностью организации, ее стратегией и тактикой. Основное его назначение – это производство информации для принятия оперативных и прогнозных управленческих решений. Исходя из этого, цель управленческого учета – информационное обеспечение управленческих решений по достижению, контролю и регулировке стратегических, тактических и оперативных целей и задач деятельности организации.

Таким образом, построение модели управленческого учета в организации заключается в формировании набора формализованных процедур, обеспечивающих менеджеров всех уровней информацией, полученной как из внутренних, так и из внешних источников, для принятия оперативных, тактических и стратегических управленческих решений в рамках своей компетенции.

Система оперативного, тактического и стратегического учета представлена на рисунке 2.

Оперативный учет – один из видов хозяйственного учета, связанный с отражением отдельных сторон деятельности хозяйствующих субъектов и их совокупностей для потребностей оперативного управления [1].

Оперативный учет является продолжением эволюции бухгалтерского учета. Когда бухгалтерский учет перестал удовлетворять потребности структурных подразделений в актуальной и достоверной информации, возникла необходимость ведения другого учета. Именно удовлетворение информационных потребностей структурных подразделений стало целью оперативного учета. Первоначально оперативный учет удовлетворял потребности производственных служб и являлся синонимом понятия «производственный учет». Со временем оперативный учет развился до полноценного, по сути первичного учета, полностью заменяющего первоначальную цель бухгалтерского учета.

При решении многих управленческих задач во многих случаях в значительном мере наблюдается недостаток доступной, достоверной аналитической и оперативной информации, характеризующей реальную эффективность деятельности организации на момент принятия управленческих решений на различных уровнях управления. Таким образом, в последнее время у специалистов вызывает интерес тактический управленческий учет.

Тактическое (ситуационное) управление – процесс определения и достижения краткосрочных (текущих) целей организации, в котором руководитель использует различные стили руководства в зависимости от особенностей структурного подразделения и конкретной ситуации.

Тактические цели управленческого учета (повседневные задачи руководителя) задаются, с одной стороны, исходя из стратегических целей, а, с другой, учитывают текущую ситуацию и особенности (профессиональный уровень и мотивацию) подчиненного.

Достижение долгосрочных целей организации складывается из результатов ежедневных действий менеджеров.

Таким образом, тактический управленческий учет – это инструмент руководителя для решения стратегических задач, который занимает промежуточное положение между долгосрочным стратегическим учетом и краткосрочным оперативным.

Суть хорошо поставленного тактического учета заключается в том, чтобы провести долгосрочные стратегические решения, реализовать в количественные показатели тактического плана, обеспечивающие постоянную координацию производственно-хозяйственной деятельности.

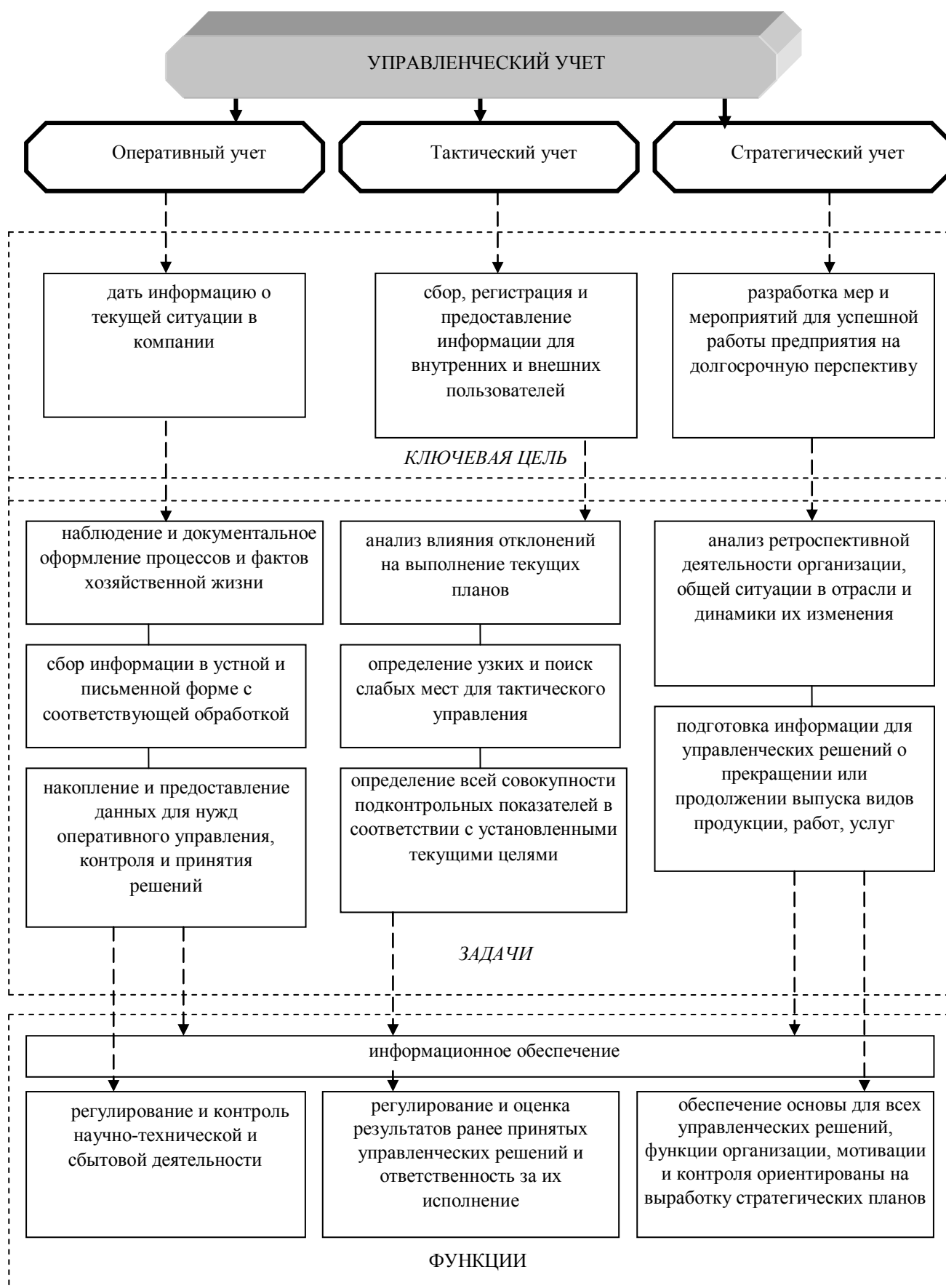


Рисунок 2 – Специфика оперативного, тактического и стратегического уровней управленческого учета

Тактический и стратегический учеты имеют сущностные отличия. Термин «тактика» в словаре С.И. Ожегова раскрывается как совокупность средств и приемов для достижения намеченной цели, а стратегия – как искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах [3].

Управленческий учет – это подход, необходимый для обеспечения менеджмента предприятия информацией, которая помогает сформулировать стратегическую политику, цели организации.

Выработка стратегии направлена на адаптацию организации к изменениям внешних условий. Считаем целесообразным придерживаться мнения, высказанного Г. Минцбергом, Б. Альстрэндом и Дж. Лэмпелом о том, что «стратегия – это принцип поведения или следования некой модели поведения».

Стратегия компании должна рассматриваться как связующее звено системы управленческого учета и отчетности [6].

Стратегическое управление опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом поставленных целей.

В ряде работ, посвященных стратегическому управлению, оно понимается как смещение акцентов при управлении организацией от тактики к стратегии.

Объектами стратегического управления являются организации, стратегические хозяйственные подразделения и функциональные зоны организации.

При создании той или иной организации ее владельцы в большинстве случаев исходят из стратегических, долгосрочных установок, в связи с этим существенное внимание в настоящее время уделяется стратегическому управленческому учету, возникшему относительно недавно, но уже сформировавшемуся в достаточно обширное направление научной и практической деятельности.

В нашей стране стратегический управленческий учет находится на стадии зарождения, вследствие чего отечественные публикации и исследования в этой области немногочисленны. Стратегический управленческий учет может быть охарактеризован как направление управленческого учета, в рамках которого формируется информационное обеспечение принятия стратегических управленческих решений.

В рамках стратегического управленческого учета выполняется тщательный анализ внешней бизнес - среды (конкурентов, поставщиков, потребителей, внешних экономических условий, действий правительства), где организация осуществляет свою деятельность, в ходе которой должны быть учтены стратегическая позиция организации на рынке, дифференциация ее продукции, а также должна быть построена полная цепочка ценностей организации.

Таким образом, решение задач управления современными предприятиями требуют обеспечения организации оперативного, тактического и стратегического управленческого учета, ориентировано на сохранение и наращивание их ресурсного потенциала.

Успешный анализ, последующее исполнение принятых решений, эффективность функционирования компании – все это и не только является составляющими успеха предприятия в дальнейшем. Целью организации управленческого учета является составление в необходимые сроки и в требуемых объемах управленческой отчетности.

Термины «внутренняя отчетность», «внутрихозяйственная отчетность», «управленческая отчетность», «оперативная отчетность», «внутренняя бухгалтерская

отчетность», «бухгалтерская управленческая отчетность» – все это синонимы управленческой отчетности. Разные специалисты используют разные определения, но подразумевают под ним одно.

В современной экономической литературе существует ряд подходов к трактовке понятия управленческой отчетности. Основная часть авторов, когда дает определение, то опирается на характеристику бухгалтерской деятельности в целом, добавляя в него некоторые особенности, присущие именно управленческой отчетности, главная из которых – это ориентация информации на управленческий персонал, т.е. на внутренних пользователей (табл. 1).

Таблица 1 – Определения понятия «управленческая отчетность»

Автор	Определение
в узком смысле	
Л.Н Юдина	система детальной и конкретной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, о внутренних и внешних факторах, оказавших влияние на достигнутые результаты, необходимой управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации, контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъект [2].
В.Ф. Палий	инструмент внутреннего контроля и оценки деятельности компании, укрупненный и стандартный перечень в конце этого ответа [5].
в широком смысле	
О.Н. Коренева	это результат, являющийся некоторым итогом, выводом учета или процесса формирования информации о финансово-хозяйственной деятельности или ситуации; представление информации с целью максимального облегчения и эффективности принятия управленческих решений; это результат формирования информации, ее контроля и анализа, это представление информации ее пользователю [4].
С.В. Духанин	внутрифирменная отчетность, которая подготавливается в сфере контроллинга и затем используется для принятия тех или иных управленческих решений на предприятии [6].
К. Друри	комплекс взаимосвязанных данных и расчетных показателей, отражающих функционирование организации как субъекта хозяйственной деятельности, сгруппированных в целом по предприятию и его структурным подразделениям [7].
Е.Э. Гусева	система взаимосвязанных показателей, которые характеризуют условия и результаты деятельности предприятия в целом или отдельных его частей за отчетный период [1].

В узконаправленных определениях отсутствует указание на характер аудитории, на основного потребителя информации, содержащейся в управленческой отчетности. Отчетность – это не просто сбор информации, это ее систематизация в систему показателей для дальнейшего представления. В то же время, данные определения содержат важный акцент на то, что информация отчетности содержит сведения не только о финансовом положении организации, но и о ее производственных и технологических показателях.

Контроль, связанный непосредственно с учетом, является составляющей функцией управления, при этом необходимо принять во внимание, что любой отчет, в первую очередь, выполняет информационную функцию.

И.А. Слободняк полагает, что бухгалтерская управленческая отчетность – это система учетно-аналитической информации, содержащаяся в формах отчетности, представленная в виде совокупности учетных и расчетных показателей в определенном формате, сформированная в соответствии с внутренними регламентами, характеризующая внутреннюю и внешнюю среду организации в целом и (или) ее сегментов и оперативно удовлетворяющая информационные потребности внутренних пользователей. Не смотря на то, что процитированное определение, является одним из наиболее точных, в нем содержится небольшой недостаток: оно направлено на отражение информации сугубо оперативного характера. Однако в современных условиях без наличия прогнозной информации стратегического характера информационная полезность всей управленческой

отчетности может ставиться под сомнение.

Теоретический анализ сущности управленческой отчетности позволил сделать вывод, что существующий понятийный аппарат отражает сразу несколько важных моментов, позволяющих понять суть и отличительные черты данного вида отчетности: информация управленческой отчетности является базой для принятия решений; расчетные показатели и сведения, которые являются составляющими управленческой отчетности, отражают данные не только о внутренней, но и о внешней среде организации. В то же время, на наш взгляд, беспочвенным выглядит подчеркивание на уровне определения отчетности ее структурной композиции – возможности составления как на уровне предприятия в целом, так и на уровне его структурных подразделений. При признании роли, которая отводится бухгалтерской управленческой отчетности, сомнительным является и то, что она должна составляться только за короткие промежутки времени и отражать текущее положение дел в организации.

Таким образом, все авторы считают целесообразным использование понятия «бухгалтерская управленческая отчетность», которое уже морфологически включает важные признаки, позволяющие идентифицировать соответствующий вид отчетности среди всего массива информации, имеющейся в организации:

- бухгалтерская отчетность – указание на то, что отчетность формируется на основании данных бухгалтерского учета, который включает в себя подсистему управленческого учета;
- управленческая отчетность – указание на цель, достижение которой должно обеспечить формирование учетно-аналитической информации, используемой менеджерами (внутренними пользователями) для принятия управленческих решений.

Основные различия по назначению и применению бухгалтерской и управленческой отчетности представлены на рисунке 3.

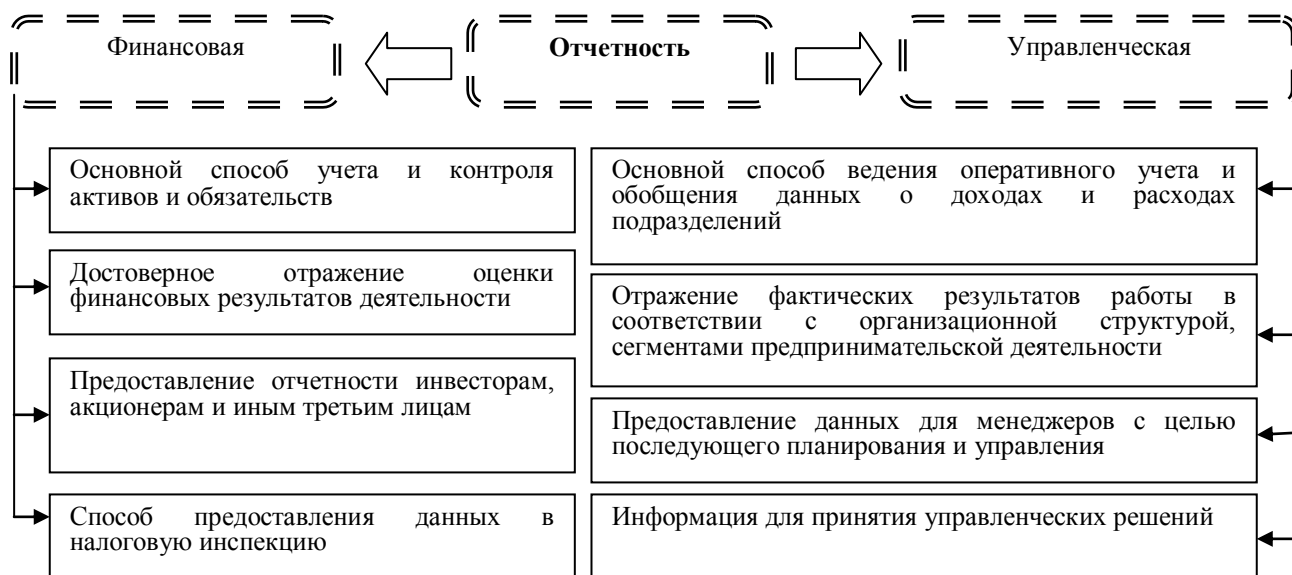


Рисунок 3 – Основные различия по назначению и применению финансовой и управленческой отчетности

Процесс формирования управленческой отчетности – это результат свода информации из системы управленческого учета. Поскольку управленческая отчетность, в виде сгруппированных учетных показателей, используется специалистами предприятия, чаще всего руководством, для принятия управленческих решений, то управленческий учет должен быть организован так, чтобы эффективно составлять и представлять управленческую отчетность.

Несмотря на различия целей и задач, у бухгалтерской и управленческой отчетности

схожая первичная база. Она состоит из первичных документов, которыми оформляются хозяйственные операции. В управленческой отчетности обобщается плановая, нормативная и прогнозная информация, не только строго оформленная первичными документами, но и полученная на основе анализа и экспертных оценок.

Управленческая отчетность – это внутренняя отчетность организации, которая строится на основе данных управленческого учета для руководства организацией. Следовательно, требования к управленческой отчетности не обязательно должны соответствовать положениям нормативных стандартов, но могут с ними частично совпадать, если это удовлетворяет целям составления соответствующей управленческой отчетности.

Характеристика основных принципов формирования управленческой отчетности представлена в таблице 2.

Следовательно, принципам составления и представления внутренней бухгалтерской отчетности поможет обеспечить возможность более детального и основательного изучения финансового положения предприятия и, несомненно, окажет положительное влияние на эффективность принимаемых управленческих решений.

Таблица 2 – Характеристика основных принципов формирования управленческой отчетности

Принципы формирования управленческой отчетности	Характеристика	Аналогичные принципы финансовой отчетности
Представление данных в форме сравнения (аналитичность)	Исторические, текущие и прогнозные сведения необходимые для анализа	Сопоставимость – в отношении данных за прошлые и отчетный периоды
Соответствие управленческим задачам (адресность и достаточность), понятность	Существенная для управления информация	Существенность – для агрегирования однородных показателей, но при учете интересов всех групп пользователей
Достоверность и точность	Соответствие отчетных данных учетным при соблюдении норм ведения управленческого учета	Достоверное и объективное представление
Своевременность (оперативность), частота представления отчетности	Актуальность информации (представляться в сроки, достаточные для принятия и осуществления управленческих решений по предотвращению (снижению) негативных последствий хозяйственных процессов)	-
Связь с обязательными формами отчетности	Показатели управленческой отчетности по определенным алгоритмам могут быть получены из финансовой отчетности.	-
Гибкость	Информация должна отвечать меняющимся управленческим ситуациям	-
Инициативность	Центры ответственности должны иметь возможность формулировать свои предложения по совершенствованию отчетности	-
Значимая обратная связь	Руководители должны ранжировать свои цели по степени их приоритетности и сообщать об этом лицам, подготавливающим отчетность	-
Полезность	Отчетность привлекает внимание менеджеров к областям риска и позволяет оценивать их работу	Уместность (информация должна помогать пользователям в принятии экономических решений)
Достаточная экономичность	Эффект от использования отчетности должен превышать затраты на ее подготовку	Баланс между выгодами и затратами
Единообразие	Если не происходит изменений в характере деятельности организации, система отчетности должна давать единообразную информацию	Требование последовательности содержания и форм отчетности

Таким образом, дополнительные требования к управленческой отчетности определяются ее направленностью на внутренних специалистов (менеджеров организации) и разделяются на следующие группы.

1. Требования к содержанию форм отчетности:

- количество и состав признаков, по которым раскрывается информация о затратах на продажу (места возникновения затрат, статьи затрат, виды деятельности, товары и т.п.);
- обобщение показателей по каждому признаку (количество и характеристика мест возникновения затрат, статей затрат, видов деятельности, товаров, по которым информация представляется общей суммой);

2. Требования к периодичности представления форм отчетности:

- по уровням управления;
- по срочности достижения целей управления.

Таким образом, у руководителей предприятий возникает потребность в получении достаточно достоверной стратегической информации, описывающей различные аспекты функционирования объектов управления, как финансового, так и нефинансового характера. Источником получения и инструментом обработки такой информации может служить система управленческого учета и отчетности в целом и совокупность сбалансированных показателей, определяемых данной системой.

Система сбалансированных показателей выходит за рамки финансовых параметров. Название концепции отражает попытку учесть набор показателей, где сбалансированы как кратковременные, так и долгосрочные цели, финансовые и нефинансовые показатели, запаздывающие и опережающие индикаторы, внутренние и внешние перспективы эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вахрушина, М.В. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / М.В. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2007. – 570 с.
2. Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет [Текст] / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2012. – 432 с.
3. Маслова, И.А. Модель причинно-следственной связи информационного обеспечения управленческого учета и системы внутреннего контроля в целях устойчивого экономического развития [Текст] / И.А. Маслова, В.С. Болдырева // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – № 12. – С. 74-80.
4. Николаева, О.Е. Управленческий учет [Текст] / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – Изд. 3-е, испр. и дополн. – М.: Эдиториал УРСС, 2007. – 320 с.
5. Палий, В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета [Текст] / В.Ф. Палий. – М.: Инфра-М, 2010. – 279 с.
6. Попова, Л.В. Механизм формирования системы управленческого анализа в условиях неопределенности [Текст] / Л.В. Попова, К.Э. Дудина // Экономические и гуманитарные науки. – 2014. – №3. – С. 28-36.
7. Сатуболдина, С.С. Учет затрат на производство в промышленности США [Текст] / С.С. Сатуболдина. – Л.: Лениздат, 1989. – С. 123.

Бесхмельницына Светлана Николаевна

ФГБОУ ВПО «Государственный университет - УНПК»

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302040, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

S.N. BESKHMELNITSYNA

THE FORMATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND REPORTING AS A BASIS FOR BUILDING THE INFORMATION OF THE CONTOUR MODEL BALANCED SCORECARD

Current state of the economy dictates the rules, forcing the majority of specialists to maintain managerial accounting, besides the fact that they are mandatory accounting activities. The main product of management accounting is management reporting. However, despite the fact that now the organization and conduct of management accounting focuses on the issues associated with the management accounting are developed both theoretical and practical level.

Keywords: management accounting, reporting, balanced scorecard.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vahrushina, M.V. Buhgalterskij upravlencheskij uchët [Tekst] / M.V. Vahrushina. – M.: Omega-L, 2007. – 570 s.
2. Kerimov, V.Je. Buhgalterskij upravlencheskij uchët [Tekst] / V.Je. Kerimov. – M.: Dashkov i K, 2012. – 432 s.
3. Maslova, I.A. Model' prichinno-sledstvennoj svyazi informacionnogo obespechenija upravlencheskogo ucheta i sistemy vnutrennego kontrolja v celjah ustojchivogo jekonomicheskogo razvitija [Tekst] / I.A. Maslova, V.S. Boldyreva // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. – № 12. – S. 74-80
4. Nikolaeva, O.E. Upravlencheskij uchët [Tekst] / O.E. Nikolaeva, T.V. Shishkova. – Izd. 3-e, ispr. i dopoln. – M.: Jeditorial URSS, 2007. – 320s.
5. Palij, V.F. Upravlencheskij uchët izderzhëk i dohodov s jelementami finansovogo ucheta [Tekst] / V.F. Palij. – M.: Infra-M, 2010. – 279 s.
6. Popova, L.V. Mehanizm formirovanija sistemy upravlencheskogo analiza v uslovijah neopredelennosti [Tekst] / L.V. Popova, K.Je. Dudina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2014. – №3. – S. 28-36.
7. Satuboldina, S.S. Uchët zatrat na proizvodstvo v promyshlennosti SShA [Tekst] / S.S. Satuboldina. – L.: Lenizdat, 1989. – S. 123.

Beskhmel'nitsyna Svetlana Nikolaevna

State University-ESPC

Postgraduate student of the department of «Accounting and the taxation»

302040, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ **ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА**

УДК 336.61

А.С. ПАНЕНКОВ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОСТКРИЗИСНОЙ ДИНАМИКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИЙ КРУПНЕЙШИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проводится сравнительный анализ изменения рыночной стоимости акций крупнейших металлургических компаний России после мирового экономического кризиса 2008 г. Выявлены общие тенденции и различия между динамикой изменения цен акций данных компаний, указаны возможные причины таких различий.

Ключевые слова: фондовый рынок, металлургическая отрасль, мировой финансовый кризис, акции.

Во время мирового экономического кризиса все фондовые рынки испытали сильнейшие экономические потрясения. Это касается как рынков в целом, так и отдельных отраслей и компаний в частности. Металлургическая отрасль Российской Федерации испытала серьёзное давление, вызванное не только внешним влиянием, но и снижением спроса практически на всех рынках сбыта. Однако крупнейшие металлургические компании по-разному пострадали от кризиса.

Для оценки влияния мирового экономического кризиса выберем 5 крупнейших металлургических компаний России, представленных в таблице 1. В данной таблице укажем полное и сокращённое наименование компаний, тикеры акций, используемые на торгах на Московской бирже, величину рыночной капитализации компаний и долю в расчёте отраслевого индекса «металлургия и горнодобыча» (Вес), а также процент от суммарной капитализации всех компаний, входящих в расчёт данного индекса, включая горнодобывающие компании (Капитал.уд.) на 30.06.2014 г. Информация использована из официальных сайтов компаний [3, 4, 6-8] и сайта Московской биржи [5].

Таблица 1 – Крупнейшие металлургические компании Российской Федерации

Полное наименование компании	Сокращённое наименование	Тикер	Капитализация, руб	Вес, %	Капитал. уд., %
ОАО «ГМК «Норильский никель»	Норильский никель	GMKN	1 063 251 353 244	14,93	40,34
ОАО «ОК РУСАЛ»	РусАл	RUALR	305 080 000 000	8,12	11,58
ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	НЛМК	NLMK	283 959 106 631	13,23	10,77
ОАО «Северсталь»	Северсталь	CHMF	233 723 506 140	14,01	8,87
ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	ММК	MAGN	74 789 790 690	3,48	2,84

Очевидно, что на 30.06.2014 г. капитализация ОАО «ГМК «Норильский никель» превышает суммарную капитализацию остальных четырёх компаний, используемых при анализе, однако максимальная доля в расчёте индексе ограничена 15% для меньшего влияния отдельной компании на отраслевой индекс. Также в отраслевом индексе

присутствуют крупные добывающие компании, такие как государственная ОАО «АЛРОСА» (лидер алмазодобывающей отрасли мира), частная Polymetal International plc (горнодобывающая компания по добыче золота, серебра и меди в России и Казахстане), а также несколько средних металлургических и горнодобывающих компаний, поэтому суммарный вес 5 металлургических компаний в индексе ниже их удельной капитализации в отрасли.

На рисунке 1 представим график изменения рыночной стоимости акций металлургических компаний за период с 01.01.2008 г. по 30.06.2014 г. относительно максимальных докризисных значений каждой из компаний, принятых за 100%. Такое приведение значений связано с тем, что стоимость акций большинства российских компаний в докризисном периоде была максимальной именно в последнее полугодие перед мировым экономическим кризисом 2008 г. Также на рисунке изобразим индекс ММВБ – как основной индикатор фондового рынка акций России и отраслевой индекс «металлургия и горнодобыча». Для построения графика использованы дневные «цены закрытия» акций и индексов, доступные на официальном сайте Московской биржи [5].

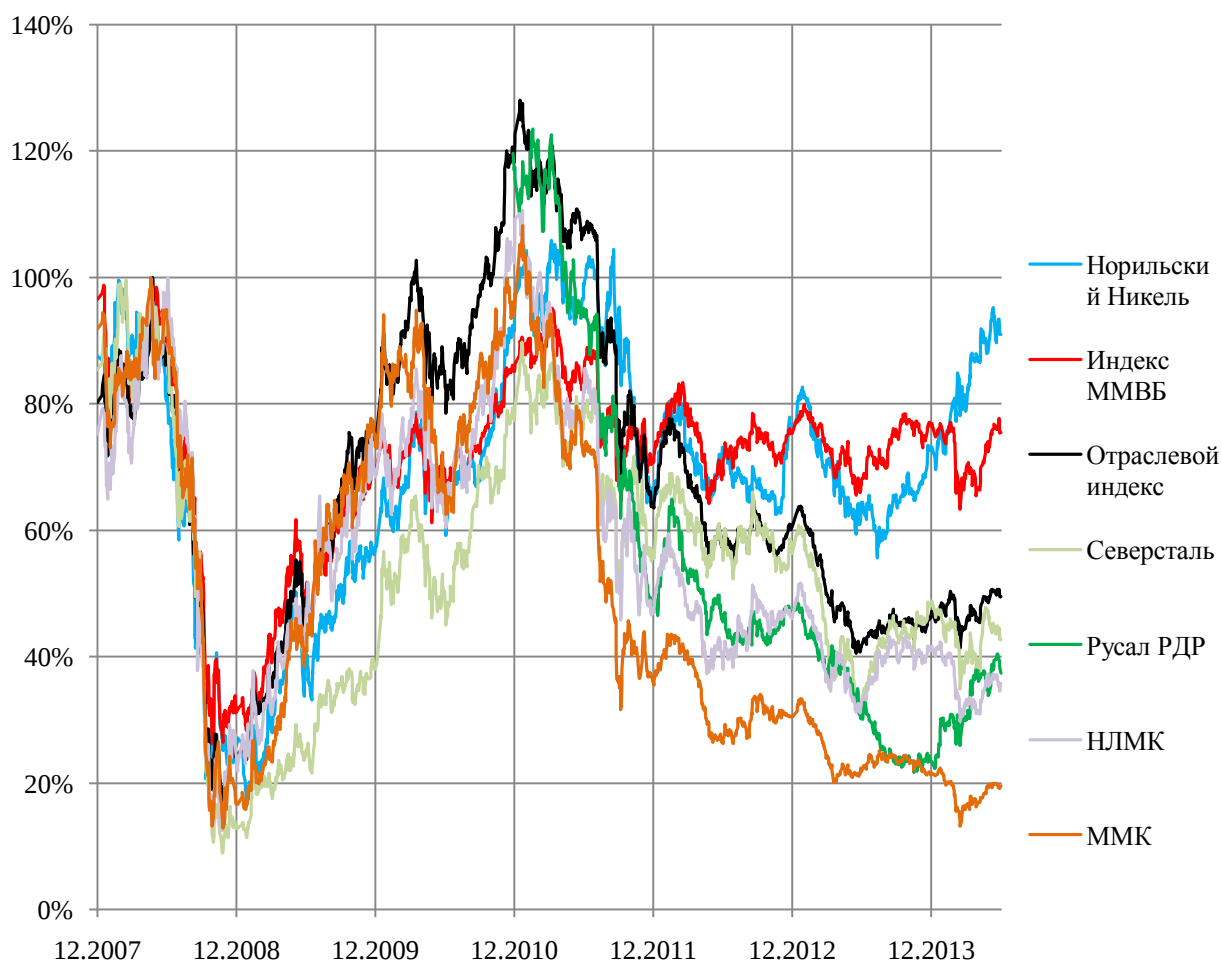


Рисунок 1 – Относительная рыночная стоимость акций крупнейших металлургических компаний России за период с 01.01.2008 г. по 30.06.2014 г.

В таблице 2 укажем максимальные и минимальные посткризисные значения исследуемых финансовых инструментов, а также значения на 30.06.2014 г., относительно максимальных докризисных значений.

Таблица 2 – Максимальные и минимальные значения рыночной стоимости металлургических компаний относительно максимальных докризисных значений

Инструмент	Максимальное значение		Минимальное значение		Значение на 30.06.14г.
	Дата	от докризисного	Дата	от докризисного	
Индекс ММВБ	06.04.2011г.	95,08%	14.03.2014г.	63,26%	75,47%
Отраслевой индекс	12.01.2011г.	128,08%	13.06.2013г.	40,53%	49,49%
ОАО «ГМК «НН»	04.04.2011г.	105,86%	08.08.2013г.	55,59%	90,98%
ОАО «ОК РУСАЛ»*	14.02.2011г.	123,52%	13.11.2013г.	21,67%	37,40%
ОАО «НЛМК»	18.01.2011г.	110,64%	14.03.2014г.	29,80%	35,78%
ОАО «Северсталь»	17.01.2011г.	89,78%	27.06.2013г.	31,33%	42,59%
ОАО «ММК»	18.01.2011г.	108,15%	14.03.2014г.	13,12%	19,52%

*т.к. торги российскими депозитарными расписками ОАО «ОК РУСАЛ» начались 24.12.2010 г., начальное значение приведено к значению отраслевого индекса «металлургия и горнодобыча» на соответствующую дату

По данным таблицы 2 и рисунка 1 видно, что в середине 2008 г. стоимость всех акций стала синхронно стремительно дешеветь, снизившись в пик кризиса примерно в 5 раз с максимальных докризисных значений. Т.к. такое сильное снижение больше связано с «паническими» распродажами на фондовом рынке, чем с фундаментальными показателями, с начала 2009 г. все акции стали вновь дорожать, но гораздо меньшими темпами, чем при падении.

С начала 2009 г. до начала II квартала 2010 г. стоимость акций стабильно росла, затем после небольшой коррекции весной 2010 г., отчасти связанной с заявлением В.В. Путина о том, что он попросил ФАС выяснить причины резкого роста цен на металлургическую продукцию [3], стоимость всех акций снова стала расти и в январе – апреле 2011 г. достигла своих максимальных посткризисных значений, кроме акций ОАО «Северсталь», акции всех других металлургических компаний превысили свои докризисные значения на 5,86%-28,08%. При этом по изменению индекса ММВБ видно, что это был рост не только металлургических компаний, но и всего фондового рынка в целом с высокой степенью взаимосвязи. Отраслевой индекс, в целом, рос быстрее акций металлургических компаний, что указывает на больший рост акций горнодобывающих компаний.

С середины 2011 г. акции металлургических компаний стали стремительно снижаться, вплоть до конца 2011 г., после чего снижение продолжилось, но меньшими темпами. На этом этапе отчётливо прослеживается, что металлургическая отрасль восстанавливалась большими темпами, по сравнению с фондовым рынком в целом, однако в середине 2011 г. наступил переломный момент, после которого, напротив, данная отрасль стала снижаться высокими темпами при боковой динамике рынка в целом (65%-80% от докризисных значений).

В настоящее время, мы констатируем определённый упадок металлургической отрасли, по сравнению с другими отраслями Российской Федерации. Так, стоимость акций ОАО «ОК РУСАЛ», ОАО «НЛМК» и ОАО «Северсталь» на 30.06.2014 г. составляет порядка 35% – 43% от максимальных докризисных значений и ещё меньший процент от посткризисных максимумов. В целом эти акции с высокой степенью коррелируют с отраслевым индексом «металлургия и горнодобыча».

Аутсайдером среди рассматриваемых компаний являются акции ОАО «ММК». Данная компания является крупным металлургическим комплексом с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья и заканчивая глубокой переработкой черных металлов [4]. Несмотря на лучшее посткризисное

восстановление, к завершению периода нашего исследования данные акции стоят всего 19,52% от докризисных максимумов и находятся на уровнях, характерных пику кризиса. Причинами такого сильного снижения являются как некоторая изначальная переоценка акций, так и наличие постоянного чистого убытка компании, генерируемого на протяжении последних лет [1]. Также ОАО «ММК», в отличие от большинства других металлургических компаний, слабо обеспечен собственной сырьевой базой и основную массу сырья закупает у других компаний, в том числе казахстанских. Поэтому акции ОАО «ММК» наиболее восприимчивы к общему снижению стоимости годовой продукции чёрной металлургии, характерной в последние годы как на российском, так и на мировых рынках.

Лидером металлургической отрасли как по абсолютным, так и по относительным показателям является одна из крупнейших компаний по производству цветных металлов – ОАО «ГМК «Норильский Никель». Динамика акций данной компании характерна больше для российского фондового рынка в целом, чем для металлургической отрасли в частности. Более того, с середины 2013 г. акции компании демонстрируют стабильный рост и на конец периода исследования составляют более 90% от максимальных докризисных значений. Помимо высоких производственных показателей, в последние годы акции данной компании обладают очень высокой дивидендной доходностью, которая увеличилась после разрешения многолетнего конфликта двух крупнейших акционеров компании в конце 2012 г. [9]. После этого дивидендная доходность составляет более 7% [3], т.е. сравнима с вкладом на банковский депозит.

Таким образом, несмотря на общие тенденции, внутри металлургической отрасли акции отдельных компаний демонстрируют как опережающие, так и отстающие динамики изменения. При этом с середины 2011 г. металлургическая отрасль находится в упадке, относительно остального российского фондового рынка, что не исключает рост в дальнейшем при условии повышения спроса на металлургическую продукцию, прежде всего, за рубежом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитики ИК «Велес Капитал» снизили целевой уровень цен по акциям ММК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/comments/2014/02/12/34114336.html>
2. Заявление Путина снизило акции металлургических компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2010/05/24/down1/>
3. ОАО «ГМК «Норильский никель» (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nornik.ru/>
4. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mmk.ru/>
5. ОАО «Московская Биржа» (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moex.com/>
6. ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nlmk.com/ru>
7. ОАО «ОК РУСАЛ» (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusal.ru/>
8. ОАО «Северсталь» (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.severstal.com/rus/index.phtml>
9. Терентьева, А. В многолетнем конфликте акционеров ГМК «Норникель» поставлена точка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companies/news/7705101/mir_v_nornikele

Паненков Александр Сергеевич

ООО «ЛебГОК-ЭЭРЗ»

Кандидат экономических наук, главный бухгалтер

309181, Белгородская область, г. Губкин, Промплощадка лебгока

Тел.: +7 952 4209519

A.S. PANENKOV

COMPARATIVE ANALYSIS OF POST-CRISIS DYNAMICS OF THE MARKET VALUE OF THE STOCK OF THE LARGEST METALLURGICAL COMPANIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article presents a comparative analysis of the changes in the market value of the shares of the largest steel companies in Russia after the global economic crisis in 2008. The general trends and differences between the dynamics of changes in stock prices of these companies, the possible reasons for these differences.

Keywords: stock market, metallurgical branch, world financial crisis, actions.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Analitiki IK «Veles Kapital» snizili celevoj uroven' cen po akcijam MMK [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://quote.rbc.ru/comments/2014/02/12/34114336.html>
2. Zajavlenie Putina snizilo akcii metallurgicheskikh kompanij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://lenta.ru/news/2010/05/24/down1/>
3. OAO «GMK «Noril'skij nikel'» (oficial'nyj sajt) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.nornik.ru/>
4. OAO «Magnitogorskij metallurgicheskij kombinat» (oficial'nyj sajt) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://mmk.ru/>
5. OAO «Moskovskaja Birzha» (oficial'nyj sajt) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://moex.com/>
6. OAO «Novolipeckij metallurgicheskij kombinat» (oficial'nyj sajt) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://nlmk.com/ru>
7. OAO «OK RUSAL» (oficial'nyj sajt) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.rusal.ru/>
8. OAO «Severstal'» (oficial'nyj sajt) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.severstal.com/rus/index.phtml>
9. Terent'eva, A. V mnogoletnem konflikte akcionerov GMK «Nornikel'» postavlena tochka [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.vedomosti.ru/companies/news/7705101/mir_v_nornikele

Panenkov Aleksandr Sergeevich

ООО «LebGOK-EERZ»

Candidate of economic sciences, chief accountant

Ph.: +7-952-420-95-19

E-mail: panenkov_a_s@mail.ru

Р.Х. ФАТТАХОВА

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

В данной статье рассматриваются нормативные документы Банка России, которые формулируют требования по организации системы управления ликвидностью на уровне каждого банка, оценивают эффективность управления ликвидностью, а также осуществляют организацию контроля за состоянием банковской системы в целом и ликвидности в отдельности. Также в статье проведен анализ инструментов государственной денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: ликвидность, кредитные организации, кредиты, управление, Банк России, инструменты, денежно-кредитная политика.

Процесс организации и процедуры управления ликвидностью в кредитных организациях в Российской Федерации регулируется следующими нормативными актами Банка России (рис. 1) [1, 2, 3, 4, 6].

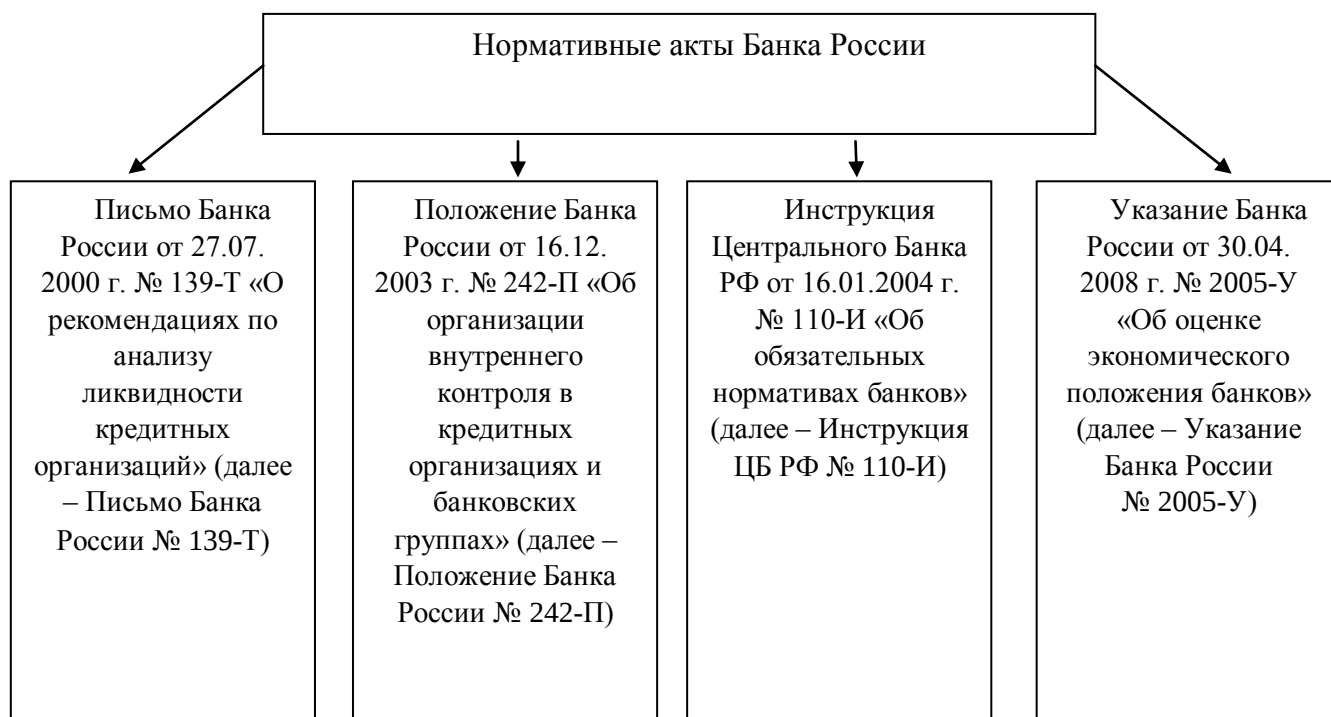


Рисунок 1 – Нормативно-правовые акты Банка России, регулирующие процесс организации и процедуры управления ликвидностью в кредитных организациях

В соответствии с указанными нормативными документами Банка России установлены нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности, определены требования к организации системы управления риском, содержащие обязательность наличия в кредитных организациях политик по управлению риском ликвидности и соответствующих организационных и технологических процедур, показатели, характеризующие качество управления риском ликвидности.

Основным нормативным документом, определяющим организацию управления ликвидностью в коммерческом банке, является Письмо Банка России №139-Т [1], содержащее рекомендации для эффективного управления и контроля за ликвидностью коммерческого банка. В соответствии с данным Письмом эффективное управление банковской ликвидностью предполагает наличие у каждой кредитной организации утвержденного документа (политики управления и контроля за состоянием банковской ликвидности), и в случае необходимости пересматривается Советом директоров банка. В данном документе отражаются следующие основные моменты [1]:

- наличие органов, несущих ответственность за создание и проведение соответствующей политики, принятие решений по управлению банковской ликвидностью;
- наличие информационной системы для сбора и анализа информации о состоянии банка;
- формальное описание процедур определения рациональной потребности кредитной организации в ликвидных денежных средствах;
- проведение анализа состояния нормативов ликвидности (мгновенной, текущей и долгосрочной), причин их невыполнения, а также определения мер по доведению показателей до нормативных значений;
- требования к управлению активами и пассивами с точки зрения управления банковской ликвидностью;
- составление прогноза ликвидности в краткосрочном периоде;
- проведение анализа состояния ликвидности, используя сценарии отрицательного для банка развития событий, связанные с состоянием рынка в целом, положением дел кредиторов, должников, а также другими ситуациями, влияющими на состояние банковской ликвидности.

Нормативные документы ЦБ РФ формулируют требования по организации системы управления ликвидностью на уровне каждого коммерческого банка, позволяющие оценивать эффективность управления банковской ликвидностью, определяя ежедневно нормативы ликвидности банков, выбирать инструменты регулирования ликвидности, а также осуществлять организацию контроля за состоянием банковской системы в целом и банковской ликвидности в отдельности.

Регулирование банковской ликвидности на уровне банковской системы в целом и в контексте развития денежно-кредитной системы страны представляет собой изъятие избыточных или предоставление дополнительных денежных средств коммерческим банкам с помощью инструментов денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ. Цель денежно-кредитного регулирования направлена на обеспечение финансовой стабильности, бесперебойного функционирования платежной системы Банка России и систем расчетов по операциям с инструментами российского финансового рынка. К числу основных инструментов денежно-кредитной политики Банка России относятся [6]:

- процентные ставки по операциям ЦБ РФ;
- нормативы обязательных резервов ЦБ РФ;
- обеспеченные кредиты ЦБ РФ;
- кредиты без обеспечения ЦБ РФ;
- операции РЕПО ЦБ РФ;
- операции «валютный своп» ЦБ РФ;
- депозитные операции ЦБ РФ;
- операции с облигациями ЦБ РФ.

Процентная политика является одним из основных инструментов денежно-кредитной политики. Она выражается в установлении и периодическом пересмотре официальных базовых ставок Центрального банка, а также ставок по его операциям.

Процентные ставки бывают двух видов:

1) ставка рефинансирования (кредитование коммерческих банков) – это стоимость за предоставленные кредитным организациям Банком России кредиты;

2) учетная ставка – это стоимость при покупке у кредитных организаций ценных бумаг до наступления сроков оплаты по ним.

Процентные ставки по операциям центральных банков образуют своеобразный коридор, верхней границей которого является уровень ставки по однодневным кредитам (кредитам «овернайт»), нижней – по депозитным операциям. Между этими границами колеблются ставки по операциям на открытом рынке [5].

Одним из наиболее важных направлений в системе управления риском ликвидности является наличие доступа кредитных организаций к инструментам Банка России по предоставлению ликвидности. К числу таких ключевых инструментов относятся операции рефинансирования Банком России кредитных организаций и операции РЕПО Банка России.

Порядок осуществления операций рефинансирования представлен в следующих нормативных документах Банка России:

- в Положении Банка России от 04.08.2003 г. № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг» (далее – Положение Банка России № 236-П) [2];

- в Положении Банка России от 12.11.2007 г. № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами» (далее – Положение Банка России № 312-П) [3];

- в Положении Банка России от 30.11.2010 г. № 362-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных золотом» (далее – Положение Банка России № 362-П) [4].

Внутридневные кредиты – кредиты Банка России, предоставляемые кредитной организации путем осуществления платежа с ее банковского счета (основного счета) сверх остатка денежных средств на данном счете в пределах установленного лимита кредитования.

Кредиты овернайт – кредиты Банка России, предоставляемые кредитной организации в конце дня в сумме непогашенного внутридневного кредита путем зачисления суммы кредита на соответствующий основной счет – корреспондентский счет (субсчет) кредитной организации.

Ломбардные кредиты, обеспеченные залогом ценных бумаг из Ломбардного списка Банка России, предоставляемые кредитной организации на основании заявки (заявления) путем зачисления денежных средств на корреспондентский счет (корреспондентский субсчет) кредитной организации, открытый в Банке России либо в ЗАО РП ММВБ (в случае предоставления кредитов с использованием системы электронных торгов ЗАО ММВБ).

Далее более наглядно отобразим графически объемы операций кредитования Банка России за 2009-2013 гг. На рисунке 2 представлена динамика объемов предоставленных внутридневных кредитов Банка России за 2009-2013 гг.

Для бесперебойного функционирования платежной системы России Центральный банк ежедневно предоставляет коммерческим банкам внутридневные кредиты.

К концу 2013 г. в сравнении с 2012 г. объем внутридневных кредитов Банка России также увеличился на 5 099 млрд. руб. или на 9,7%.

В целом наблюдается положительная динамика по объему предоставленных внутридневных кредитов Банка России кредитным организациям за 2009-2013 гг.



Рисунок 2 – Объем предоставленных внутрисдневных кредитов Банка России за 2009-2013 гг., в млрд. руб.

На рисунке 3 представлена динамика объемов предоставленных кредитов овернайт Банка России за 2009-2013 гг.



Рисунок 3 – Объем предоставленных кредитов овернайт Банка России за 2009-2013гг., в млрд. руб.

Банк России предоставляет кредитным организациям кредиты овернайт для завершения операционного дня. К концу 2013 г. в сравнении с 2012 г. объем кредитов овернайт Банка России незначительно уменьшился на 25 млрд. руб. или на 14,5% и составил 147 млрд. руб.

На рисунке 4 представлена динамика объемов предоставленных ломбардных кредитов Банка России за 2009-2013 гг.



Рисунок 4 – Объем предоставленных ломбардных кредитов Банка России за 2009-2013 гг., в млрд. руб.

На рисунке 5 представлена динамика объемов предоставленных кредитов Банка России, обеспеченных активами или поручительствами за 2009-2013 гг.



Рисунок 5 – Объем предоставленных кредитов Банка России, обеспеченных активами или поручительствами, за 2009-2013 гг., в млрд. руб.

По состоянию на конец 2013 г. в сравнении с 2012 г. объем кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами кредитных организаций, незначительно увеличился на 384 млрд. руб. или на 25,3% и составил 1 904 млрд. руб.

На рисунке 6 представлена динамика объемов предоставленных кредитов Банка России, обеспеченных золотом.

По состоянию на конец 2013 г. в сравнении с 2012 г. объем кредитов, обеспеченных золотом, незначительно уменьшился на 37 млрд. руб. или на 1,7% и составил 2 113 млрд. руб.

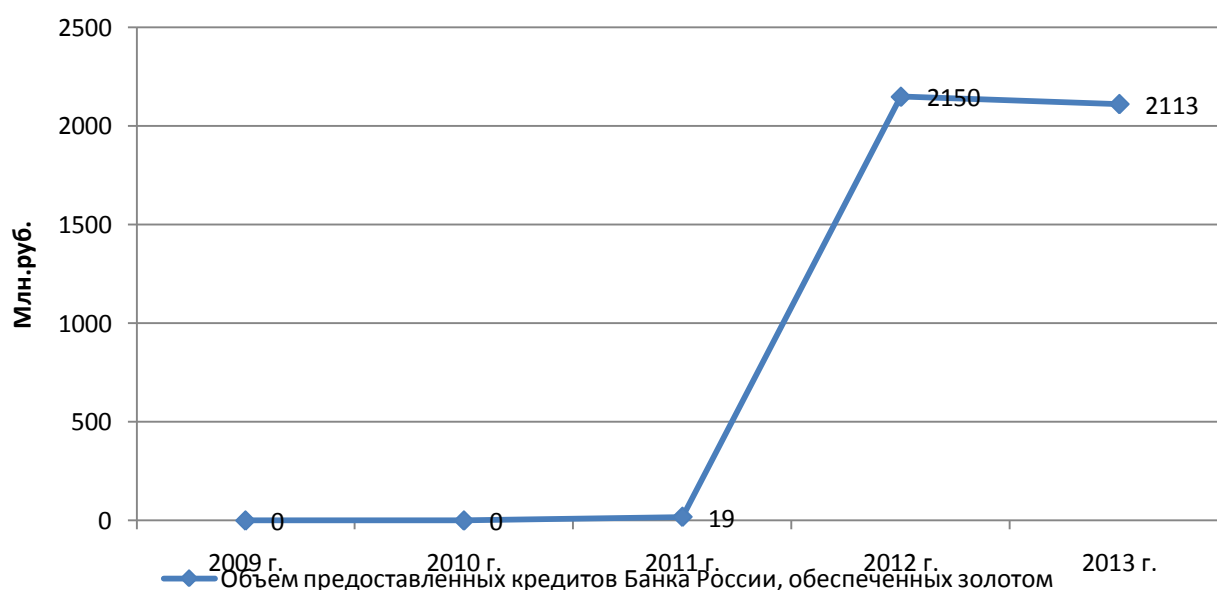


Рисунок 6 – Объем предоставленных кредитов Банка России, обеспеченных золотом, за 2009-2013 гг., в млн. руб.

Кредиты без обеспечения – инструмент, предоставляющий право банкам получить денежные средства от Банка России без внесения залога.

Беззалоговые кредиты, по сравнению с обеспеченными, выдаются на определенных условиях (заемщикам, имеющим устойчивое финансовое состояние, по высокой процентной ставке и на краткосрочный период). Данный вид инструмента был введен в действие осенью 2008 г. в период мирового финансового кризиса. В этот период в условиях резкого снижения пассивов банков в рублях, в том числе обусловленного изъятием средств со счетов субъектами нефинансового сектора экономики, сформировался острый дефицит ликвидности банковского сектора, в то время как на российских фондовых рынках произошло резкое падение индексов, приведшее к существенному сжатию залоговой базы по операциям предоставления ликвидности Банка России.

Проведенный анализ показывает, что на сегодняшний день проблема эффективного управления ликвидностью продолжает оставаться актуальной.

В нестабильных условиях экономики сохраняется значительный дисбаланс структуры активов и обязательств кредитных организаций по срочности, что непосредственным образом сказывается на их ликвидности.

Управление ликвидностью представляет собой совокупность действий, направленных на обеспечение ликвидности, как отдельного коммерческого банка, так и банковской системы в целом. Для оценки ликвидности кредитной организации используется система показателей, определяющих допустимые соотношения некоторых активных и пассивных статей бухгалтерского баланса кредитной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Письмо Банка России от 27.07.2000 г. № 139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций».
2. Положение Банка России от 04.08.2003 г. №236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг» (в ред. от 04.06.2008 №2017-У).

3. Положение Банка России от 12.11.2007 г. № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами (в ред. от 10.08.2009 № 2273-У).
4. Положение Банка России от 30.11.2010 г. №362-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных золотом».
5. Исакова, Ф.С. Организация деятельности Центрального банка: Курс лекций [Текст] / Ф.С. Исакова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Уфа: РИО БашГУ, 2005. – 236 с.
6. Официальный сайт Банка России (Центрального банка РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.

Фаттахова Регина Халиловна

Башкирский государственный университет, Институт экономики, финансов и бизнеса, г. Уфа
Старший преподаватель кафедры финансов и налогообложения
450039, г. Уфа, ул. Г. Мушников, 13/3 – 56
Тел.: 8 (347) 229-95-57, +79173739246
E-mail: reg1213yandex.ru

R.K. FATTAKHOVA

**REGULATION OF BANK LIQUIDITY WITH THE TOOLS OF
MONETARY POLICY THE BANK OF RUSSIA**

This article addresses the regulations of the Bank of Russia, which set forth requirements for the organization of the system of liquidity management at each bank, evaluate the effectiveness of liquidity management, as well as carry out the organization monitor the state of the banking system in general and liquidity separately. The article also analyzed the instruments of the state of monetary policy.

Keywords: *liquidity; credit institutions; loans; management; the Bank of Russia; tools; monetary policy.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Pis'mo Banka Rossii ot 27.07.2000 g. № 139-T «O rekomendacijah po analizu likvidnosti kreditnyh organizacij».
2. Polozhenie Banka Rossii ot 04.08.2003 g. №236-P «O porjadke predostavlenija Bankom Rossii kreditnym organizacijam kreditov, obespechennyh zalogom (blokirovkoj) cennyh bumag» (v red. ot 04.06.2008 №2017-U).
3. Polozhenie Banka Rossii ot 12.11.2007 g. № 312-P «O porjadke predostavlenija Bankom Rossii kreditnym organizacijam kreditov, obespechennyh aktivami ili poruchitel'stvami (v red. ot 10.08.2009 № 2273-U).
4. Polozhenie Banka Rossii ot 30.11.2010 g. №362-P «O porjadke predostavlenija Bankom Rossii kreditnym organizacijam kreditov, obespechennyh zolotom».
5. Ishakova, F.S. Organizacija dejatel'nosti Central'nogo banka: Kurs lekcij [Tekst] / F.S. Ishakova. – 2-e izd., dop. i pererab. – Ufa: RIO BashGU, 2005. – 236 s.
6. Oficial'nyj sajt Banka Rossii (Central'nogo banka RF) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: www.cbr.ru.

Fattakhova Regina Khalilovna

Bashkir State University, Institute of Economics, Finance and Business, Ufa
Senior lecturer department of Finance and Taxation
450039, Ufa, G. Mushnikova, 13/3 – 56
Ph.: 8 (347) 229-95-57, +79173739246
E-mail: reg1213yandex.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ И АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДИК ЕЕ РАСЧЕТА И ОЦЕНКИ

В условиях жесткой рыночной конкуренции российские организации стали уделять большое внимание контролю налоговой нагрузки, обременяющей бизнес. Основные показатели деятельности организации, формируемые под влиянием уплачиваемых налогов, могут существенно изменить свою величину и поэтому требуют действенного контроля за планированием, правильным исчислением и своевременной уплатой всех налогов. В этой связи развитие методического инструментария контроля налоговой нагрузки организаций имеет актуальное значение.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, оценка, анализ.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта, начиная с момента его создания, обусловлена стремлением к извлечению максимально возможной прибыли. При этом максимизация финансового результата может быть достигнута как путем увеличения доходов, так и путем уменьшения расходов, к числу которых относятся и обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Налоговая нагрузка, таким образом, одной из первых, в числе других экономико-правовых факторов, оказывает влияние на организацию и ведение дел участников гражданского оборота. Но, несмотря на повышенный интерес к вопросам изменения размера и сроков уплаты налоговых платежей, сама категория налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов остается почти не изученной.

Экономический смысл показателя налоговой нагрузки характеризуется как доля доходов налогоплательщика, подлежащая уплате в бюджет в виде налоговых платежей [3].

Категориальный аппарат термина «налоговая нагрузка» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Категориальный аппарат понятия «налоговая нагрузка»

Налоговая нагрузка	Автор	Определение
На макроуровне	Райзберг Б.А.	Мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования [8]
	Попова Л.В.	Измеритель качества налоговой системы, обеспечивающей ее оптимальное построение, что, в свою очередь, означает обеспечение финансовыми ресурсами потребностей государства при сохранении стимула налогоплательщика к предпринимательской деятельности и постоянном повышении возможностей эффективности хозяйствования [7]
На микроуровне	Чипуренко Е.В.	Категория, используемая для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние организации [10]
	Хантаева Н.Л.	Совокупность перечисляемых плательщиком налогов за определенный период хозяйственной деятельности. Определяется как отношение между величиной доходов налогоплательщика уменьшенной на расходы, произведенные при их получении, и совокупным объемом уплачиваемых налогов [9]

В современной экономической литературе к определению налоговой нагрузки относятся по-разному. Рассматривая природу и сущность налоговой нагрузки, уровень её

воздействия на экономику, опыт зарубежных стран по методам расчета налоговой нагрузки, большинство авторов отождествляют данное понятие с налоговым бременем, налоговым гнетом, тяжестью налогообложения и др.

Таким образом, ученые исследуют налоговую нагрузку на макро- и микроуровне. Рассматривая налоговую нагрузку на макроуровне, особенно выделяют ее влияние на налоговую политику государства в целом, а также на взаимоотношения между государством и экономическим субъектом в рамках существующей системы налогообложения.

На уровне отдельной организации в процессе определения налоговой нагрузки необходимо учитывать влияние различных факторы (рис. 1) [7].

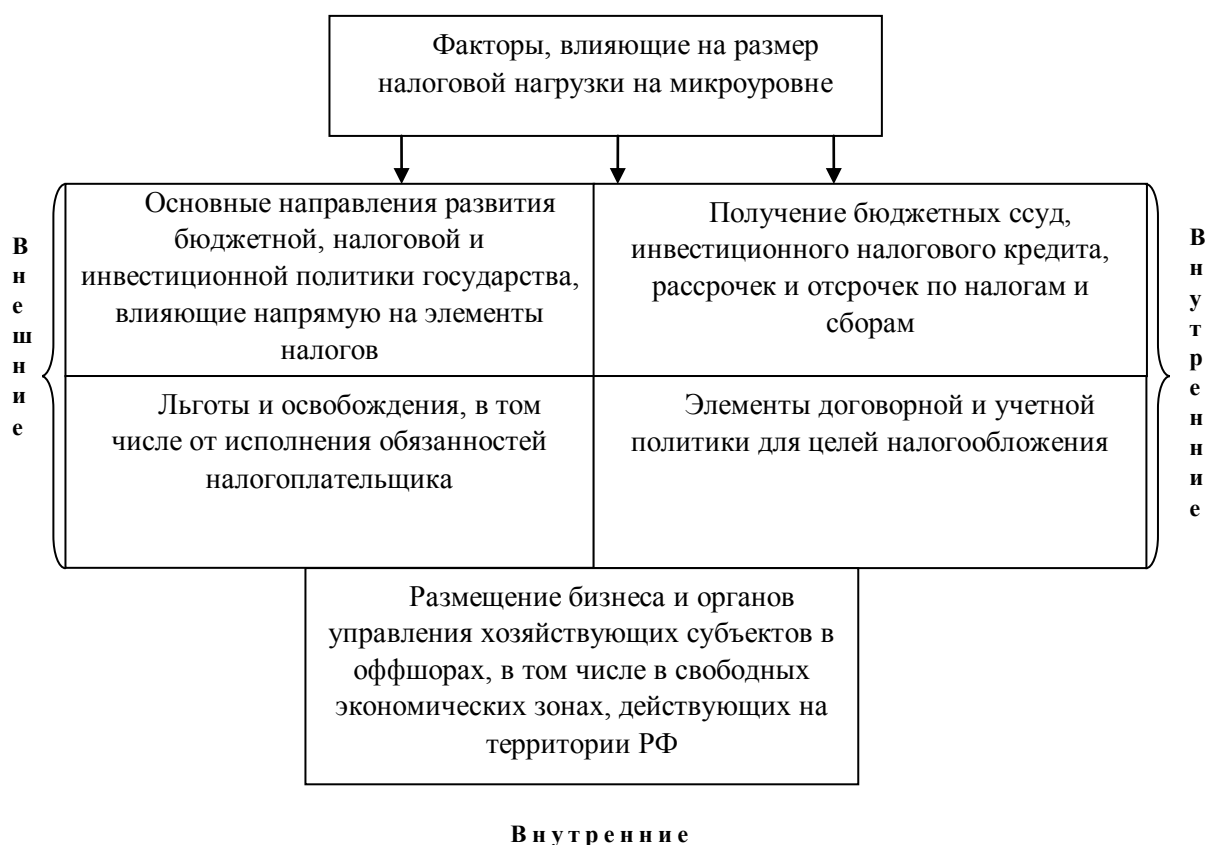


Рисунок 1 – Факторы, оказывающие влияние на уровень налоговой нагрузки организации

Представленные факторы играют большую роль для предприятия, при этом следует учитывать влияние как отдельного фактора, так и всей совокупности.

В то же время целесообразно в рамках основных направлений развития налоговой и инвестиционной политики государства пользоваться законно установленными налоговыми льготами. Таким образом, это подтверждает факт взаимной сочетаемости и зависимости факторов, оказывающих влияние на налоговую нагрузку предприятия.

Налоговая нагрузка – это комплексная характеристика, которая включает в себя ряд основных показателей для ее расчета (рис. 2).

Для характеристики налоговой нагрузки имеет значение не только количество, но и структура уплачиваемых налогов. Наиболее трудоемкими для расчета, анализа и оценки являются налоговые платежи, исчисляемые независимо от полученного дохода и перелагаемые на конечного потребителя.

Налоговая нагрузка на хозяйствующий субъект в немалой степени определяется самим механизмом взимания налогов. Сюда включают определение субъекта и объекта налогообложения, налоговой ставки, налоговых льгот, порядка и сроков уплаты налоговых

платежей и др.

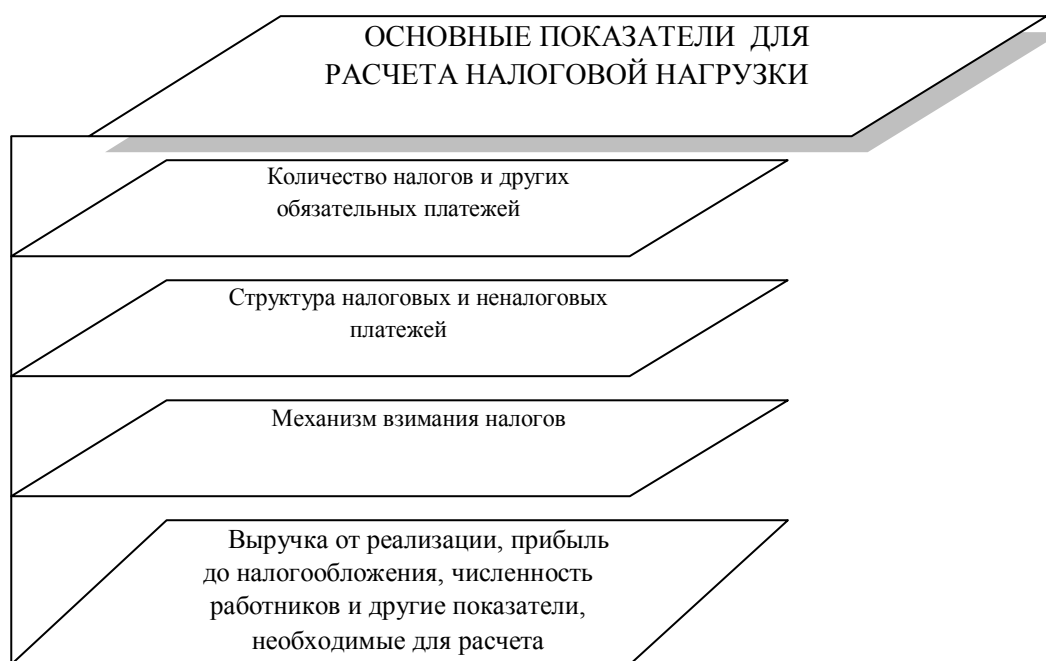


Рисунок 2 – Основные показатели для расчета налоговой нагрузки

Таким образом, на основании проведенного исследования выведем понятие налоговой нагрузки, применимое для дальнейшего изучения. Налоговая нагрузка – совокупность налоговых издержек хозяйствующего субъекта, обязанность по уплате которых возложена действующим законодательством о налогах и сборах на налогоплательщика, применяемая для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия.

При определении налоговой нагрузки экономические субъекты могут использовать разные аналитические методики ее расчета и оценки, которые предлагаются в теории и на практике.

Отличительные характеристики методик определения и оценки налоговой нагрузки заключаются в объеме налогов, входящих в расчет налоговой нагрузки, а также в методике расчета интегрального показателя, с которым сравнивают общую сумму налогов за конкретный период. Сущность данных методик заключается в трансформации интегрального показателя налоговой нагрузки организации в универсальный, позволяющий проводить сравнение уровня налогообложения в различных отраслях [7].

Сравнительная характеристика существующих методик определения налоговой нагрузки представлена в таблице 2.

По мнению А.Н. Кадушина и Н.М. Михайловой, отдельные элементы добавленной стоимости представляют собой определенные источники возникновения налоговых обязательств, с которыми связан расчет структурных коэффициентов, необходимых для определения налоговой нагрузки. К указанным коэффициентам относятся [4]:

- удельный вес добавленной стоимости в валовой выручке (КВ),
- доля заработной платы в добавленной стоимости (КФОТ),
- удельный вес амортизации в добавленной стоимости (КАО).

Рассмотренная методика расчета дает возможность организациям наиболее точно рассчитать налоговую нагрузку, однако она не учитывает воздействие следующих налогов: налог на имущество, транспортный налог, сборы за пользование природными ресурсами, земельный налог.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика существующих методик определения налоговой нагрузки [3]

Методика	Расчет налоговой нагрузки	Преимущества методики	Недостатки методики
1	2	3	4
Методика определения и оценки налоговой нагрузки, разработанная Министерством финансов РФ	В данной методике интегральным показателем выступает выручка организации (или ВВП). $НН = НС / В * 100\%$, где НС – совокупность уплачиваемых организацией налогов, В – выручка от реализации	Позволяет определить долю налогов в выручке от реализации, а также характеризует налогообъемность производимой продукции	Выручка содержит, кроме доходов, затраты (материальные, амортизационные отчисления). Средства, получаемые организациями в качестве оплаты в виде затратной части выручки, могут являться только временными источниками уплаты налогов. Предприятие, использующее собственные оборотные средства и амортизацию для уплаты налогов, может стать банкротом
Методика А.Н. Кадушина и Н.М. Михайловой	Сравнение суммы налоговых платежей и добавленной стоимости $ДС = В - МЗ$, или $ДС = АО + (ФОТ + ВП) + НДС + ПР$, где МЗ – материальные затраты; ФОТ – фонд оплаты труда; ВП – платежи во внебюджетные фонды; ПР – прибыль организации до налогообложения; АО – амортизационные отчисления.	Позволяет проводить оценку налоговой нагрузки как функции производства, изменяющейся в зависимости от динамики затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию.	Не учитывает влияние следующих налогов: налог на имущество, транспортный налог, платежи за пользование природными ресурсами, земельный налог
Методика Е.А. Кировой	Относительная налоговая нагрузка представляет собой отношение ее абсолютной величины к вновь созданной стоимости (ВСС): $ВСС = В - МЗ - АО + ВД - ВР$ или $ВСС = (ФОТ + ВП) + НП + ПР$ где В – выручка от реализации (с учетом НДС); МЗ – материальные затраты; АО – амортизационные отчисления; ВД – внереализационные доходы; ВР – внереализационные расходы (без учета налоговых платежей); ФОТ – фонд оплаты труда; ВП – платежи во внебюджетные фонды; НП – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы; ПР – прибыль организации до налогообложения. Относительная налоговая нагрузка (ОНН) имеет следующий вид: $ОНН = АНН / ВСС * 100 \% (5)$	Позволяет определить и оценить налоговую нагрузку на определенное предприятие, независимо от	Неиспользование в расчетах НДС

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Методика М.Н. Крейнина	$НН = (В - З - ПЧ) / (В - З) * 100 \%$ где В – выручка от реализации; З – затраты на производство продукции без учета налогов; ПЧ – прибыль, остающаяся в организации без налогов, уплачиваемых за счет нее.	Позволяет определить во сколько раз суммарная величина уплачиваемых налогов отличается от прибыли организации, остающейся в ее распоряжении.	Недооценивает степень влияния косвенных налогов на финансовое состояние предприятия. В ее расчетах не используется НДС, она не может быть использована при убыточной деятельности организации.
Методика М.И. Литвина	$Т = (ST / TY) * 100 \%$ где Т – налоговая нагрузка, ST – сумма налогов, TY – размер источника средств уплаты налогов Показатель налоговой нагрузки сравнивают с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов и механизмом их взимания.	Учитывает специализацию и характер хозяйственной деятельности конкретного предприятия,	Включение в расчет НДС.
Методика Т.К. Островенко	Обобщающие показатели: $НБд = НИ / ВР$ $НБф = НИ / ВБср$ $НБск = НИ / СКср$ $НБп = НИ / П$ $НБр = НИ / Р$ где НИ – налоговые издержки, ВР – выручка от реализации, ВБср – среднегодовая валюта баланса, СКср – среднегодовая сумма собственного капитала, П – прибыль до налогообложения, Р – количество работников. Частные показатели: $НБр = НИр / ВР \quad (13)$ $НБс = НИС / СР \quad (14)$ $НБфр = НИфр / ФР \quad (15)$ $НБчп = НИчп / ЧП \quad (16)$ где НИр – налоговые издержки, относимые на счета реализации, НИс – налоговые издержки, относимые на себестоимость, СР – себестоимость реализованных товаров (работ, услуг) НИфр – налоговые издержки, относимые на счета финансовых результатов, ФР – положительный финансовый результат от реализации товаров, НИчп – налоговые издержки, относимые на чистую прибыль, ЧП – чистая прибыль	Методика позволяет с различной степенью детализации рассчитать налоговую нагрузку. Может использоваться организациями любых отраслей. Кроме этого, при расчетах по данной методике применяются показатели, отражаемые в отчетности организаций, что позволяет сократить процесс расчетов.	

Е.А. Кирова разработала методический подход определения уровня налоговой нагрузки, согласно которому вновь созданная стоимость является соизмеримым показателем [6]. Данная методика предполагает определение абсолютной (АНН) и относительной (ОНН) налоговой нагрузки. Абсолютная налоговая нагрузка представляет собой налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, а также недоимка по этим платежам.

В методике, разработанной М.Н. Крейниной, сравнивается общая сумма налогов с финансовым результатом организации [2]. Методика позволяет определить разницу между суммарной величиной уплачиваемых налогов и прибылью организации.

Существует множество других методик расчета и оценки налоговой нагрузки. Каждое предприятие, опираясь на индивидуальные особенности своей финансово-хозяйственной деятельности, самостоятельно решает, какую из методик целесообразно применять.

Информационная база анализа и оценки налоговой нагрузки экономического субъекта формируется в системе финансового, управленческого и налогового учета. Это обуславливает тесную взаимосвязь анализа с такими подсистемами управления, как финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, управление затратами. Анализ и оценка налоговой нагрузки являются частью финансового анализа деятельности предприятия и осуществляются на основе анализа доходов, расходов и прибыли экономического субъекта.

Таким образом, важнейшим показателем, характеризующим финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта, является показатель налоговой нагрузки. Налоговая нагрузка одна из первых, в числе других экономико-правовых факторов, оказывает влияние на организацию и ведение дел участников гражданского оборота. Но несмотря на повышенный интерес к вопросам изменения размера и сроков уплаты налоговых платежей, сама категория налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов остается почти не изученной. На уровне экономического субъекта при расчете налоговой нагрузки следует учитывать как внешние, так и внутренние факторы, оказывающие влияние на ее размер.

В процессе расчета налоговой нагрузки организации могут применять разные методики, предложенные теорией и практикой. Отличительные характеристики методик расчета налоговой нагрузки проявляются в использовании определенного количества налогов, входящих в расчет налоговой нагрузки, а также в методике определения интегрального показателя, с которым сравнивают общую сумму налогов за расчетный период.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барулин, С.В. Налоговый менеджмент [Текст] / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 64.
2. Бородин, В.А. Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия [Текст] / В.А. Бородин, П.В. Малахов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №32. – С. 43.
3. Варакса, Н.Г. Экономическая сущность и структура налоговой нагрузки предприятия [Текст] / Н.Г. Варакса // Известия ОрелГТУ. – 2009. – № 3.
4. Кадушин, А.Н. Насколько сильно налоговое бремя в России (попытка количественного анализа) [Текст] / А.Н. Кадушин, Н.М. Михайлова // Финансы. – 2005. – № 7. – С. 16.
5. Кожевников, Е.Б. Методические аспекты определения налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру [Электронный ресурс] / Е.Б. Кожевников, О.П. Осадчая. – Режим доступа: <http://izvestia.asu.ru>
6. Кирова, Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты [Текст] / Е.А. Кирова // Финансы. – 1998. – №9. – С. 31.
7. Попова, Л.В. Налоговый анализ [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, Е.Г. Дедкова. – Орёл: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2011. – С. 130.
8. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 387.

9. Хантаева, Н.Л. Теоретические основы налогообложения [Текст] / Н.Л. Хантаева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 89.

10. Чипуренко, Е.В. Налоговая нагрузка предприятия. Анализ, расчет, управление [Текст] / Е.В. Чипуренко. – М.: Налоговый вестник, 2008. – С. 13.

Ерух Светлана Анатольевна

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Кандидат экономических наук, докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: 8 (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

S.A. ERUH

THEORETICAL STUDY OF CATEGORICAL APPARATUS OF THE TAX BURDEN OF ECONOMIC ENTITIES AND ANALYTICAL METHODS OF CALCULATION AND EVALUATION

In the fiercely competitive market of the Russian organizations started to pay great attention to the control of the tax burden, burdening business. Key performance indicators of the organization, formed under the influence of taxes, can significantly change its size and therefore require effective control over the planning, the correct calculation and timely payment of all taxes. In this regard, the development of methodological tools control the tax burden organizations is relevant.

Keywords: tax burden, assessment, analysis.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Barulin, S.V. Nalogovyj menedzhment [Tekst] / S.V. Barulin, E.A. Ermakova, V.V. Stepanenko. – М.: INFRA-M, 2008. – С. 64.

2. Borodin, V.A. Nalogovaja nagruzka kak sostavljajushhaja finansovoj ustojchivosti predpriyatija [Tekst] / V.A. Borodin, P.V. Malahov // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2009. – №32. – С. 43.

3. Varaksa, N.G. Jekonomicheskaja sushhnost' i struktura nalogovoj nagruzki predpriyatija [Tekst] / N.G. Varaksa // Izvestija OrelGTU. – 2009. – № 3.

4. Kadushin, A.N. Naskol'ko posil'no nalogovoe bremja v Rossii (popytka kolichestvennogo analiza) [Tekst] / A.N. Kadushin, N.M. Mihajlova // Finansy. – 2005. – № 7. – С. 16.

5. Kozhevnikov, E.B. Metodicheskie aspekty opredelenija nalogovoj nagruzki na integrirovannuju biznes-strukturu [Elektronnyj resurs] / E.B. Kozhevnikov, O.P. Osadchaja. – Rezhim dostupa: <http://izvestia.asu.ru>

6. Kirova, E.A. Metodologija opredelenija nalogovoj nagruzki na hozjajstvujushhie sub#ekty [Tekst] / E.A. Kirova // Finansy. – 1998. – №9. – С. 31.

7. Popova, L.V. Nalogovyj analiz [Tekst] / L.V. Popova, N.G. Varaksa, E.G. Dedkova. – Орёл: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2011. – С. 130.

8. Rajzberg, B.A. Sovremennij jekonomicheskij slovar' [Tekst] / B.A. Rajzberg. – М.: INFRA-M, 1999. – С. 387.

9. Hantaeva, N.L. Teoreticheskie osnovy nalogooblozhenija [Tekst] / N.L. Hantaeva. – М.: INFRA-M, 2006. – С. 89.

10. Chipurenko, E.V. Nalogovaja nagruzka predpriyatija. Analiz, raschet, upravlenie [Tekst] / E.V. Chipurenko. – М.: Nalogovyj vestnik, 2008. – С. 13.

Eruh Svetlana Anatol'evna

State University -ESPC

Candidate of economic sciences, doctoral candidate of the department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: 8 (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

Г.М. САМОСТРОЕНКО, Ю.А. ВОЛОБУЕВА

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

В статье рассматриваются возможности использования процессного подхода в целях управления эффективностью кредитования в коммерческом банке.

Ключевые слова: кредитование, коммерческий банк, процессный подход.

В современных экономических условиях сохранение конкурентоспособности компании определяется её способностью быстро реагировать на происходящие изменения внешней среды, возможностью идентифицировать проблемы и своевременно их решать. Для обеспечения эффективной деятельности компании необходима прозрачная модель собственной цепочки создания добавленной стоимости. Чёткая структура бизнес-процессов позволяет проводить их непрерывную адаптацию в зависимости от рыночных условий, сопоставлять с конкурентами и применять более эффективные решения [2]. Данный факт обуславливает возможность и необходимость рассмотрения процессного подхода как одного из наиболее действенных способов управления эффективностью бизнеса. В рамках данной статьи применение процессного подхода будет конкретизировано на примере коммерческого банка по одному из наиболее распространенных направлений его деятельности: кредитования, – поскольку целью деятельности кредитной организации, как и любой другой коммерческой структуры, является извлечение прибыли.

Целью процессного подхода является создание горизонтальных связей в организации. Подразделения и сотрудники, задействованные в одном процессе, могут самостоятельно координировать работу в рамках процесса и решать возникающие проблемы без участия вышестоящего руководства. Процессный подход к управлению позволяет более оперативно решать возникающие вопросы и воздействовать на результат. В отличие от функционального подхода, управление процессами позволяет концентрировать внимание менеджмента не на работе каждого из подразделений, а на результатах работы организации в целом [3]. При этом изменяются организационные структуры и техническая инфраструктура компании, происходит смещение полномочий на более низкие уровни управленческой иерархии при одновременном повышении свободы действия и ответственности отдельных сотрудников [2].

История возникновения процессного подхода исходит к началу 20 века. Основоположниками данной теории менеджмента можно по праву считать В. Шухарта, Э. Деминга и Д. Джурана.

Американский ученый доктор Вальтер Эндрю Шухарт, работавший в период с 1918 по 1924 гг. инженером в фирме Western Electric, предложил методику, направленную на обеспечение стабильности технологических процессов и на уменьшение их вариаций. Данный подход пришел на смену системе контроля и обеспечения качества, разработанной Ф. Тейлором, основанной на функциональной организации производства и подетальном контроле качества изделий. Система Шухарта основывалась преимущественно на процессном подходе к управлению качеством продукции.

Э. Деминг развил концепцию В. Шухарта о непрерывном (процессном) улучшении качества и ввел в практику производственного менеджмента использование следующего цикла: планирование → выполнение → проверка → действие.

Цикл Деминга иллюстрирует схему управления любым процессом деятельности, в

том числе и процессом управления качеством [1].

Планирование. Любая система управления строится сверху вниз в зависимости от целей организации. Владелец процесса в ходе управления планирует распределение ресурсов на основе предварительного анализа.

Организация. Владелец процесса контролирует не только результат (продукт) процесса, но и анализирует ход процесса, разрабатывая предупреждающие действия: ДЕЛАЙ – ПРОВЕРЯЙ – ДЕЙСТВУЙ.

Владелец процесса должен быть обеспечен ресурсами, необходимыми для выполнения процесса, и нести ответственность за результат.

Основная задача процесса – это удовлетворение требований клиентов, обеспечивающее достижение целей компании.

Координация. Владелец процесса принимает управленческие решения для непрерывного повышения результативности: ПРОВЕРЯЙ – ДЕЙСТВУЙ. Процесс начинается или заканчивается тогда, когда ответственность за продукт процесса передается от одного субъекта к другому.

Контроль. Контроль подразумевает сравнение запланированных целевых показателей с фактически достигнутыми [6].

Еще одним представителем плеяды американских ученых, заложивших основы процессного управления производством и качеством продукции, является Джозеф М.Джуран, который впервые обосновал переход от контроля качества к его управлению. Им разработана знаменитая «спираль качества» – модель, определяющая основные стадии непрерывно и последовательно осуществляемых работ по управлению качеством продукции на всех этапах жизненного цикла («петли качества») продукции [1].

В настоящее время процессный подход является одним из базовых принципов концепции TQM – концепции всеобщего управления качеством, а также нашел своё отражение в разработанных на его основе международных стандартов серии ИСО 9000 - серии международных стандартов, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий.

Для детального рассмотрения специфики процессного подхода к управлению эффективностью бизнеса необходимо определить само понятие «процессный подход». В наиболее широком смысле под данным термином принято понимать подход к организации и анализу деятельности компании, основанный на выделении и рассмотрении ее процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими процессами компании или внешней средой [5].

Главное понятие, которое использует процессный подход – это понятие процесса. Существуют различные определения данного термина, но наиболее часто используется определение стандарта ISO 9001: процесс - это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, которые преобразуют входы в выходы [3].

В цепочке создания добавленной стоимости все процессы подразделяются на основные и вспомогательные (обеспечивающие). Основным является процесс, операции которого имеют прямое отношение к продукту предприятия и непосредственно создают добавленную стоимость. Операции вспомогательного процесса не являются с точки зрения клиента важными для создания стоимости, однако они необходимы для выполнения основного процесса. Чёткого разделения процессов на основные и вспомогательные не существует – все зависит от конкретного предприятия и рыночных условий [2]. На примере коммерческого банка можно провести следующую классификацию бизнес-процессов:

- основные бизнес-процессы – процессы, по результатам проведения которых банк получает процентный доход;

- вспомогательные (обеспечивающие) процессы – процессы, направленные на обеспечение деятельности банка всеми необходимыми ресурсами и условиями.

Основные процессы можно представить следующим образом (рис. 1).

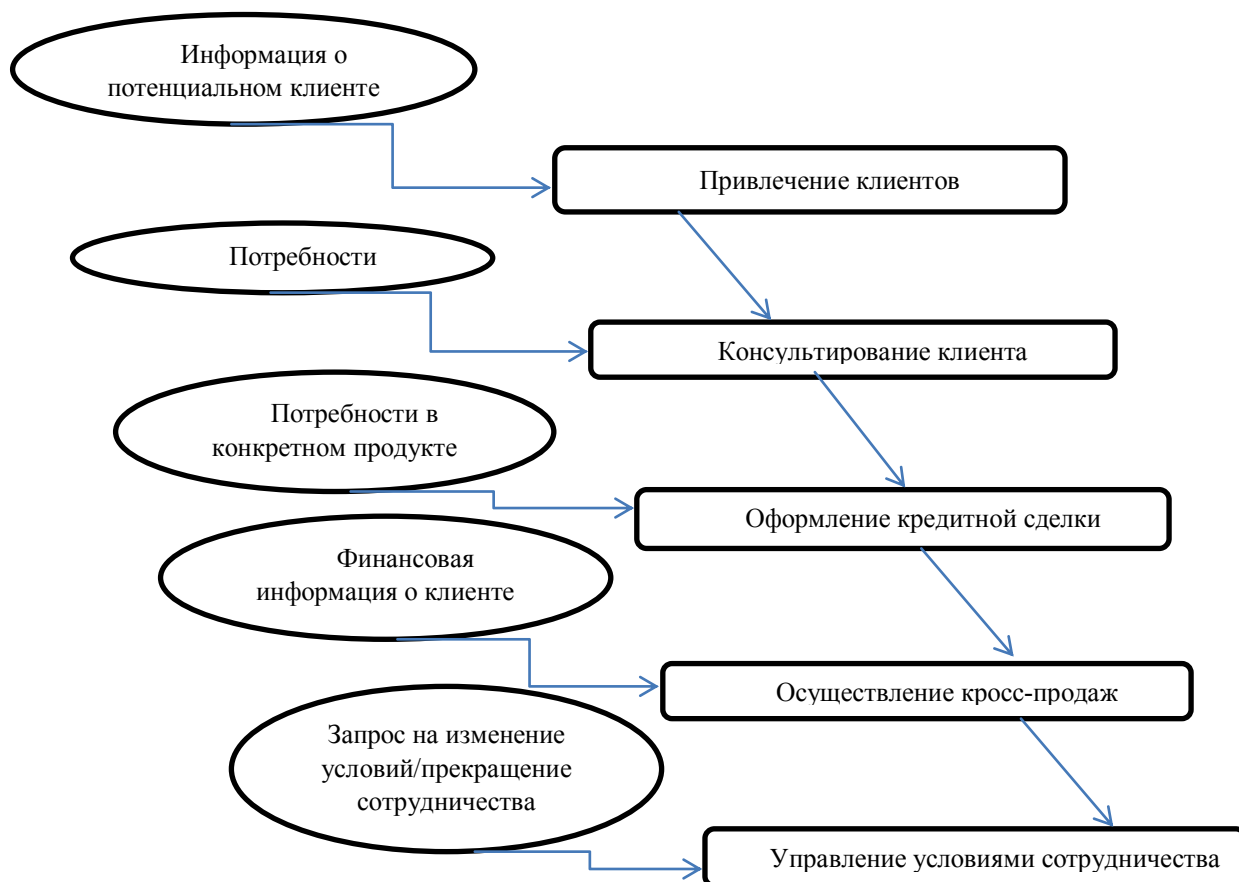


Рисунок 1 – Совокупность основных процессов кредитования в коммерческом банке

В структуру обеспечивающих входят процессы, представленные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Системы обеспечивающих процесс кредитования в коммерческом банке процессов

Процессный подход базируется на нескольких основных принципах:

1. Восприятие бизнеса как системы:

- любое предприятие рассматривается как система, а его развитие — как происходящее по законам сложных систем;

- решение локальных проблем не может изменить систему. Её изменение возможно лишь в целом.

2. Восприятие деятельности как процесса:

- деятельность любого предприятия можно рассматривать как сеть связанных между собой процессов, поскольку все виды деятельности предприятия и процессы, соответствующие им, взаимосвязаны;

- любая целенаправленная, спланированная и при этом использующая ресурсы деятельность преобразует входную продукцию в выходную.

3. Стандартизация и прозрачность ответственности:

- высшее руководство должно полностью отвечать за создание системы качества на предприятии и управление качеством;

- каждый процесс должен иметь владельца, то есть должна иметь место персонификация, и ответственность должна распределяться по всем видам деятельности;

- все процессные составляющие должны быть по возможности максимально стандартизированными и прозрачными [4].

Процессный подход предполагает наличие ключевых элементов, без которых он не может быть внедрен в организации. К таким ключевым элементам относятся: вход процесса; выход процесса; ресурсы; владелец процесса; потребители процесса; показатели процесса.

Входами процесса являются элементы, претерпевающие изменения в ходе выполнения действий. В качестве входов процессный подход рассматривает материалы, оборудование, документацию, различную информацию, персонал, финансы и пр. Выходами процесса являются ожидаемые результаты, ради которых предпринимаются действия. Ресурсами являются элементы, необходимые для процесса. В отличие от входов, ресурсы не изменяются в процессе. К таким ресурсам процессный подход относит оборудование, документацию, финансы, персонал, инфраструктуру, среду и пр.

Владелец процесса – человек, имеющий в своем распоряжении необходимое количество ресурсов и отвечающий за конечный результат (выход) процесса. У каждого процесса должны быть потребители, которые заинтересованы в получении выходных элементов. Показатели процесса – это набор количественных или качественных параметров, характеризующих сам процесс и его результат (выход) [3].

Процесс создания целостной структуры процессного подхода на примере коммерческого банка можно представить следующим образом (табл. 1).

Приведенная таблица доказывает целесообразность применения процессного подхода к управлению эффективностью кредитования в коммерческом банке, что проявляется в следующем:

- эффективная система бизнес-процессов способствует расширению клиентской базы банка, увеличению кредитного портфеля и, соответственно, росту процентного дохода;
- эффективная система бизнес-процессов предусматривает не только бизнес-процессы кредитования, но и все остальные необходимые процессы обслуживания клиентов: привлечение вкладов, расчетно-кассовое обслуживание и т.д., что в свою очередь способствует продвижению полного комплекса банковских услуг, осуществлению кросс-продаж;
- автоматизация бизнес-процессов способствует ускорению процесса оформления кредитной сделки;

- применение процессного подхода способствует сокращению временных и материальных затрат, что в свою очередь позволяет обеспечить прирост объема сделок.

Таблица 1 – Процессный подход к управлению эффективностью кредитования в коммерческом банке

Бизнес - процесс	Вход	Выход	Ресурсы	Владельцы процесса	Мероприятия	Показатели
1	2	3	4	5	6	7
Привлечение клиентов	- Информационная система банка (база старых клиентов) - Информация о специализированных выставках, симпозиумах, конференциях - Информация о проблемных, разваливающихся банках и перехвате их клиентов.	Наращивание клиентской базы	- Компьютерное оборудование, - средства связи, - средства массовой информации и Интернет - транспортные средства	Отдел развития бизнеса	- Проведение рекламных мероприятий - Рассылка адресных писем-предложений (так называемая система direct-mail) - Привлечение через «старых клиентов» - Участие в специализированных выставках, конференциях - Обзвон клиентов по имеющимся справочникам - Проведение всевозможных акций для клиентов - Премирование сотрудников за каждого приведенного клиента	- Число новых клиентов - Удельные продажи - Процент откликов - Число контактов в день - Число сделок за период - Средний размер сделки
Консультирование клиентов	- Информация о существующих потребностях клиента - Информация о действующих кредитных продуктах банка: условия, требования, преимущества	Приемлемость кредитного продукта для клиента и привлечение его на кредитование	- Буклет, содержащий описание кредитного продукта - Средства связи - Сайт банка	- Отдел развития бизнеса - Отдел кредитования - Отдел РКО	- Выяснение потребностей клиента - Разъяснение основных преимуществ кредитования в банке - Разъяснение требований, предъявляемых к потенциальному заемщику в банке - Консультирование по базовым условиям существующих программ кредитования - Сбор необходимого пакета документов	- Количество привлеченных клиентов - Процент потерь клиентов
Оформление кредитной сделки	- Информация о потребностях в конкретном кредитном продукте	Заключение кредитного договора	- Анкета клиента - Необходимая документация клиента - Компьютерное оборудование - Кредитное заключение - Кредитный договор	- Отдел кредитования - Кредитный комитет Банка - Юридический отдел - Служба безопасности - Отдел автоматизации	- Проверка полноты и правильности оформления представленных от заемщика документов - Составление профессионального мотивированного суждения о заемщике - Подготовка заключений всех служб банка - Оценка залогового обеспечения - Защита кредитной заявки на Кредитном комитете - Подготовка кредитных и обеспечительных договоров - Автоматизация составления кредитных договоров	- Средний прирост объема сделок - Доля крупных сделок - Уровень качества кредитного портфеля - Структура кредитного портфеля

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Осуществление кросс-продаж	Финансовая информация о клиенте	Продажа сопутствующего продукта	- Кредитная карта, - Компьютерное оборудование - Агентские соглашения со страховыми, оценочными компаниями	- Отдел РКО, - Отдел кредитования	- Предложение заемщикам страховых и инвестиционных услуг (банк получит комиссионное вознаграждение) - Выдача банковской карты для погашения кредита - Выдача кредитной карты - Подключение услуги смс-информирования к карте - Открытие счета для осуществления повседневных расходов через счета в банке (например, оплата коммунальных услуг)	- Процент кросс-продаж - Процесс допродаж на клиента - Динамика дохода банка по некредитным операциям
Управление условиями сотрудничества	Запрос на изменение условий/прекращение сотрудничества	Эффективное сотрудничество с клиентом	- Средства связи, транспортные средства - Встречи с клиентом	- Отдел кредитования, - Отдел сопровождения, - Бухгалтерия	- Контроль за финансовым состоянием заемщика - Контроль за выполнением обязательств по уплате процентов и погашению основного долга - Контроль за сохранностью принятого обеспечения - Учет операций по выдаче и погашению кредита, начислению резервов - Закрытие кредитного договора	- Доля досрочно закрытых договоров - Доля просрочек - Качество кредитного портфеля с точки зрения РВПС

Потребителями указанных процессов в конечном итоге является клиента банка.

Вспомогательные процессы, рассмотренные ранее, обеспечивают выполнение основных процессов и достижение главной цели деятельности коммерческого банка – получение процентного дохода.

Можно предложить следующие рекомендации к применению процессного подхода в коммерческом банке:

- проведение глубокого обучения персонала банка по вопросам управления бизнес-процессами;
- определение приоритетных направлений управления бизнес-процессами, выявление групп квалифицированных специалистов;
- создание подразделения, на которое будут возложены обязанности по координации деятельности всех других подразделений;
- определение системы показателей, которые должны быть достигнуты за счет совершенствования бизнес-процессов;
- ориентирование всех сотрудников банка на постоянный поиск и устранение дефектов бизнес-процессов, разработка системы оценки деятельности работников банка.

Описанный выше принцип управления позволяет:

- чётко определить границы ответственности подразделений;
- избежать дублирования при выполнении работы;

- установить структуру и форму передачи результата от одного подразделения к другому.

При такой организации коммерческого банка подразделения, выполняющие основные функции, координируют свои действия, являясь звеньями одной горизонтальной технологической цепочки и выполняя задачи по повышению прибыльности потребительского кредитования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беккер, Й. Менеджмент процессов [Текст] / Й. Беккер, Л. Вилкова, В. Таратухина. – М.:ЭКСПО, 2007. – 384 с.
2. Китова, О.В. Управление эффективностью маркетинга: методология и проектное моделирование: учебное пособие [Текст] / О.В. Китова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 328 с.
3. Процессный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kpms.ru/General_info/Process_approach.htm
4. Процессный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.piter-soft.ru/automation/more/glossary/process/protsessniy-podhod/>
5. Процессный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prabiz.by/articles/303-process.html>
6. Процессный подход: инструкция по применению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/common/stati-nashih-ekspertov/stati-nashih-ekspertov_66.html

Самостроенко Георгий Максимович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Государственное управление и финансы»

302020, Орел, Наугорское ш., 29

Тел.: 8-906-660-11-44

E-mail: samostroenko@yandex.ru

Волобуева Ю.А.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»

Магистрант

302026, г. Орел, ул. Комсомольская, 95

Тел.: 8-812-332-30-65

E-mail: volobueva-91-27@yandex.ru

G.M. SAMOSTROENKO, Y.A. VOLOBUEVA

PROCESS APPROACH AS ONE OF THE WAY OF INCREASE OF EFFECTIVENESS OF CREDITING IN COMMERCIAL BANK

This article discusses the possibility of using the process approach to performance management in commercial bank lending.

Keywords: credit, commercial bank, a process approach.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bekker, J. Menedzhment processov [Tekst] / J. Bekker, L. Vilkova, V. Taratuhina. – M.: JeKSPO, 2007. – 384 s.
2. Kitova, O.V. Upravlenie jeffektivnost'ju marketinga: metodologija i proektnoe modelirovanie: uchebnoe posobie [Tekst] / O.V. Kitova. – M.: INFRA-M, 2010. – 328 s.
3. Processnyj podhod [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.kpms.ru/General_info/Process_approach.htm
4. Processnyj podhod [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.piter-soft.ru/automation/more/glossary/process/protsessniy-podhod/>
5. Processnyj podhod [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.prabiz.by/articles/303-process.html>
6. Processnyj podhod: instrukcija po primeneniju [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.rusconsult.ru/common/stati-nashih-ekspertov/stati-nashih-ekspertov_66.html

Samostroenko George Maksimovich

State University-ESPC

Doctor of economic sciences, professor of the department of public administration and finance

302020, Orel, Naugorskoe highway, 29

Ph.: 8-906-660-11-44

E-mail: samostroenko@yandex.ru

Volobueva Y.A.

Orel state university

Master

302026, Orel, street Komsomol, 95

Ph.: 8-812-332-30-65

E-mail: volobueva-91-27@yandex.ru

КОНЦЕПЦИЯ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА НА НАЛОГОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

В статье содержится анализ ключевых признаков понятия налоговой политики государства. Кроме того, выделен ряд угроз налоговой безопасности государства. Далее в статье рассмотрена концепция управления налоговыми отношениями путем влияния элементов налогового механизма на налоговую безопасность государства.

Ключевые слова: налоговый механизм, налоговая безопасность, налоговая политика.

Система обеспечения налоговой безопасности, являясь внешней составляющей налоговой безопасности, представляет собой систему уполномоченных компетентных органов, действующих в целях создания благоприятных условий для функционирования налоговой системы государства, а также совокупность средств, направленных на предупреждение, выявление и пресечение существующих в налоговой сфере угроз (рис. 1).



Рисунок 1 – Современные угрозы налоговой безопасности государства

Основным из элементов налогового механизма, создающим угрозу налоговой безопасности государства, являются налоговые риски.

Налоговый риск государства состоит в возможном сокращении поступлений в бюджет в результате изменения налоговой политики государства и (или) величины налоговых ставок, в возможности недоимок фактических налоговых поступлений по сравнению с запланированными, как в целом по налоговым доходам бюджета, так и по отдельным видам налогов.

Максимальная степень риска в современных российских условиях характерна для сфер налогообложения, прямо связанных с обложением прибыли и доходов организаций и физических лиц. Поэтому степень риска недополучения налогов должна быть заложена в спланированных налоговых поступлениях, что обеспечит более точное исполнение бюджета.

Подробное изучение и оценка налогового риска позволяет эффективно управлять налогами в государственном масштабе и на уровне его субъектов. Любое внесение

изменений в налоговое законодательство государства посредством проведения налоговой политики требует от государственного аппарата оценивать степень налоговых рисков.

Причиной возникновения налоговых рисков может являться недостаточная проработка налогового законодательства, нечеткость его отдельных положений, что увеличит риски бюджетов всех уровней. Такая ситуация возможна при условии взыскания в бюджет доначисленных налогоплательщику налогов в результате проведения выездной налоговой проверки, результаты которой в дальнейшем будут отменены решением арбитражного суда.

Также одна из причин заключается в применении налогоплательщиками сомнительных схем оптимизации налогообложения, за счет использования двойственности положений налоговых законов, а также в результате проведения хозяйствующими субъектами некачественной налоговой политики. За счет этих причин государство и его субъекты не только не получают определенную сумму налогов, но несут за собой риск дополнительного возмещения налогоплательщику причиненного ему действиями налоговых органов материального ущерба.

Таким образом, в условиях современных российских реалий одной из наиболее существенных угроз в сфере налогообложения, оказывающих комплексное негативное воздействие на всех уровнях национальной экономической безопасности, является уклонение от уплаты налогов. Указанные явления не только детерминируют значительные потери доходов вследствие уклонения от налогов для бюджетной системы в целом, но и усиливают серьезные противоречия в налогово-бюджетной сфере.

Далеко не все бюджетные потери, связаны с уклонением от уплаты налогов, выдаваемым за различные схемы легальной налоговой оптимизации. Таким образом, нынешняя система налогообложения РФ требует эффективной концепции управления налоговыми отношениями с целью ликвидации действующих угроз в налогообложении, тем самым минимизируя налоговые риски государства и его субъектов.

Возможность управления налогами заложена в налоговом законодательстве, которое предусматривает специальные режимы налогообложения, допускает различные методы по исчислению налоговой базы и предоставляет специальным категориям налогоплательщиков налоговые льготы. Налоговое управление часто путают с таким понятием как налоговое администрирование, которые по своей сути отличны, но постоянно взаимодействуют друг с другом.

Под налоговым администрированием понимают деятельность уполномоченных органов управления, главным образом ФНС РФ и его территориальных органов, частично Минфина РФ, ФТС РФ, направленную, на обеспечение и реализацию контроля за соблюдением налогового законодательства всеми участниками налоговых отношений. Причем согласно поправкам первой части НК РФ было проведено перераспределение полномочий Минфина РФ и ФНС России в налоговой сфере, где все правоустанавливающие функции возложены на первый орган государственной власти, а правоприменительные на второй.

Налоговое администрирование выступает основным элементом результативного функционирования налоговой системы и экономики страны. Результативность налоговой системы определена полнотой и достоверностью выявления доходных источников для целей их налогообложения и оптимизацией расходов по их мобилизации.

Таким образом, налоговое администрирование следует рассматривать как органическую часть управления налоговой системой (рис. 2).



Рисунок 2 – Концепция управления налоговыми отношениями путем влияния элементов налогового механизма на налоговую безопасность государства

На данный момент отсутствуют нормативно-правовые акты, регламентирующие конкретно администрирование, а в существующих правовых нормах имеются значительные недостатки, пробелы, и разрабатывались они без единого концептуального подхода к содержанию.

Формирование налоговой политики происходит без учета интересов хозяйствующих субъектов, а неразумное налоговое администрирование ведет к массовому уклонению от уплаты налогов, нелегальной оптимизации.

Проблемам обеспечения налоговой безопасности путем оптимизации механизмов налогового администрирования уделяется на данный момент особый интерес, за счет проводимых в стране преобразований, изменений в налоговой сфере, имеющих своей целью создание обоснованной системы налогообложения, а также преодоление кризисных явлений в экономике.

Существующие проблемы налогового администрирования способствуют резкому снижению налоговых доходов, поступающих в бюджет региона, а также повышению риска налоговых правонарушений, снижая социальную стабильность в обществе.

Таким образом, налоговую безопасность следует анализировать и оценивать через призму качества налогового администрирования, характеризующего состояние налоговой системы.

Также одним из важных инструментов обеспечения налоговой безопасности региона является организация системы государственного налогового планирования, основные задачи которого направлены на:

- 1) установление правовых основ и основ налогового законодательства;
- 2) построение рациональной налоговой системы на основе конкретной социально-экономической ситуации, в зависимости от оптимальных параметров совокупного налогового бремени и системы налогообложения;
- 3) оптимизацию объектов налогообложения и налоговой базы;
- 4) разработку рациональной системы налоговых преференций;
- 5) разработку налогового бюджета на предстоящий финансовый год и среднесрочную перспективу.

Система государственного налогового планирования нацелена на достижение утвержденным законодательством количественных и качественных показателей в ходе текущего исполнения налогового бюджета и бюджета внебюджетных фондов, а также осуществление долговременных стратегий развития экономической и налоговой политик государства в соответствии с принятой налоговой концепцией. В результате, целью государственного налогового планирования выступает контроль за выполнением налогами всех своих функций, в том числе максимальную собираемость запланированных объемов поступлений налогов и сборов, обеспечивая налоговую безопасность страны [1].

Налоговое планирование является основой разработки налоговой и бюджетной политик государства. Налоговое планирование – это деятельность государственных и муниципальных органов власти по выявлению всей суммы и структуры бюджетных доходов от налогов и сборов. В результате этого принимаются решения о наличии потребностей в дополнениях налогового законодательства, а также снижения расходов государства в случаях, когда эффективные решения проблемы налоговыми методами исчерпаны. Таким образом, одновременно с проектом бюджета вносят изменения и дополнения в действующее законодательство о налогах и сборах.

Процесс налогового планирования включает в себя разработку мер по совершенствованию контрольной работы налоговых органов с целью улучшения общеэкономической обстановки в стране и созданию результативных мер по развитию малого и среднего бизнеса, выступающие основой для планирования дополнительных налоговых доходов.

Главным направлением реформирования налоговой системы в РФ на сегодняшний день является совершенствование организации налогового контроля, а также совершенствование налоговой отчетности с целью повышения эффективности работы системы налогового контроля.

Налоговый контроль является основным элементом механизма обеспечения налоговой безопасности государства, то есть таким видом деятельности, который осуществляется уполномоченными государственными органами, реализуемый в формах, установленных действующим законодательством для выявления, предупреждения и ликвидации угроз налоговой безопасности государства и основывается на соответствующих принципах (табл. 1).

Таблица 1 – Принципы налогового контроля в системе обеспечения налоговой безопасности государства

Принцип	Характеристика
Законность	Проведение налогового контроля в формах, не предусмотренных в НК РФ, не допускается. Проведение налогового контроля возможно только по основаниям и в порядке, установленном в НК РФ
Гласность	Обеспечения открытости и доступности деятельности государственных органов для всех заинтересованных организаций и граждан, а также возможности получения ими информации в установленном законом порядке
Соблюдение налоговой тайны	Сведения о налогоплательщике, полученные в ходе мероприятий налогового контроля, не могут разглашаться иначе как на основаниях, предусмотренных законодательством РФ
Объективность и достоверность	Включает в себя обоснованность и достоверность аналитических оценок для целенаправленного контроля, а снижает степень субъективной оценки налоговым работником при принятии решений
Презумпция невиновности налогоплательщиков	Любой налогоплательщик невиновен в совершении налогового правонарушения до тех пор, пока его вина не будет доказана в предусмотренном федеральным законодательством порядке и установлена решением суда, вступившим в законную силу
Планомерность	Любая поэтапная контрольная деятельность, должна быть тщательно подготовлена и соотнесена временными рамками осуществления контрольных операций
Независимость	ФНС России а также ее уполномоченные органы представляют собой единую централизованную систему контрольных органов, призванную реализовывать интересы государства в сфере налогообложения и независимую от каких-либо организаций или физических лиц

Налоговый контроль, являясь одним из элементов налогового механизма, способствует эффективности проведения налоговой политики, увеличению собираемости налогов в бюджетную систему, помогает установить нарушения законодательства о налогах и сборах, поэтому анализ и оценка показателей результативности его проведения необходимы для обеспечения налоговой безопасности [2].

Эффективность осуществления налогового контроля определяет уровень финансовой безопасности, так как высокий уровень бюджетных доходов дает возможность органам власти и управления проводить мероприятия по устранению угроз безопасности, тем самым существенно снижая налоговые риски. Обязанность по обеспечению единой системы контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов возложена на налоговые органы [3].

Эффективность осуществления налогового контроля в системе обеспечения налоговой безопасности, во многом определяет эффективность планирования налоговых поступлений в бюджет. Налоговые доходы бюджетов на всех уровнях формируют более 80% объема доходов консолидированного бюджета РФ и более 90% каждого уровня бюджета. Таким образом, потеря контроля над налоговыми поступлениями в бюджет грозит серьезными последствиями для экономического благополучия страны и ее регионов.

Налоговая отчетность организаций и индивидуальных предпринимателей является основным элементом, оказывающим воздействие на налоговую безопасность страны. Налоговая отчетность – это совокупность документов, в соответствии с законодательством РФ в обязательном порядке и установленные сроки представляемых в налоговые органы, содержащих информацию о налоговой базе и состоянии обязательств перед государством по исчислению и уплате налогов в бюджет.

В широком смысле слова под налоговой отчетностью следует понимать не только налоговые декларации, но и специальные расчеты, справки, пояснения к расчету, расшифровки показателей, связанных с исчислением налога, а также документы, представляемые в качестве обоснования значения этих показателей, например, заявленных льгот.

На данный момент довольно широко распространены: фальсификация бухгалтерских и других отчетных документов с целью сокрытия доходов и иных объектов налогообложения; нарушение порядка работы с денежной наличностью; осуществление предпринимательской деятельности без постановки на учет в налоговом органе и другие нарушения законодательства о налогах и сборах, совершаемые с целью уклонения от уплаты налогов. Таким образом, недостоверность, неточность налоговой отчетности, не поданные в срок налоговые декларации ведут к существенным потерям государства значительной суммы налоговых доходов, или их запоздалому поступлению в бюджет, как РФ, так и его регионов [3].

Однако наибольший ущерб общественным интересам возникает за попытками применения нелегальных схем налоговой оптимизации, которые чаще всего применяют ряд крупных и крупнейших отечественных компаний, имеющих бюджетобразующее значение не только для отдельных территорий, но и для бюджета государства в целом.

Таким образом, роль налогов как фактора экономической безопасности зависит от конкретной ситуации, особенностей социально-экономического развития страны, характера проводимой экономической политики, стабильности государственной власти. В современном мире характер угроз и формы их проявления изменились, однако роль налогов как источника финансовых ресурсов сохранилась и даже приобрела большую актуальность. Без значительных доработок в налоговом законодательстве РФ налоговые отношения характеризуются лишь с видимых, фискальных сторон, заключающиеся в аккумулировании средств в бюджетной системе для финансирования государственных расходов, направляемых на удовлетворение государством своих функциональных потребностей.

Очевидно, что при разработке российской налоговой системы почти не уделялось внимания механизмам обеспечения налоговой безопасности, что привело к возможности уклонения от налогов через использование многочисленных нелегальных схем, которые составляют реальную угрозу экономической безопасности в налоговой сфере.

Стоит особо отметить, что обоснованная и стабильная законодательная база, которая регулирует отношения в сфере налогообложения, обеспечит стабильное развитие отечественной экономики, привлечет приток иностранных инвестиций в Россию и сократит объемов утечки капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакса Н.Г. Налоговая безопасность в структуре национальной безопасности страны [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – №12. – С.97-100.
2. Варакса, Н.Г. Система индикаторов оценки функционирования налогового механизма [Текст] / Н.Г. Варакса // Управленческий учет. – 2013. – № 3. – С. 64-72.

3. Попова, Л.В. Моделирование налогового консультирования на предприятии [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2013. – № 2. – С. 90-95.

Селюков Михаил Викторович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Кандидат экономических наук, докторант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: 8 (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

M.V. SELYUKOV

THE CONCEPT OF THE INFLUENCE OF ELEMENTS OF THE TAX MECHANISM TO TAX THE SECURITY OF THE STATE

The article contains the analysis of key aspects of the definition of tax policy. In addition, we have identified a number of threats to security tax state. Next, the article considers the concept of management of the tax through the impact of elements of the tax mechanism to tax the security of the state.

Keywords: tax mechanism, security tax, tax policy.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Varaksa N.G. Nalogovaja bezopasnost' v strukture nacional'noj bezopasnosti strany [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. – №12. – S.97-100.
2. Varaksa, N.G. Sistema indikatorov ocenki funkcionirovanija nalogovogo mehanizma [Tekst] / N.G. Varaksa // Upravlencheskij uchet. – 2013. – № 3. – S. 64-72.
3. Popova, L.V. Modelirovanie nalogovogo konsul'tirovanija na predprijatii [Tekst] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchet. – 2013. – № 2. – S. 90-95.

Selyukov Mikhail Viktorovich

State University -ESPC

Candidate of economic sciences, doctoral candidate of the department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway 40

Ph.: 8 (4862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 332.8:332.02

В.Н. АЛФЕРОВ

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ И ЗНАЧЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЖКХ

Антикризисное управление (антикризисный менеджмент) стало одним из самых «популярных» терминов в деловой жизни России. В одних случаях под значением антикризисного управления понимают управление фирмой в условиях общего кризиса экономики, в других - управление фирмой, в преддверии банкротства. В статье представлено исследование сущности и значения антикризисного управления в системе ЖКХ.

Ключевые слова: антикризисное управление, жилищно-коммунальное хозяйство.

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Многие считают, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже печальным, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они полностью игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на «лечение» кризиса. Другие же, считают подобный подход неприемлемым. Так, например, в своей книге «Справочник кризисного управляющего» профессор Уткин Э.А. писал: «Подобный подход – это все равно что «ставить телегу впереди лошади». Главное в антикризисном управлении – обеспечение условий, когда финансовые затруднения не могут иметь постоянный стабильный характер. Речи о банкротстве при таком подходе быть не должно, поскольку должен быть налажен управленческий механизм устранения возникающих проблем до того, пока они не приняли необратимый характер» [1].

Существует системный подход к антикризисному управлению, когда антикризисное управление рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Исходя из этого, наиболее верным определением является определение антикризисного управления, данное профессором А.Г. Грязновой в книге «Антикризисный менеджмент». «Антикризисное управление – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы».

Рассмотрим, на каких принципах базируется система антикризисного управления (рис. 1).

Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Учитывая, что возникновение кризиса на предприятии несет угрозу самому существованию предприятия и связано с ощутимыми потерями капитала его собственников, возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации.

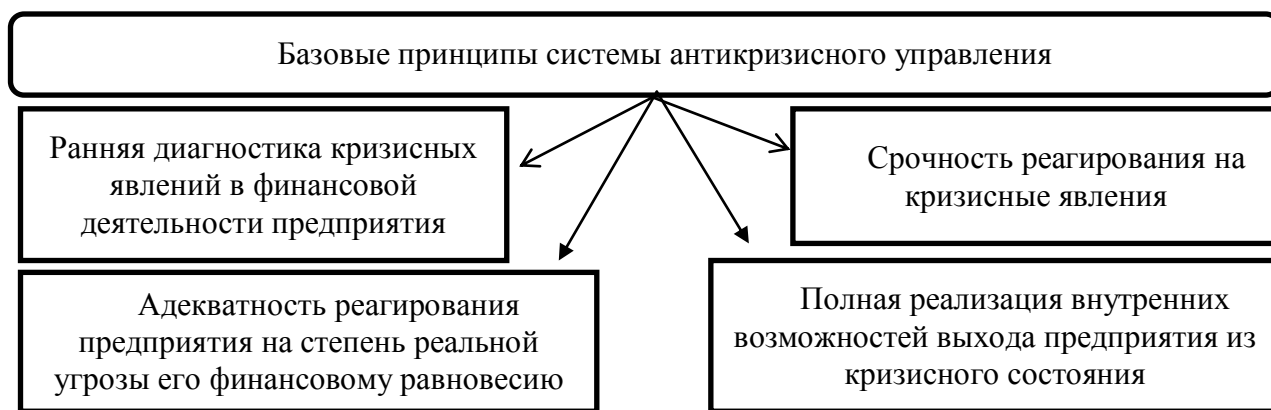


Рисунок 1 – Базовые принципы системы антикризисного управления

Срочность реагирования на кризисные явления. Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Поэтому чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями восстановления будет располагать предприятие [3].

Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию. Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с финансовыми затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно).

Полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности. Вышеперечисленные принципы являются основой организации антикризисного управления предприятием.

Основным элементом антикризисного управления в организации является финансовый менеджмент. Ведь финансовый менеджмент представляет сочетание стратегических и тактических элементов финансового обеспечения предпринимательства, позволяющих управлять денежными потоками и находить оптимальные решения. Усиление контроля над денежными средствами крайне необходимо любому предприятию, тем более находящемуся в стадии кризиса. Огромна роль финансового менеджмента и в диагностике кризисных ситуаций, т.к. одной из задач финансового менеджмента является анализ финансового состояния предприятия. Анализируя финансовое состояние предприятия, можно установить зачатки кризиса на самых ранних этапах развития. Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов предварительной диагностики и возможной защиты предприятия от банкротства.

Сущность антикризисного управления проявляется в его функциях [2].

Функции антикризисного управления – это виды деятельности, которые отражают предмет управления и определяют его результат. Они отвечают на простой вопрос: что надо делать, чтобы управлять успешно в преддверии кризиса, в процессе кризиса и при наличии его последствий. В этом отношении можно выделить шесть функций (рис. 2).

Каждая из функций управления имеет свои особенности, но в общей совокупности они характеризуют основные черты антикризисного управления.

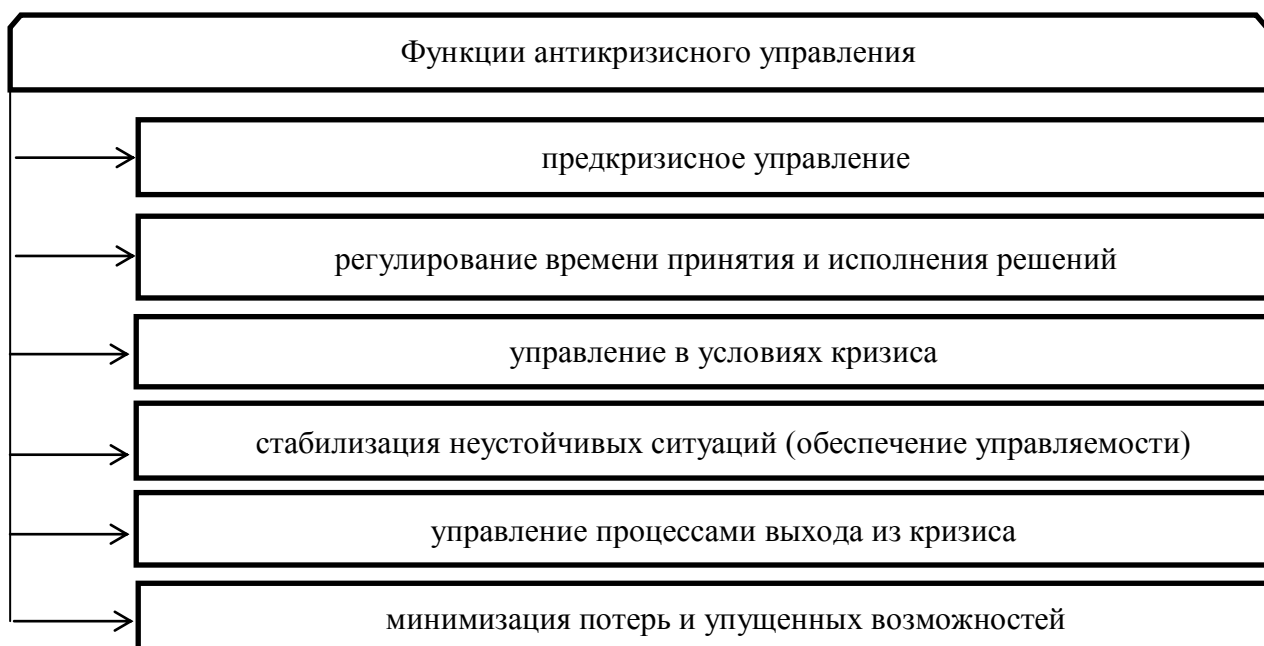


Рисунок 2 – Функции антикризисного управления

К задачам антикризисного управления относятся:

- предвидение кризиса и адекватная подготовка к нему;
- воспрепятствование опасным факторам кризиса;
- управление динамикой развития кризиса;
- обеспечение жизнедеятельности организации в кризисном состоянии;
- ослабление негативных последствий кризиса;
- использование факторов и последствий кризиса для развития организации.

Проблемы, решаемые в рамках антикризисного управления, классифицируются следующим образом (рис. 3).

Антикризисное управление – это вид управления, который отличается специфическими условиями и технологиями.

Организации могут существовать в трех состояниях:

- стабильном;
- неустойчивом (предкризисным или послекризисным);
- кризисном.

В стабильном состоянии основные функции антикризисного управления заключаются в своевременном распознавании кризисных явлений в целях подготовки к возможному кризису и проведении профилактики. Эта фаза антикризисного мониторинга, который позволяет заблаговременно обнаружить угрозы кризиса и подготовиться к смягчению его последствий. Доля антикризисного управления в общей системе здесь относительно невелика.

В неустойчивом состоянии антикризисное управление входит в фазу антикризисного регулирования. Применяются меры по стабилизации ситуации, предотвращению развития и углубления кризисных явлений. Эту фазу система проходит как в случае скатывания ситуации к кризису, так и при выходе из кризиса на пути к стабильному состоянию. Доли антикризисного и обычного управления примерно одинаковы.

В стадии кризиса функциями антикризисного управления являются обеспечение жизнедеятельности системы, минимизация отрицательных последствий и ущерба, а также использование факторов кризиса для развития системы или организации.

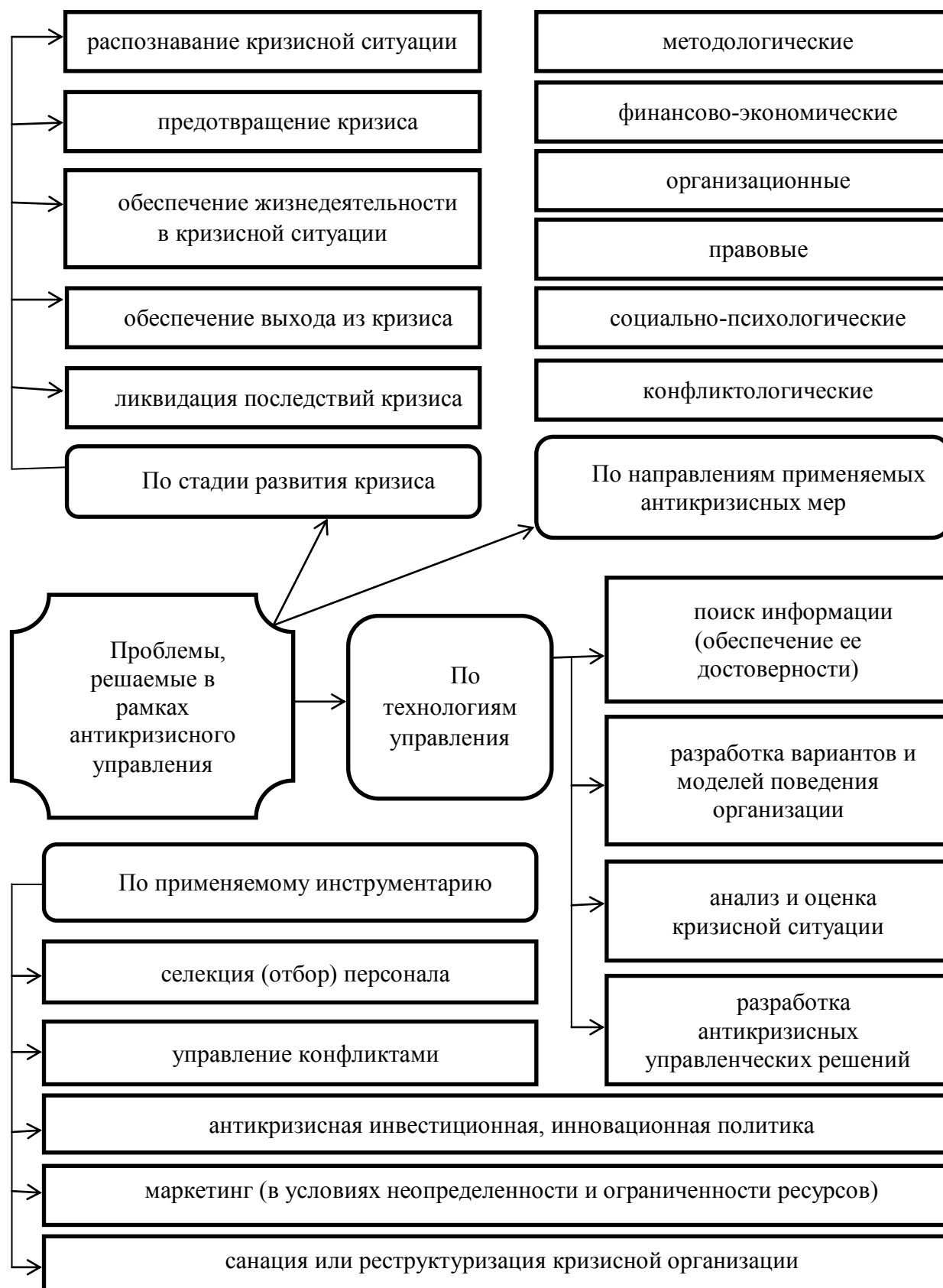


Рисунок 3 – Классификация проблем, решаемых в рамках антикризисного управления

Основные отличия антикризисного управления от управления в стабильных системах представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные отличия антикризисного управления от управления в стабильных системах

Параметр	Стабильные системы	Кризисные системы
Цели управления	Повышение эффективности деятельности	Минимизация отрицательных последствий кризисов
Основные ограничения	Ресурсные – мягкие	Временные – жесткие
Характеристики внешней среды	Благоприятная	Неблагоприятная
Внутренняя среда	Стабильная	Множество острых конфликтов
Результат (планируемый, желательный)	Рост эффективности и жизнеспособности	Переход в стабильное состояние

К числу особенностей антикризисного управления относятся:

1. Повышенная чувствительность к фактору времени. Эта особенность связана с тем, что в результате развития кризиса возможно наступление необратимых последствий вплоть до ликвидации системы. Относительно предприятий последствиями кризиса могут быть потеря собственности для владельца, потеря средств к существованию для персонала, неблагоприятные социальные последствия для государства. Следовательно, процессы антикризисного управления должны быть быстрыми, четкими и адекватными обстановке.

2. Мобильность и динамичность в использовании ограниченных ресурсов. Требование мобильности и динамичности вызвано основной особенностью – ограничением по времени. Ограниченность других ресурсов (финансовых, материальных, трудовых) связана с тем, что кризис как раз и возник в результате снижения экономического потенциала системы.

3. Специфические антикризисные критерии выбора вариантов решения. В кризисной ситуации при проведении процедур банкротства основным критерием выступает максимальное удовлетворение требований кредиторов, тогда как интересы собственников и вопросы сохранения организации в целом отходят на второй план.

4. Повышенное внимание к заблаговременной проработке вариантов управленческих решений и оценке их последствий. Необходимость заблаговременной проработки вызвана ограничением по фактору времени. Примером является подробная проработка процедур восстановления платежеспособности или ликвидации организации в законодательстве о банкротстве.

5. Программно-целевой подход в технологиях выработки управленческих решений. Он заключается в том, что цель управления должна быть ясно сформулирована количественно и качественно, доступные ресурсы сконцентрированы, разработана четкая последовательность действий для достижения поставленной цели, созданы внешние условия, способствующие достижению цели. Данный подход подразумевает также постоянный мониторинг и контроль хода реализации программы, ее адаптивность по отношению к изменению внешних и внутренних условий и ресурсного потенциала.

Чтобы определить, когда начинается антикризисное управление, необходимо точно представлять стадии развития кризиса. Существуют следующие стадии кризиса:

1) снижение объемов прибыли и рентабельности. Снижаются финансовые показатели, предприятие дестабилизируется, уменьшаются источники развития. Решить проблему можно за счет изменения стратегии либо за счет снижения издержек организации;

2) убыточность производства. Результатом является снижение резервных фондов предприятия. Выход из сложившейся ситуации возможен при изменении структуры организации;

3) отсутствие резервных фондов либо истощение. Для организации характерен режим сокращенного производства, который возникает в результате покрытия предприятием

возникших убытков. В данном случае реструктуризация не может считаться выходом из ситуации, так как на нее нет средств, поэтому необходимы срочные меры по стабилизации финансового состояния организации. Если такие меры не будут приняты своевременно, то течение кризиса может усугубиться;

4) неплатежеспособность. Такое состояние является крайним проявлением кризиса, в этом случае предприятие не может финансировать сокращенное производство и платить по своим обязательствам. Возникает угроза остановки производства и (или) банкротства. Необходимы срочные нестандартные меры по восстановлению платежеспособности организации и поддержанию производства.

Рассмотрим универсальные методы антикризисного управления:

1) метод «Ручного управления». Как правило, отсутствие в компании ожидаемых финансовых результатов связано с недостатками во внутреннем контроле. Чтобы избежать дальнейшей утечки финансовых и материальных ресурсов, необходимо максимально централизовать принятие всех решений, которые влияют на движение материальных активов предприятия, а также связаны с перемещением персонала. Данный процесс, по сути, носит характер максимальной концентрации власти на предприятии в руках реальных собственников или их уполномоченных представителей.

2) метод «Оптимальной отчетности». На сегодняшний день ни одна из крупных компаний не обходится без внутренней (управленческой) отчетности, которая позволяет неформально оценивать движение активов и пассивов предприятия, а также несет в себе информацию об основных показателях деятельности. В условиях финансовых затруднений особо остро встает вопрос о содержании такого рода отчетности. В большинстве случаев возникает необходимость кардинального пересмотра принятых форм внутренней отчетности, ее приоритетных показателей и методики их расчета. Необходимо принять отчетность, основанную на объективной информации о выполненной работе. Для этого, в первую очередь, следует рассматривать показатели движения денежных потоков и уровень оплаченной прибыли (рентабельность). Только эти отчетные показатели способны дать реальную оценку деятельности того или иного центра рентабельности и компании в целом.

3) метод «Сжатия во времени». Безусловно, для достаточно крупного или разветвленного бизнеса полностью «узурпировать» принятие всех управленческих решений в одних руках не представляется возможным. Поэтому в период кризиса необходимо ввести наиболее короткие периоды предоставления внутренней отчетности в компании.

4) метод «Сокращения затрат». Сокращение плановых (бюджетных) расходов в компании и ее подразделениях на первом этапе принятия антикризисных мер не должны носить тотального характера. Множество текущих расходов, по-прежнему, остаются жизненно важными, а их сокращение в любой ситуации может иметь необратимые последствия. Поэтому на первом этапе наиболее целесообразно сокращать (или замораживать) расходы, связанные с развитием долгосрочных направлений: научно-исследовательские разработки, капитальное строительство, перспективный маркетинг и другие подобные вложения, окупаемость которых превышает один год.

5) метод «Шоковой терапии». При наличии дефицита бюджета в компании или в структурном подразделении первая «идея», которая, как правило, возникает у руководителя - это урезать расходы (вообще-то, необходимо не урезать расходы, а увеличивать доходы, но второе всегда дается труднее, чем первое). В условиях кризисного состояния наиболее важно сократить одни затраты и увеличить другие, которые позволяют получить «быструю» прибыль. Скорость такой прибыли будет прямо пропорциональна размеру риска, с ней связанного, поэтому очень важно сделать правильную ставку. Наиболее часто, и не всегда обоснованно, такая ставка делается на маркетинговые затраты (агрессивная реклама,

нетрадиционные методы продаж, переход на другие рынки сбыта и т. д.). Известны случаи, когда успех компаниям в условиях всеобщего кризиса приносило не сокращение, а увеличение расходов по оплате труда.

б) метод «Ва-банк». Дополнительные расходы в выбранных приоритетных направлениях иногда не могут быть профинансированы в полном объеме только за счет внутренней экономии на других затратах. В связи с этим возникает необходимость привлечения средств со стороны (кредитных ресурсов). Недостатком данного «экстремального» метода является наличие объективных трудностей в привлечении кредита, так как финансовый кризис предприятия зачастую означает его фактическое банкротство, так как привлечь кредит достаточно проблематично.

Основные причины кризисов или событий, которые порождают кризисные ситуации на предприятиях и организациях ЖКХ, а также их последствия представлены на рисунке 4.

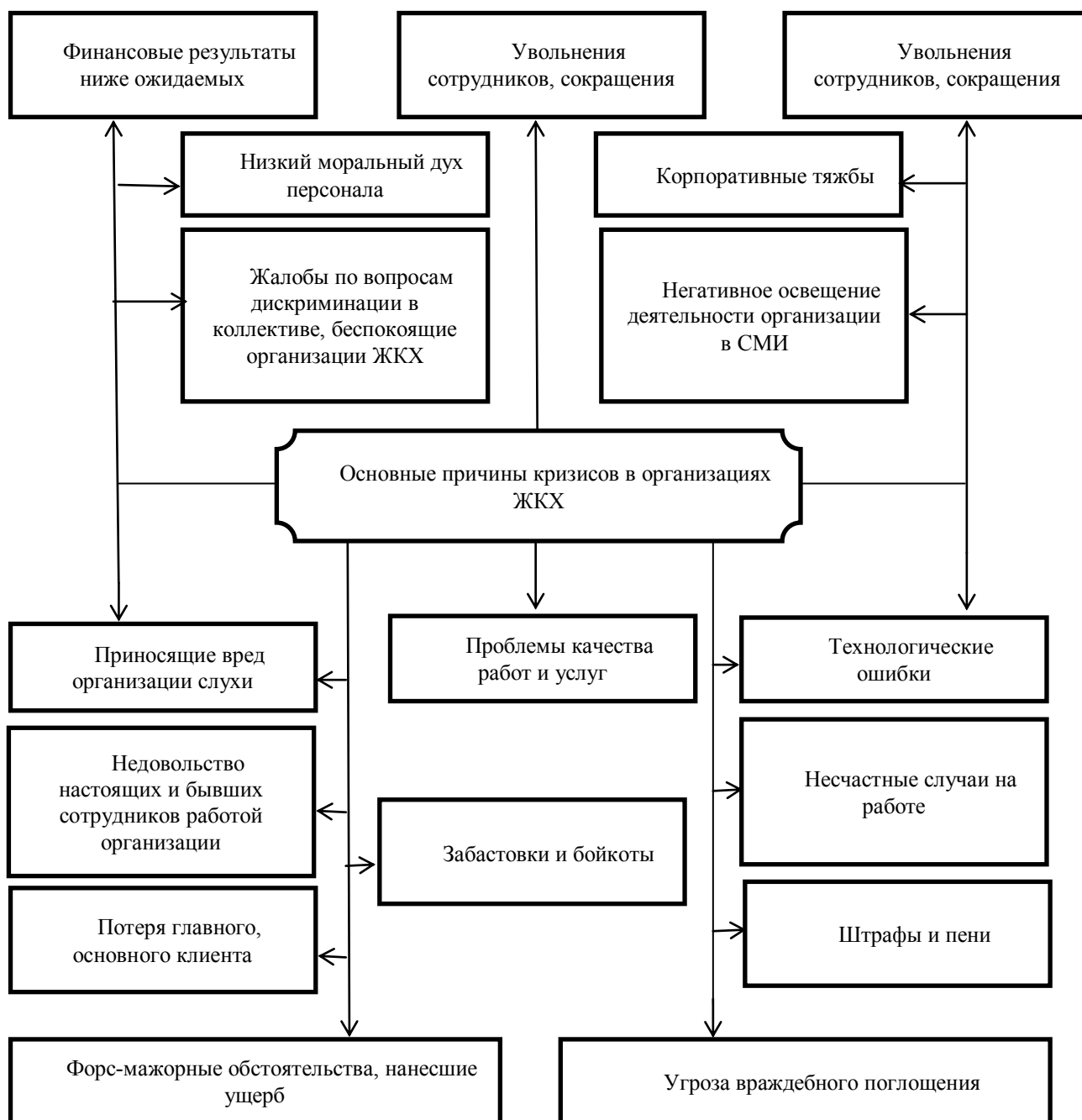


Рисунок 4 – Основные причины кризисов в организациях ЖКХ и последствия кризисов

Приведенные причины кризисов редко выступают в «чистом» виде. Часто одна причина порождает следующие, которые могут угрожать существованию организации. Эффективное антикризисное управление приводит к укреплению позиций организации в отрасли ЖКХ, повышению ее конкурентоспособности, повышению качества менеджмента.

Если организация ЖКХ смогла успешно пережить кризис, она может получить дополнительные конкурентные преимущества, освоить новые виды работ и услуг, или перестроиться в соответствии с новыми технологическими возможностями. Иногда кризис может быть благоприятным для предприятия ЖКХ, если он эффективно контролируется.

Таковыми преимуществами могут быть:

- возможность продемонстрировать управленческую компетенцию руководства предприятия;
- новые возможности для роста и развития менеджеров;
- улучшение отношений;
- проведение необходимых изменений.

Необходимо уяснить, что не существуют организации жилищно-коммунального хозяйства, в которых любые кризисы можно предотвратить. Однако в большинстве случаев кризиса можно избежать с помощью идентификации предупреждающих сигналов и локализации проблем.

У организации ЖКХ есть два способа борьбы с кризисом:

- 1) стараться избежать появления проблем, способных вызвать кризисную ситуацию;
- 2) выявлять существующие проблемные зоны и предпринимать действия для полного их разрешения.

Важнейшие организационные меры, позволяющие организации предотвратить кризис, представлены на рисунке 5.

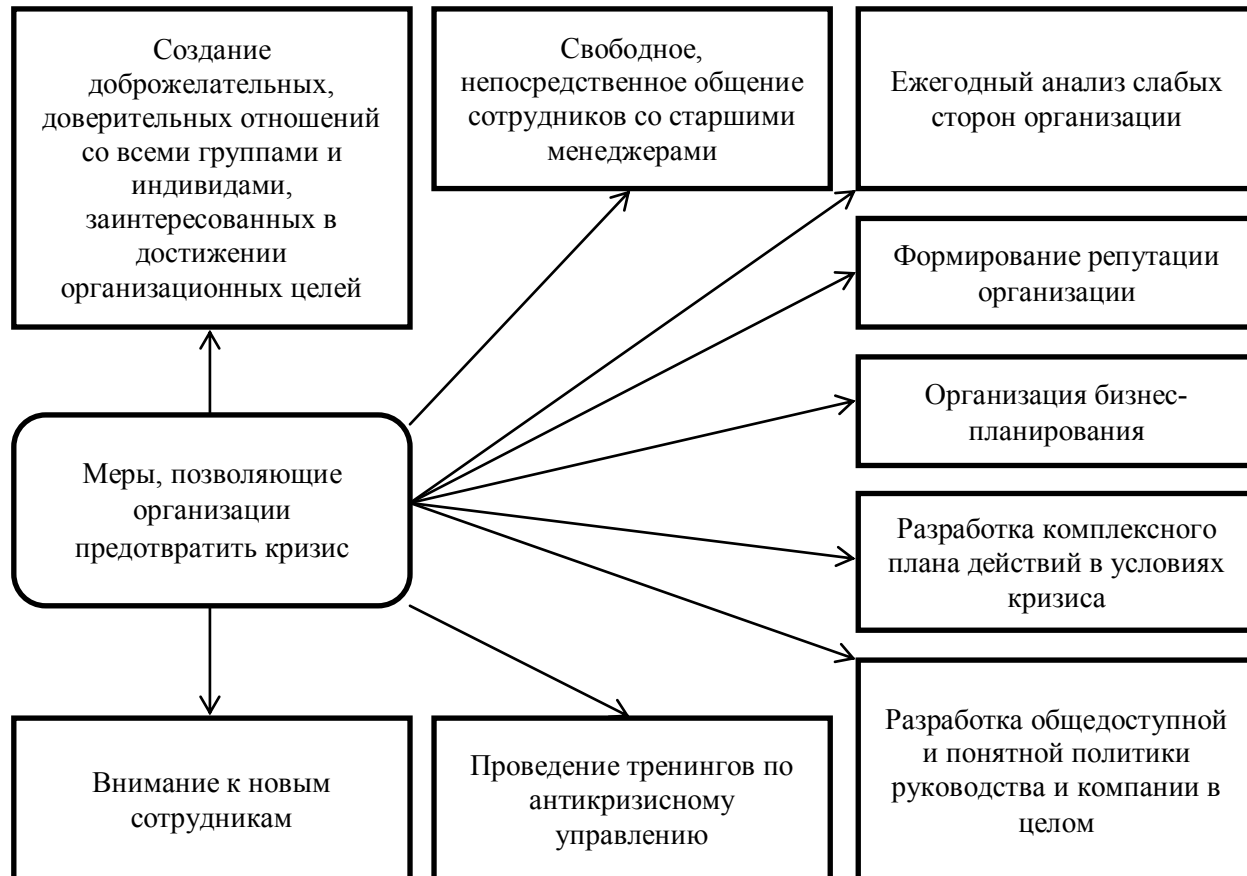


Рисунок 5 – Меры, позволяющие организации предотвратить кризис

Вышеперечисленные антикризисные организационные меры направлены на создание системы контроля, которые не позволят проблемам остаться незамеченными, и перерасти в кризис. Кроме того, предотвращению кризиса в организации способствуют такие действия руководства, как создание команды, налаженное управление бизнесом и создание в коллективе атмосферы поддержки и взаимопонимания.

Различия между организационными и экономическими мерами по предотвращению кризиса для организаций ЖКХ весьма условны.

Успех антикризисного управления во многом зависит от наличия денежных средств, необходимых для осуществления антикризисных действий. Меры по увеличению потока денежных средств могут быть эффективными лишь при установлении системы контроля (проведение ежедневной сверки баланса денежных средств и передачи прав по их выделению в одни руки менеджеру высшего звена).

Существуют различные способы увеличения поступления денежных средств, наиболее действенные из которых представлены на рисунке 6.

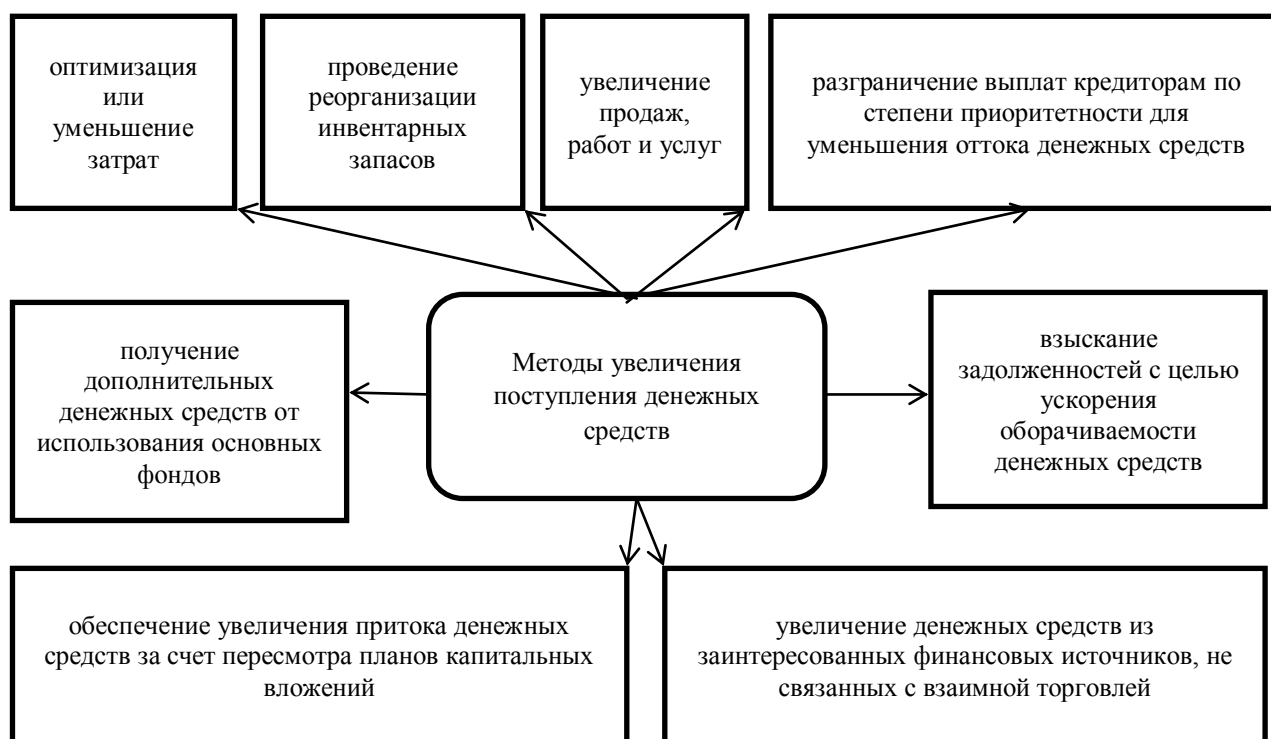


Рисунок 6 – Методы увеличения поступления денежных средств

Итак, можно сделать следующие выводы. Антикризисное управление – это целый комплекс взаимосвязанных мероприятий от ранней диагностики кризиса до мер по его преодолению. Антикризисное управление базируется на некоторых принципах, которые и отличают антикризисное управление от обычного. Большую роль в антикризисном управлении играет финансовый менеджмент.

Существует технология антикризисного регулирования – совокупность способов, приемов, форм и методов, с помощью которых осуществляется регулирование по поводу преодоления кризиса на предприятии.

Эффективность антикризисного управления характеризуется степенью влияния управленческих воздействий на факторы кризиса в соотношении с задействованными (затраченными ресурсами).

Рассмотрим антикризисное управление с точки зрения эффективности (табл. 2).

Таблица 2 – Антикризисное управление с точки зрения эффективности

Аспекты кризиса	Неэффективное управление	Эффективное управление
Получение сигналов о возможном кризисе	Сигналы игнорируются	Сигналы рано обнаруживаются и принимаются соответствующие меры
Границы кризиса	Кризис выходит за рамки организации	Кризис локализован внутри организации
Возобновление деловой активности	Все организационные процессы прекращены, администрация пытается восстановить процессы	Организация функционирует, все ее функции и обязательства выполняются
Эффект научения на прошлых ошибках	Отсутствует: допускаются те же ошибки	В результате кризиса меняется организационная политика и процедуры
Воздействие кризиса на репутацию организации	Общественное мнение осуждает поведение. Некоторые прекращают взаимодействовать с ней	Имидж организации улучшается из-за эффективного поведения во время кризиса
Доступность ресурсов	Организации не хватает ресурсов для преодоления кризиса	Организационные и внешние ресурсы имеются в достаточном количестве
Процесс принятия решений	Осуществляется медленно из-за внутренних конфликтов	Принимаются вовремя на основе достоверной информации

Основные факторы, влияющие на эффективность антикризисного управления:

1. Профессионализм и специальная подготовленность команды лиц, осуществляющих антикризисное управление.
2. Качественная работа системы мониторинга кризисных ситуаций.
3. Заблаговременное прогнозирование кризисов и проектирование эффективных антикризисных сценариев.
4. Развитие методологии выработки управленческих решений в условиях кризиса.
5. Качество разработки антикризисных программ.
6. Искусство антикризисного управления.
7. Оперативность и гибкость антикризисного управления при изменении ситуации.
8. Человеческий фактор, решение проблем лидерства и коммуникаций делового сотрудничества в антикризисном управлении.
9. Корпоративность антикризисного управления.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что особенностью антикризисного управления в системе ЖКХ является оперативная реакция на изменения, как вне организации, так и внутри нее. В такой ситуации многократно возрастает потребность в анализе перспектив организации ЖКХ в целом, в выработке стратегии его дальнейшего развития. Только определившись с долгосрочными целями, выработав критерии оценки результата, можно помочь организации в решении её проблем.

Система антикризисного управления в системе ЖКХ должна соответствовать следующим характеристикам: гибкость и адаптивность, присущие матричным системам управления; склонность к усилению неформального управления; диверсификация управления; децентрализация управления; повышение интеграции.

Особенности процессов и технологий антикризисного менеджмента можно выразить в следующем: мобильность и динамичность в использовании ресурсов, проведении изменений, реализации инновационных программ; использование программно-целевых методов разработки и реализации управленческих решений; ускорение процесса реализации

антикризисных мер; повышение эффективности оценки управленческих решений и оптимизации управленческих решений.

Приоритетными средствами антикризисного управления в системе ЖКХ должны являться: мотивирование, ориентированное на антикризисные меры; поддержание оптимизма и уверенности у персонала, предотвращение конфликтов; интеграции по ценностям профессионализма; развитие инициативы в решении проблем развития; корпоративность, взаимоприемлемость, поддержка инноваций.

Антикризисное управление имеет два аспекта: недопущение кризиса, а также эффективное его преодоление. Современный менеджер должен быть постоянно готов к кризисным ситуациям и иметь план по их преодолению. Природа кризиса и причина его возникновения может быть довольно разнообразной, но непосредственная вина в его наступлении всегда ложится на менеджеров.

Суть механизмов антикризисного управления заключается во внедрении системы методов предварительной диагностики угрозы банкротства и своевременном проведении финансового оздоровления организации, обеспечивающего ее выход из кризисного состояния. Само по себе финансовое оздоровление состоит из трех этапов: этап устранения неплатежеспособности, этап восстановления финансовой устойчивости и этап обеспечения финансового равновесия.

В качестве возможных корректирующих мер в такой ситуации для эффективного выхода из кризисного состояния организации ЖКХ и ликвидации нежелательных последствий могут быть: снижение дебиторской задолженности и продолжительности ее оборота; снижения просроченной задолженности в составе дебиторской задолженности; балансирование дебиторской и кредиторской задолженности; оптимизация запасов; избавление от непрофильных и неиспользуемых активов; использование долгосрочных источников капитала для финансирования капитальных вложений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева, М.В. Исследование учетно-аналитических процессов хозяйствующего субъекта [Текст] / М.В. Васильева // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – № 4. – С 11-20.
2. Грязнова, А.Г. Антикризисный менеджмент [Текст] / А.Г. Грязнова. – М.: ЭКМОС, 2010. – 368 с.
3. Константинов, В.А. Внутренняя учетно-аналитическая система затрат и предпосылки к формированию инновационных методов их управленческого учета [Текст] / В.А. Константинов // Управленческий учет. – 2014. – № 2. – С. 21-27

Алферов Валерий Николаевич

Финансовый университет при Правительстве РФ

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»

125993, Москва, Ленинградский проспект, 49

Тел.: (84862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

V.N. ALFEROV

THEORETICAL STUDY OF THE NATURE AND SIGNIFICANCE OF CRISIS MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Crisis management (crisis management) has become one of the most «popular» in terms of business life in Russia. In some cases, the value of crisis management understand the management of the firm in terms of the General economic crisis, in others the management company, in anticipation of bankruptcy. The article presents a study of the nature and significance of crisis management in the utilities system.

Keywords: crisis management, housing and communal services.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vasil'eva, M.V. Issledovanie uchetho-analiticheskikh processov hozjajstvujushhego sub#ekta [Tekst] / M.V. Vasil'eva // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. – № 4. – S. 11-20.
2. Grjaznova, A.G. Antikrizisnyj menedzhment [Tekst] / A.G. Grjaznova. – M.: JeKMOS, 2010. – 368 s.
3. Konstantinov, V.A. Vnutrennjaja uchetho-analiticheskaja sistema zatrat i predposylki k formirovaniju innovacionnyh metodov ih upravlencheskogo ucheta [Tekst] / V.A. Konstantinov // Upravlencheskij uchet. – 2014. – № 2. – S. 21-27

Alferov Valery Nikolaevich

Financial university under the government of the Russian Federation

Candidate of economic sciences, assistant professor of department «Economics and crisis management»

125993, Moscow, Leningradsky Prospekt, 49

Ph.: (84862) 41-98-60

E-mail:orelbuin@yahoo.com

Н.С. БАЧУРИНА

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОММУНИКАЦИЙ: ПОИСКИ СВОЕОБРАЗИЯ ПОНЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ИНТЕГРИРОВАННЫМИ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

Интегрированные коммуникации (ИК) – малоизученный феномен, до сих пор не имеющий ясных терминологических границ с интегрированными маркетинговыми коммуникациями (ИМК). Цель статьи: проследить во времени сходства и отличия определений ИК и ИМК. Автор делает вывод, что «ИК» представляет собой междисциплинарное понятие, которое было исторически взаимосвязано с PR.

Ключевые слова: интегрированные коммуникации, интегрированные маркетинговые коммуникации, определение.

Теория интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) развивалась весьма успешно в последние два десятилетия. В течение этого времени учеными разных стран внесен существенный вклад в становление категориального аппарата ИМК как науки. Феномен интеграции рассматривался также учеными смежных дисциплин, изучающих различные аспекты функционирования организации. Благодаря теоретикам связей с общественностью произошло переосмысление понятия «ИМК», появился более емкий и цельный термин «интегрированные коммуникации» (ИК). Смит и Плэйс отмечают: «Отличие терминов «ИМК» и «ИК» недостаточно осмыслено в теории» [30]. В этом контексте, проблематичными являются несколько фактов: во-первых, фактическое отсутствие границ между понятиями вызывает много вопросов о необходимости двух, дублирующих друг друга терминов; во-вторых, при высоком потенциале понятия «ИК» его теоретическая проработанность существенно слабее, чем у «ИМК».

Целью данной статьи является определение границ понятий «ИК» и «ИМК» в исторической перспективе. Мы предполагаем, что ИК и ИМК обладают отличительными признаками. Исторический обзор выборочных определений ИК и ИМК по англоязычным книгам и публикациям в рецензируемых научных журналах периода с 1991 по 2013 год позволит определить границы их автономии и концептуальное своеобразие.

Литературный обзор. Научные исследования на тему ИМК ведут свою историю с конца 80-х г. 20 века, когда появилось первое определение данного феномена. С тех пор ученые предпринимали попытки систематизировать проводимые исследования в области ИМК по разным признакам, прежде всего тематическим. Так, Клиатчко провел обзор ключевых тем теории ИМК и установил, что в течение 1996-2000 гг. статьи, посвященные концептуализации ИМК, количественно превышали прочие темы [16].

Однако исследования по поиску отличий определений ИК и ИМК носит ограниченный характер. На март 2014 г. статей в международных индексируемых базах, в названии которых встречался термин «ИМК» было существенно больше, чем тех, в названии которых присутствует словосочетание «ИК». Среди широко цитируемых публикаций, индексируемых в известных международных базах, с 1991 по 2013 год, словосочетание «ИК» содержится в названии только 25 статей.

Между тем, тема отличий между понятиями ИК и ИМК была поднята Дунканом и Кейвудом [5]; Д. Грюниг и Л. Грюниг [10]; Уайтменом [35]; Кристенсенем и др. [3]; Смитом

и Плейсом [30].

Для данного исследования было полезным знакомство с рядом статей, в которых понятия ИК/ИМК сравнивались с терминами из смежных областей. К примеру, группа ученых исследовала отношения между ИК/ИМК и связями с общественностью [18, 20, 21, 14, 9, 10, 35, 11, 22, 12, 32]. Другие ученые изучали отношение ИМК и традиционного маркетинга [27] и маркетинга отношений [8].

Кроме этого ценным является анализ работ, посвященных сравнению понятий и академического становления, смежных с ИМК дисциплин. Некоторые исследования сравнивали сущность, историю, сходства и различия корпоративной коммуникации и корпоративного маркетинга [13, 1], изучали историческое развитие стратегического менеджмента как дисциплины и определения [29, 2], статус и развитие исследований организационной коммуникации [26]. Обзор литературы, посвященной концептуализации смежных с ИК/ИМК понятий показала, что данные термины и дисциплины сталкивались с такой же проблемой, как и область интегрированных коммуникаций: размытость границ, отсутствие теоретического ядра и др.

Проблематичным в сравнительном анализе терминов ИК и ИМК является то, что зачастую внутри работы авторы используют термины ИК и ИМК как взаимозаменяемые. Буквально в единичных статьях авторы осмысленно отдают предпочтение одному из терминов [9, 12]. Дункан, Кейвуд и Ньюсом отмечали, что сторонники связей с общественностью, которые отстаивали точку зрения о включении рекламы и промоушн в ИМК, предпочитали термин «интегрированные коммуникации» [22]. Например, Гронштедт заявлял: «Я буду использовать термин «ИК» в этом исследовании, потому что он ассоциируется с широким спектром интегрированных коммуникаций со всеми стейкхолдерами» [9]. В большинстве работ позиция авторов либо остается неясной, либо они используют «ИК» и «ИМК» как синонимы. Так, Кристенсен и др. рассматривали ИК как «важный аспект маркетинга», с другой стороны признавали, что ИК «шире, чем ИМК» [3]. Позднее Кристенсен и др. использовали именно термин «ИК». Напротив, Миллер и Роуз фактически ставили знак равенства между терминами «ИК: реклама и PR» (Integrated communication: Advertising and Public Relations (ICAP)) и ИМК [19]. Клиатчко также взаимозаменял ИМК и ИК [15, 16].

Развитие концептуализации ИМК. В 1997-1998 гг. Дробис заявил, что ИМК мертвы, подразумевая отсутствие четкого определения ИМК [4]. Его заявление символизировало остроту проблемы поиска значения данной дефиниции. На протяжении более чем десятилетия ученые отмечают, что единого мнения об определении ИМК не существует [24, 15, 34].

Торп заметил: «Даже сегодня область ИМК отмечена чрезвычайной концептуальной и семантической неопределенностью» [34]. Он назвал позицию ряда ученых концептуальным релятивизмом («conceptual relativism»).

По мнению Книленда, Смита, ИМК являются продуктом субъективного восприятия человека, а значит, четкого определения этого явления быть не может [цитировано 33].

На основании вошедших в выборку определений (табл. 1), ключевые идеи в концептуализации ИМК возникали в следующей последовательности: маркетинговые коммуникации, стратегическая роль; объединение каналов, сообщений; бренд; целенаправленный диалог; управляемое потоками данных взаимодействие, выгодные взаимоотношения; стейкхолдеры; бизнес-процесс; кросс-функциональный процесс.

Некоторые идеи стали неотъемлемыми характеристиками научного дискурса ИМК и транслировались в последующих определениях. Мы расположили эти идеи (элементы) по убыванию числа упоминаний в определениях данной выборки (табл. 1): стратегическая роль,

стейкхолдер, бренд, выгодные взаимоотношения, бизнес-процесс, кросс-функциональный процесс, целенаправленный диалог, добавленная стоимость, маркетинговые коммуникации. В этой связи наиболее прогрессивным по числу новых идей можно считать определение Дункана и Кейвуда в 1996 г. Оно включало идеи, которые в дальнейшем были широко цитируемы в определениях ИМК других ученых.

Таблица 1 – Развитие концептуализации «ИМК»¹

Год	Автор(ы)	Определение (понимание)
1989 г.	Американская ассоциация рекламных агентств	Концепция планируемых маркетинговых коммуникаций, которая связана с добавленной стоимостью, обеспечиваемой общим планом, оценивающим стратегическую роль таких коммуникационных дисциплин, как реклама, продвижение, PR, и соединяющим эти дисциплины для обеспечения ясности, согласованности и максимального коммуникационного воздействия [цитировано 34].
1993 г.	Дункан и Эверетт	Стратегическая координация всех сообщений и каналов, используемых организацией для влияния на воспринимаемую ценность ее бренда [6].
1996 г.	Дункан и Кейвуд	Процесс стратегического контролирования всех сообщений или влияния на них, поддержание целенаправленного диалога для создания и поддержания выгодных взаимоотношений с потребителями и прочими стейкхолдерами [5].
1998 г.	Шультц и Шультц	Стратегический бизнес процесс, используемый для планирования, развития, реализации и оценки координируемых, измеряемых, убеждающих программ коммуникации бренда с потребителями, потенциальными клиентами и другими целевыми релевантными внешними и внутренними аудиториями в течение времени [28].
2000 г.	Котлер	Понятие, согласно которому компания тщательно интегрирует и координирует многие каналы коммуникаций для доставки ясного, согласованного и превосходного сообщения об организации и ее продуктах [17].
2002 г.	Дункан	Кросс-функциональный процесс для создания и поддержания выгодных взаимоотношений с потребителями и другими стейкхолдерами посредством стратегического контролирования всех сообщений, посылаемых этим группам, поощряющий управляемый потоками данных, целенаправленный диалог с ними [7].
2008 г.	Клиатчко	Ориентированный на аудитории бизнес процесс стратегического управления стейкхолдерами, контентом, каналами и результатами коммуникационных программ бренда [16].
2012 г.	Порку и Китчен	Интерактивный и систематический процесс кросс-функционального планирования и оптимизации сообщений для стейкхолдеров с целью связанной и прозрачной коммуникации для достижения синергии и поддержания выгодных взаимоотношений в короткой, средней и продолжительной перспективах [25].

Рассматривая эволюцию концептуализации ИМК на примере определений, легко заметить как в них происходила смена идей одних подходов другими, но также постоянность и устойчивость идей некоторых из них (табл. 1). Так, определенное переосмысление ориентированного на потребителя подхода произошло с ростом влияния идеи о стейкхолдерах, отстаиваемой теоретиками связей с общественностью. В результате, ИМК постепенно расширили аудиторию воздействия с потребителей до всех стейкхолдеров.

Идеи, с которых начиналась концептуализация ИМК, а именно, «маркетинговые коммуникации» и «добавленная стоимость», в определениях последних лет выборки таблицы 1 отсутствуют. Напротив, идеи о согласованности, связанности сообщений, каналов

¹Представленные в таблицах 1 и 2 определения являются выборочными, поэтому фиксируют только один из срезов совокупности взглядов ученых на историческое развитие концептуализации ИК и ИМК.

и прочего контента, а также стратегической роли продолжают свое существование как устоявшихся и общепризнанных элементов определений ИМК вплоть до наших дней.

Таким образом, концептуализация ИМК со временем претерпела серьезные изменения за счет постоянного пополнения теории новыми идеями, не только из сферы маркетинга. Это лишь подчеркивает современную тенденцию постепенного выхода теории ИМК за пределы области маркетинга и адаптации взглядов смежных наук, изучающих организацию и различные ее аспекты.

Развитие концептуализации ИК. Появление термина «ИК» было обусловлено спорами теоретиков PR о понятии «ИМК», которое, по мнению Лаузена, является видом вторжения («encroachment»), способом захвата ранее принадлежащих PR позиций [19]. «Опускание «М» из определения «ИМК» было рассчитано на то, чтобы сделать понятие более удобоваримым для специалистов по связям с общественностью, также как профессионалов в области рекламы и маркетинга, с помощью расширения определения посредством включения и других стэйкхолдеров, нежели только потребителей» [10]. На протяжении времени концептуализация ИК изменялась (табл. 2).

Таблица 2 – Развитие концептуализации «ИК»

Год	Автор(ы)	Определение (понимание)
1991 г.	Стэнтон	Продукт эволюции во взаимоотношениях рекламных агентств и связей с общественностью [33].
1994 г.	Миллер и Роуз	«Интегрированные коммуникации: реклама и связи с общественностью» (ICAP) – сочетание рекламы и связей с общественностью [20].
1996 г.	Гронштедт	Согласованный менеджмент коммуникаций с различными аудиториями и рынками организации, упоминаемые здесь как «стэйкхолдеры» [9].
1997 г.	Лауер	Единый подход к организационной коммуникации [17].
1997 – 1998 гг.	Дробис	Должны выходить за пределы маркетинга для осуществления отношений с сотрудниками и персоналом, инвестиционных связей, работы с правительством, кризисного и риск менеджмента, работы с местным сообществом, клиентского сервиса и других аспектов менеджмента, где эффективные коммуникации являются ключевым фактором для достижения успеха [4].
1998 г.	Д. Грюниг и Л. Грюниг	Все коммуникации должны быть интегрированы или координированы при помощи отдела связей с общественностью [10].
1999 г.	Уайтмен	Новый фокус дисциплины на интегрирование функций коммуникаций для всех стэйкхолдеров организации, а не только потребителей [35].
2008 г.	Кристенсен, Фират, Торп	Идея и практическая деятельность сопоставления символов, сообщений, процедур и поведения для коммуникации организации с целью обеспечения согласованности, связанности, ясности и непрерывности внутри и за пределами формальных границ организации [3].
2009 г.	Ньюсом	Включают спектр активностей, не всегда влияющих на продажи, важных с точки зрения маркетинга [22].
2009 г.	Торп	Включают фактически всё, что организация говорит и делает и всех, на кого существование компании, ее деятельность оказывает влияние [34].
2012 г.	Смит	Процесс менеджмента по координации коммуникаций [31].
2013 г.	Ниеманн-Струвег	Процесс стратегического менеджмента контролирования всех коммуникаций и влияния на них, поощрения целенаправленного, управляемого потоками данных взаимодействия с внешними стэйкхолдерами для создания и поддержания продолжительных и выгодных взаимоотношений [23].
2013 г.	Смит и Плэйс	Затрагивают все виды коммуникационной деятельности, включающие широкий спектр подвидов связей с общественностью (отношения инвесторами, персоналом и др.) [30].

В начале, объединение PR и рекламы под термином ИК понимали как необходимость и проявление консолидации коммуникационных услуг, обусловленных процессами глобализации [33, 20]. Со временем появились определения ИК, которые подчеркивали интеграцию всех коммуникационных функций в рамках компании под началом связей с общественностью [10]; дистанцирование от маркетинга и рекламы и приоритет разных подвидов PR деятельности [4, 22] (табл. 2). Между тем, Смит отмечал, что природа ИК все равно сложным образом сочетает в себе маркетинг и PR: «ИК признает и маркетинговую роль, и двойственную роль связей с общественностью (промоушн + диалог) в интеграции коммуникаций» [32].

Упоминание «PR» исторически являлось важным элементом определений ИК (табл. 2). Как правило, упоминание «PR» встречалось в исследованиях: как равноправная составная часть коммуникационных видов деятельности [33, 20, 4, 22, 30] или как управляющий элемент над всеми этими видами деятельности в компании [10].

Особую ценность включения PR в деятельность по интегрированным коммуникациям отмечали Дункан и Кейвуд [5]. ИК как инструмент более высокого уровня интеграции – менеджмента стэйкхолдеров, позволяет специалистам по PR занять место «за одним столом с традиционными маркетологами» [5]. Более того, Смит подчеркивал, что именно PR являются тем атрибутом, который отличает понятия ИК от ИМК друг от друга. ««ИМК» могут быть слишком узки для определения процесса, потому что они не способны включить не относящиеся к промоушн виды деятельности по связям с общественностью, в подобной, маркетинговой терминологии» [32]. О важной роли PR в развитии интегрированных коммуникаций также свидетельствовал ряд событий в научном мире второй половины 90-х гг.: выход в печать *Руководства стратегического PR и интегрированных коммуникаций*, написанного Кейвудом в 1997 г.; публикация специальных выпусков престижных научных журналов в области связей с общественностью «*Public Relations Review*» и «*Public Relations Quarterly*», посвященных ИМК; переименование *Журнала корпоративных PR* в журнал под названием «*Интегрированные коммуникации*» [35].

В середине 90-х гг. ученые осознали необходимость разделения терминов ИК и ИМК. Китчен, Шультц, Патти отмечали, что ИК – это «теоретическая экспансия» ИМК [цитировано 31]. «ИК (...) является более широким понятием, ИМК, напротив, подразумевают, что интеграция должна иметь место в области маркетинга», – считают Кристенсен и др. [3]. Смит и Плейс разграничили ИК и ИМК следующим образом: ИМК – менеджмент медиа, ИК – более обширное структурное понятие кросс-функциональной интеграции [30]. Уайтмен подобрал наиболее яркую метафору для обозначения взаимосвязи ИК и ИМК: «ИК – это грифон, поднимающийся из пепла ИМК» [35].

Дункан и Кейвуд [5], Уайтмен [35] с приходом термина «ИК» прогнозировали наступление качественно нового этапа развития знания об интеграции. Уайтмен отмечал, что ИМК «была дана новая жизнь в термине ИК» [35], а также что они «стали символизировать новый фокус дисциплины в интегрировании коммуникационных функций как осуществления коммуникации со всеми стэйкхолдерами организации, а не только потребителями» [35].

Мы расположили их ключевые идеи определений ИК (табл. 2) по степени убывания частоты совпадений: менеджмент (организационная коммуникация), связи с общественностью, стэйкхолдеры, «все» коммуникации или виды коммуникативной деятельности, дисциплины и сообщения (символы, процедуры), управляемое потоками данных взаимодействие, взаимовыгодные отношения.

Судя по наиболее поздним определениям [31, 23] (табл. 2), идея ИК как менеджмента коммуникаций является весьма устойчивой во времени. Видение связей с общественностью

(PR) как важной составной или «интегрирующей» части ИК является также устойчивым по прошествии почти двух десятилетий. Наиболее четкое определение ИК предложил Гронштедт в 1996 г. (табл. 2). Оно подчеркнуло ключевые идеи ИК как менеджмента коммуникаций и ориентации на стэйкхолдеров, а не только потребителей.

Таким образом, концептуализация ИК во времени практически не претерпела существенных изменений, основные ключевые идеи дожили до наших дней. Это имеет двойственный эффект. С одной стороны, сформировался собственный основатель для теории, которое позволяет говорить о ИК как самостоятельной академической дисциплине, с другой стороны, отсутствие новизны в концептуализации свидетельствует о возможной стагнации и несоответствию последних определений ИК современным знаниям.

Определения ИК и ИМК: сходства и отличия. Таким образом, развитие концептуализации ИК и ИМК происходило неравномерно. В результате, определения ИМК наиболее разнообразны и последовательны, по сравнению с дефинициями ИК. Следует отметить, что даже на этапе отбора определений для сравнения, определения ИК значительно уступали определениям ИМК, прежде всего, по количеству (в выборку определений ИМК попали наиболее цитируемые, а к числу определений ИК – все те – немногочисленные, которые были найдены в результате анализа ключевых работ области ИМК, PR и маркетинга). В итоге таблица 2 включает небольшое число полноценных определений ИК (Гронштедт; Кристенсен; Ниemanн-Струвег), среди остальных – скорее сравнения (Ньюсом; Уайтмен), характеристики или описания (Дробис; Грюниги; Торп; Смит и Плэйс). Не совершенность определений ИК обуславливается тем, что до 1996 года в научном мире не существовало глубокого осмысления исключительности данного термина и его отличия от понятия «ИМК».

Между тем даже при небольшой выборке определений (табл. 1, 2), отличие в подходах концептуализации ИК и ИМК является заметным. Неповторяющиеся идеи (отличительные элементы концептуализации) следующие: в определении «ИК» ключевым понятием является концепт менеджмента, в «ИМК» слово «менеджмент» как таковое не встречается. Однако практически в каждом из определений ИМК присутствуют слова, которые ассоциируются с процессом менеджмента: «планирование», «управление», «координирование», «контролирование», «кросс-функциональный».

Таким образом, при формулировке определений ИК и ИМК мы можем говорить о лексических и семантических особенностях. В отличие от ИМК, в определениях ИК упоминаются связи с общественностью как их важная составляющая. Если в определениях ИМК интеграция основных функций маркетинговой коммуникации (в том числе, связей с общественностью) обозначена просто словом «дисциплина», то в случае определений ИК, связи с общественностью обозначают расширение границ коммуникаций, аудиторий и выход теории ИК на новый более прогрессивный уровень развития, за пределы маркетинга. В определениях ИК «коммуникация» выступает предметом интеграции и ключевым фактором достижения успеха. В определениях ИК часто встречается выражение «все коммуникации» (виды коммуникационной деятельности), в отношении которых и производится интеграция. В определениях ИМК предметом интеграции являются отдельные элементы коммуникации: «сообщение», «каналы», «дисциплины». Например, Дункан и его соавторы подчеркивают важность контролирования/координации не коммуникаций, а «всех сообщений» в определениях ИМК [7] (табл. 1). Кроме данного отличия, определения ИМК рассматривают процессы интеграции в отношении продуктов и бренда компании [16, 17, 28, 6] (табл. 1).

К общим чертам совокупности определений двух терминов мы отнесли совпадающие идеи (в более чем двух определениях) и одновременно упоминающиеся в выборках ИК и

ИМК (табл. 1, 2). К примеру, оба понятия ИК и ИМК характеризуются как процесс. В определениях ИК и ИМК обозначение аудиторий производится как стэйкхолдеров (в меньшей степени характерно для ИМК определений). Коммуникации как предмет интеграции являются относительно общим признаком двух терминов, но определений ИМК это касается в меньшей степени.

Обращает на себя внимание такая особенность, что исключительно в определениях ИК ученые определяли границы действия маркетинга и его отличие от связей с общественностью: ИК «должны выходить за пределы маркетинга» [4], ориентированы на «стэйкхолдеров организации, а не только потребителей» [35], включать «спектр активностей, не всегда влияющих на продажи, важных с точки зрения маркетинга» [22]. В определениях ИМК скорее, наоборот, происходило сближение маркетинга со связями с общественностью (сглаживание границ). В этом контексте уместно вспомнить модель взаимоотношений между маркетингом и PR Котлера и Миндака (1978 г.). Так, один из предложенных Котлером и Миндаком вариантов взаимоотношений – «PR включает в себя маркетинг» («public relations-dominant model») [12], наилучшим образом отражает концептуализацию ИК Джеймса и Ларисы Грюниг [10]. По-сути, говоря об «интегрирующей» роли PR в ИК, они заменяют «маркетинговый империализм» на «империализм связей с общественностью». Другие определения ИК, в которых упоминаются PR [30, 4, 20] не конкретизируют их взаимосвязь с прочими видами маркетинговыми коммуникациями. В этом случае позиция этих ученых близка модели взаимоотношений маркетинга и PR по Котлеру и Миндаку как равноправных функций («marketing=publicrelationsmodel») [12]. Похожую мысль высказали Миллер и Роуз, отметив, что профессионалы в области PR осуждают отношения подчинения этих двух сфер деятельности, но видят неотвратимость «...смешения (микса) рекламы, промоушн, директ маркетинга и связей с общественностью» [20].

Важно отметить, что сближение маркетинга с PR было подмечено еще Хаттоном в 2000 году [12]. На основе сравнения понятий «ИМК», «маркетинг», «маркетинг взаимоотношений» с определениями PR он делает вывод: «Под множеством прозвищ маркетинг методично переизобретает себя как связи с общественностью» [12].

Собственно одни из последних определений ИМК (табл. 1), спустя более чем десятилетие продолжают демонстрировать семантическое сходство с определениями PR. Например, Дункан говорит в определении ИМК о «целенаправленном диалоге», Китчен и Порку – «поддержании выгодных взаимоотношений в короткой, средней и продолжительной перспективах», Клиатчко – «стратегическом управлении стэйкхолдерам» (табл. 1).

Диалог, поддержание отношений в продолжительной перспективе, ориентация на интересы стэйкхолдеров – это теоретические категории, которые продолжительное время изучались в области PR, и, по-сути, были положены в основу разграничения сферы влияния связей с общественностью. Напротив, согласования сообщений, достижения синергии, выполнение программ коммуникации бренда, ориентация на потребителя, маркетинговые коммуникации – это идеи, которые исторически взаимосвязаны областью ИМК (табл. 1). Постепенная замена их теоретическими категориями, долгое время служившими основаниями для теории смежных с ИМК наук, таких как PR, на наш взгляд, размывает основания теории ИМК и снижает различительные свойства понятия и дисциплины в целом.

Выводы. На протяжении последних двух десятилетий взгляды на определение, природу ИК и ИМК сильно варьировались. Как отмечал Гаулд, конкретное понятие множество раз переосмысливается, находясь в контексте определенного дискурса, поведенческих паттернов конкретного эволюционного этапа [22]. В этой связи до сих пор нельзя утверждать, что терминология и понимание ИК/ИМК полностью устоялись. Теория интегрированных коммуникаций постоянно изменяется, взяв свое начало в маркетинге,

впоследствии она установила прочные связи с менеджментом, теорией бизнеса и PR.

Литературный обзор продемонстрировал недостаточность концептуализации ИК, слабость теоретического фундамента ИК по сравнению с ИМК, практическое отсутствие работ с постановкой вопроса о своеобразии и сравнении определений ИК и ИМК.

Результаты сравнения определений следующие. Мы установили, что определения ИМК чаще всего подчеркивают стратегический характер, взаимоотношения со стейкхолдерами; ИК – менеджмент, PR, ориентацию на максимальный охват «всех коммуникаций, видов коммуникативной деятельности, аудиторий».

К отличительным признакам ИК и ИМК на уровне лексики относятся следующие:

- определения ИК содержат терминологию, отражающую в большей мере коммуникационную природу явления;
- ИМК включают идеи преимущественно экономической окраски (добавленная стоимость, выгодные отношения, бизнес).

Историческое развитие концептуализаций двух понятий также выявило отличия в природе двух явлений. Сравнение определений продемонстрировало то, что ИМК исторически связаны с маркетингом, ИК – со связями с общественностью. По прошествии более чем двух десятилетий ведущая роль маркетинга в понятии ИМК постепенно ушла на второй план, а идеи связей с общественностью, наоборот, вышли на первый план.

Определения ИК отличаются слабой ясностью и четкостью. По прошествии двух десятилетий они сохранили практически все изначальные ключевые идеи. В отличие от них, определения ИМК более структурированы в содержательном плане. Смена идей в определениях ИМК происходила более часто. Между тем, такие идеи, как: согласованность и связанность сообщений, каналов и прочего контента; стратегический характер ИМК, сохранились до наших дней.

Настало время, когда мы можем говорить о своеобразии понятия и дисциплины «Интегрированные коммуникации». Одним из выводов данной статьи: отличия понятий ИК и ИМК исторически обусловлены. Так, в ИК изначально особое место играли связи с общественностью как составной или управляющий элемент. Напротив, в определениях ИМК «PR» были лишь одной из дисциплин, в отношении которой проводилось согласование. Зачастую связи с общественностью подразумевались, но не упоминались в определениях ИМК. В итоге определения ИМК со временем семантически стали схожи с определениями связей с общественностью [12].

Подобная терминологическая неясность между PR и ИМК, может лишь усилить противостояние теоретиков этих дисциплин за сферу влияния («turf battles»). В этом смысле более продуктивным с точки зрения сохранения идентичности упомянутых дисциплин является понятие «ИК». В силу того, что оно не подменяет одно явление другим, а разграничивает, входящие в его состав самостоятельные коммуникативные виды деятельности. Это подчеркивает междисциплинарный характер ИК, не ограниченный рамками одной дисциплины.

На данном этапе развития ИК/ИМК теории можно прогнозировать предпочтение теоретиками термина, который будет обладать четкими границами со смежными понятиями, отличительными признаками, при этом может быть междисциплинарным. На наш взгляд, таковым является термин «ИК», который в широком смысле слова, обозначает организационную философию интеграции коммуникационных и управленческих процессов компании.

Заключение. На основе анализа исторического развития концептуализации ИК с ИМК, данное исследование позволило выявить сходства и различия двух понятий во времени. Данная статья уточнила истоки происхождения двух терминов, лексические и

семантические изменения понятий во времени и прояснила влияние смежных наук на их концептуализацию. В статье были намечены ориентиры для дальнейшего совершенствования определений ИК и ИМК. Результаты исследования будут полезны специалистам и ученым, интересующимся маркетингом, рекламой, связями с общественностью и желающим более глубоко разобраться в терминологии интегрированных (маркетинговых) коммуникаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Argenti, P. Corporate communication as a discipline [Text] / P. Argenti // Management Communication Quarterly. – 1996. – №10 (1). – P. 73-97.
2. Bracker, J. The historical development of the strategic management concept [Text] / J. Bracker // Academy of Management Review. Vol.5. – 1980. – No. 2. – P. 219-220.
3. Christensen, L.T. The Organization of Integrated Communications: Toward Flexible Integration [Text] / L.T.Christensen, A.F. Firat, S. Torp // European Journal of Marketing. Vol. 42. – 2008. – № 3/4. – P. 423-452.
4. Drobis, D.R. Integrated marketing communications redefined [Text] / D.R. Drobis // Journal of Integrated Communications. Vol. 8. – 1997-1998. – P. 6-10.
5. Duncan, T. The Concept, Process, and Evolution of Integrated Marketing Communication [Text] / T.Duncan, C. Caywood / Thorson, E., & Moore, J. (Eds.). Integrated Communication: Synergy of Persuasive Voices. – Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996. – P.13-35.
6. Duncan, T. Client Perceptions of Integrated Marketing Communications [Text] / T. Duncan, S. Everett // Journal of Advertising Research. 1993. – № 33(3). – P. 30-39.
7. Duncan, T. R. IMC: Using advertising and promotion to build brands [Text] / T.R. Duncan. – New York, NY: McGraw-Hill, 2002.
8. Finne, A. Rethinking marketing communication: From integrated marketing communication to relationship communication [Text] / A. Finne, C. Gronroos // Journal of Marketing Communications, Vol. 15. – 2009. – № 2-3 (April-July). – P. 179-195.
9. Gronstedt, A. Integrated communications at America's leading total quality management corporations [Text] / A. Gronstedt // Public Relations Review. – 1996. – № 22(1). – P. 25-42.
10. Grunig, J. The relationship between public relations and marketing in excellent organizations: evidence from the IABC study [Text] / J. Grunig, L. Grunig // Journal of Marketing Communications. – 1998. – № 4:3. – P. 141-162.
11. Hallahan, K. Integrated Communication: Implications for public relations beyond excellence [Text] / E.L. Toth (Ed.). The Future of Excellence in Public Relations and Communication Management. – Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. – 2007. – P. 299-336.
12. Hutton, J. Defining the relationship between Public relationship and marketing [Text] / J.Hutton / R. Heath (Ed). The Handbook of Public Relations. – 2000. – P. 205-215.
13. Illia, L. Corporate communication and corporate marketing: Their nature, histories, differences and similarities [Text] / L. Illia, J. Balmer // Corporate Communications: An International Journal, Vol. 17. – 2012. – № 4. – P. 415-433.
14. Kitchen, P.J. Marketing and public relations: The relationship revisited [Text] / P.J. Kitchen, D. Moss // Journal of Marketing Communications. – 1995. – №1(2). – P. 105-119.
15. Kliatchko, J. Towards a new definition of integrated marketing communications (IMC) [Text] / J. Kliatchko // International Journal of Advertising. – 2005. – № 24(1). – P. 7-34.
16. Kliatchko, J. Revisiting the IMC construct a revised definition and four pillars [Text] / J. Kliatchko // International Journal of Advertising. – 2008. – № 27(1). – P. 133-160.
17. Kotler, P. Marketing Management [Text] / P. Kotler. – Prentice Hall International, London, 2000.
18. Lauer, L. Communication power: Energizing your nonprofit organization [Text] / L. Lauer. – Gaithersburg, MD: Aspen, 1997.
19. Lauzen, M. Imperialism and encroachment in public relations [Text] / M. Lauzen // Public Relations Review. – 1991. – №17(3). – P. 245-255.
20. Miller, D. and Rose, P. Integrated Communications: A look at reality instead of theory [Text] / D. Miller, P. Rose // Public Relations Quarterly. – 1994. – Spring. – P. 13-16.
21. Moriarty, S.E. PR and IMC: The benefits of integration [Text] / S.E. Moriarty // Public Relations Quarterly. – 1994. – № 39(3). – P. 38-44.

22. Newsom, D. Public Relations and Integrated Communication [Text] / D.W. Stacks, M.B. Salwen (Eds.). Integrated Approach to Communication Theory and Research Communication Series. Communication Theory and Methodology. 2nd Ed. Taylor & Francis Routledge, 2009. – P.473-489.
23. Niemann-Struweg, I. Anintegrated communication implementation model for the post-2000 business environment [Text] / I. Niemann-Struweg // Public Relations Review. – 2013. – Режимдоступа:<http://dx.doi.org/10.1016/j.pubrev.2013.08.011>
24. Nowak, G.J. Conceptualizing the integrated marketing communications 'phenomenon: An examination of its impact on advertising practices and its implications for advertising research [Text] / G.J. Nowak, J. Phelps. // Journal of Current Issues and Research in Advertising. – 1994. – №16(1). – P. 49-66.
25. Porcu, L. How integrated marketing communications (IMC) works? A theoretical review and an analysis of its main drivers and effects[Text] / L. Porcu, P. Kitchen // Comunicación Y Sociedad. Vol. 25. 2012. – №1. – P. 313-348.
26. Roberts, K. Organizational theory and organizational communication: A communication failure? [Text] / K. Roberts, C. O'Reilly III, G. Breton, L. Porter // Human Relations. Vol. 27.1974. – № 5. – P. 501-524.
27. Saeed, R. Integrated marketing communication: A review paper [Text] / R. Saeed, B. Naeem, M. Bilal, U. Naz // Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, Vol 5. 2013. – № 5. – P. 124-133.
28. Schultz, D. Transitioning marketing communication into the twenty-first century [Text] / D. Schultz & H. Schultz // Journal of Marketing Communications. Vol. 4. 1998. – Issue 1. – P. 9-26.
29. Skok, J. Toward a definition of strategic management for the public sector [Text] / J. Skok // The American Review of Public Administration. – 1989. – № 19:133. – P. 133-147.
30. Smith, B. Integrating Power? Evaluating public relations influence in an integrated communication structure [Text] / B. Smith, K. Place // Journal of Public Relations Research. – 2013. – №25:2. – P.168-187.
31. Smith, B. Communication integration: An analysis of context and conditions [Text] / B. Smith // Public Relations Review. – 2012. – №38. – P. 600-608.
32. Smith B.G. Beyond Promotion: Conceptualizing Public Relations in Integrated Marketing Communications [Text] / B. Smith // International Journal of Integrated Marketing Communications. – 2010. – P.47-57.
33. Stanton, E. PR's future is here: Worldwide, integrated communications [Text] / E. Stanton // Public Relations Quarterly. – 1991. – № 1. – P. 46-47.
34. Torp, S. Integrated communications: from one look to normative consistency [Text] / S. Torp // Corporate Communications: An International Journal, Vol. 14. – 2009. – No. 2. – P. 190-206.
35. Whiteman, B. Integrated communications: organization and education [Text] / B. Whiteman // Public Relations Quarterly. – 1999. – P. 18-22.

Бачурина Нелли Сергеевна

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва

Кандидат педагогических наук, доцент департамента интегрированных коммуникаций

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

E-mail: Bachurina@hse.ru

N.S. BACHURINA

CONCEPTUALIZATION OF INTEGRATED COMMUNICATIONS: THE QUEST FOR IDENTITY CONCEPTS COMPARED TO INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS

Integrated communications (IC) is insufficiently explored phenomenon. It still has not clear terminological boundaries with integrated marketing communications (IMC). The article aims to trace similarities and differences of IC and IMC definitions over time. The author concludes that «IC» is interdisciplinary concept that historically has been related to PR.

Keywords: integrated communications, integrated marketing communication, definition.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Argenti, P. Corporate communication as a discipline [Text] / P. Argenti // Management Communication Quarterly. – 1996. – №10 (1). – P. 73-97.
2. Bracker, J. The historical development of the strategic management concept [Text] / J. Bracker // Academy of Management Review. Vol.5. – 1980. – No. 2. – P. 219-220.
3. Christensen, L.T. The Organization of Integrated Communications: Toward Flexible Integration [Text] / L.T.Christensen, A.F. Firat, S. Torp // European Journal of Marketing. Vol. 42. – 2008. – № 3/4. – P. 423-452.
4. Drobis, D.R. Integrated marketing communications redefined [Text] / D.R. Drobis // Journal of Integrated Communications. Vol. 8. – 1997-1998. – P. 6-10.
5. Duncan, T. The Concept, Process, and Evolution of Integrated Marketing Communication [Text] / T. Duncan, C. Caywood / Thorson, E., & Moore, J. (Eds.). Integrated Communication: Synergy of Persuasive Voices. – Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996. – P.13-35.
6. Duncan, T. Client Perceptions of Integrated Marketing Communications [Text] / T. Duncan, S. Everett // Journal of Advertising Research. 1993. – № 33(3). – P. 30-39.
7. Duncan, T. R. IMC: Using advertising and promotion to build brands [Text] / T.R. Duncan. – New York, NY: McGraw-Hill, 2002.
8. Finne, A. Rethinking marketing communication: From integrated marketing communication to relationship communication [Text] / A. Finne, C. Gronroos // Journal of Marketing Communications, Vol. 15. – 2009. – № 2-3 (April-July). – P. 179-195.
9. Gronstedt, A. Integrated communications at America's leading total quality management corporations [Text] / A. Gronstedt // Public Relations Review. 1996. – № 22(1). – P. 25-42.
10. Grunig, J. The relationship between public relations and marketing in excellent organizations: evidence from the IABC study [Text] / J. Grunig, L. Grunig. // Journal of Marketing Communications. – 1998. – № 4:3. – P. 141-162.
11. Hallahan, K. Integrated Communication: Implications for public relations beyond excellence [Text] / E.L. Toth (Ed.). The Future of Excellence in Public Relations and Communication Management. – Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. – 2007. – P. 299-336.
12. Hutton, J. Defining the relationship between Public relationship and marketing [Text] / J. Hutton / R. Heath (Ed). The Handbook of Public Relations. – 2000. – P. 205-215.
13. Illia, L. Corporate communication and corporate marketing: Their nature, histories, differences and similarities [Text] / L. Illia, J. Balmer // Corporate Communications: An International Journal, Vol. 17. – 2012. – № 4. – P. 415-433.
14. Kitchen, P.J. Marketing and public relations: The relationship revisited [Text] / P.J. Kitchen, D. Moss // Journal of Marketing Communications. – 1995. – №1(2). – P. 105-119.
15. Kliatchko, J. Towards a new definition of integrated marketing communications (IMC) [Text] / J. Kliatchko // International Journal of Advertising. – 2005. – № 24(1). – P. 7-34.
16. Kliatchko, J. Revisiting the IMC construct a revised definition and four pillars [Text] / J. Kliatchko // International Journal of Advertising. – 2008. – № 27(1). – P. 133-160.
17. Kotler, P. Marketing Management [Text] / P. Kotler. – Prentice Hall International, London, 2000.
18. Lauer, L. Communication power: Energizing your nonprofit organization [Text] / L. Lauer. – Gaithersburg,

MD: Aspen, 1997.

19. Lauzen, M. Imperialism and encroachment in public relations [Text] / M. Lauzen // Public Relations Review. – 1991. – №17(3). – P. 245-255.

20. Miller, D. and Rose, P. Integrated Communications: A look at reality instead of theory [Text] / D. Miller, P. Rose // Public Relations Quarterly. – 1994. – Spring. – P. 13-16.

21. Moriarty, S.E. PR and IMC: The benefits of integration [Text] / S.E. Moriarty // Public Relations Quarterly. – 1994. – № 39(3). – P. 38-44.

22. Newsom, D. Public Relations and Integrated Communication [Text] / D.W. Stacks, M.B. Salwen (Eds.). Integrated Approach to Communication Theory and Research Communication Series. Communication Theory and Methodology. 2nd Ed. Taylor & Francis Routledge, 2009. – P.473-489.

23. Niemann-Struweg, I. An integrated communication implementation model for the post-2000 business environment [Text] / I. Niemann-Struweg // Public Relations Review. – 2013. – Rezhim dostupa: <http://dx.doi.org/10.1016/j.pubrev.2013.08.011>

24. Nowak, G.J. Conceptualizing the integrated marketing communications 'phenomenon: An examination of its impact on advertising practices and its implications for advertising research [Text] / G.J. Nowak, J. Phelps. // Journal of Current Issues and Research in Advertising. – 1994. – №16(1). – P. 49-66.

25. Porcu, L. How integrated marketing communications (IMC) works? A theoretical review and an analysis of its main drivers and effects [Text] / L. Porcu, P. Kitchen // Comunicación Y Sociedad. Vol. 25. 2012. – №1. – P. 313-348.

26. Roberts, K. Organizational theory and organizational communication: A communication failure? [Text] / K. Roberts, S. O'Reilly III, G. Breton, L. Porter // Human Relations. Vol. 27. 1974. – № 5. – P. 501-524.

27. Saeed, R. Integrated marketing communication: A review paper [Text] / R. Saeed, B. Naeem, M. Bilal, U. Naz // Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, Vol 5. 2013. – № 5. – P. 124-133.

28. Schultz, D. Transitioning marketing communication into the twenty-first century [Text] / D. Schultz & H. Schultz // Journal of Marketing Communications. Vol. 4. 1998. – Issue 1. – P. 9-26.

29. Skok, J. Toward a definition of strategic management for the public sector [Text] / J. Skok // The American Review of Public Administration. – 1989. – № 19:133. – P. 133-147.

30. Smith, B. Integrating Power? Evaluating public relations influence in an integrated communication structure [Text] / B. Smith, K. Place // Journal of Public Relations Research. – 2013. – №25:2. – P.168-187.

31. Smith, B. Communication integration: An analysis of context and conditions [Text] / B. Smith // Public Relations Review. – 2012. – №38. – P. 600-608.

32. Smith B.G. Beyond Promotion: Conceptualizing Public Relations in Integrated Marketing Communications [Text] / B. Smith // International Journal of Integrated Marketing Communications. – 2010. – P.47-57.

33. Stanton, E. PR's future is here: Worldwide, integrated communications [Text] / E. Stanton // Public Relations Quarterly. – 1991. – № 1. – P. 46-47.

34. Torp, S. Integrated communications: from one look to normative consistency [Text] / S. Torp // Corporate Communications: An International Journal, Vol. 14. – 2009. – No. 2. – P. 190-206.

35. Whiteman, B. Integrated communications: organization and education [Text] / B. Whiteman // Public Relations Quarterly. – 1999. – P. 18-22.

Bachurina Nellie Sergeevna

National research university «Higher school of economics», Moscow

Candidate of pedagogical sciences, docent of the department of integrated communications

101000, Moscow, Myasnitskaya ul., 20

E-mail: Bachurina@hse.ru

А.В. ПОЛЯНИН, Е.Ю. АСТАФИЧЕВА

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Статья посвящена исследованию ряда теоретико-методологических проблем соотношения публичного управления и корпоративного менеджмента. Автор доказывает, что публичное управление и корпоративный менеджмент имеют ряд общих целей, но между данными видами управленческой деятельности имеются и определенные различия. Публичное управление заинтересовано, прежде всего, в реализации общественных потребностей и интересов. Защита интересов корпораций в публичном управлении обеспечивается лишь в той мере, в какой это требуется для развития экономики в целом. Несмотря на более узкую сферу применения, корпоративный менеджмент выгодно отличается от публичного управления своей профессиональностью, высокой организованностью и развитым инструментарием обеспечения экономической эффективности.

Ключевые слова: публичное управление, корпоративный менеджмент, экономическая эффективность, корпорации.

Важнейшим итогом рыночных преобразований в современной России явилось создание значительного числа хозяйственных субъектов, получивших статус акционерных обществ, которые сформировали корпоративный сектор экономики. Корпорации являются субъектами корпоративного менеджмента. В экономической литературе существуют различные определения этих хозяйствующих структур. Однако большинство из них сводится к мнению о том, что корпорация – это юридическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность, имеющее право приобретать ресурсы, владеть акциями, производить и продавать продукцию, предоставлять кредиты и делать займы, выступать в суде как истцом, так и ответчиком [9].

С более общих позиций можно сказать, что корпорация представляет собой предпринимательскую организацию, обладающую развитой организационной структурой, широким спектром видов деятельности, существенной долей рынка, обширными хозяйственными связями и профессиональными управляющими.

Крупные корпорации имеют ряд преимуществ:

- 1) за счет эффекта масштаба производства имеют более низкие затраты на единицу продукции или услуг;
- 2) обладают большими возможностями диверсификации своей деятельности, чем уменьшают риск потерь, связанных с колебаниями рыночной конъюнктуры;
- 3) охватывают более широкие сегменты рынка и получают ощутимые конкурентные преимущества;
- 4) вызывают большее доверие у финансово-кредитных и государственных учреждений, получают от последних возможные льготы и преференции.

В то же время корпоративная форма бизнеса, прочно вошедшая в рыночную экономику развитых стран, для современной России остается новой и не в полной мере освоенной. Большинство отечественных корпораций невелики по объему получаемой прибыли и по уровню капитализации, однако наблюдается процесс их укрупнения, что обусловлено следующими обстоятельствами: во-первых, обостряется конкуренция на рынках инвестиций, а крупным корпорациям легче занять на этих рынках прочные позиции; во-вторых, качество менеджмента крупных корпораций значительно превышает качество

менеджмента мелких и средних предприятий. Еще в 1776 году Адам Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» писал, что разбросанная собственность создает проблемы управления, отмечая тем самым слабость механизмов контроля за менеджерами и стимулов для управляющих.

Необходимо разграничивать такие понятия, как «корпоративное управление», «корпоративный менеджмент», «управление корпорацией», «менеджмент корпорации». И.Н. Иванов предлагает употреблять эти термины в качестве синонимов [9], что, на наш взгляд, представляется весьма спорным. Термин «корпоративное управление» значительно шире понятия «корпоративный менеджмент»: корпоративный менеджмент осуществляется менеджментом компании (высшим руководящим звеном), в то время как корпоративное управление осуществляется более широким кругом лиц (акционеры, совет директоров, генеральный директор, менеджеры разных уровней управления). Корпоративное управление носит преимущественно стратегический характер и нацелено на успешное функционирование корпорации во внешней среде (защита прав акционеров, взаимодействие с органами власти, партнерами, кредиторами). В широком смысле корпоративное управление представляет собой процесс установления баланса между экономическими и социальными целями корпорации, индивидуальными, групповыми и общественными интересами. Корпоративное управление можно охарактеризовать как процесс обслуживания интересов инвесторов.

Понятие корпоративного менеджмента является неоднозначным в современной экономической науке. Это во многом обусловлено тем, что словосочетание «корпоративный менеджмент» представляет собой логически взаимосвязанное соединение двух важнейших научных категорий, каждая из которых требует тщательного теоретико-методологического анализа.

Слово «корпорация» имеет позднелатинское происхождение: в широком смысле оно означает объединение, союз, общество; в более узком экономическом значении – объединение лиц или имущества для достижения каких-либо экономических целей. Корпорация как объединение лиц и имущества предполагает доминирование групповых потребностей, поскольку здесь важнейшую роль играют доверительные отношения, сопричастность, добровольное принятие деловым сообществом правил и процедур управления, интеграция во имя общих целей. Это способствует социальной сплоченности бизнеса и наемного персонала, разделению функций собственности и контроля, а в конечном итоге – эффективному управлению экономическими ресурсами и развитию экономики в целом. Смена «социальных идеалов и трансформация всех сфер жизни общества в соответствии с требованиями времени и сложностью возникших проблем требуют адекватных профессиональных подходов и компетентных решений» [2]. Подобные решения эффективно реализуются в системе корпораций.

Сущность корпоративности наиболее ярко проявляет себя при ее противопоставлении индивидуальному сектору экономики и государственной экономической деятельности, имеющей публичный характер. Индивидуальный предприниматель, который не объединяет свой капитал или личную деятельность с другими субъектами предпринимательства, не является участником корпоративных отношений, поскольку реализация его экономических интересов не предполагает достаточной степени экономического коллективизма. С другой стороны, государство и его органы, выполняя возложенные на них публичные функции, сами по себе не являются корпорациями, а их участие в корпоративной деятельности ограничено задачами публичной власти в рыночной экономике (управление организациями с государственным участием, координация деятельности регионов и муниципалитетов, обеспечение инновационного развития и инвестиционной привлекательности в частном

секторе экономики).

По справедливому утверждению В.П. Багова, корпоративные системы представляют собой универсальные многоотраслевые комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, торговые фирмы, страховые, пенсионные, инвестиционные и другие компании, объединяющие предприятия той или иной степени технологической сопряженности и воплощающие на новых взаимовыгодных началах процесс финансово-промышленной интеграции, слияния финансового капитала с промышленным. Преимущество этих форм – возможность уже не на сугубо кредитной основе, а на корпоративной базе решать стратегические проблемы развития производства и повышения его эффективности [4]. Однако предложенное В.П. Баговым определение не в полной мере охватывает наиболее существенные признаки корпоративной формы бизнеса. Этой проблеме уделяется определенное внимание в экономической научной литературе.

Достоинства корпоративных структур усматриваются, прежде всего, в способности «обеспечивать масштабный спрос на новое оборудование и высокие технологии» в промышленности. Пока же промышленный капитал распылен на множестве разрозненных предприятий, устойчивого внутреннего спроса нет. Отсюда «неустойчивость и неравномерность по отраслям промышленности годовых показателей производства продукции и инвестиций в основной капитал», равно как и «крайне неудовлетворительное состояние основных фондов». Поэтому без интеграции и концентрации промышленного капитала «нельзя предполагать существенных положительных изменений в ближайшей перспективе» [16].

Преимущества интеграции раскрываются и в ряде других научных работ в аспекте обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики на мировых рынках. Доминирующей формой организации на высшей стадии развития современного капитализма стали именно вертикально интегрированные международные корпорации, охватывающие полный технологический цикл производства наукоемкой конечной продукции [8]. Число корпораций, действующих интернационально, достигает в мире 70 тыс., они инвестируют ежегодно более чем в 690 тыс. зарубежных филиалов. ТНК обеспечивают две трети мировой торговли и контролируют более 90 % частных патентов. Наиболее крупные из них базируются в США, Японии, странах Западной Европы, а также в новых индустриальных странах Азии [3].

Вместе с тем, корпоративные приоритеты в экономическом развитии нередко подвергаются критическому осмыслению, поскольку излишняя увлеченность корпоративными формами ослабляет конкуренцию. Следует согласиться с В. Гордеевым в том, что идеализация конкуренции не соответствует реальности, в том числе отечественной. От советской системы унаследованы сверхконцерны, охватывающие народное хозяйство, и разрыв такой единой целостной общехозяйственной структуры не мог создать конкурентной среды. Вместе с тем, автор в целом негативно оценивает вертикально интегрированные ТНК, поскольку у них, по утверждению исследователя, «как известно, конкурентов нет» [7].

В отличие от указанного автора, В. Карачаровский противопоставляет экономике «мелких лавочников», с присущей ей низкой концентрацией капитала, крупные корпорации, получающие сверхдоходы благодаря, как правило, своему исключительному положению на рынке. В связи с этим автор пишет: «С точки зрения инновационного развития экономики крайне важно наличие в ней достаточного количества корпораций вертикально интегрированного типа, которые, однако, не избавлены полностью от необходимости конкурировать. Действительно, именно на олигополистических рынках возникает феномен неценовой конкуренции между корпорациями за счет качества или уникальности своей продукции. Уникальность продукта, достигаемая посредством инновации (обычно

требующей серьезных финансовых вливаний в НИОКР, которые любая олигополия может себе позволить благодаря высокой норме прибыли), дает возможность создать дополнительное преимущество – временную монополию, которая получает сверхдоход на исключительности своего продукта до тех пор, пока новшество не будет скопировано или превзойдено конкурентами» [11].

Анализируя данные точки зрения, следует подчеркнуть, что экономическая система всякого государства нуждается в разумном сочетании корпоративных и некорпоративных форм хозяйственной деятельности. Каждая из указанных форм имеет сравнительные достоинства и недостатки, поэтому безусловное предпочтение одной из них противоречит целям экономического развития. Так, по мнению ряда экспертов, крупные достижения Китая в области производства высоких технологий и наукоемкой продукции имели место благодаря «централизованной системе хозяйствования в ее планово-корпоративной форме» [10]. Сетевые структуры являются базовой формой развития современной индустрии, поскольку они «дополняют характерную для индустриального уклада хозяйства модель организации экономического пространства, опирающуюся на крупные вертикально интегрированные компании» [15]. Как показывает практика развитых стран, в их экономике обязательно присутствует базовая система крупных хозяйственных и финансовых корпораций, причем эта система выступает по отношению ко всему хозяйству прочным фундаментом, в связи с чем специалисты нередко даже говорят о «корпоративном базисе» конкурентного хозяйства [17].

Однако наличие базовых корпоративных структур не опровергает тезис о необходимости поддержки в государстве конкурентной экономической среды. Широкомасштабный и безусловный перевод всей экономики на корпоративные рельсы чреват обратным эффектом. Для обоснования этой позиции достаточно сослаться на то обстоятельство, что в условиях вертикально-интегрированной фирмы меняется сигнал, на который ориентируется производитель: хозяйствующий субъект начинает стремиться не к максимизации прибыли, ориентируясь на цены, а выполнять исходящие из центра указания (квоты, планы, целевые показатели, приказы) [5]. Особенностью же рыночной экономики является доминирование спонтанных связей между хозяйствующими субъектами, когда согласование их индивидуальных действий происходит за счет ценовых сигналов, а не иерархических взаимодействий [13].

Корпоративный менеджмент органически связан с системой публичного управления. По мнению Н.Т. Аврамчиковой, публичное управление – это «воздействие субъекта, обладающего публичной властью, на объект в целях каких-либо общественных интересов» [1]; с точки зрения Д.А. Лимаревой – «транспарентный процесс активного взаимодействия трех групп акторов – государства, представителей гражданского общества и предпринимательства – в ходе принятия и реализации общественно значимых решений, разрешения актуальных проблем» [14]; по убеждению О.В. Глушаковой – «система управления процессами обеспечения качества жизни; синтез экономического, социологического, антропологического, экологического и политико-правового подходов на различных уровнях иерархии» [6]; с позиций В.В. Леонова – «деятельность органов государственного (муниципального) управления при непосредственном участии граждан и других заинтересованных сторон, направленная на формирование и развитие общественных отношений в целях устойчивого развития государства, ориентированного на обеспечение прав и свобод граждан и удовлетворение их потребностей в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе» [12]; с точки зрения В.Е. Чиркина – нормотворческая, распорядительная, контрольная, организационная и иная деятельность, которая осуществляется на основе установленных норм, правил, процедур» [18].

По нашему мнению, публичное управление – это урегулированная нормами, правилами и процедурами система взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления с субъектами гражданского общества в целях реализации общественных потребностей и интересов на основе сочетания методов публичного воздействия на управляемый объект и публично-частного партнерства.

Если исходить из понимания корпоративного менеджмента как вида высокоорганизованного менеджмента, охватывающего процессы управления на корпоративном уровне, профессионально осуществляемого руководством деятельностью корпоративных организаций на основе баланса интересов собственников, органов публичного управления и частных лиц, направленного на достижение ее эффективности и использование преимуществ корпоративного бизнеса – можно сформулировать следующие обобщения и выводы, касающиеся взаимосвязи понятий «публичное управление» и «корпоративный менеджмент».

Публичное управление и корпоративный менеджмент имеют ряд общих целей, направленных на обеспечение публично-частного партнерства; баланса интересов собственников, органов публичного управления и частных лиц; эффективности управления социально-экономическими системами. Вместе с тем, между данными видами управленческой деятельности имеются и определенные различия. Публичное управление имеет более широкий спектр действия. Его объектом служит не только функционирование социально-экономических систем. Методы публичного управления – не столько экономические, сколько политико-правовые. Для публичного управления характерно не только публично-частное партнерство, но и публичное воздействие на управляемый объект. Публичное управление заинтересовано, прежде всего, в реализации общественных потребностей и интересов. Защита интересов корпораций в публичном управлении обеспечивается лишь в той мере, в какой это требуется для развития экономики в целом, обеспечения баланса публичных и частных интересов в обществе.

Несмотря на более узкую сферу применения, корпоративный менеджмент выгодно отличается от публичного управления своей профессиональностью, высокой организованностью и развитым инструментарием обеспечения экономической эффективности, использования преимуществ корпоративного бизнеса. Этим объясняется необходимость совершенствования инструментария публичного управления социально-экономическими системами на основе ряда принципов, целей, приемов и методов корпоративного менеджмента.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аврамчикова, Н.Т. Государственное и муниципальное управление [Текст] / Н.Т. Аврамчикова. – Красноярск, 2008.
2. Ажлуни, А.М. Корпоративный менеджмент [Текст] / А.М. Ажлуни, В.В. Цыганков, Х.С. Сахелашвили. – Орел: Издательство ОРАГС, 2000.
3. Бабанова, К. Ориентиры конкурентоспособности ТНК [Текст] / К. Бабанова // Экономист. – 2006. – № 9.
4. Багов, В.П. Корпоративный менеджмент в российской экономике Дисс... докт. экон. наук [Текст] / В.П. Багов. – М., 2000.
5. Бутаков, А. Инновационные процессы в интегрированных структурах [Текст] / А. Бутаков // Экономист. – 2005. – № 7.
6. Глушакова, О.В. Публичное управление обеспечения качества жизни в социально-экономических системах. Дисс... докт. экон. наук [Текст] / О.В. Глушакова. – Новосибирск, 2012.
7. Гордеев, В. Влияние интеграции на конкуренцию [Текст] / В. Гордеев // Экономист. – 2006. – № 10.
8. Губанов, С. Планово-корпоративная система конкурентоспособности [Текст] / С. Губанов //

Экономист. – 2005. – № 12.

9. Иванов, И.Н. Менеджмент корпорации [Текст] / И.Н. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2004.

10. Иванов, С. Промышленная политика Китая: очередное достижение [Текст] / С. Иванов // Экономист. – 2006. – № 1.

11. Карачаровский, В. Концентрация капитала и новая экономика [Текст] / В. Карачаровский // Экономист. – 2006. – № 12.

12. Леонов, В.В. Формирование системы публичного управления социально-экономическим развитием территории. Дисс... канд. экон. наук [Текст] / В.В. Леонов. – Новосибирск, 2012.

13. Либман, А. Экономическая интеграция на постсоветском пространстве: институциональный аспект [Текст] / А. Либман // Вопросы экономики. – 2005. – № 3.

14. Лимарева, Д.А. Публичное управление развитием государственно-частного партнерства. Дисс... канд. экон. наук [Текст] / Д.А. Лимарева. – Ростов-на-Дону, 2013.

15. Притворова, Т. Структуры сетевого типа в Казахстане [Текст] / Т. Притворова, А. Кабдыбай // Экономист. – 2006. – № 1.

16. Соколов, Ю. Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала [Текст] / Ю. Соколов // Экономист. – 2006. – № 8.

17. Черной, Л. Проблемы формирования корпоративной системы [Текст] / Л. Черной // Экономист. – 2006. – № 2.

18. Чиркин, В.Е. Публичное управление [Текст] / В.Е. Чиркин. – М., 2004.

Полянин Андрей Витальевич

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Орловский филиал

Доктор экономических наук, доцент

302000, г. Орел, Бульвар Победы, д. 5а.

Тел.: (4862) 71-40-07.

E-mail: oo@orel.ranepa.ru

Астафичева Елена Юрьевна

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Орловский филиал

Заместитель декана факультета экономики и менеджмента, доцент кафедры менеджмента и управления народным хозяйством

302000, г. Орел, Бульвар Победы, д. 5а.

Тел.: (4862) 55-18-53

E-mail: elenaastaficheva@yandex.ru

A.V. POLANIN, E.Y. ASTAFICHEVA

MODERN PROBLEMS AND PROSPECTS OF FUNCTIONING OF PUBLIC MANAGEMENT ON THE BASIS OF CORPORATE MANAGEMENT

Clause is devoted to research of some theoretical and methodological problems of a parity of public management and corporate management. The author proves, that public management and corporate management have a number of overall aims, but between the given kinds of administrative activity are available and the certain distinctions. Public management is interested, first of all, in realization of public needs and interests. Protection of interests of corporations in public management is provided only in that measure in what it is required for development of economy as a whole. Despite of narrower sphere of application, corporate management favourably differs from public management of presence of the qualified managers, high organization and the developed toolkit of maintenance of economic efficiency.

Keywords: public management, corporate management, economic efficiency, corporations.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Avramchikova, N.T. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie [Tekst] / N.T. Avramchikova. – Krasnojarsk, 2008.
2. Azhluni, A.M. Korporativnyj menedzhment [Tekst] / A.M. Azhluni, V.V. Cygankov, H.S. Sahelashvili. – Orel: Izdatel'stvo ORAGS, 2000.
3. Babanova, K. Orientiry konkurentosposobnosti TNK [Tekst] / K. Babanova // Jekonomist. – 2006. – № 9.
4. Bagov, V.P. Korporativnyj menedzhment v rossijskoj jekonomike Diss... dokt. jekon. nauk [Tekst] / V.P. Bagov. – M., 2000.
5. Butakov, A. Innovacionnye processy v integrirovannyh strukturah [Tekst] / A. Butakov // Jekonomist. – 2005. – № 7.
6. Glushakova, O.V. Publichnoe upravlenie obespechenija kachestva zhizni v social'no-jekonomicheskikh sistemah. Diss... dokt. jekon. nauk [Tekst] / O.V. Glushakova. – Novosibirsk, 2012.
7. Gordeev, V. Vlijanie integracii na konkurenciju [Tekst] / V. Gordeev // Jekonomist. – 2006. – № 10.
8. Gubanov, S. Planovo-korporativnaja sistema konkurentosposobnosti [Tekst] / S. Gubanov // Jekonomist. – 2005. – № 12.
9. Ivanov, I.N. Menedzhment korporacii [Tekst] / I.N. Ivanov. – M.: INFRA-M, 2004.
10. Ivanov, S. Promyshlennaja politika Kitaja: ocherednoe dostizhenie [Tekst] / S. Ivanov // Jekonomist. – 2006. – № 1.
11. Karacharovskij, V. Koncentracija kapitala i novaja jekonomika [Tekst] / V. Karacharovskij // Jekonomist. – 2006. – № 12.
12. Leonov, V.V. Formirovanie sistemy publichnogo upravlenija social'no-jekonomicheskimi razvitiem territorii. Diss... kand. jekon. nauk [Tekst] / V.V. Leonov. – Novosibirsk, 2012.
13. Libman, A. Jekonomicheskaja integracija na postsovet'skom prostranstve: institucional'nyj aspekt [Tekst] / A. Libman // Voprosy jekonomiki. – 2005. – № 3.
14. Limareva, D.A. Publichnoe upravlenie razvitiem gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Diss... kand. jekon. nauk [Tekst] / D.A. Limareva. – Rostov-na-Donu, 2013.
15. Pritvorova, T. Struktury setevogo tipa v Kazahstane [Tekst] / T. Pritvorova, A. Kabdybaj // Jekonomist. – 2006. – № 1.
16. Sokolov, Ju. Integracija kak uslovie vosproizvodstva promyshlennogo kapitala [Tekst] / Ju. Sokolov // Jekonomist. – 2006. – № 8.
17. Chernoj, L. Problemy formirovanija korporativnoj sistemy [Tekst] / L. Chernoj // Jekonomist. – 2006. – № 2.
18. Chirkin, V.E. Publichnoe upravlenie [Tekst] / V.E. Chirkin. – M., 2004.

Polanin Andrey Vitalievich

Russian presidential academy of national economy and state service under the president of the Russian Federation, Orel branch

Doctor of economic sciences, associate professor

302000, Orel, Victory Boulevard, 5A.

Ph.: (4862) 71-40-07.

E-mail: oo@orel.ranepa.ru

Astafieva Elena Yurievna

Russian presidential academy of national economy and state service under the president of the Russian Federation, Orel branch

The Deputy dean of the faculty of economics and management, professor of management and management of the national economy

302000, Orel, Victory Boulevard, 5A.

Ph.: (4862) 55-18-53

E-mail: elenaastaficheva@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

В данной статье представлена система инструментов государственного регулирования нефтеперерабатывающих предприятий, побуждающих их инвестировать в модернизацию и развитие нефтеперерабатывающих производств в стране.

Ключевые слова: государственное регулирование, нефтеперерабатывающий комплекс, нефтепродукты.

Нефтеперерабатывающий комплекс страны складывается из нефтеперерабатывающих заводов, практически в два раза превосходящих среднемировые мощности по первичной переработке нефти. В тоже время Россия значительно отстает в структуре выпуска наиболее ценной продукции от уровня развитых стран с коэффициентом интенсивности переработки нефти 85-95 % [5]. Для комплекса также характерны несбалансированность спроса и предложения из-за нерационального размещения нефтеперерабатывающих заводов на территории страны, недостатком дешевых мощностей для транспортировки продукции, значительной экспортной ориентированностью продукции низких переделов, под угрозой находится принцип соблюдения устойчивости сырьевой базы нефтяной промышленности (табл. 1).

Таблица 1 – Соотношение производства и экспорта нефти и нефтепродуктов в 2000-2013 гг.¹

Показатель	2000	2005	2006	2008	2010	2011	2012	2013
Нефть, млн. т								
Добыча	323,5	470,2	480,5	488,5	504,9	511,3	516,8	522,9
Экспорт, всего	144,4	252,4	248,4	221,6	247,9	243,0	239,9	236,6
Экспорт в страны - не члены СНГ	127,6	214,4	211,2	204,9	221,4	213,0	211,6	208
Экспорт в страны СНГ	16,9	38,0	37,3	16,8	26,5	30,0	28,4	28,7
Чистый экспорт	138,7	250,1	246,1	219,1	246,8	243,0	239,1	235,7
Чистый экспорт, в % к производству	42,9	53,2	51,2	44,9	48,9	47,5	46,3	45,1
Нефтепродукты, млн. т								
Экспорт, всего	61,9	97,0	103,5	115,4	131,3	124,9	138,0	151,4
Экспорт в страны - не члены СНГ	58,4	93,1	97,7	107,6	126,6	120,0	121,1	141,1
Экспорт в страны СНГ	3,5	3,9	5,8	7,8	4,7	4,9	16,9	10,3
Чистый экспорт	61,5	96,8	103,2	114,0	129,1	121,6	136,8	150,0
Нефть и нефтепродукты, млн. т								
Чистый экспорт нефти и нефтепродуктов	200,2	346,9	349,3	333,1	375,9	364,6	375,9	385,7
Чистый экспорт нефти и нефтепродуктов, в % к производству нефти	61,9	73,8	72,7	68,2	74,5	71,3	72,7	73,8

¹ Расчеты произведены автором по данным [3, 6]

Сырьевая база нефтяных компаний, представлена в основном крупными и уникальными месторождениями, права на освоение которых были приобретены со сравнительно низкими издержками (путем акционирования государственных предприятий в 90-е гг., поглощения небольших предприятий, находящихся в тяжелом экономическом положении). На ближайшие годы крупные компании обеспечены ресурсной базой. При формировании собственных стратегических планов развития они отдают предпочтение более крупным объектам, так как проведение геологоразведочных работ и разработка небольших месторождений в современных условиях для них нерентабельна.

Современный уровень объемов и эффективности геологоразведочных работ как со стороны государства, так и частного бизнеса не обеспечивает стабильное воспроизводство запасов нефти, о чем свидетельствует превышение уровней добычи нефти над приростом ее запасов.

Российскому нефтяному комплексу присуща высокая степень монополизации. Более 90 % работ по воспроизводству запасов нефти финансируют и выполняют недропользователи.

Геологоразведочные работы финансируются за счет трех источников: федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, средства недропользователей (табл. 2).

Таблица 2 – Соотношение производства и экспорта нефти и нефтепродуктов в 2000-2013 гг.¹ Геологоразведочные работы по источникам финансирования за январь - июнь 2013 года.

Наименование	Строка №	Фактически с начала отчетного года	
		тыс. руб.	%
Объем геологоразведочных работ за счет всех источников финансирования, в т.ч.	101	119 116 364,9	100
за счет госбюджета Российской Федерации	102	11 657 719,9	9,79
за счет бюджетов субъектов Федерации	103	294 550,2	0,25
за счет отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, оставляемых у предприятий	104	-	
за счет собственных средств предприятий	105	79 484 737,3	66,73
за счет средств отечественных и зарубежных инвесторов	106	9 493 283,7	7,97
за счет кредитов	107	2 931 973,8	2,46
из строки 101: поисковые работы	108	49 461 211,6	41,52
разведка месторождений	109	43 568 622,4	36,58
Из строки 101 - объем глубокого разведочного бурения на нефть и газ – всего, в т.ч.	110	45 186 210,3	37,93
опорное и параметрическое бурение	111	2 027 643,3	
поисковое бурение	112	19 895 607,5	
разведочное бурение	113	23 262 959,5	
бурение на нефть	114	23 827 804,1	

Роль субъектов РФ сведена к минимуму, но в целом в последние годы объемы финансирования геологоразведочных работ увеличились. Как следствие, наблюдается

¹ Расчеты произведены автором по данным [7]

некоторое увеличение объемов сейсморазведочных работ, поисково-разведочного бурения. Однако эффективность работ недостаточно высокая, а объемы бюджетного финансирования в геологоразведочную отрасль недостаточны для проведения необходимого объема работ и создания привлекательной для частного бизнеса геологической базы.

В формировании ресурсной базы углеводородов происходят следующие изменения: увеличение доли остаточных и трудноизвлекаемых запасов нефти и газа; увеличение в структуре открываемых месторождений доли мелких и мельчайших месторождений нефти и мельчайших месторождений газа; снижение в структуре вводимых в эксплуатацию месторождений доли месторождений, открытых в последние годы. Эти изменения снижают экономическую привлекательность проведения геологоразведочных работ для крупных компаний и создают угрозу нарушения устойчивости добычи в будущем.

В функционировании нефтеперерабатывающего комплекса России наблюдается противоречие между необходимостью устойчивого развития комплекса и замедлением темпов воспроизводства запасов нефти в условиях сокращения количества новых крупных и уникальных месторождений. Наличие данного противоречия обуславливает необходимость внедрения в процесс организации и управления нефтеперерабатывающим комплексом организационно-экономического механизма стимулирования устойчивого его развития в условиях сокращения количества новых крупных и уникальных месторождений.

Таким образом, предпосылками создания механизма устойчивого развития нефтеперерабатывающего комплекса являются:

- техническое состояние мощностей по переработке нефти;
- мощности по переработке физически лимитированы, сохраняется долгосрочная направленность на экспорт сырья – это является ограничением рациональности использования природных ресурсов;
- целесообразность изменения структуры выпуска нефтепродуктов;
- особенности инвестиционных проектов;
- низкое качество государственного регулирования в нефтеперерабатывающей отрасли;
- недостаточно задействованы методы государственного регулирования деятельности нефтеперерабатывающего комплекса.

Таким образом, в статье далее будут рассмотрены следующие экономические инструменты механизма, обеспечивающие устойчивое развитие нефтеперерабатывающего комплекса России в сложившихся условиях хозяйствования: косвенные методы государственного регулирования; государственное стратегическое планирование и экономическое программирование; кластеры конкурентоспособности.

Косвенные методы государственного регулирования. Узким местом государственного регулирования нефтеперерабатывающей отрасли является отсутствие результативных косвенных методов, т.е. механизмов стимулирования предприятий осуществлять модернизацию перерабатывающих мощностей, увеличивать глубину переработки нефти, а также производить продукцию с более высокой добавленной стоимостью. Таким экономическим инструментарием стимулирования могут стать налоговые и кредитно-денежные методы государственного регулирования функционирования нефтеперерабатывающих предприятий.

Под экономическим инструментарием стимулирования подразумеваются инструменты, влияющие на осуществление проектов инвестирования в нефтеперерабатывающий комплекс, а именно: порядок исчисления налоговой базы; применение дифференцированных налоговых ставок; разработка специальных налоговых режимов (рис. 1).



Рисунок 1 – Экономический инструментарий государства для повышения эффективности инвестиций

Направления совершенствования инструментов кредитно-денежного метода

подразделяются на: формирование специализированных отраслевых кредитных институтов, либо межотраслевого; разработка кредитных продуктов, актуальных для долгосрочных и капиталоемких инвестиционных проектов; разработка институтов и механизмов обеспечения кредитов; логистический инструментарий [1].

Экспертами Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования разработана концепция и обоснованно доказана целесообразность создания Государственного внебюджетного инвестиционно-кредитного фонда. Минимальная оценка доступных инвестиционных средств составляет 124 млрд. долл. ежегодно. Источники фонда актуализируют эмиссионную инвестиционную денежную массу, пассивы банков с государственной долей капитала, часть прибыли ЦБ РФ и часть золотовалютных резервов, пенсионный фонд, доходы от приватизации и природную ренту [9].

Также, для целей основания данного фонда можно предложить использовать ожидаемую прибыль государства от реализации нефтепродуктов на рынке при разработке новых проектов (например, соглашение о разделе продукции).

Для финансирования проектов инвестирования целесообразно также использовать часть государственного нефтяного резерва в качестве залогового фонда для реализации высоколиквидной продукции. Средства специального инвестиционного фонда государства возможно использовать в качестве обеспечения заемных средств для финансирования проектов нефтепереработки российскими предприятиями.

Другим источником инвестиционных средств также может служить экономический инструментарий Киотского протокола. Так, например, в российских условиях хозяйствования, целесообразно определенную часть денежных средств от реализации квот на выбросы парниковых газов направлять на формирование гарантийного фонда, служащего для возмещения инвестиционных рисков. Рассматриваемый подход сочетает в себе, с одной стороны, продажу квот, а с другой – реализацию инвестиционного проекта, что, в конечном итоге, может служить инструментом стимулирования сотрудничества контрагентов.

Государственное стратегическое планирование и экономическое программирование. Для качественного улучшения стратегического планирования и экономического программирования, возможно применение такого экономического инструмента как формирование государственного центра управления устойчивым развитием нефтяного комплекса, функциями которого было бы решение следующих задач:

- разработка концепции, стратегий и федеральных целевых программ устойчивого развития комплекса и ее отдельных компонентов сообща с экспертами самих нефтеперерабатывающих компаний (крупных и мелких), что, в конечном итоге, может позволить более эффективно удовлетворять выявленные потребности внутреннего и внешнего рынков в нефтепродуктах, учитывая интересы страны с возможностями отечественного нефтеперерабатывающего комплекса;

- выработка законопроектов, способствующих реализации предлагаемых программ государственного стимулирования и контроля.

За последний период в крупных отечественных ВИНК уделяется большое внимание развитию научно-технического прогресса. Например, ЛУКОЙЛ, выделяет в своих годовых отчетах направление «Технологии», в котором отражаются какие инновационные технологии применяются и показывается экономический эффект от их использования. Роснефть реализует направление «Наука и инновации» с помощью разработанной программы инновационного развития на 2011-2015 гг. Газпром реализует направление «Инновационная деятельность», выделяя научно-технический потенциал, технологические разработки, сотрудничество в научно-технической сфере.

В целом осуществление инновационной деятельности ВИНК можно подразделить на следующие основные направления:

- выделение в системе управления подсистемы, целью которой является обеспечение инновационного развития компании [8];
- формирование в рамках ВИНК научно-исследовательских центров на базе научно-исследовательских институтов, ВУЗов и организаций по подготовке персонала;
- применение инноваций по направлениям своей деятельности;
- внедрение новых информационных систем, учитывающих особенности и специфику функционирования ВИНК [2].

Рассмотренные направления создают основу для формирования государственного центра управления и планирования развития нефтеперерабатывающего комплекса совместно с такими партнерами как ВИНК и независимые производители нефтепродуктов.

Создание государственного центра планирования и регулирования развития нефтеперерабатывающего комплекса совместно с компаниями и стимулирования инвестиций в его модернизацию может служить основой государственно-частного партнерства и разработки комплексных законопроектов (рис. 1).

Посредством взаимодействия государственного центра управления и планирования и нефтеперерабатывающих компаний может быть сформирован механизм государственно-частного партнерства. А с целью осуществления государственного контроля возможно применение прямых методов государственного регулирования.

Кластеры конкурентоспособности. В развитых и развивающихся странах в последние десятилетия кластерная политика является одним из основных государственных механизмов роста конкурентоспособности стран. Это обусловлено недостатками применяемых ранее способов государственного управления, например, государственной поддержки перспективных отраслей национальных экономик, для реализации которой выбирается конкретная отрасль экономики. При реализации кластерной политики осуществляется поддержка всей цепочки создания стоимости конечного продукта, включая поставщиков, покупателей нефтепродуктов, логистическими и сервисными компаниями, обеспечивающими продвижение нефти и нефтепродуктов. Также положительным моментом кластерной политики как инструмента обеспечения роста конкурентоспособности является взаимодействие науки, органов власти и бизнеса, что позволяет более эффективно разрабатывать и внедрять инновации, что в конечном итоге приводит к росту конкурентоспособности.

В экономической теории нет единого подхода к определению термина «кластер». Данный термин был предложен М. Портером в 1990 г., под которым понимаются новые объекты проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности [10].

В целом можно отметить, что в настоящее время кластер подразделяется на две составляющие: территориальную и отраслевую. Региональный кластер состоит из компаний, расположенных на одной территории (регион), одной или смежных отраслей национальной экономики и поддерживающих их институтов, производящих схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве [4]. Промышленный кластер включает в себя совокупность сходных взаимосвязанных между собой отраслей промышленности совместно со сферой услуг, являющихся конкурентоспособными на мировом рынке.

Таким образом, кластеры можно классифицировать по следующим признакам географической принадлежности: региональные, трансграничные и локальные кластеры; и отраслевой – промышленные и национальные кластеры.

Шведские исследователи пришли к выводу, кластерная политика представляет собой метод формирования государством микроэкономической политики по отношению к таким

объектам управления как отраслевые и территориальные кластеры [11].

В статье под кластерной политикой понимается совокупность экономических инструментов государства, применяемых с целью обеспечения роста конкурентоспособности нефтеперерабатывающего комплекса страны посредством стимулирования развития кластеров. В данном случае речь может идти как об отраслевом кластере (нефтепереработка), так и о территориальном (нефтедобывающий и нефтеперерабатывающий регион). Также, отдельным направлением кластерной политики государства может быть развитие существующих и создание новых нефтеперерабатывающих комплексов.

Таким образом, в отношении отраслевого кластера нефтеперерабатывающего комплекса страны целесообразно осуществлять формирование государственного центра планирования и регулирования в качестве экономического механизма взаимодействия нефтеперерабатывающих компаний, что, в конечном итоге, может перевести комплекс на инновационный путь развития в сочетании с предложенными направлениями совершенствования государственного стимулирования. А в отношении создания территориальных нефтеперерабатывающих кластеров может являться эффективным экономическим инструментарием освоения небольших нефтяных месторождений и созданию высококонкурентных нефтеперерабатывающих производств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Григорьев, Ю.П. Использование логистического подхода в моделях переходных процессов в национальной экономике [Текст] / Ю.П. Григорьев // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1.
2. Григорьев, Ю.П. Управление затратами на продвижение продукции ВИНК по цепи поставок: функциональный подход [Текст] / Ю.П. Григорьев, Т.К. Салина // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2014. – № 4.
3. Министерство энергетики РФ: Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/oil/>. (дата обращения: 13.07.2014).
4. Пилипенко, И.В. Конкурентоспособность Регионов и кластерная политика. Пространственная организация хозяйства: ТПК или Кластеры? [Текст] / И.В. Пилипенко. – М.: ИГ РАН, 2006. – 305 с.
5. Салина, Т.К. роль и место нефтеперерабатывающей отрасли в развитии национальной экономики [Текст] / Т.К. Салина // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 7.
6. Федеральная таможенная служба России: Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://www.customs.ru>]. (дата обращения: 13.07.2014).
7. Федеральное агентство по недропользованию: Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosnedra.gov.ru/article/6947.html>. (дата обращения: 13.07.2014).
8. Формирование системы управления предпринимательством на основе инноваций: учеб. пособие по дисциплине «Инновационный менеджмент» специальности 061100 «Менеджмент организации» / М-во образования и науки Рос. Федерации, Санкт-Петербург. ин-т управления и права ; под общ. ред. Ю.П. Григорьева. Санкт-Петербург, 2005.
9. Якунин, В.И. О конкретном механизме восстановления рабочего уровня монетизации и инвестиционном стимулировании развития российской экономики [Текст] / В.И. Якунин, С.С. Сулакшин, М.А. Абрамова и др. – М.: Научный эксперт, 2007. – 88 с.
10. Solvell, O. The cluster initiative greenbook / O. Solvell, Lindqvist, Ketels // The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003. – 94 p.
11. U.S. Refinery Yield / Energy Information Administration – Режим доступа: <http://tonto.eia.doe.gov>.

Григорьев Владимир Юрьевич

ООО «Селена Монтаж», г. Санкт-Петербург
Генеральный директор, кандидат экономических наук
199106, г. Санкт-Петербург, Средний пр., д.88
Тел/факс: (812) 327-16-27
E-mail: x111x@to.ru

Герасимова Полина Евгеньевна

Санкт-Петербургский институт управления и права, г. Санкт-Петербург

Аспирант кафедры экономики и управления

191015, г. Санкт-Петербург, Кирочная улица д. 54

E-mail: xhpgxx@inbox.ru

V.Y. GRIGORIEV, P.E. GERASIMOVA

STATE REGULATION OF OIL COMPANIES AS AN EFFECTIVE MECHANISM OF INTERACTION BETWEEN THE STATE AND BUSINESS

This paper presents a tool system of state regulation of oil refineries, to encourage them to invest in the modernization and development of oil refineries in the country.

Keywords: government regulation, refinery complex, oil.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Grigor'ev, Ju.P. Ispol'zovanie logisticheskogo podhoda v modeljah perehodnyh processov v nacional'noj jekonomike [Tekst] / Ju.P. Grigor'ev // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2010. – № 1.
2. Grigor'ev, Ju.P. Upravlenie zatratami na prodvizhenie produkcii VINK po cepi postavok: funkcional'nyj podhod [Tekst] / Ju.P. Grigor'ev, T.K. Salina // Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom. – 2014. – № 4.
3. Ministerstvo jenergetiki RF: Oficial'nyj sajt. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://minenergo.gov.ru/activity/oil/>. (data obrashhenija: 13.07.2014).
4. Pilipenko, I.V. Konkurentosposobnost' Regionov i klasternaja politika. Prostranstvennaja organizacija hozjajstva: TPK ili Klastery? [Tekst] / I.V. Pilipenko. – M.: IG RAN, 2006. – 305 s.
5. Salina, T.K. rol' i mesto neftepererabatyvajushhej otrasli v razvitii nacional'noj jekonomiki [Tekst] / T.K. Salina // Vestnik INZhEKONa. Serija: Jekonomika. – 2013. – № 7.
6. Federal'naja tamozhennaja sluzhba Rossii: Oficial'nyj sajt. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [<http://www.customs.ru/>]. (data obrashhenija: 13.07.2014).
7. Federal'noe agentstvo po nedropol'zovaniju: Oficial'nyj sajt. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.rosnedra.gov.ru/article/6947.html>. (data obrashhenija: 13.07.2014).
8. Formirovanie sistemy upravlenija predprinimatel'stvom na osnove innovacij: ucheb. posobie po discipline «Innovac. Menedzhment» special'nosti 061100 «Menedzhment organizacii» / M-vo obrazovanija i nauki Ros. Federacii, Sankt-Peterb. in-t upravlenija i prava ; pod obshh. red. Ju.P. Grigor'eva. Sankt-Peterburg, 2005.
9. Jakunin, V.I. O konkretnom mehanizme vosstanovlenija rabocheho urovnja monetizacii i investicionnom stimulirovanii razvitija rossijskoj jekonomiki [Tekst] / V.I. Jakunin, S.S. Sulakshin, M.A. Abramova i dr. – M.: Nauchnyj jekspert, 2007. – 88 s.
10. Solvell, O. The cluster initiative greenbook / O. Solvell, Lindqvist, Ketels // The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003. – 94 p.
11. U.S. Refinery Yield / Energy Information Administration – Rezhim dostupa: <http://tonto.eia.doe.gov>.

Grigoriev Vladimir Yurievich

Selena mounting, St. Petersburg

General director, candidate of economic sciences

199106, St. Petersburg, Middle ave, 88

Ph.: (812) 327-16-27

E-mail: x111x@ro.ru

Gerasimova Polina Evgen'evna

Saint-Petersburg Institute of management and law, St. Petersburg

Postgraduate student of the department of economics and management

191015, St. Petersburg, Kirochnaya street, 54

E-mail: xhpgxx@inbox.ru

В.В. БАГМЕТОВ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматриваются особенности развития рынка жилья в современных условиях. Автором рассмотрены неэкономические факторы общественного развития. В статье приведена схема администрирования строительства жилого дома.

Ключевые слова: жилье, жилищно-строительный комплекс (ЖСК), рынок, спрос, предложение, жилищный фонд, систематизация, факторы, благоустройство.

В экономических исследованиях последнего времени особое место стали занимать работы, посвященные исследованиям так называемых неэкономических факторов общественного развития.

В большинстве научных работ обосновывается положение о том, что не только научно-технический прогресс является двигателем экономического развития, но и человеческий капитал, как интенсивный производительный фактор «формирования инновационной экономики» [1].

Следует выделить работы академика РАН Горшкова М.К., Шохина А.Н., Сухарева О.С., Коробейникова М.А. и др. [1].

В экономической и социально-гуманитарной литературе выделяются различные неэкономические факторы: физико-географические и климатические, информационные и институциональные факторы; качество жизни, уровень образования и культуры; идейное и нравственное состояние общества; состояние экологии и др.

Анализ причинно-следственных связей между экономическим ростом как экономики в целом, так и отдельных регионов и совокупностью неэкономических факторов является актуальным уже на протяжении двух последних десятилетий. Директор института социологии РАН, академик РАН М.К. Горшков сформулировал семь аксиом, которые не нуждаются в доказательствах, среди которых аксиома 2: «усложнение структуры общественного воспроизводства требует разработки новых моделей экономического роста, учитывающих влияние на него таких неэкономических ресурсов, как институциональные структуры, качественный и производительный труд, качество жизни, уровень образования, на деле доказавших свою способность быть «мотиваторами» долгосрочного и стабильного экономического роста» [1].

Эта аксиома стала весьма значимой для развития ЖСК Краснодарского края по следующим причинам. Во-первых, институциональная составляющая стала серьезным тормозом развития ЖСК, так как усиливается конкурентная борьба между крупными и так называемыми «частными» застройщиками; возникли проблемы в выборе инструментов господдержки тех и других, так как сложно оценить эффективность их функционирования; требуют проработки механизмы кредитования строительных организаций, возникло много институциональных и социальных проблем в использовании труда мигрантов (как известно, в ЖСК Краснодарского края они широко используются) и ряд других.

Во-вторых, развитие ЖСК Краснодарского края во многом определяется миграционными процессами как внутри страны, так и за ее пределами. Так огромный спрос на жилье формируется за счет жителей регионов Крайнего Севера и приравненных к ним районов, а также военных, получающих жилье по специальным программам и ипотеке. Эти

программы имеют довольно сложную институциональную составляющую. Кроме того, речь идет об использовании труда мигрантов из стран СНГ. В ЖСК Краснодарского края работают мигранты в основном из Таджикистана.

Использование труда мигрантов, как показывают сложные ситуации последних лет, требует серьезной институциональной проработки: внесение изменений в действующее законодательство, обеспечение соблюдения этих норм институтами (МВД, ФМС, судебной системой, социальной инфраструктурой), а также обеспечение реализации гражданских прав населения региона.

Использование труда мигрантов в ЖСК – это пример взаимосвязи институциональных и экономических проблем. Нерешенные институциональные проблемы влекут за собой серьезную экономическую проблему: ориентацию отрасли на применение низкоквалифицированного труда, то есть людей заведомо низкой квалификации, и это результат государственной политики. Приведем лишь два примера. Первый – это страховые взносы, они ориентируют работодателей на применение дешевой неквалифицированной рабочей силы мигрантов, хотя следует заметить, что стоимость 1 м² жилья в Краснодарском крае в связи с этим никогда не снижалась. Второй пример – это государственная система тендеров, которая закладывает изначально абсурдный механизм: выигрывает тот, у кого цены ниже, а цены ниже у тех, кто использует дешевую и неквалифицированную рабочую силу и некачественные дешевые материалы. В результате и коррупцию не смогли в этой сфере преодолеть и создали государственную политику, стимулирующую низкое качество во всем.

В-третьих, для ЖСК Краснодарского края возникла явная несогласованность между качественными характеристиками социального развития региона и темпами экономического роста. Эта несогласованность привела к серьезным и опасным последствиям, которые требуют институционального регулирования. Это имущественное расслоение населения, обусловленное необоснованным уровнем оплаты труда топ-менеджмента компаний, в т.ч. и строительных; правовая безнаказанность экономических преступлений, позволившая вывозить за рубеж огромные капиталы; утечка «умов» за рубеж; несправедливая налоговая политика; затянувшаяся реформа образования и здравоохранения. Например, расслоение населения приобретает угрожающий характер. Если с 1992 году 80% населения получало 63% доходов, то к 2011 году на 80% населения уже приходилось только 53% дохода. Россия бьет все рекорды по спискам Forbes, в 2013 году она вышла на второе место в мире по количеству миллиардеров. В Москве проживает 76 миллиардеров – это больше чем в Нью-Йорке и Лондоне. По официальным данным децильный коэффициент составил в России 17, а по оценкам он доходит до 100 (Децильный коэффициент – это разрыв в доходах 10% самых обеспеченных и 10% самых необеспеченных граждан) [2].

В-четвертых, ЖСК Краснодарского края не является исключением и испытывает проблемы в обеспечении кадрами. Это, как известно, общероссийская проблема и ее причины носят также в большей степени институциональный характер. Исследования, проведенные многими авторами, а также союзом промышленников и предпринимателей показали, что «не налоги, не какие-то другие административные барьеры сейчас сдерживают развитие в целом бизнес – программ, а сдерживают кадры: интеллект, знания и, прежде всего, кадры технического уровня» [3, 4].

По данным опросов в январе 2013 года 60% руководителей ответили на вопросы так: «они готовы вкладывать собственные деньги, не банковские, в инновационные программы в случае нахождения квалифицированных кадров, в том числе среднего звена» [3].

В-пятых, для ЖСК важной институциональной проблемой является защита прав собственности. С одной стороны, это защита от часто наблюдаемого рейдерства, при этом в

нем участвуют как государственные учреждения, так и правоохранительные органы, что является недопустимым в правовом государстве. С другой стороны, для ЖСК характерна защита прав дольщиков, чьи сбережения инвестируются в строительство жилья. В решении этой проблемы многое сделано в последние годы (госрегистрация договора о долевом участии, ужесточение банковского контроля при ипотечном кредитовании и др.) [5].

Однако тысячи людей по сей день не могут получить ни квартиры, ни свои деньги, получив статус «обманутых дольщиков». Термин «обманутый дольщик» - это свидетельство слабости и коррумпированности институтов государственной власти.

В – шестых, для ЖСК также актуальна институциональная среда ведения бизнеса, которая может оцениваться легкостью ведения бизнеса и уровнем коррупции в стране в целом, или в отрасли, или регионе.

Известно, что Россия по ряду этих показателей находится в одной группе с Пакистаном, Ливаном, Кенией, Угандой и др. (табл. 1). Президентом России поставлена задача подняться по этим показателям на 20-е место.

Таблица 1 – Показатели легкости ведения бизнеса и коррупции*

Показатели	Место страны из 185
Легкость ведения бизнеса	112
Степень коррумпированности	133
Легкость получения кредита (на 2013 год)	104

*таблица составлена по данным доклада Г.А. Тосуняна на Абалкинских чтениях. Круглый стол. Труды ВЭО России. – М., 2013. – №2 (169). – С. 47.

Проблема борьбы с коррупцией – это и институциональная, и социальная, и экономическая и нравственная проблема. К сожалению, до сих пор не выработано общепринятого определения коррупции, которое отражало бы российскую действительность и ее особенности. Стало «модной» разработкой в компаниях антикоррупционных политик, а это означает, что борьба с коррупцией должна носить не только общегосударственный характер, но и отраслевой, то есть учитывать специфику отрасли и работу компаний в этой отрасли и регионе. Поскольку объектом исследования является ЖСК региона, попытаемся выделить основные укрупненные этапы администрирования в ЖСК и административные барьеры, являющиеся основой коррупции в отрасли. На рисунке 1 представлена сложная схема администрирования строительства жилого дома. Условно можно выделить 11 этапов администрирования.

На первом этапе, сразу после заключения договора аренды начинает взиматься арендная плата, а строительство начинать нельзя, так как нет разрешения на строительство. Коррупционная составляющая возникает в результате начала строительства без разрешения за соответствующее вознаграждение. На этом этапе чиновники не регистрируют этот факт с целью получения личной выгоды. На этапе экспертизы может иметь место двойное и тройное получение средств за повторную экспертизу, при этом вторая и третья экспертиза оплачивается уже в процентах от сметной стоимости строительства.

Следовательно, застройщик однозначно заинтересован получить экспертное заключение с первой попытки и готов за это оплатить «услуги» чиновников. Аналогичная ситуация складывается при получении заключения о соответствии градостроительным регламентам. Кроме того, муниципалитеты при продаже права аренды могут оговаривать условия по дополнительной нагрузке на застройщика, например, строительство детского сада, школы, площадок и др., что приводит к удорожанию стоимости сделки. Такая нагрузка может лечь на застройщика, а может и не иметь места, если чиновники муниципалитетов получают личную выгоду. Множество барьеров возникает при подключении к инженерным

сетям (свет, вода, газ, канализация и др.). За то, чтобы подключиться ближе, а значит дешевле, застройщик готов платить взятки.

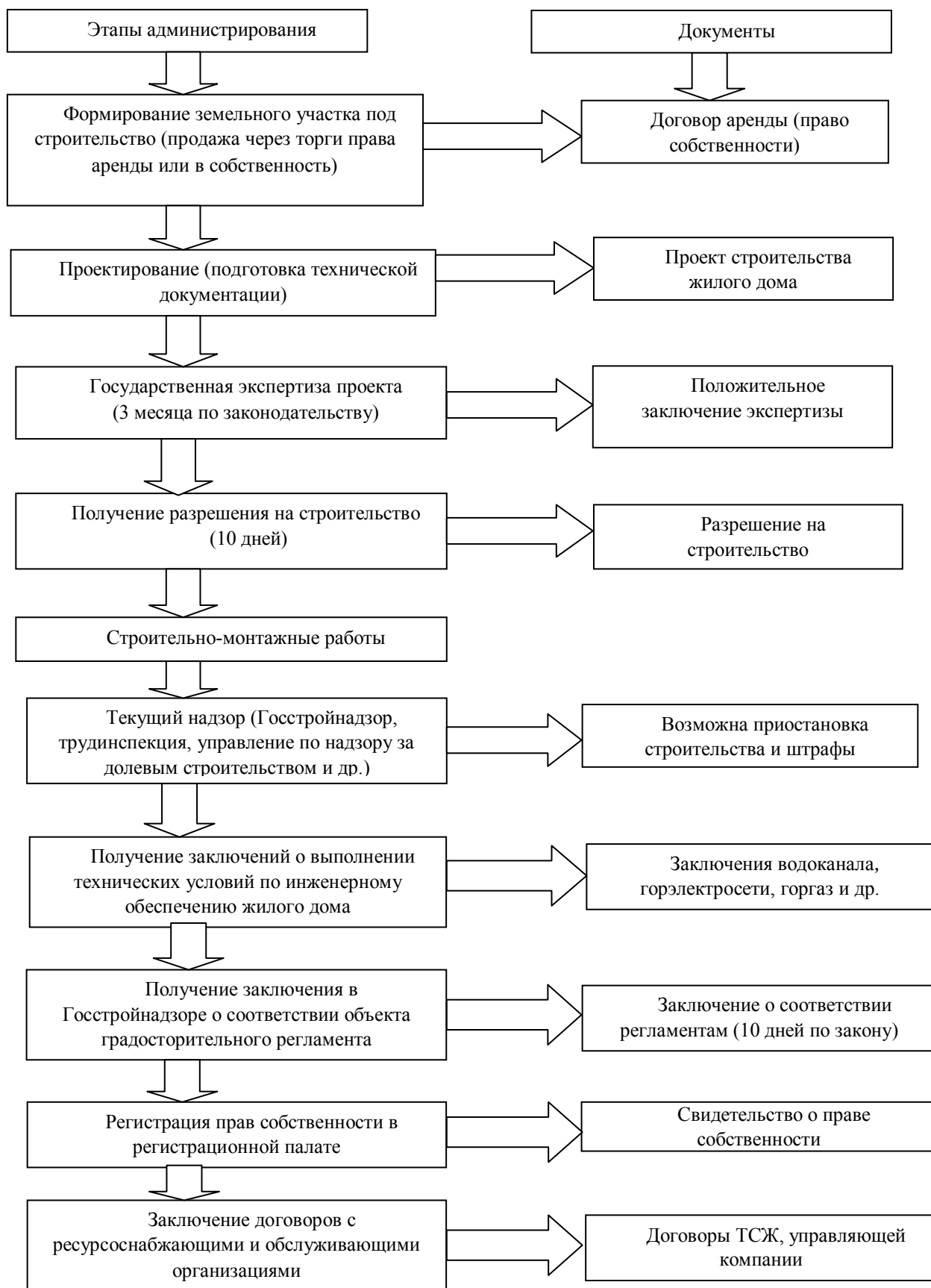


Рисунок 1 – Укрупненная схема администрирования строительства жилого дома

В качестве примеров приведен лишь небольшой перечень административных барьеров, сопровождающихся коррупционными действиями как застройщиков, так и чиновников в сфере ЖСК, что ухудшает среду ведения бизнеса в отрасли.

Рассмотренные выше институциональные факторы развития ЖСК региона безусловно являются общими как для регионов, так и для многих отраслей. Однако для ЖСК они серьезно актуализировались в последние годы. Исследование институциональных факторов сопряжено с рядом сложностей, которые должны решаться как с теоретической, так и методической точек зрения.

К этим сложностям следует отнести, на наш взгляд:

- сложность количественной оценки влияния институциональных факторов на экономический рост;
- междисциплинарный характер институциональных факторов их взаимосвязь и взаимообусловленность;
- сложность взаимодействия институциональных и экономических факторов и определения их влияния на вектор экономического роста;
- определение приоритета в выборе целей развития между экономическим ростом и общественным прогрессом, который зависит не только и не столько от экономического роста, но и от неэкономических факторов, в том числе институциональных;
- сложность борьбы с коррупцией как многоплановой проблемой, включающей институциональную, социальную, экономическую и нравственную составляющие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горшков, М.К. Неэкономические факторы экономического роста: неиспользованные резервы. Труды ВЭО России [Текст] / М.К. Горшков. – М., 2013. – № 2 (т.169). – С. 17.
2. Тосунян, Г.А. Абалкинские чтения. Круглый стол. Труды ВЭО России [Текст] / Г.А. Тосунян. – М., 2013. – № 2.
3. Мурычев, А.В. Абалкинские чтения. Круглый стол. Труды ВЭО России [Текст] / А.В. Мурычев. – М., 2013. – №2.
4. Осадчук, Л.М. Институциональное развитие региональной экономической системы в условиях кластерной структуризации. Монография [Текст] / Л.М. Осадчук, Г.Л. Баяндуриян, А.А. Полиди, М.Ю. Авагян, З.О. Гукасян. – Издательство «Советская Кубань», 2010.
5. Гукасян, З.О. Формирование системы оценки качества управления на принципах равновесия экономических интересов субъектов бизнеса. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / З.О. Гукасян. – Краснодар, 2008.

Багметов В.В.

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар
Кандидат экономических наук, соискатель-докторант,
350072, г. Краснодар, ул. Московская, д. 2
Тел.: (8918) 383-68-38

V.V. BAGMETOV

INSTITUTIONAL DEVELOPMENT COMPONENT OF A BUILDING COMPLEX REGION: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article discusses the features of the housing market in modern conditions. The author examined the non-economic factors of social development. The article shows a diagram of the Administration building a house.

Keywords: housing, homebuilding complex, market, demand, supply, housing stock, systematization, factors, beautification.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Gorshkov, M.K. Nejekonomicheskie faktory jekonomicheskogo rosta: neispol'zovannye rezervy. Trudy VJeO Rossii [Tekst] / M.K. Gorshkov. – M., 2013. – №2 (t.169). – S. 17.
2. Tosunjan, G.A. Abalkinskie chtenija. Kruglyj stol. Trudy VJeO Rossii [Tekst] / G.A. Tosunjan. – M., 2013. – №2.
3. Murychev, A.V. Abalkinskie chtenija. Kruglyj stol. Trudy VJeO Rossii [Tekst] / A.V. Murychev. – M., 2013. – № 2.
4. Osadchuk, L.M. Institucional'noe razvitie regional'noj jekonomicheskoy sistemy v uslovijah klasternoj strukturizacii. Monografija [Tekst] / L.M. Osadchuk, G.L. Bajandurjan, A.A. Polidi, M.Ju. Avagjan, Z.O. Gukasjan. – Izdatel'stvo «Sovetskaja Kuban'», 2010.
5. Gukasjan, Z.O. Formirovanie sistemy ocenki kachestva upravlenija na principah ravnovesija jekonomicheskikh interesov sub#ektov biznesa. Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk [Tekst] / Z.O. Gukasjan. – Krasnodar, 2008.

Bagmetov V.V.

Kuban state technological university, Krasnodar
Candidate of economic sciences, applicant, student
350072, Krasnodar, street Moscow, 2
Ph.: (8918) 383-68-38

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОУРОВНЕВОЙ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ УЧЕТНЫХ И АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР»

Представлена концепция всероссийской научно-практической конференции (цель, задачи, основные разделы и др.), планируемой к проведению 18-20 ноября 2014 г.

Ключевые слова: научно-практическая конференция, налоговая безопасность, учетные процедуры, аналитические процедуры.

18-20 ноября 2014 г. планируется проведение Всероссийской научно-практической конференции «Концепция формирования многоуровневой налоговой безопасности территорий в условиях интеграции учетных и аналитических процедур».

Ответственной организацией за проведение конференции является ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение».

Целью Всероссийской научно-практической конференции является формирование научно-методической базы для практических рекомендаций в области налоговой безопасности территорий в условиях интеграции учетных и аналитических процедур.

В соответствии с заявленной целью в рамках Всероссийской научно-практической конференции будут решены следующие задачи:

- рассмотрены перспективные пути интеграции учетных и аналитических процедур;
- определены и сформулированы теоретические, методологические и методические подходы к формированию налоговой безопасности, направленной на устойчивое развитие регионов, отраслей и хозяйствующих субъектов;
- выработаны рекомендации по оценке влияния налоговой политики на деятельность экономических субъектов и отраслей экономики.

Основные разделы Всероссийской научно-практической конференции:

- интеграция учетно-аналитических процедур на микро и макроуровне;
- налоговая безопасность на макро- и микро- уровнях;
- налоги и налоговая политика;
- налоговое администрирование и налоговое консультирование.

Ведущие научные организации и вузы, планирующие принять участие во Всероссийской научно-практической конференции:

- Финансовая академия при Правительстве РФ;
- Российский государственный торгово-экономический университет;
- Ставропольский государственный университет;
- Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов;
- Южно-Российский институт - филиал РАНХиГС;
- Новомосковский Институт РХТУ им. Д.И. Менделеева
- Российский университет кооперации и др.

По результатам проведения Всероссийской научно-практической конференции «Концепция формирования многоуровневой налоговой безопасности территорий в условиях интеграции учетных и аналитических процедур» планируется издание сборника материалов конференции.

Председатель оргкомитета – доктор экономических наук, профессор Попова Людмила Владимировна

Член оргкомитета – кандидат экономических наук, доцент Коростелкин Михаил Михайлович

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел./факс: 8 (4862) 41-98-60

E-mail: buhkor@mail.ru

**ALL-RUSSIAN SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE «THE CONCEPT
OF FORMATION OF MULTILEVEL SECURITY TAX TERRITORIES IN
THE CONDITIONS OF INTEGRATION OF ACCOUNTING AND
ANALYTICAL PROCEDURES»**

Presents the concept of the all-Russian scientific-practical conference (goal, objectives, major topics, and others), planned holding 18-20 November 2014.

Keywords: *scientific-practical conference, security tax, accounting procedures, analytical procedures.*

Organizing Committee Chairman - doctor of economic sciences, professor Popova Lyudmila Vladimirovna

Member of the organizing Committee - candidate of economic sciences, associate Professor Korostelin Mikhail Mikhailovich

State University-ESPC

302020, Orel, Naugorskoe highway 40

Ph.: / Fax: 8 (4862) 41-98-60

E-mail: buhkor@mail.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 4 до 9 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.
- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).
- В одном номере может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.
- Статья должна быть набрана шрифтом TimesNewRoman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.
- Статье должен быть присвоен индекс УДК.
- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.
- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.
- В конце статьи приводятся:
 - библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;
 - сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.
- В тексте статьи желательно:
 - не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
 - не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
 - не применять произвольные словообразования;
 - не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.
- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.
- **Формулы** следует набирать в редакторе формул MicrosoftEquation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**
- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.
- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится.

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unpk.ru в разделе «Научные периодические издания»

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29

Тел.: (4862) 42-00-24

Факс: (4862) 41-66-84

www.gu-unpk.ru.

E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел./факс: (4862) 41-98-60

www.gu-unpk.ru.

E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка

Н.Г. Варакса

Подписано в печать 25.08.2014 г.

Формат 70х1081/16. Усл. печ. л. 7.

Тираж 1000 экз.

Заказ № 88/14П2

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

302030, г. Орел, ул. Московская, 65