

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

УДК 378.001

II Международная научная конференция

«Современная экономика»

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

ISSN 2500-3798

20 августа 2016

Кемерово

СБОРНИК СТАТЕЙ ВТОРОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА»

20 августа 2016 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISSN 2500-3798

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам II Международной научной конференции «Современная экономика», 20 августа 2016 г. / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Кемерово 2016

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Оглавление

1. РОЛЬ ТЕХНОПАРКОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВУЗАХ.....	4
Сизова Ю.С.	
2. ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	12
Варганова М.И.	
3. ФОРМИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	19
Куценко Е.С., Воронова А.Г.	
4. СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ: РЕЖИМ ГАТТ/ВТО.....	27
Жук А.А.	
5. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНОЙ ПРОГРАММЫ МОБИЛИЗАЦИИ РЕЗЕРВОВ (ЕМПр) В ДОЛГОСРОЧНОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОАО «Биохим»)	36
Быковская Е.В.	
6. КРИПТОВАЛЮТА БИТКОИН В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ.....	56
Овчинников И.Д.	
7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ГОСУДАРСТВ ЕАЭС В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РФ.....	61
Лачинина Т.А., Чистяков М.С.	
8. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ.....	69
Бикова А.С., Зима Г.І.	

Сизова Ю.С.

старший преподаватель кафедры Иностранных языков №1, аспирант кафедры
Предпринимательства и логистики ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова», Москва, Россия. E-mail: ju-si@mail.ru

УДК 334.72

РОЛЬ ТЕХНОПАРКОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВУЗАХ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы необходимости поднятия инновационной деятельности вузов на новый уровень, определена роль технопарков в процессе стабилизации и повышении экономического и научного потенциала России.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия (МИПы), инновационный потенциал вузов, технопарки, коммерциализация инновационных разработок, предпринимательская культура, социально-экономические преобразования.

В последние годы вопросы необходимости и результативности малых инновационных предприятий (далее – МИП) при российских вузах стали активно обсуждаться и в средствах массовой информации, и в академической среде, и на правительственном уровне.

Ожидалось, что МИПы будут активно создаваться и поднимут инновационную деятельность в вузах на новый уровень. Однако этому препятствует целый ряд проблем, например, отсутствие стартового капитала, сложности с получением кредитов в банке, проблемы маркетинга научных разработок и их коммерциализации и др. Для коммерциализации проекта и создания малого инновационного предприятия требуются финансовые

средства и предпринимательский опыт, которых обычно у преподавателей, аспирантов и студентов вуза, призванных создавать МИПы, нет.

Технопарки при вузах способны помочь решению ряда проблем и активизировать создание МИПов. В промышленно-развитых странах ведущие вузы традиционно являются не только учебными заведениями, но и главными центрами инноваций. Опыт развитых стран подтверждает, что технопарки – это хорошие площадки для коммерциализации вузовских инновационных проектов и создания МИПов. Через вузовские технопарки инновационный потенциал вузов может эффективно использоваться в интересах развития инновационной экономики, формирование которой так необходимо для нашей страны.

Миссия технопарков состоит в том, чтобы сформировать благоприятную среду для организации, развития и деятельности МИПов, поддержать творческую активность сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов, содействовать продвижению и коммерциализации инновационных разработок, изобретений и открытий, сделанных в вузах, повышать общий уровень предпринимательской культуры.

Кроме аренды помещений, технопарки предоставляют ряд услуг, направленных на обеспечение комфортного пребывания фирм-резидентов технопарка. Так, большинство технопарков при вузах оказывают юридические, организационные, бухгалтерские, консалтинговые, полиграфические услуги МИПам, предоставляют конференц-залы, компьютерные классы, интернет и телефонию. Среди резидентов технопарка могут быть организации, специализирующиеся в области поддержки предпринимательства и инноваций, например молодежный инновационный центр, научно-технический совет для экспертизы инновационных разработок, предложенных для коммерциализации.

В структуру технопарка, как правило, входит бизнес-инкубатор, задачами которого является оказание эффективной поддержки инициативным

группам вуза в подготовке к созданию МИПов, выявление перспективных и коммерчески эффективных проектов. Инициативные группы могут получить помощь в области правового обеспечения, защите интеллектуальной собственности, подготовке и оформлении бизнес-планов, содействие в получении финансирования. Отмечено, что технопарки обеспечивают выживаемость малых инновационных фирм в период их становления до 90–98 %.

В технопарке могут работать образовательные программы в сфере бизнеса, проходить встречи с представителями различных фондов и опытными бизнесменами. Там же возможно кооперирование с успешными инновационными компаниями, обладающими коммерческим опытом, и есть возможность стать партнером крупного бизнеса. Для большинства ученых российских вузов первичным являются интересы в области науки, а не коммерции, однако им легче перестраиваться из научного окружения в коммерческое русло, если на территории вуза есть технопарк. Особо важная роль в технопарке принадлежит научным работникам. В настоящее время они все чаще становятся не только "генераторами идей", но и организаторами, руководителями производства в академических фирмах, лабораториях и предприятиях. Таким образом, перед научными работниками открываются новые возможности трансформировать свои идеи в новую продукцию, изучить покупательский спрос на нее и реализовать – заняться непосредственно бизнесом. Не все представители науки могут стать настоящими предпринимателями. По мнению А. Андерсона, только 10-15% научных работников - потенциальные бизнесмены [1, 426]. Технопарк же дает им такие возможности и приобщает их к предпринимательской культуре.

Технопарки предполагают совместную деятельность исследовательских организаций и институтов, вузов, предприятий промышленности, обслуживающих и коммерческих структур и являются одним из наиболее эффективных способов внедрения в практику научных достижений и

предпринимательской культуры. Наряду с вышеперечисленными преимуществами технопарки важны для решения проблем, затрагивающих три основные социальные сферы: науку, материальное производство и образование. Мировой опыт свидетельствует, что создание технопарков действительно является одним из механизмов глубоких социально-экономических преобразований.

Для Российской Федерации, как, впрочем, и в бытность СССР, важнейшей проблемой всегда было техническое и технологическое отставание от передовых стран Запада. На решение этой задачи всегда направлялись огромные силы. Так, например, в 1950–1960-х годах только вокруг Москвы строилось более 20 наукоградов – научно-промышленных центров основных направлений: атомного, космического, биологии, авиации, электроники. Но, несмотря на это, отставание отечественной промышленной продукции было весьма существенным в силу целого ряда причин: особенностей политической системы, жесткой бюрократической организации, недостаточного профессионального стимулирования работников, низкого уровня предпринимательской культуры.

Сравнение количества изобретений, открытий, нобелевских лауреатов, основных показателей уровня развития науки и техники также говорит о значительном отставании Российской Федерации от передовых стран. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) в 2010 году составила рейтинг стран, подавших заявки на патентование изобретений. На первом месте оказалась Япония. Второе заняли США. России досталось восьмое место. Правда, по сравнению с 2007 годом количество изобретений увеличилось на 6,8% [3]. По количеству патентов на одного человека в рейтинге европейских стран Швейцария удостоилась первого места, поскольку в этой стране на 1 млн. жителей приходится по 106,7 патентов, что является рекордом для Европы. На втором месте оказалась Германия – 76 патентов на 1 млн. человек, а третье заняли Нидерланды – 72,6 патента на 1 млн. жителей. В

список из 12 лучших по количеству патентов стран попали Швеция, Люксембург, Финляндия, Дания, Франция, Австрия, Бельгия, Великобритания и Норвегия. Ни одна страна из Восточной Европы в этот рейтинг не была включена. Всего в мире есть три центра, где регистрируется наибольшее число патентов, – США, Япония и Евросоюз, лидером среди которых является Япония [3]. В этих странах инновационная деятельность, создание качественно новых продуктов и технологий осуществляются как на промышленных предприятиях (в лабораториях, конструкторских цехах и на производстве), так и в научно-исследовательских организациях и МИПах при университетах.

Первые технопарки появились в мире в середине прошлого века. Один из первых технопарков – Силиконовая долина в Калифорнии, где сконцентрировано большое количество предприятий и научных центров по электронике. Сейчас уже этот феномен сложно назвать технопарком, поскольку он протянулся на несколько десятков километров к юго-востоку от Стэнфордского университета в Сан-Франциско – научного центра, от которого и получил свое развитие. Сейчас на территории Силиконовой долины находятся 30 городов и 5 университетов.

В период распада СССР из Зеленограда – советского центра электроники – переехало в Калифорнию довольно много инженеров, которые там успешно работают. Они даже организовали клуб миллионеров – выходцев из СССР, которые заработали свои деньги собственным трудом и интеллектом без всяких махинаций. Это говорит о том, что потенциал российских инженеров и ученых использовался далеко не полностью. В настоящее время ситуация в области повышения мотивации научных работников мало изменилась. Попадая в более благоприятные условия, они добиваются хороших результатов и даже получают Нобелевские премии.

Интересна ситуация в Израиле. Когда туда приехало большое количество инженеров, окончивших советские вузы. Получилось так, что не все смогли найти себе работу по специальности. Тогда их собрали в одном месте и

обеспечили финансирование их творчества. В дальнейшем те, кто добился определенных успехов, сделал изобретение или получил новый продукт, стали пробиваться самостоятельно, основали предприятие или исследовательскую фирму по изготовлению или продвижению своего товара или идеи. В результате Израиль добился больших успехов в развитии техники и технологии, стал одной из стран, весьма привлекательных для инвестиций и создал новые рабочие места.

К сожалению, Россия сегодня не относится к странам, где малые предприятия успешно функционируют и зачастую составляют основу национальной экономики. Создание условий для развития таких предприятий, в том числе и МИПов, остается у нас актуальной и насущной задачей.

Также, по мнению автора, нуждается в реформировании государственная научно-техническая политика, охватывающая науку, в том числе вузовскую, технологию, образование, внедрение и научно-технологическую модернизацию производства, призванная осуществлять:

- поддержку и стимулирование науки, отечественных наукоемких технологий;
- трансферт технологий;
- расширение научно-технического кадрового потенциала;
- проведение информатизации;
- поддержку статуса науки и ученых;
- концепцию бюджета науки и осуществление различных форм финансирования;
- поднятие престижа научного работника и предоставление ему социальных гарантий;
- определение статуса ученых и регулирование их отношений с обществом;
- регулирование региональной научно-технологической политики;

- создание новых организационных форм и взаимодействие с производством и бизнесом.

Специфический способ решения вышеперечисленных проблем может быть найден в российских технопарках. Сотрудничество с технопарками призвано открыть перед вузами и научными институтами возможности для:

- апробации научных идей;
- тесного контакта практиков с научными деятелями;
- изучения рыночного спроса на наукоемкую продукцию;
- коммерциализацию результатов научных исследований;
- укрепления финансового положения науки и ее материально-технической базы;
- решения проблемы подготовки высококвалифицированных специалистов;
- изменений в системе высшего и среднего образования;
- предотвращения оттока научных работников за рубеж;
- привлечения к перспективным проектам крупных инвесторов;
- обмена опытом и налаживания прочных научных контактов с зарубежными учеными и бизнесменами;
- повышения общей предпринимательской культуры.

В настоящее время технопарки являются важным элементом мирового хозяйства и могут сыграть определяющую роль в стабилизации и повышении экономического и научного потенциала России. Наука стимулирует развитие малого предпринимательства, в том числе инновационного, а технопарки – это форма его поддержки. Как уже отмечалось выше, развитие данных форм предпринимательской деятельности может сыграть определяющую роль в развитии экономики Российской Федерации. Технопарки одновременно являются формой поддержки отечественной науки, ведь именно в них она получает дополнительные возможности, в том числе финансовые, для ведения фундаментальных научных и прикладных исследований. Именно в

технопарках ведется разработка наукоемкой продукции, формируются новые кадры.

Таким образом, развитие технопарков, при комплексном и системно организованном подходе, могут стать институционально-организационной формой инновационной деятельности, обеспечивающей преодоление ловушки технологической отсталости, и выступить средством комплексного решения многих экономических, научно-технических и социокультурных задач [2, 103].

Литература:

1. Anderson A. M. Science and technology in Japan. - Harlow: Longman, 1990. - X, 420-428 p.
2. Sizova Y.S. INTEGRATION OF TECHNOLOGY PARKS AND BUSINESS INCUBATORS INTO THE TRIPLE HELIX CONCEPT // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 4-1 (46). С.99-103.
3. http://studopedia.ru/5_84079_ekonomiku.html [Электронный ресурс]

Варганова М.И.

Аспирант кафедры «Экономика торговли» ФГБОУ Южно-Уральский
государственный университет. E-mail: varganovami@mail.ru

УДК 336.012.36

**ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ
УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В
МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Современную российскую экономику сложно представить без адекватной финансово-экономической инфраструктуры. В частности микрофинансовые организации играют все более важную роль в повышении доступности финансовых услуг для населения РФ и представителей малого и среднего бизнеса. Предоставляя услуги по кредитованию, приему и размещению денежных средств во вклады, услуги на рынке ценных бумаг микрофинансовые организации выполняют общественно важную функцию, затрагивающую формирование и движение финансовых логистических потоков. Управление финансовыми логистическими потоками осуществляется на различных уровнях и с использованием различных экономических инструментов.

Изучив тенденции современного российского микрофинансового рынка, автор статьи делает вывод, что на текущий период времени это один из наиболее динамично развивающихся видов предпринимательства.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что на современном этапе развития одной из особенностей рынка микрофинансирования является острая конкуренция между микрофинансовыми организациями, отсутствие достаточной нормативно-правовой базы, регламентирующей

микрофинансовую деятельность, снижение доверия населения по отношению к ним вследствие чрезмерно высоких процентов, начисляемых за пользование услугами, а также по причине многочисленных экономических кризисов, в результате которых было ликвидировано большое количество микрофинансовых организаций.

В данных условиях возникла необходимость использования логистики в сфере оказания микрофинансовых услуг, что позволяет управлять микрофинансовыми организациями наиболее эффективным образом, сокращая издержки.

Проанализировав научную литературу, автором статьи сделан вывод, что российской микрофинансовой практике необходимо усовершенствовать инструментарий для управления финансовыми потоками, в частности, в качестве одного из направлений следует рассмотреть финансовую логистику.

Целью статьи является доказательство целесообразности использования логистического подхода в рамках управления потоковыми процессами микрофинансовых организаций.

Для этого автор предлагает уточнить понятие финансовой логистики, обосновать рациональность перехода к логистическому подходу управления финансовыми потоками в микрофинансовых организациях, а также определить этапы логистического процесса управления финансовыми потоками.

В современной научной литературе отечественные ученые, Карнаухов С.Б., Сергеев В.И., финансовую логистику описывают как науку, изучающую процессы управления, планирования и контроля за движениями финансовых потоков, направленную на их оптимизацию и синхронизацию во времени и в пространстве. С логистической точки зрения, финансовый поток представляет собой движение финансовых ресурсов, действующих в логистической системе, а также между логистической системой и внешней средой.

Применение логистического подхода позволяет максимизировать доходы, минимизировать потери и хеджировать риски благодаря

согласованным действиям во всех взаимосвязанных процессах в микрофинансовых организациях, добиться большего эффекта в целом по структуре, чем при улучшении функционирования отдельных элементов [4].

Анализ современного российского рынка микрофинансирования показывает, что отечественные микрофинансовые организации до недавнего времени практически не использовали в своей деятельности инструментарий логистики для регулирования потоковых процессов в частности из-за недостаточности научно-практических разработок. Логистизация микрофинансовой деятельности представляет собой процесс последовательного внедрения приемов, методик, методов, которые относятся к логистике, и может одновременно рассматриваться как комплексная технологическая и управленческая инновация. Такой подход обусловлен тем, что российские микрофинансовые организации одной из целей своей деятельности считают не только увеличение числа клиентов, но и расширение ассортимента предоставляемых услуг и проводимых операций, при этом, не снижая их доходность.

В научной литературе, посвященной логистике, финансовые потоки принято относить к вспомогательным потокам, позволяющим обслуживать процесс передвижения материальных потоков. Однако последние научные разработки показывают, что движение финансовых потоков подчиняется законам, которым подчиняется движение товаров и услуг, подтверждают возможность применения логистического инструментария в микрофинансовой деятельности, что обуславливает появление банковской логистики. На рисунке 1 представлены логистические процессы в микрофинансовых организациях [1].

Логистические процессы в микрофинансовых организациях принято делить на две группы: основные и обеспечивающие логистические процессы.

Основные логистические процессы микрофинансовой организации – это процессы, касающиеся выполнения текущей работы. Например, к таким процессам можно отнести такие предоставление таких услуг, как

кредитование, размещение денежных средств во вклады, и т.д., а также к основным логистическим процессам можно отнести инвестиционную деятельность микрофинансовых организаций [1].

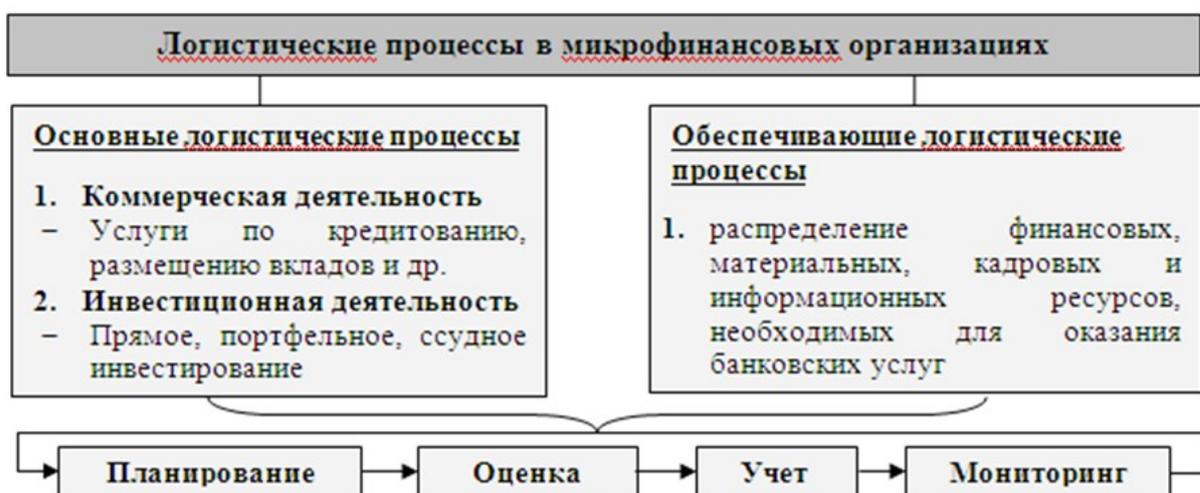


Рисунок 1 – Логистические процессы в микрофинансовой организации

Таким образом, из рисунка 1 видно, что основные логистические процессы затрагивают все операции, проводимые микрофинансовыми организациями.

Обеспечивающие логистические процессы в микрофинансовых организациях – это процессы обеспечения, управления и распределения менеджментом компании ресурсов, включающих в себя финансовые, материальные, кадровые и информационные ресурсы, необходимые для оказания микрофинансовых услуг [1].

Следует отметить, что исследованию финансовых потоков микрофинансовых организаций посвящено незначительное количество научных работ. Не выработано и единого мнения среди исследователей относительно сущности финансового потока микрофинансовой организации. Автор под финансовым потоком микрофинансовой организации понимает перемещение финансовых ресурсов в денежной форме.

Как видно из рисунка 1, логистический поток микрофинансовых организаций проходит через 4 этапа (планирование, оценка, мониторинг, учет). Далее рассмотрим каждый этап подробнее.

1. Планирование финансовых потоков микрофинансовой организации.

Первый этап логистического процесса управления финансовыми потоками является стратегическим, в связи с тем, что именно он описывает направление движения финансовых потоков в будущем. На данном этапе проводится большое количество плановых расчетов, результатом которого должен стать подготовленный бюджет. Важной деталью является то, что бюджет должен быть сбалансирован. За счет составления бюджета чаще всего решаются следующие задачи:

- обеспечение планирования процессов текущей деятельности;
- координация деятельности функциональных подразделений.

2. Оценка финансовых потоков микрофинансовой организации.

Целью оценки финансовых потоков является обеспечение равновесия финансовых потоков, проходящих через микрофинансовую организацию. Поэтому основной проблемой на этом этапе станет проблема ликвидности.

Результатом проведения оценки финансовых потоков становится:

- формирование основных направлений и методов обеспечения равновесия финансовых потоков микрофинансовой организации;
- определение резервов повышения эффективности управления, учитываемых при проведении первого этапа.

3. Учет финансовых потоков.

В процессе третьего этапа производится объединение задач и функций бухгалтерского учета, финансового и операционного менеджмента микрофинансовой организации. Главная цель данного этапа – организация учета и формирование соответствующей отчетности, обеспечивающей менеджеров микрофинансовой организации, необходимой информацией для проведения всестороннего анализа ее деятельности, планирования и дальнейшего контроля.

4. Обеспечение эффективного контроля и постоянного мониторинга финансовых потоков банка.

На четвертом этапе происходит выявление равномерности формирования финансовых и денежных потоков, а также оценка их ликвидности [1].

Таким образом, суть применения логистического подхода заключается в применении системного подхода к управлению информационными, финансовыми, материальными, трудовыми и иными потоками, а также в поиске технологии оптимизации издержек, связанных с этими потоками. Таким образом, можно выделить следующие преимущества использования логистического подхода к управлению финансовыми потоками в банках:

- достижение результатов с наименьшими возможными в конкретных условиях затратами;
- максимальная приспособленность микрофинансовой организации к условиям изменяющейся рыночной обстановке;
- увеличение доли рынка, занимаемой микрофинансовой организацией;
- получение конкурентных преимуществ.

Логистический процесс в микрофинансовых организациях должен последовательно проходить через следующие этапы:

1. планирование финансовых потоков;
2. оценка финансовых потоков;
3. учет финансовых потоков;

4. обеспечение эффективного контроля и постоянного мониторинга финансовых потоков микрофинансовой организации.

Литература:

1. Букато В.И., Головин Ю.В., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. М. Х. Лapidуса. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Волков А.Н. Финансовые методы оценки ликвидности коммерческого банка. Автореферат дисс...к.э.н. – Екатеринбург, 2006.
3. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. М.: Финансы и статистика, 2008. – 463 с.
4. Джеймс П. Вумак (James P. Womack) и Дэниэл Т. Джонс (Daniel T. Jones) Лин-мышление: избавьтесь от потерь и добейтесь процветания вашей организации, Free Press (New York), 2003 г.
5. Карнаухов С.Б. Логистические системы в экономике России. – М.: Благовест-В, 2002.

Куценко Е.С.

магистр 2 курса кафедры маркетинга

Воронова А.Г.

к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики и прикладной статистики
ГОУ ВПО "Луганский государственный университет имени Владимира Даля",
г. Луганск, Украина (ЛНР). E-mail: annaec@ya.ru

УДК 339.138 : 658.9

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ
УПРАВЛЕНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях повышенной экономической и политической нестабильности и неопределенности происходит усложнение структуры внешней среды предприятий, ускорение темпов изменения ее параметров, что обуславливает усложнение системы управления предприятиями. В складывающейся ситуации особенно актуальным становится применение стратегического управления предприятием. Стратегическое управление считается технологией эффективного менеджмента, отвечающей вызову со стороны окружения и позволяющей добиваться конкурентных преимуществ и достигать свою цель в долгосрочной перспективе.

Стратегическое управление предполагает разработку системы стратегий, включающую предпринимательские, организационные и трудовые стратегии. Для разработки этих стратегий руководством предприятия должно обладать информацией о текущем положении предприятия, установить желаемые показатели деятельности предприятия. Для осуществления запланированного развития и достижения желаемых результатов необходимо сформировать способ их достижения.

Стратегическое управление может рассматриваться как для управления предприятия в целом, так и отдельными направлениями его деятельности, например маркетинговой деятельностью предприятия.

Маркетинговая деятельность предприятия является комплексом мероприятий, включающих на исследование следующих аспектов [1]:

- анализ внешней среды, в которую входят рынки, источники снабжения и т.д.;
- анализ реальных и потенциальных потребителей;
- изучение существующих и планирование будущих товаров;
- планирование товародвижения и сбыта;
- обеспечение формирования спроса и стимулирования сбыта;
- обеспечение ценовой политики;
- управление маркетинговой деятельностью как системой, т.е. планирование, выполнение и контроль маркетинговой программы, оценка рисков и прибылей, эффективности маркетинговых решений.

Маркетинговые исследования проводились на примере ПАО "Глория Джинс", являющейся лидером отрасли в регионе [5]. "Глория Джинс" обладает большим количеством фабрик по всей Украине и России, которые занимаются производством одежды, и брендовыми магазинами, налажены договорные отношения с предприятиями дальнего зарубежья.

Как отмечалось ранее, формирование стратегии становится потребностью предприятия тогда, когда возникают изменения во внешней среде компании. Так, политические и экономические перемены в Луганской области 2014-2016 гг. потребовали от всех субъектов хозяйствования кардинально перестроить свою деятельность и в кратчайшие сроки подстроиться под вызовы экономике региона.

Луганская область входила в пятерку наиболее крепких промышленно-экономических регионов Украины. Так, легкую промышленность Украины представляли 607 предприятий текстильной, швейной, трикотажной и обувной промышленности, из них 57 предприятий находилось в Луганской области [6].

Таким образом, была поставлена цель оценить маркетинговую среду ПАО "Глория Джинс" в настоящий момент и с учетом ее факторов разработать мероприятия по стратегическому управлению маркетинговой деятельностью предприятия для устойчивого развития, установления прочных и длительных связей с потребителями и другими участниками рынка, повышения конкурентоспособности предлагаемых услуг, товаров.

Для анализа предприятия используется метод SWOT. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Сильными сторонами предприятия являются: высокое качество продукции; ценовые преимущества; большая доля внутреннего рынка; высокая квалификация управленческого персонала; существует собственное подразделение, которое занимается НИОКР и разработкой технологий; наличие резерва для расширения производственных мощностей; популярность торговых марок организации; современное оборудование, обслуживаемое высокопрофессиональным персоналом;

Слабыми сторонами предприятия являются: уязвимость по отношению к конкурентному давлению со стороны иностранных компаний; недостаточный уровень развития стратегического планирования; перебои в деятельности производственных объектов (простаивание станков); слабая конкурентная позиция на рынке взрослой джинсовой одежды; тоталитарность со стороны управленческого персонала (отсутствие поощрения идей подчиненных); неспособность предвидеть изменения потребительских вкусов и покупательских предпочтений.

Для оценки возможностей ПАО "Глория Джинс" воспользуемся построением матрицы возможностей (табл.1).

Таблица 1 - Матрица возможностей ПАО "Глория Джинс"

Вероятность использования возможности	Влияние		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	Возможность применения усовершенствованных технологий и оборудования в выпуске новой продукции	Возможное снижение торговых барьеров на рынках СНГ	Рост процента людей с высшим образованием
Средняя	Повышение лояльности потребителей к отечественным брендам	Стабильная политическая обстановка в РФ и странах СНГ	Создание законодательной базы, ориентированной на улучшение рыночных условий
Низкая	Перспективы роста отрасли	Возможное вхождение РФ в новые экономические союзы	Рост доходов населения

Возможные угрозы для деятельности ПАО "Глория Джинс" можно проследить на матрице угроз (табл. 2).

Таблица 2 -Матрица угроз ПАО "Глория Джинс"

Вероятность реализации	Возможные последствия			
	разрушение	критическое	тяжелое	"легкие ушибы"

угрозы		состояние	состояние	
Высокая	Повышение цен на материалы и оборудование	Приток зарубежных конкурентов в отрасль	Высокий темп инфляции	Острая конкурентная борьба за обладающих необходимым опытом сотрудников
Средняя	Инвестиции конкурентов в производственные предприятия внутри страны	Появление в отрасли нового производителя	Рост процентных ставок	Высокий уровень мобильности рабочего персонала
Низкая	Сокращение численности населения в РФ	Несвоевременная поставка материала и оборудования	Установление завышенных налоговых тарифов	Вероятность ухудшения политической обстановки

Установление связей между сильными и слабыми сторонами предприятия, а так же его возможностями и угрозами, по методу SWOT, позволило сделать вывод о том, что ПАО "Глория Джинс" находится в поле сильные возможности и слабые угрозы, так как предприятие уже приспособилось к угрозам внешней среды и нашла пути дополнительного финансирования с помощью договорных отношений со странами Европы (давальческое сырье). Во внутренней среде у предприятия большие возможности, которые нужно быстро развивать, так как слабые стороны в работе руководства не влияют на эффективную и прибыльную деятельность предприятия.

Изменения маркетинговой среды предприятия, на наш взгляд, требуют пересмотра стратегического планирования деятельности предприятия. ПАО "Глория Джинс" следует сформулировать новые цели и выбрать новые маркетинговые стратегии для развития предприятия.

Новая цель предприятия ПАО "Глория Джинс" может быть сформулирована следующим образом: «Стать лидером на рынке одежды,

путем предоставления потребителям качественного товара и получение максимального доверия от своих клиентов».

В качестве маркетинговой стратегии для ПАО "Глория Джинс" можно предложить маркетинговую стратегию роста. Существует три основных вида маркетинговых стратегий роста: стратегия интенсивного роста; стратегия интегративного роста; стратегия диверсификационного роста [2]. Результаты SWOT-анализа дают основания для применения стратегии интенсивного роста, которая в свою очередь предусматривает такие стратегии, как стратегию глубокого проникновения на рынок, стратегию развития рынка, стратегию развития продукта. Маркетинговые стратегии роста разрабатываются для предприятий, действующих на перспективных рынках сбыта, имеющих определенные конкурентные преимущества и в состоянии эффективно использовать необходимые факторы успеха, а именно к таким и относится предприятие ПАО "Глория Джинс".

Анализ текущей деятельности предприятия и перспектив является основой для планирования маркетинговой программы. Предприятию ПАО "Глория Джинс" можно порекомендовать:

- 1) привлечение к товарам предприятия новых потребителей на существующем рынке сбыта. Это направление предусматривает привлечение потребителей, использующих товары конкурентов, к товару нашего предприятия;

- 2) привлечение новых сегментов рынка к существующему товару или услуге (чтобы услуги и товары данной фирмы стали доступными большему числу потребителей), а также путем выхода на новые территориальные рынки сбыта с существующим товаром или услугой;

- 3) разработка модификации товара предприятия или его качественных параметров, а именно расширение ассортиментной линии, создание хорошего имиджа, предоставление большего количества услуг для существующего круга потребителей данной фирмы;

4) товар или услуга предприятия должен отличаться от товаров или услуг конкурентов и быть несколько неповторимыми с точки зрения потребителя. Чтобы реализовать эту стратегию необходимо провести исследования, использовать материально-технические ресурсы высшего качества, интенсивная работа с потребителями.

Особое внимание нужно уделить тому факту, что на сегодняшний день, у предприятия "Глория Джинс" существуют трудности с продвижением товара при помощи рекламы. Рекомендуются проведение рекламной кампании, в которой активно будет продвигать тот факт, что "Глория Джинс" улучшает качество товара, но при этом цены остаются доступными.

Предприятию необходимо обратить внимание на такие рекламные носители:

- реклама в магазинах (торговых точках);
- реклама на билбордах;
- реклама на транспорте;
- рекламные листовки;
- Интернет-реклама.

Расчет бюджета предложенной рекламной кампании по направлениям приведена в таблице 3.

Таблица 3 - Расчет бюджета рекламной компании

№ з/п	Вид рекламы	Стоимость в год, руб.
1.	Реклама в магазине	25125
2.	Наружная реклама на билбордах	60000
3.	Раздача листовок	12750
4.	Реклама на автомобилях	95040
5.	Улучшение сайта в Интернет	3750
6.	Всего	196665

Предложенный вариант рекламной кампании сокращает расходы на рекламу в 2,5 раза, что в настоящее время является очень важным, в период

кризиса. Предложенный вариант исключает проведение выставок и даже рекламу по радио и телевидению, как самых дорогостоящих, но всегда самых действенных, т.к. очень приелись потребителю. Предложенный набор рекламных средств это не ординальные решения рекламы, которые масштабно еще не делали конкуренты.

Планируется, что новая рекламная кампания увеличит объем продаж предприятия на 5%, то есть с 2436417,5 до 2558237,5 руб.

Любой проект требует расчета показателей эффективности, к которым относится ROI:

$$ROI = \frac{\text{доход}}{\text{расходы на рекламу}} = \frac{2558237,5}{196665} * 100 = 1300 \% \quad (1)$$

где ROI (return of investment) – возврат рекламных инвестиций

Полученное значение +1300% означает, что за каждый вложенный рубль в рекламную кампанию предприятие "Глория Джинс" получила 13 руб. чистой прибыли. Следует отметить, что ROI считается хорошим, если его значение больше 300%, а 500% и более – отличным. Показатель эффективности высок, что свидетельствует о правильно разработанной рекламной кампании, которая будет приносить предприятию доход, и увеличит объем продаж.

Таким образом, сформированные выше меры помогут предприятию ПАО "Глория Джинс" переориентировать маркетинговую деятельность предприятия и стать составляющей стратегического управления в условиях экономических вызовов, позволит занять более прочные конкурентные позиции и развивать бизнес в перспективе.

Список литературы:

1. Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2011. – 524 с.
2. Еремин, В.Н. Маркетинг. Основы и маркетинг информации: учебник / В.Н.Еремин. – М.: КноРУс, 2014. – 648 с.
3. Казущик, А. А. Основы маркетинга: учебное пособие / А. А. Казущик. – Минск: Беларусь, 2011. – 246 с.
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга: краткий курс: [перевод с английского] / Филип Котлер. – Москва [и др.]: Вильямс, 2012. – 488 с.
5. Официальный сайт компании "Глория Джинс". URL: <http://www.gloria-jeans.ru>
6. Официальный сайт управления статистики ЛНР. URL: <http://www.lg.ukrstat.gov.ua>
- 7.

Жук А.А.

Магистрант международного права, инвестиций, торговли и арбитража совместной программы Чилийского и Гейдельбергского университетов.

E-mail: alesia.zhuk@ug.uchile.cl

УДК 339.52

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ: РЕЖИМ ГАТТ/ВТО

ВВЕДЕНИЕ

Первой ступенью в формировании современной международной торговли по праву можно считать Бреттон-Вудскую конференцию 1944 г. Инициаторы данной конференции и создатели одноименной системы имели своей целью сокращение тарифов и минимизацию экономических конфликтов среди наций, реабилитирующихся после Второй мировой войны [1, 223]. Результатом данной инициативы послужило создание таких международных организаций, как МВФ и МБРР. С приходом 1945 г. многосторонние торговые отношения перешли под опеку ЭКОСОС – специализированного учреждения ООН,

которое стало инициатором создания первой международной торговой организации - МТО. Тем не менее, международная организация на этапе своего создания уже имела ряд недостатков, из-за которых последовал отказ в ратификации Устава МТО со стороны США [2, 2]; дальнейшая несостоятельность этого учреждения стала очевидной. Удачей для ГАТТ 1947 г. было то, что соглашение не было привязано к МТО, оно успело вступить в свою законную силу еще до ликвидации международной торговой организации в 1950 г. И уже значительно позже трансформировалось в ГАТТ 1994г., а также стало составной частью соглашений ВТО - первой международной организацией регулирующей торговлю.

Рассмотрев поэтапное развитие международных отношений в сфере торговли, мы должны прийти к логическому вопросу: существуют ли какие-либо недостатки у данного режима, не станет ли режим ГАТТ/ВТО следующим провалом после неудачи МТО? В этой работе мы попытаемся ответить на два поставленных вопроса.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ

Говоря о существенных проблемах ВТО, прежде всего, следует обозначить отдельные группы недостатков в системе, а это: а) внутрисистемные, б) связанные с другими отраслями международного права и в) негативно влияющие на развивающиеся страны.

Внутрисистемные

Наиболее очевидным недостатком в системе ВТО по разрешению споров является неоднозначное положение третьих сторон. Во-первых, не ясен сам круг лиц, которым предоставляются права третьих лиц. Определение [3, 312] дает нам четкий перечень субъектов, которые могут выступать в качестве третьих лиц, это «физические лица, народы и государства, а также международные институты или учреждения». Тем не менее, за весь период

существования ВТО права третьих лиц ни разу не были предоставлены физическим лицам, хотя попытки востребования этих самых прав предпринимались.

Во-вторых, неясным остается сам объем предоставляемых прав и причины, по которым в одном случае объем прав предоставляют более широкий, а в другом схожем случае – более узкий. Так, например, объем прав третьих лиц был расширен в таких делах, как Бананы III [4], Тарифные преференции [5], Экспортные субсидии на сахар [6], Гормоны [7]. Когда же в ОРС направлялись запросы о предоставлении более широких прав в схожих делах, они оставались неудовлетворенными, например, такое произошло в деле Австралия лосось [8]. Таким образом, исходя из сложившейся практики, нельзя однозначно утверждать, вследствие каких критериев одним предоставляется больший объем прав, нежели другим, этот вопрос остается исключительно на усмотрение ОРС.

Помимо этого ОРС имеет ряд других недостатков связанных с интерпретацией соглашений, а также правами других лиц. Во-первых, неоднозначно положение решений ОРС, могут ли предыдущие решения служить источником права для последующих решений, как, например, в системе МС ООН? А также имеют ли вес решения ОРС, интерпретирующие соглашения ГАТТ/ВТО, т.к. в соответствии с соглашением право на интерпретацию принадлежит исключительно Министерской Конференции и Генеральному Совету [9].

Во-вторых, не было бы разумно предоставить права в системе ГАТТ/ВТО другим заинтересованным лицам? Создание обособленной процедуры, позволяющей всем заинтересованным лицам выступать с докладами по вопросам, будь то торговли, прав человека или окружающей среды, позволило бы ВТО стать более открытой и интегрированной организацией на международной арене, что, вероятно, позволило бы сократить проблемы, связанные с другими отраслями международного права, о чем будет сказано ниже.

Следующий недостаток можно было бы также отнести к категории «Негативно влияющий на развивающиеся страны», и этот недостаток – отсутствие прозрачности, а точнее сказать, отсутствие какой-либо возможности для получения информации о внутренних процессах ВТО. Например, единственной возможностью для развивающихся стран вникнуть в процесс разрешения споров, является непосредственное участие в процессе в качестве третьей стороны – что есть наиболее бюджетный вариант, в сравнении с непосредственным участием в судебном деле. Однако, такая закрытость породила другую проблему, а именно злоупотребление полученной информацией. Страны, которые наиболее вовлечены в процесс разрешения споров ВТО – Европейский Союз и США, имея достаточные средства для участия в каждом деле ОРС, могут использовать слабые стороны других членов ВТО против них.

Исходя из всех вышеперечисленных недостатков ОРС, не может не возникнуть вопрос, почему ВТО не внедрит в свою систему «альтернативные пути разрешения споров, такие как медиация, арбитраж, примирение»[2, 909]? Это был бы уверенный шаг в сторону развития системы ГАТТ/ВТО.

Связанные с другими отраслями международного права

На основе доклада МОТ 2011 года [10] можно сделать вывод о тесной связи между международным экономическим правом и правом прав человека. Так, наиболее уязвимые слои рабочих находятся в Южной Азии и Африке, количество которых, как ожидается, должно снизиться в 2019 г. с 50,2% до 38,9% [11]. Однако, это не означает, что экономический рост и благополучие способствуют лучшему выполнению государствами своих обязательств в области прав человека. Существует мнение, что либерализация торговли конфликтует с ППЧ, «вызывая беспорядки и нарушения гражданских и политических прав» [12, 213].

Следующим вопросом является соотношение международной торговли и экологического права. Забота об окружающей среде уже не является чем-то

абстрактным в международном праве, и ВТО оправдывает защиту окружающей среды [13] в рамках ОРС; однако, судебный процесс всегда требует доказательств того, что применение тарифов обусловлено защитой окружающей среды, как, например, в деле Креветок [14]. В связи с этим, не будет ли более рационально для ВТО применять преждевременные предосторожности до получения научного обоснования в области защиты окружающей среды?

Помимо этого существуют некоторые теории по разрешению сложившейся конфликтной ситуации между отраслями права: во-первых, это создание совещательного органа *ad hoc* для урегулирования споров, и как пример создание Комитета по Торговле и Экологии или Комиссии по Устойчивому Развитию [15, 107], во-вторых, увеличение числа региональных договоров по защите окружающей среды [16]. Следует упомянуть, что региональная интеграция имеет большие успехи, нежели глобальная.

В сравнении с глобальной кооперацией региональные формы экономической интеграции кажутся куда более успешными вариантами развития, примером может служить ЕС, МЕРКОСУР, АСЕАН, НАФТА и др. Но это не означает, что региональная и глобальная интеграция – абсолютно независимые понятия, напротив, первое вытекает из последнего. «Рост региональных интеграционных процессов является эффективным способом смягчения негативных последствий глобализации» [17].

Негативно влияющие на развивающиеся страны

Режим ГАТТ/ВТО стал центральным инструментом по либерализации торговли товарами путем устранения таможенных барьеров, а также дискриминационной политики между государствами в коммерческих отношениях. Тем не менее, ГАТТ является своего рода договором для определенного круга стран [1, 228] – стран с развитой экономикой. Что это означает? Что по-прежнему мир разделен, свобода – не означает отсутствие зависимости. В связи с этим многие развивающиеся страны ограничены в

выборе отраслей для своего развития, иначе это может повлечь возникновение тех же тарифов. Помимо этого далеко не все государства желают идти на кардинальные изменения, по крайней мере, они не готовы ограничивать свой суверенитет во всех областях. Так, первоначально предполагалось, что «Пакт об экономических правах и обязанностях 1974 г. будет иметь юридически обязывающую силу, чего не произошло по причине 6 государств проголосовавших против и 10 воздержавшихся – что есть 2/3 мировой экономики» [1, 234].

Многие экономики государств связаны настолько, что кризис в одной стране, разумеется, экономически развитой, ведет цепную реакцию в других странах. В соответствии с докладом МОТ 2011 г. [10, 5] в мире не имели работы более 200 млн. человек. Число лиц, живущих в условиях крайней нищеты, увеличилось с 50 до 100 млн. человек – что есть результат падения в 2008 г. Lehman Brothers (Леман Бразерс) [10, 4]. Согласно докладу МОТ от 20.01.2015 [18] безработица будет продолжать расти и далее, к 2019 г. достигнув более 212 млн. людей безработных.

Помимо этого, в соответствии с данными Свободы экономики «Уолл-стрит-джорнел», в частности с показателями свободы от коррупции менее 20 стран мира находятся у показателя выше 70-79,9, в то время как большинство стран находятся в «красной зоне» 0-49,9 [19]. «Происходит то, что называется незаконными платежами или злоупотреблением властью, вымогательством, мошенничеством» [20, 387] и т.д.

Мы не можем заявить, что причиной таких отрицательных показателей является непосредственно глобализация экономики (напротив, показатели улучшились в сравнении с 1995г., как в целом, так и по части отдельных стран, например, Чили поднялась с 10 на 7 место в рейтинге самых экономически свободных стран [19]), однако, коррупция с течением времени по-прежнему значительно тормозит развитие мировой экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Система ГАТТ/ВТО имеет ряд существенных недостатков, как внутрисистемных, так и связанных с другими отраслями международного права, такими как право прав человека и международное экологическое право. Особо внимания заслуживают недостатки, непосредственно влияющие на развивающиеся страны, вне зависимости от того, подразумевается ли участие в судебном процессе в качестве третьей стороны, или же их влияние на внутреннюю экономику, экологию, защиту прав человека развивающегося государства.

Ликвидация этих недостатков в системе ГАТТ/ВТО, на наш взгляд, является ключевым этапом для дальнейшего развития. Однако стоит отметить, что наличие несовершенств ни в коей мере не влияет на функционирование ВТО, как международной организации, поэтому ожидать, что ВТО пойдет по пути МТО, было бы большой ошибкой.

ГЛОССАРИЙ

МВФ Международный валютный фонд

МБРР Международный банк реконструкции и развития

ООН Организация Объединённых Наций

ЭКОСОС Экономический и Социальный Совет ООН

МТО Международная торговая организация

ГАТТ Генеральное соглашение по тарифам и торговле

ОРС Орган по разрешению споров

МС ООН Международный суд ООН

ППЧ Право прав человека

ЕС Европейский союз

МЕРКОСУР Общий рынок стран Южной Америки

АСЕАН Ассоциация государств Юго-Восточной Азии

НАФТА Североамериканская зона свободной торговли

МОТ Международная организация труда Североамериканская зона свободной торговли

Список использованных источников:

1. Peter Malanczuk: Akehurst's Modern Introduction to International Law, Seventh revised edition.
2. Mitsuo Matsushita, Thomas J. Schoenbaum & PETROS C. Mavroidis, the World Trade Organization, Law, Practice and Policy. "2nd ed Oxford 2006.
3. Maniruzzaman, A. F. M., Reforming the WTO Dispute Settlement System: A Rethink of the Third Party Right of Access to Panel and Appeal Processes from Developing Countries' Perspectives" en The Journal of World Investment and Trade, June 10, 2010.
4. Appellate Body Report, European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas, WT/DS27/AB/R, adopted 25 September 1997.
5. EC – Tariff Preferences, panel report, WT/DS246/R, adopted on 01-12-03; appellate body, WT/DS246/AB/R, adopted on 20 September 2004.
6. Appellate Body Report, European Communities – Export Subsidies on Sugar, WT/DS265/AB/R, WT/DS266/AB/R, WT/DS283/AB/R, adopted 19 May 2005.
7. EC – Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones), panel report, WT/DS26/R, adopted on 18-08-1997, appellate body report, WT/DS48/AB/R-WT/DS26/AB/R, adopted on 16-01-1998.
8. Australia – Measures Affecting Importation of Salmon, panel report, WT/DS18/R, adopted on 12 June 1998.
9. Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации, 1994 г., Статья IX п.2.
10. Доклад Генерального секретаря ЮНКТАД XIII сессии Конференции: http://unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.

11. World Employment and Social Outlook – Trends 2015: http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_336884/lang--en/index.htm
12. C. L. Lim, Bryan Mercurio: International Economic Law after the Global Crisis, A Tale of Fragmented Disciplines.
13. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г., Статья XX (b).
14. United States-Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products, panel report, WT/DS58/R, adopted on 15 May 1998, appellate body report, WT/DS138/AB/R, adopted on 12 October 1998.
15. Francesco Francioni: Environment, Human Rights and International Trade, 2001.
16. Например: дело Тунец/Дельфины (Tuna/Dolphins case: US restrictions on imports of tuna, Group Report, June 1994 (1994), the ILM 839); дело Креветки/Черепашки (Shrimp/Turtle case: US import prohibition of certain shrimp and shrimp products, Appellate Body Report, WT / DS58 / AB / R, (1999) 118 ILM).
17. Статья «Воздействие глобализации на формирование международного экономического права» Ганюшкина Е.Б.: <http://отрасли-права.рф/article/8083>. Цитата из книги А.В Сеидов: Международное право в эпоху глобализации. Эволюция концепции государственного суверенитета, 2005, с.34.
18. World Employment and Social Outlook – Trends 2015: http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_336884/lang--en/index.htm.
19. 2016 Index of Economic Freedom: <http://www.heritage.org/index/heatmap>.
20. Carlos Ruiz-Tagle Vial: Curso de Derecho Económico, Segunda Edición Actualizada y Aumentada.

Быковская Е.В.

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ТГТУ (Тамбовский Государственный Технический Университет). E-mail: management@admin.tstu.ru

Bykovskaja E.V.

Candidate of Economical Sciences, associate professor, Tambov State Technical University E-mail: management@admin.tstu.ru

УДК 338.3

**СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНОЙ ПРОГРАММЫ
МОБИЛИЗАЦИИ РЕЗЕРВОВ (ЕМПр) В ДОЛГОСРОЧНОМ РАЗВИТИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ
ТЕРРИТОРИАЛЬНО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОАО
«Биохим»)**

Аннотация

В данной статье дискутируются вопросы, связанные с проблемами повышения эффективности функционирования промышленного предприятия на примере территориально-распределенного комплекса «Биохим». Рекомендованы пути повышения эффективности и результативности работы

этого предприятия на основе единой программы мобилизации резервов (ЕПМР) с целью повышения его стратегической технологической конкурентоспособности как универсального механизма подразумевающего рациональный выбор стратегического управления резервами среди альтернатив, согласно их функциональной значимости, при согласованности всех процедур формирования комплекса стратегий.

Abstract

This article discusses the use of the results, which are very relevant problems in the strategic management of industrial enterprise by the example of production complex "Biohim". In the paper recommendations were made on ways to enhance the effectiveness of the current ways to enhance the effectiveness and efficiency of the work of the industrial enterprise on the bases the algorithm of mobilize the reserves of industrial to enhance strategic technological competitiveness, as the universal mechanism meaning a rational choice of reserves among alternatives according to their functional importance is proved, at coherence of all procedures of formation of a complex of strategy. This article focuses on the study of theoretical aspects of enterprise reserves management. The author suggest the concept classification of reserves both as an economical category and as an object of management.

Keywords.

Management, mobilization , mechanism, reserves, industrial enterprise, , competitiveness, effective, , models, processes, , infrastructure.

Ключевые слова.

Менеджмент, мобилизация, резерв, механизм, промышленное предприятие, конкурентоспособность, эффективный, модель, процессы, , инфраструктура.

В связи с изменениями, происходящими в экономическом пространстве России, складывающимися тенденциями их развития, большая часть отечественных предприятий вынуждена изыскивать дополнительные возможности для своего эффективного функционирования, можно сказать, «внутри себя» или своей среды, т.е. использовать свои внутривозможные резервы.

Для осуществления подобной модернизации промышленного предприятия автором статьи предлагается к реализации, в качестве ключевой составляющей концепции устойчивого развития, методологический подход к стратегическому управлению технологическим развитием промышленного предприятия, отличающийся акцентом на использовании методологии мобилизации его резервов любого типа[1]. Таким образом, речь идет о создании некоего комплексного механизма, который может быть применен к любому промышленному предприятию и территориально распределенному производственному комплексу.

1. На первом этапе каждому структурному подразделению предприятия предлагается оценить свой резервный потенциал в разрезе технологической конкурентоспособности, предлагающей учитывать неиспользуемые или недоиспользуемые резервы, определяемые в виде разницы между существующим и максимально возможным эффектом функционирования производственной системы, работы персонала, инфраструктурных, в том числе и логистических связей промышленного предприятия, что детализирует наличие, количество, степень готовности и возможности для мобилизации на уровне каждой бизнес единицы.

2. На втором этапе предлагается дополнить процесс стратегического управления промышленного предприятия блоком постадийного внедрением мероприятий по мобилизации его резервов в ключевых точках стратегического управленческого цикла (1) при разработке системы взаимосогласованных планов на этапе анализа начального состояния, 2) на

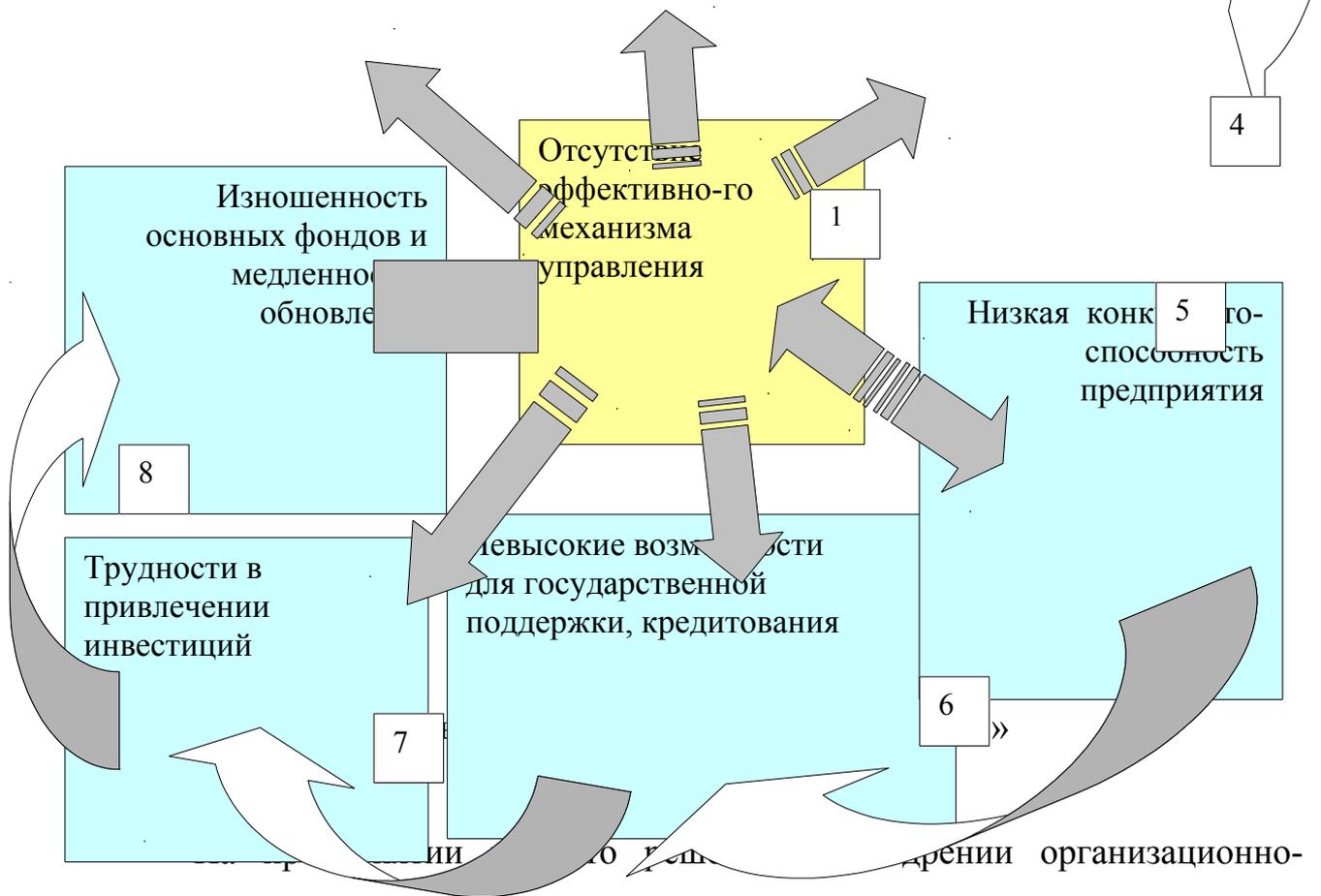
этапе сбора и обработки информации, 3) при оценке решений стратегии, 4) на этапе контроля за выполнением стратегии), что уточнит наличие резервов каждой бизнес-единицы, и, в следствии этого, комплекса мероприятий, всех резервов стратегического развития.

3. На третьем -провести методику диагностики и оценки внутрихозяйственных резервов предприятия технологического характера на базе двухуровневой свертке частных показателей резервов в комплексный индикатор, отличающаяся одновременным учетом потенциальных характеристик, заложенных при проектировании предприятия, оптимальных значений показателей, данных, полученных при бенчмаркинге, а также конкурентных условий целевых рынков на основе единой идентификационной программы[2,3].

Современное состояние хозяйственного комплекса с учетом конъюнктуры экономического пространства России, послужившего объектом данного исследования, ОАО «Биохим» таково, что актуальными задачами для его руководства является изыскания дополнительных возможностей повышения конкурентоспособности предприятия[4], в первую очередь технологической, и ее поддержания в долгосрочной перспективе, и поиска путей их достижения, которым как раз и может стать предлагаемый автором организационно-экономический механизм мобилизации внутрихозяйственных резервов на основе Единой программы мобилизации резервов или Единой мобилизационной программы(ЕМПр).

Оценив отклонения в системе управления ОАО «Биохим», выделяем основные проблемы, представленные на рис.1.





экономического механизма мобилизации внутрихозяйственных резервов (ММР) на основе Единой программы мобилизации резервов (ЕМПр). Описание этапов разработки и внедрения организационно-экономического механизма мобилизации внутрихозяйственных резервов.

Важным методическим вопросом при оценке результативности использования резервов повышения эффективности функционирования производственных предприятий является анализ программ их комплексной реализации в рамках общей системы, на основе единого концептуального подхода. Базовой предпосылкой обеспечения эффективности таких программ является возможность вариации сроков реализации имеющихся резервов разного вида и различной природы.

В целях обеспечения эффективности реализации программ такого рода, а именно, единая мобилизационная программа реализации резервов ЕМПр

повышения эффективности функционирования производственных предприятий, механизм реализации каждого вида имеющихся резервов должен рассматриваться как самостоятельный проект, отвечающий, однако базовым принципам и условиям общей концепции работы с резервами повышения эффективности функционирования, принятой на предприятии.

Необходимым условием является также вариативный характер ЕМПр а, следовательно, возможность маневрирования сроками осуществления проектов реализации отдельных видов резервов в рамках единой мобилизационной программы. В этом случае механизм реализации каждого вида резервов можно представить как отдельный проект, имеющий всю необходимую атрибутику, включая необходимый аналитический аппарат.

Такой подход позволяет в определенных пределах маневрировать имеющимися в распоряжении предприятий ресурсами, используемыми в процессе реализации резервов различного вида и на этой основе обеспечить наиболее целесообразную последовательность реализации тех или иных видов резервов.

Естественно, что маневрирование, например, сроками начала реализации того или иного вида резервов возможно только в пределах того временного периода, в течении которого не происходит существенных изменений параметров внешней среды, что обеспечивает корректность и объективность расчетов. Так как в противном случае проект реализации того или иного вида резервов может стать не актуальным.

Поэтому при реализации общей программы использования имеющихся резервов необходимо установить определенные временные интервалы, в течении которых можно маневрировать сроками начала и окончания того или иного проекта реализации резервов.

В силу указанных обстоятельств необходимо в расчетах длительности реализации программы в целом исходить из определенной (с учетом внешних

условий) максимально возможной длительности общей программы реализации резервов повышения эффективности функционирования предприятия - T_{max}
Тогда справедливо соотношение:

$$T_p \leq T_{max} (1)$$

где: T_p – расчетная продолжительность ЕМПр работы с резервами.

Общую систему реализации резервов повышение эффективности необходимо рассматривать как ЕКП еще и потому, что в ней все имеющиеся резервы являются принадлежностью той или иной части общей технологии реализуемой предприятием, а, следовательно, могут быть реализованы только в рамках этой общей технологии.

Важность выполнения этого условия обусловлена необходимостью обеспечения синхронизации запуска входящих в общую систему проектов реализации резервов различного вида и места возникновения. Такая возможность принципиально возникает в силу того, что на различных технологических пределах в рамках их функционирования в пределах осуществляемых технологических процессов чаще всего заложены необходимые технологические резервы. Наличие технологических и сверхнормативных резервов существующих на различных стадиях, переделах и операциях позволяет в зависимости от типа той или иной технологии, а, следовательно, от типа движения предметов труда в соответствии с типом используемых технологий осуществить ту или иную технологию реализации имеющихся резервов.

В соответствии с основными моделями запуска в систему производственных процессов необходимых материалов (последовательный, параллельный или смешанный) можно реализовывать и соответствующие резервы, что обеспечит логичность и повысит уровень системности в работе по реализации имеющихся резервов.

Кроме организационно-технологических при реализации резервов возникает, и комплекс задан финансового характера.

Среди них необходимо выделить, прежде всего, задачи финансового характера.

Такого рода проблемы связаны с тем, что решение проблем использования имеющихся резервов представляет собой определенный комплекс действий аналитического, организационного характера, требующих определенного финансирования.

Следует отметить, что основные подходы, используемые при осуществлении проектов реализации отдельных видов резервов применимы и для ЕМПР в целом.

Финансовое обеспечение, по нашему мнению, является определяющей задачей, поскольку без решения финансовых вопросов рассмотрение механизмов реализации тех или иных резервов просто не имеет смысла.

Под обеспечением финансовой реализуемости программ реализации имеющихся резервов будем понимать формирование такой динамики денежных потоков, при которой на каждом шаге расчетов имеется достаточный объем денежных средств, необходимых для реализации того или иного этапа общей технологии реализации производственных резервов в процессе функционирования того или иного предприятия.

Критерием финансовой реализуемости и финансовой целесообразности является существенное превышение размеров вводимых в производственный процесс резервов над необходимым объемом финансирования этого процесса.

При оценке экономической эффективности программ по реализации резервов целесообразно использовать общепринятые критерии.

Это означает, в первую очередь, что возможное использование такого критерия, как положительность общего приведенного дохода (ОПД) от реализации имеющихся резервов.

В соответствии с имеющимися методическими материалами такой доход – это сумма текущих эффектов за весь расчетный период T реализации резервов, приведенная к начальному интервалу планирования (шагу), или как превышение интегральных результатов над необходимыми затратами.

Если в течение расчетного периода не происходит инфляционных изменений, то ОПД для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле (2).

$$\text{ОПД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t} \quad (2)$$

где: R_t – результаты, достигаемые на t -м шаге расчета;

Z_t – затраты, осуществляемые на том же шаге расчета;

E – ставка доходности (норма дисконта);

$(R_t - Z_t) = \Delta_t$ – эффект достигаемый на каждом шаге.

Если ОПД конкретного проекта по реализации определенного вида резерва положителен, проект может оцениваться как целесообразный для его включения в общую программу реализации резервов повышения эффективности функционирования предприятия в целом или его отдельных составляющих.

По нашему мнению, именно уровень ОПД должен использоваться в качестве основного критерия при решении вопроса о включении того или иного резерва в общую программу их реализаций.

То есть, в этом случае тот или иной резерв может быть идентифицирован как составная часть общей программы реализации в производственной деятельности предприятия имеющихся резервов.

На практике достаточно часто в таких случаях пользуются модифицированной формулой для вычисления ОПД, для этого их состава исключают капитальные вложения (тем более, что вариант использования резервов, предусматривающий необходимость капитальных вложений либо

рассматривается, как правило, в последнюю очередь большинством предприятий, либо не рассматривается совсем).

В этом случае объем капитальных вложений, необходимых для реализации программы реализации резервов может быть определен по следующей формуле 3.

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \cdot \frac{1}{(1+E)^t} \quad (3)$$

где K_t – объем капитальных вложений на t -м шаге.

При этом следует отметить, что вариант реализации того или иного вида резервов, требующих дополнительных капитальных вложений целесообразно рассматривать выбирая из возможных вариантов именно по параметру превышения возможного дохода над необходимыми затратами.

Если принять Z_t^* - затраты на t -м шаге не содержащем капитальных вложений, то формула для расчета ОПД принимает вид

$$\text{ОПД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^*) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} \quad (4)$$

И содержит разницу между суммой приведенных эффектов и дополнительными капитальными вложениями.

Очевидно, что при $\text{ОПД} > 0$ вариант программы можно рекомендовать к внедрению, если $\text{ОПД} < 0$, то проект реализации того или иного состава резервов реализации не подлежит.

При $\text{ОПД} = 0$ проект должен подвергаться дополнительной проработке и экспертизе.

При рассмотрении нескольких вариантов программ реализации резервов и одинаковых внешних условиях реализации подлежит проект, у которого выше расчетный ОПД.

Выгодность каждого проекта должна определяться условием

$$\sum_{t=0}^T \frac{\Delta_t}{(1+E)^t} - K(0) \geq 0 \quad (5)$$

где T – горизонт расчета (расчетный период);

$\Delta_t = R_t - Z_t$ – эффекты, достигнутые на t -м шаге расчета;

E – коэффициент приведения;

K – капитальные вложения на t -м шаге расчета.

По сути дела, расчеты и результаты, полученные при использовании формулы (14), можно интерпретировать как приведение разновременных эффектов к начальному шагу расчетов ($t \geq 0$).

Технически это приведение осуществляется умножением эффектов Δ_t на коэффициент приведения α_t которые для постоянной нормы дисконта определяют как

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+E)^t} \quad (6)$$

где t – номер шага ($t = 0, 1, 2, \dots, T$)

Чем выше норма (ставка) доходности (E), тем более жестким условием должен удовлетворять проект реализации определенного вида резервов, чтобы соответствующий проект был признан эффективным, а, следовательно, рекомендуемым к реализации.

Если принять ограничение, согласно которому, затраты на реализацию резервов происходят только в нулевой момент времени, а так же приняв финансовый поток постумерандо и считать, что в капитальные вложения не входят, то формула (14) допускает следующее обобщение: проект реализации резерва выгоден, если

$$\sum_{t=0}^T \frac{\Delta_t}{(1+E)^t} - K \geq 0 \quad (7)$$

Необходимо отметить, что ситуация с проектом реализации с проектом реализации резервов при ОПД=0 представляет определенный интерес, поскольку существует определенный аргумент в ее пользу.

А именно, вполне возможен вариант, когда реализация того или иного резерва может привести к росту масштабов производства (чаще всего в том случае, когда резерв реализуется в рамках так называемого «узкого места» в общей производственной системе предприятия). Кроме того следует также

учитывать и тот факт, что вариант, при реализации которого ОПД=0 означает также, что затраты на реализацию резерва того или иного вида равновыгодный с помещением их и в другие финансовые инструменты.

В зарубежной экономической литературе соответствующий показатель носит название Net Present Value (NPV), чистая текущая стоимость.

Она рассчитывается по формуле

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CIF_t}{(1+R)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{COF_t}{(1+R)^t} \quad (8)$$

где $[[CIF]]_t$ – поступление денежных средств на t-м шаге расчета;

$[[COF]]_t$ – выплата денежных средств на t-м шаге расчета;

T – продолжительность расчетного периода;

R – ставка доходности.

Если затраты по проекту производятся одновременно, то выражение (8) может быть представлено в виде

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{NCF_t}{(1+R)^t} - K \quad (9)$$

где NCF – чистый денежный поток на t-м шаге расчета;

K – единовременные вложения в проект реализации резерва.

Положительное значение NPV свидетельствует о целесообразности принятия решения о финансировании проекта реализации того или иного вида резервов. При сравнении альтернативных вариантов проектов экономически выгодным считается проект с наибольшей величиной экономического эффекта.

Индекс доходности резерва (ИДр) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капитальных вложений, необходимых для реализации тех или иных резервов.

$$ИД_r = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^i) \cdot \frac{1}{(1+E)^t} \quad (10)$$

Как видно из указанного выше, индекс доходности резерва тесно связан с ОПД. Он состоит из тех же элементов.

Если ОПД положителен, то ИДР >1 и наоборот.

Если ИДР >1 положителен, то проект эффективен, если ИДР <1 , то он не эффективен.

Существует и в зарубежной аналитической практике соответствующий показатель *Profitability index (PI)*, рассчитываемый по формуле

$$PI = \sum_{t=0}^T \frac{NCF_t}{(1+R)^t} - I \quad (11)$$

где $[[NCF]]_t$ - чистый денежный поток на t -м шаге расчета;

R – ставка доходности;

I – единовременные вложения в проект реализации резервов.

В отличие от ОПД, индекс доходности резерва – относительный показатель, характеризующий уровень дохода на единицу затрат на реализацию резервов. Чем выше отдача каждого рубля, вложенного в тот или иной проект, тем больше значение этого показателя[5].

При всех равных значениях ОПД индекс доходности дает основание выбрать проект реализации резервов, имеющий наибольшее его значение.

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой ту норму дисконта $E_{вн}$, при которой приведенные эффекты равны приведенным капитальным вложениям. Это такая норма дисконта, при которой интегральный эффект проекта становится равным нулю.

Что бы получить $E_{вн}$ (ВНД), необходимо решить следующее уравнение

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1+E_{вн})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E_{вн})^t} \quad (12)$$

Если весь проект реализации резервов осуществляется только за счет заемных средств, то ВНД равна наибольшему проценту, под который можно взять заем, чтобы суметь погасить его из доходов от реализации проекта.

Значение ВНД отражает:

- экономическую неравноценность разновременных затрат, результатов и эффектов, выгодность более позднего осуществления затрат и более раннего получения результатов;

- минимальную допустимую отдачу на вложенный капитал, при которой инвестор предпочтет участие в проекте реализации резервов альтернативному вложению тех же средств в другой проект с сопоставимой степенью риска;

- конъюнктуру финансового рынка, наличие альтернативных и доступных возможностей;

- неопределенность условий участия в проекте и, в частности, степень риска от его реализации[6,7].

Преимуществом ВНД является то, что участник общего проекта не должен определять свою индивидуальную норму дисконта заранее. Он определяет ВНД, то есть, рассчитывает эффективность вложенного капитала, как было указано выше, ВНД будет состоять в том, что предприятие может принимать любые решения при реализации резервов, уровень рентабельности которых не ниже E_{WACC} . Именно с показателем E_{WACC} сравнивают ВНД, вычисленную для конкретного проекта.

Если $ВНД > E_{WACC}$, то проект следует рекомендовать к реализации, если $ВНД < E_{WACC}$, проект следует отклонить; при $ВНД = E_{WACC}$ исходит из того, каково стратегическое значение реализации резервов для обеспечения конкурентно способности предприятия.

Вместе с тем, если отбирать проект по максимуму, преимущества могут иметь проекты, выгодные с точки зрения эффективности используемого капитала, но малые и потому дающие не достаточный экономический эффект в сумме.

Существует так же и еще один серьезный недостаток использования ВНД связанный с его отсутствием в проектах такого типа, если ВНД есть, то вся кривая зависимости ОПД от E имеет «нестандартный» вид, проходя через отрицательное значение при $E = 0$.

В таких случаях экономический смысл теряется, появляется проект реализации резервов, не требующий финансирования, но дающий возможность его использования промежуточного дохода (Дп) для финансирования (в случае необходимости) других проектов входящих в программу реализации резервов (Др)

Кроме того, для каждого реализуемого резерва должно соблюдаться условие

$$\sum_{t=0}^{z=1} X_{\gamma t} \leq 1 \quad (13)$$

где $\gamma=1,2,3\dots n$

Учитывая сказанное, проверка реализуемости ЕКП производится по следующему критерию.

$$\sum_{\gamma=1}^n (Z_{\gamma} \cdot X_{j\gamma}) - D_p \leq O\Phi_n \leq ПП \quad (14)$$

Тогда по программе ОПД определяется по формулам:

$$ОПД = \sum_{\gamma=0}^n \sum_{i=0}^{p=1} \frac{ОПД_i}{(1+E)^i} \cdot X_{j\gamma} \quad (15)$$

или

$$ОПД_n = \sum_{\gamma=0}^n \sum_{i=0}^{p=1} \frac{(R_j - Z_s) - D_p}{(1+E)^i} \cdot X_{j\gamma} \quad (16)$$

Расчет ОПД производится по каждой из программ, затем все результаты суммируются. Основной методической проблемой при расчете эффективности реализации такого рода программ являются различия в уровне влияния результатов отдельных видов резервов, входящих в программы на эффективность деятельности предприятия.

По мнению автора, эта проблема может быть решена с помощью двух инструментов: стимулирование подразделений предприятий-участников в ходе реализации программ за счет промежуточного дохода (в его проблемной части), а так же их последующее стимулирование за счет общего дохода, получаемого по окончании программ.

В таблице 1 приведен проект затрат на обеспечение и внедрение ММР. Посчитаем, как изменилась прибыль при изменении себестоимости продукции с внедрением ММР.

$\Pi = B - C$, где B – выручка от реализации, C – себестоимость продукции.

$\Pi_{до} = 195491 - 190471 = 5020$ тыс. рублей

$\Pi_{после} = 208000 - 201000 = 7000$ тыс. рублей

Следовательно, после внедрения ММР на предприятии прибыль увеличилась 1980000 рублей.

Таблица 1 - Затраты на обеспечение ММР в ОАО «Биохим»

Наименование	Сумма затрат, тыс. руб. до внедрения ММР	Сумма затрат, тыс. руб. после внедрения ММР	Изменение, тыс. руб.
1. Затраты на обеспечение оптимизации использования резервов в производстве	20000	35000	+ 15000
2. Затраты, связанные с выявлением неисправного дефекта	3000	1000	- 2000
3. Затраты по исправлению дефектов	5000	3000	-2000
4. Затраты по анализу и устранению причин несоответствия	4000	4500	+ 500
5. Затраты, связанные с идентификацией и прослеживаемостью	1000	1500	+ 500
7. Затраты на входной контроль	50000	54000	+ 4000

8. Затраты на компенсацию по рекламациям	30000	27000	- 3000
9. Затраты на контроль готовой продукции	70000	73000	+ 3000
10 Прочие	7471	2000	+ 3000
Итого:	190471	201000	+ 10529

Рассчитаем простой срок окупаемости проекта (PP), если прибыль после внедрения ММР будет: в 1-ый год – 80000 руб, 2-ой год – 700000 руб., 3-ий год – 1200000 руб., тогда: $PP = 2 + 220000 / 1000000 = 2,22$ года

Рассчитаем чистый дисконтированный доход (ЧДД или NPV) проекта внедрения ММР и индекс доходности инвестиций (ИД) при ставке дисконта 12 %. Первоначальные вложения планируются 1000000 руб., а полученная выгода за три года предполагается 1980 тыс. руб., соответственно в 1-ый, 2-ой, 3-ий годы составляет – 80000 руб., 700000 руб. и 1200000 руб., тогда:

$$\text{ЧДД} = 80000 / (1 + 0,12) + 700000 / ((1 + 0,12)^2) + 1200000 / (1 + 0,12)^3 = 483558 \text{ руб.} > 0, \text{ т.е проект эффективен.}$$

$$\text{ИД} = [80000 / (1 + 0,12) + 700000 / ((1 + 0,12)^2) + 1200000 / (1 + 0,12)^3] / 1000000 = 1,48 > 1$$

Следовательно, если первоначальные вложения будут превышены на 48 %, то проект еще останется эффективным.

Рассчитаем дисконтированный срок окупаемости проекта:

$$\text{1-ый год: ЧДД} = 80000 / (1 + 0,12) - 1000000 = - 928571 \text{ руб.} < 0$$

$$\text{2-ой год: ЧДД} = 80000 / (1 + 0,12) + 700000 / (1 + 0,12)^2 - 1000000 = - 370535 \text{ руб.} < 0$$

$$\text{3-ий год: ЧДД} = + 483558 \text{ руб.} > 0$$

Изобразим на графике (рис.2) полученные значения и найдем дисконтированный период окупаемости проекта R – период времени , за который ЧДД становится положительным[8]. В нашем случае R = 2,5 года ,

что больше простого срока окупаемости, т.к. здесь учтены 12 % - ставка дисконтирования.

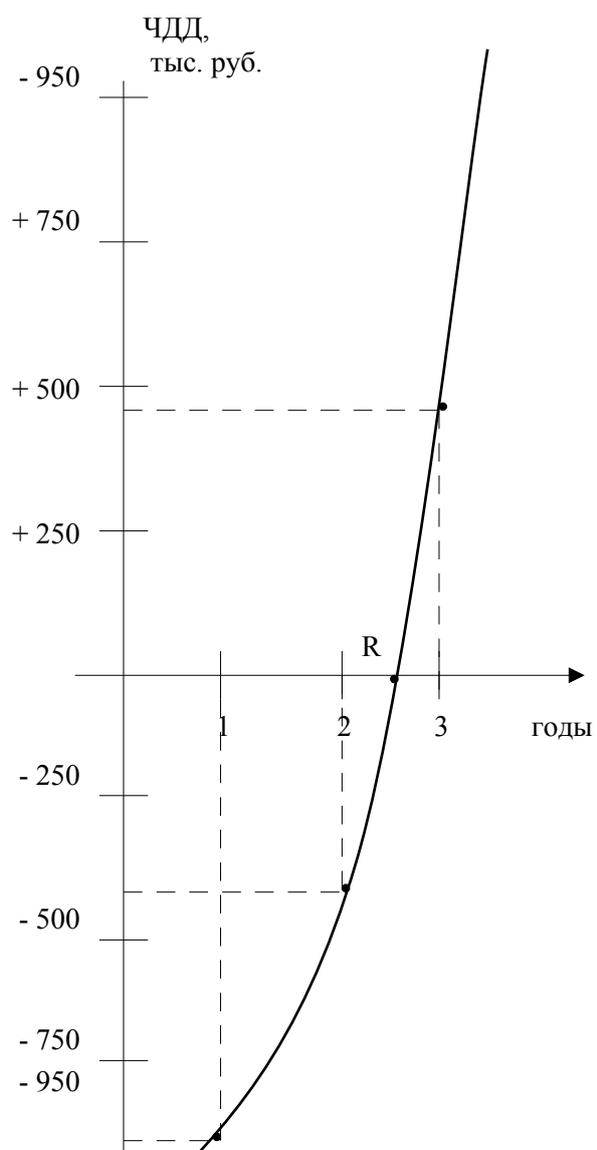


Рисунок 3 - Дисконтированный период окупаемости проекта

Рассчитаем внутреннюю норму доходности инвестиций (IRR) – ставку дисконтирования, при которой ЧДД = 0:

$$i = 20 \%, \text{ ЧДД} = + 247222 \text{ руб.} > 0$$

$$i = 30 \%, \text{ ЧДД} = + 21938 \text{ руб.} > 0$$

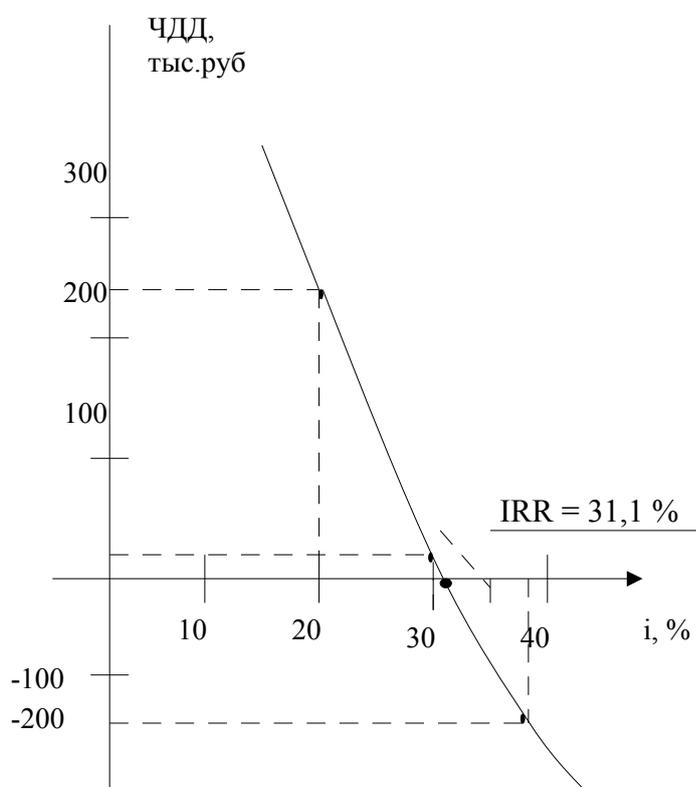
$$i = 40 \%, \text{ ЧДД} = - 148396 \text{ руб.} < 0$$

$$i = 31\%, \text{ ЧДД} = + 2755 \text{ руб.} > 0$$

$$i = 31,5 \%, \text{ ЧДД} = - 6624 \text{ руб.} < 0$$

$i = 31,1 \%, \text{ ЧДД} = 0 \text{ руб.}$, IRR = 31,1 %, при $i > \text{IRR}$ проект будет неэффективен.

Изобразим на графике (рис.3) полученные значения:



↓

Таким образом, представленные результаты:

Срок окупаемости составил 2, 2 года, ЧДД = 483558 руб. > 0 ,
ИД = 1,48 > 1 , что свидетельствует об эффективности проекта. Внутренняя норма доходности составила 31,1 %. В целом, по представленным в бизнес - проекте расчетам, можно сделать общий вывод, что проект прибыльный, т.к. В результате разработки и внедрения системы ММР ОАО «Биохим» увеличит прибыль на 1980 тыс. руб. в год. Чисто дисконтированный доход от внедрения проекта положителен, индекс доходности проекта больше единицы, что подтверждает эффективность внедрения ММР.....

Разработанная и внедренная позволит заводу создать эффективную систему управления, повысить эффективность работы, снизить производственные затраты, потери от брака, повысить качество производимой продукции за счет своевременного контроля, минимизировать производственные риски повысить общую культуру производств.

Список литературы:

1. Новый экономический словарь/ под. Ред. А.Н. Азриляна. М.: Институт новой экономики, 2010. 1088с.
2. Экономическая энциклопедия/ гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: Экономика, 1999. 1055с.
3. Клочкова Е.Н., Кузнецов В.И., Платонова Т.Е.. Экономика предприятия. М.: Юрайт, 2014. 448.
4. Козлова М.И. Системная характеристика резервов повышения эффективности деятельности предпринимательских структур в условиях рынка// Современные научные исследования и инновации. 2012. №5.С.13.

5. Сафронова К. А. Концепция «бережливое производство»: понимание на российских предприятиях// Проблемы теории и практики управления. 201. №11. С. 124-130.
6. Малютин А.С. Управление резервами повышения эффективности производства на предприятиях промышленного комплекса региона: теория, методология, практика: автореф. дис.канд. экон. Наук. Чебоксары, 2010.9с.
7. Верещагина Л.С. Развитие организационно-экономического механизма промышленного предприятия на основе исследования резервов// Микроэкономика. 2010. №6. С. 63-68.
8. Фатхудинов Р.А. Производственный менеджмент. М.: Книга по Требованию, 2011.496с.

Овчинников И.Д.

Студент факультета математической экономики, статистики и информатики

РЭУ им. Г.В. Плеханова. E-mail: ilia_ov@bk.ru

УДК 336.74

КРИПТОВАЛЮТА БИТКОИН В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

В статье будет рассмотрена платежная система Биткоин, ее история и перспективы развития. Первоначально зафиксируются основные понятия, необходимые для анализа принципа работы системы. После указания главных теоретических аспектов описывается архитектура Биткоина. Будут взвешены достоинства и недостатки, и на основании этих данных выявлены потенциальные уязвимости и проблемы. Помимо этого, рассматривается текущая ситуация, т.е. последние новости на сегодняшний день, влияние

политики и законодательства. Краткий обзор возможностей позволит указать перспективы развития данной технологии.

Биткоин – одноранговая платежная система (P2P), базируемая на равноправии участников, в основе которой лежит технология блокчейн. Блокчейн – это распределенная база данных из цепочек блоков транзакций, выстроенных по определенным правилам. [1] В качестве расчётной единицы берется биткоин (BTC). Это довольно популярная виртуальная валюта благодаря своей анонимности и скорости транзакций. [2]

Около десяти лет назад никто не представлял, что появится биткоин и блокчейн, а сегодня эта тема изучается на мировом уровне. Уже четыре года эта система вызывает немалый ажиотаж и интерес со стороны биткоин-сообществ, государственных органов и контролирующих ведомств. [3]

Благодаря человеку или группе лиц под псевдонимом Сатоси Накамото создается и публикуется файл с открытым кодом, т.е. с описанием протокола и принципа работы платежной системы в виде пиринговой сети. [2] В 2007 началась разработка, в 2008 произошла публикация, а в 2009 - открытие кода программы.

Далее будет кратко рассмотрен принцип устройства системы. По своей сути, это просто цифровой файл, который содержит список счетов и денег, как бухгалтерская книга. Копия этого файла поддерживается каждым компьютером в сети Биткоин. Эти цифры в нашем мире ничего не представляют, они имеют ценность только потому, что люди готовы обменивать их со своего счета на реальные товары и услуги, и считают, что другие будут делать то же самое. Сейчас уже существует множество мест, где можно расплачиваться биткоинами как в интернете, так и в реальной жизни.

Для того, чтобы отправить деньги, вы передаете в сеть информацию о том, что сумма на вашем счете должна уменьшится на определенное кол-во

биткоинов. Эта транзакция принимается компьютером в свои копии, а затем передается другим сетевым узлам. По правилам Биткоина открыть доступ к неизрасходованным средствам можно только с помощью специального пароля, который носит название электронной (или криптографической) подписи. Она подтверждает подлинность математическими алгоритмами, предотвращая подделку или копирование. На первый взгляд может показаться, что данный принцип похож на работу с бухгалтерской книгой в банке, но тот факт, что эта книга поддерживается группой людей, а не единым целым, вводит ряд ограничений. В отличие от банка, где вы знаете только о своих сделках, в Биткоине все знают о любых чужих сделках. Вы можете доверять своему банку или, по крайней мере, подать в суд, если что-то пойдет не так. С Биткоином дело обстоит иначе. Вы имеете дело с анонимными незнакомцами, так что вы не должны доверять никому. Самое удивительное - это то, что никакого доверия и не требуется: специальные математические функции защищают всю систему.

Есть одна большая уязвимость в безопасности системы, и она связана с порядком операций. Учитывая, что транзакции передаются в узлы через сеть, нет никакой гарантии, что порядок, в котором вы их получаете представляет порядок, в котором они были созданы. В свете этого, должен быть способ договориться о порядке сделок, а это является очень сложной задачей в децентрализованной системе. Решение Биткоин является очень разумным: система определяет порядок транзакций и размещает их в группы, называемые блоками, которые, в свою очередь, образуют цепь. Каждый блок имеет ссылку на предыдущий этап, и это то, что определяет следование одного блока за другим во времени. Есть возможность переместиться по этим ссылкам вплоть до самой первой группы транзакций. Здесь есть возможность для махинаций, но вероятность удачи крайне мала, потому что невозможно успеть «внести ошибку» перед проверкой майнером. Процесс добычи биткоинов называется

майнингом. Это довольно сложно и не всегда выгодно, плюс нужны сильные компьютеры для этого процесса.

Легальность вашей работы с биткоинами будет зависеть от того, кем вы являетесь, где живете и что вы с ними будете делать. Биткоин является международной валютой. Это очень удобно, так как нет необходимости задумываться об обмене валют, оплачивая товары за рубежом. Однако, контролировать данную криптовалюту невозможно, как и подделывать ее, из-за того, что это децентрализованная система с высоким уровнем защиты. Среди достоинств следует также отметить отсутствие посредников и очень низкие комиссии, возможность самостоятельной эмиссии и платежей без ограничений.

Однако, есть и минусы у данной системы. В первую очередь, это большие риски, так как валюта обеспечена только спросом. Если вдруг он упадет, то и курс начнет снижаться. Не все страны на сегодняшний день узаконили эту валюту, это, в свою очередь, подрывает к ней интерес, и многие отказываются от ее использования. Защита находится на высоком уровне, но доступ ко всем деньгам человека открывает единственный ключ, который в случае утери невозможно будет восстановить, как и все деньги. Курсовые колебания и непредсказуемость могут иметь финансовую опасность для некоторых участников системы. Но этих участников не так много, как могло бы быть. Эта система еще не получила масштабного распространения, оплата с помощью биткоинов доступна лишь в некоторых сферах. Кроме того, на поддержание этой системы требуется значительное количество электроэнергии.

Несмотря на сильные уровни защиты одну из крупнейших криптовалютных бирж удалось взломать в начале августа 2016 года, и это не первый случай. Потери составили около 70 миллионов долларов по курсу на время взлома. Сначала казалось, что биржа восстановит свою работу в течение

нескольких дней, но ожидания не оправдались. Получается, что уровень доверия к криптовалюте будет снижаться.

В России Биткоин под запретом, однако в Москве который год проводятся конференции на эту тему, приезжают иностранные спикеры, и обсуждаются перспективы развития. [3]

Росфинмониторинг предлагал ввести отечественную регулируемую криптовалюту. Эмиссионную деятельность доверят неким финансовым организациям, причем по лицензии. Обменные операции с новой криптовалютой граждане смогут проводить на специальных электронных площадках и по регламентированным правилам. Личности участников сделок будут идентифицироваться, чтобы свести к минимуму анонимные переводы. Хождение других криптовалют на территории страны будет запрещено. Идея обсуждается с представителями банков, на встречах в Минфине и ЦБ. [4]

Итак, Биткоин является математически защищенной цифровой валютой. Цифровые подписи авторизуют отдельные сделки, операции упорядочиваются в блоки и цепочки благодаря сложным математическим задачам, таким образом, потенциальные злоумышленники вряд ли выиграют в вычислительной гонке по всей сети.

Биткоин обещает много интересных идей, таких как изоляция от государственного вмешательства, анонимность и потенциально более низкие операционные издержки. Но несмотря на ряд всех достоинств, она также имеет некоторые проблемы, которые были рассмотрены выше. Также, поскольку в настоящее время очень трудно обменять биткоины на другие валюты, она была выбрана злоумышленниками для незаконной деятельности и уклонения от уплаты налогов, поэтому до сих пор есть страны, где Биткоин под запретом.

Список литературы:

1. Новости биткойн на каждый день. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://bit-news.info/o-bitkoayne/7-chto-takoe-blokcheyn.html> (дата обращения 10.08.2016 г.)
2. Википедия. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Биткойн> Биткойн (дата обращения 10.08.2016 г.)
3. Blockchain & Bitcoin Conference Russia 2016. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://bitcoinconf.moscow/ru> (дата обращения 10.08.2016 г.)
4. Газета "Коммерсантъ" (дата обращения 30.05.2016)

Лачинина Т.А.

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента.

E-mail: t_lachinina@mail.ru

Чистяков М.С.

аспирант кафедры менеджмента.

E-mail: shreyamax@mail.ru

УДК 339.9

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ГОСУДАРСТВ ЕАЭС В ХОДЕ
РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РФ**

Развитие высокотехнологичного производства, инноваций — важнейшие задачи, стоящие перед государствами ЕАЭС (Россией, Казахстаном,

Белоруссией), что является неотъемлемым условием повышения конкурентоспособности национальных экономик и обеспечения экономической безопасности.

В мировом экономическом сообществе РФ воспринимается, в основном, как поставщик углеводородного сырья. По мнению руководителя сектора экономического развития постсоветских стран Центра постсоветских исследований Института экономики РАН Елены Кузьминой «мы не продаем исключительно сырье. Хотя львиную долю в нашем экспорте составляют природные ресурсы, мы экспортируем помимо значительного объема видов вооружений горное оборудование, вагоны, некоторые виды высокоточной техники, ракетные двигатели, ракетносители, некоторые виды нефтедобывающего оборудования для шельфов, котлы для атомных реакторов и тому подобное» [1]. Однако руководство страны поставило задачу трансформационного развития экономики по высокотехнологичному пути, избавления от экспортносырьевой зависимости.

Экономика Республики Казахстан, находящаяся в условиях постсоветского развития, также ресурсо-ориентированная, зависящая от сырьевой конъюнктуры. Структура экспорта Казахстана в 2013 году по статистическим данным на 70% состояла из топливно-энергетической составляющей. Как отмечает Елена Кузьмина, несмотря на данную тенденцию, в Казахстане утверждена и реализуется программа форсированного индустриально-инновационного развития (ПФИИР), в которой приоритетом является аугментация и повышение экономической значимости обрабатывающей промышленности.

По уровню промышленного потенциала Белоруссия является передовым государством на территории единого экономического пространства (ЕЭП). Республика сохранила уровень производства с динамикой ее последующего эволюционного развития. «Сегодня Белоруссия — страна ЕЭП (единого

экономического пространства), в которой самая большая доля промышленного производства в ВВП - отмечает Кузьмина» [1].

Именно взаимовыгодное сотрудничество в рамках ЕАЭС наших государств как основных союзников способно дать новый импульс развития перерабатывающей и высокотехнологичной промышленности, подразумевающее расширение производственной кооперации на постсоветском пространстве. Государствами-членами ЕЭП была принята декларация об экономической интеграции, нацеленная на формирование и координацию единой промышленной политики, создание совместных транснациональных корпораций.

В рамках экономического союза России, Белоруссии и Казахстана наметились позитивные сдвиги сотрудничества в научно-технических и технологических областях. В данном аспекте будут созданы евразийские технологические платформы (ЕТП) — интегративный, высокоэффективный инструмент взаимодействия и развития инновационной и высокотехнологичной промышленности наших государств.

Взаимовыгодное сотрудничество в рамках евразийской экономической перспективы, безусловно, внесет свою плодотворную лепту в отказ от сырьевой экономики в контексте озвученной Президентом РФ В.В. Путиным реализации концепции реиндустриализации. РФ в ходе данной программы должна осуществить переход на новый технологический уклад промышленного потенциала. В первую очередь это касается «ядра» промышленности — машиностроения. Кроме того, необходимо создание институтов, соответствующей инфраструктуры с вовлечением в данный процесс соответствующих механизмов развития высокотехнологичной экономики.

Реиндустриализация подразумевает реализацию широкомасштабных задач. США, например, в рамках концепции «постиндустриального» развития вынуждены перейти к возврату многих секторов промышленности на свою территорию. Отмечая мировую тенденцию, схожие задачи по значимости, очевидно, предстоит осуществить и странам-участникам ЕАЭС. Масштабы инвестиций и объемы технического и технологического перевооружения значительны, поэтому необходима консолидация усилий, научно-технического потенциала и ресурсной базы РФ, Белоруссии и Казахстана.

Новая индустриальная парадигма подразумевает существенную модернизацию промышленного потенциала. В ряде отраслей — фактическое создание машиностроительной составляющей, включающей в себя научно-техническую, маркетинговую, инжиниринговую, логистическую инфраструктуру. В современной экономике, отличной от советской плановой системы, исключительно административным путем осуществить реиндустриализацию машиностроительного комплекса невозможно. Важным моментом в данном процессе является создание условий для окупаемости инвестиционных вложений в НИОКР, а также высокотехнологичных инновационных предприятий с высокой рентабельностью. Для этого необходимо сформировать единый полноценный общий рынок товаров и услуг.

Необходимо упомянуть об импорте оборудования и технологий, являющиеся стартовым звеном в формировании отечественного высокотехнологичного машиностроительного комплекса — основы промышленного потенциала.

РФ, как было уже прежде, предстоит сделать выбор: ориентир на развитие собственного машиностроения, либо акцентировать внимание на зарубежные технологии, импорт машин и оборудования. «За два последних десятилетия объемы производства в отечественном машиностроении

сократились на фоне увеличения удельного веса и масштабов импорта машиностроительной продукции. В Россию «пришли» практически все ведущие мировые машиностроительные корпорации, и этот процесс усиливается. Кроме того, если в 2000 г. первые места по объему импорта машин и оборудования в Россию занимала Германия, Белоруссия, США и Украина, то в 2008 г. - Германия, Китай, Япония, Корея и США» [4,462].

В целях сохранения национальной безопасности РФ необходимо реализовать стратегию развития отечественного машиностроительного комплекса — что не является безоговорочным сокращением объемов импорта продукции зарубежных машиностроителей, оборудования и технологий. По мнению В.В. Путина надлежит мобилизовать значительные финансовые ресурсы на закупку зарубежной машиностроительной продукции и оборудования, технологий, включение их в производственный цикл, т. е. использование для создания новых и модернизации на высокотехнологичной основе имеющихся мощностей машиностроительного комплекса. Опыт СССР, «догоняющих» государств (Япония, КНР, Южная Корея) показывает, что трансфер технологий и их рациональное использование в производственном процессе требует гораздо меньше финансовых затрат, чем перманентная закупка оборудования за рубежом. Тем самым необходимо осуществить процесс перестройки национального машиностроения на новые технологические разработки и осуществить внедрение отечественных технических средств современного технологического уклада.

В реализации данной стратегии на пространство ЕАЭС существуют определенные дезорганизационные трудности. Так, в Республике Казахстан с 2000-х гг. принято и реализуется более 90 государственных программ, основной целью которых является развитие экономики, причем необходимо упомянуть о прописанных в них сотрудничестве с Россией. Данное взаимодействие направлено, в первую очередь, на привлечение имеющихся у

РФ высоких технологий, учитывающее тенденцию последующего развития данных новшеств при реализации концепции реиндустриализации в России. Мероприятия взаимосотрудничества между нашими странами проходят во многих областях науки и техники. Целесообразно в данной работе упомянуть контакты в сфере атомной энергетики, поскольку Республика Казахстан обладает запасами урана, являющиеся вторыми по величине в мире. Соответственно, республика заинтересована в наличии собственной программы по освоению мирного атома. РФ, являясь мировым лидером по конверсии урана, обладает и активно развивает передовые технологии в данной области. Для более эффективного и прогрессивного развития атомных технологий РФ заинтересована во взаимовыгодном сотрудничестве с другими государствами и инвестиционных проектах. Результатом явилось заключение партнерских соглашений по организации совместных предприятий по добыче и обогащению урановой руды, проектированию и строительству энергоблоков АЭС нового поколения с выходом на международные рынки.

Несмотря на предпринимаемые усилия по реализации интегративных экономических процессов доля российских инвестиций в Казахстан незначительна по сравнению с вложениями государств Западной Европы и США. Имеющиеся же российские инвестиции направлены, в первую очередь, в нефтегазоперерабатывающую отрасль, т. е. имеют сырьевую направленность. Среди российских компаний-лидеров по инвестиционной деятельности в Республике Казахстан необходимо отметить ПАО «Газпром», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «НК Роснефть». Значительная доля товарооборота наших стран (до 70%)¹ приходится на приграничную торговлю и сотрудничество на межрегиональном уровне.

Товарооборот России и Белоруссии имеет направленность на машиностроительный комплекс и высокопередельную продукцию.

По данным С.Д. Бодрунова

Большинство крупных белорусских машиностроительных предприятий и холдингов кооперационно взаимодействуют с российскими коллегами. «Во взаимных поставках участвуют более 8000 российских и белорусских предприятий. Наиболее высок уровень международной кооперации в автомобилестроении, электротехнической промышленности и сельскохозяйственном машиностроении» [4,464].

Во взаимосотрудничестве с Республикой Беларусь в рамках ЕЭП можно выделить 3 основные формы:

Совместное производство в машиностроительном комплексе Белоруссии как развитая форма интеграции участников ЕЭП. «Примерно 65% из вновь созданных производств расположено в России, остальные — в Белоруссии. Это в основном предприятия по сборке сельскохозяйственной техники, тракторов, бытовой техники из поставляемых комплектов. Характерно, что, например, в 2011 г. белорусские машиностроительные предприятия были кооперационно связаны со 106 зарубежными сборочными производствами в разных странах, из них 58% располагались в России [4,464-465].

Усилению интегративного сотрудничества и расширению обоюдовыгодного экономического взаимодействия способствует такой инструментарий как межгосударственные финансово-промышленные группы (МФПГ), среди которых необходимо упомянуть «БелРусАвто» (дизельное машиностроение), «Формат» (оборудование для производства химических волокон и нитей, переработки льна и шерсти), «Межгосметиз» (производство металлокорда), «Электронные технологии» (производство средств связи и телекоммуникационной аппаратуры), «Аэрокосмическое оборудование», «Оборонительные системы».

Реализация совместных проектов в кооперационном взаимодействии машиностроительных комплексов, развиваемые через совместные научно-технические программы Союзного государства России и Белоруссии.

Благодаря финансированию научных программ Союзного государства в период с середины 1990-х – начала 2000-х годов удалось воссоздать экономически значимые крупнейшие предприятия Белоруссии и РФ, выпускающие современную, конкурентоспособную на мировых рынках продукцию.

Подводя итог, можно сделать вывод о необходимости дальнейшего закрепления позитивных результатов конструктивного взаимодействия между Республикой Беларусь, РФ и Казахстаном, активизирования новых направлений сотрудничества, интегрирования полученного опыта на обширную территорию ЕАЭС, в т.ч. взаимовыгодного слияния предприятий в концерны и холдинги государств-партнеров, создания общих технологических платформ, осуществления координированных процессов реиндустриализации промышленных потенциалов наших стран, взаимовыгодного использования результатов новой индустриализации на ЕЭП, что сделает более устойчивым и конкурентоспособным единый рынок товаров и услуг. Консолидированное научно-техническое и промышленное пространство, общий рынок высокотехнологичной продукции машиностроительного комплекса станет экономической основой увеличения доли товаров в производстве и товарообороте (в т.ч. в экспорте) с высокой добавленной стоимостью в экономиках наших государств. Данный аспект взаимосотрудничества в рамках ЕАЭС является действенным элементом обеспечения экономической и национальной безопасности наших государств.

Список использованных источников:

1. ЕАЭС как толчок к развитию обрабатывающей промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eurasiancenter.ru/infrastructureexperts/20140723/1003599453.html> (03.08.2016).
2. Решение Евразийского межправительственного совета от 13 апреля 2016 г. № 2 «Об утверждении положения о формировании и функционировании евразийских технологических платформ» [Электронный ресурс.] Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71276840/> (13.08.2016).
3. Технологические платформы Евразийского союза [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.russia-today.ru/article.php?i=1505> (13.08.2016).
4. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России. /Монография./ Изд. 2-ое, перераб. и доп. В двух частях. Часть вторая. - СПб. : ИНИР, 2015. - 543 с.

Бикова А.С.

магістр спеціальності «Облік і аудит». E-mail: alina-bykova@mail.ua

Зима Г.І.

к.е.н., доцент – науковий керівник

УДК 336.22

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

Розглянуто актуальні проблеми обліку основних засобів в контексті прийнятого податкового кодексу, проведений аналіз співпадінь і розбіжностей між П(с)БО 7 і Податковим кодексом. На основі проведених досліджень зроблено певні висновки.

Ключові слова: Основні засоби, податковий кодекс, амортизація, групи основних засобів.

Вступ. Здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки України і перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Ринок вимагає швидкого реагування на зміни господарської ситуації, яка пов'язана з управлінням основними засобами та його впливом на фінансово-господарську діяльність.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження проблем обліку основних засобів, які виникли в наслідок прийняття Податкового кодексу.

Виклад основного матеріалу Стан та використання основних засобів є важливими для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а їх склад та структура зумовлюють можливості підприємства стосовно організації виробничого процесу. В реаліях сучасного бізнесу користувачі прагнуть отримувати обґрунтовану та якісну інформацію про стан та використання основних засобів, що дасть змогу ефективно керувати підприємством. Дану інформацію повинен надавати бухгалтерський облік. Але не завжди можливо отримати достовірну інформацію про операції з об'єктами основних засобів, що є причинно-наслідковим зв'язком неузгодженості податкового та фінансового обліків, недотримання нормативно-законодавчих актів та положень.

На дану проблематику завжди звертали увагу учені-економісти та обліковці. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад та методологічних

підходів до вирішення проблеми обліку основних засобів внесли: Н.Г. Нашкерська, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.М. Грабова, Гура Н.О В.С.Лень, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, О. Ніпіаліді та інші.

Незважаючи на низку досліджень з питань проблем обліку основних засобів залишаються актуальними такі питання:

- ✓ протиріччя у визначенні "основні засоби" в П(С)БО 7 "Основні засоби" та Податковому Кодексі України (ПКУ);
- ✓ проблема правильності віднесення витрат на капітальний ремонт об'єктів основних засобів;
- ✓ дискусійне питання обліку безоплатно одержаних основних засобів;
- ✓ суперечності між М(С)БО 16 "Основні засоби" і П(С)БО 7 "Основні засоби", щодо визнання і оцінки основних засобів та інші.

Прийняття Податкового Кодексу є позитивним моментом, проте, його запровадження у практиці діяльності підприємств не дозволило у повному обсязі уникнути відмінності між бухгалтерським та податковим обліком основних засобів [4]

Одним із пріоритетних напрямків реформування податкової системи України є здійснення заходів з подолання суперечностей між податковим і бухгалтерським обліком основних засобів. Розв'язання цієї проблеми дозволить значно полегшити роботу відділів бухгалтерії на підприємствах, уникати розбіжностей у трактування одних і тих же процесів і явищ, надати важливішого значення регулюючій функції податкової системи.

Для порівняння бухгалтерського та податкового обліку основних засобів слід використати табл.1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз бухгалтерського та податкового обліку основних засобів

Критерій	П(С)БО 7	ПКУ
1	2	3
1. Визначення основних засобів	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) (п. 4 П(С)БО 7	Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості/землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2 500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2 500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) (пп. 14.1.138 п. 14 ПКУ
2. Групи основних засобів	1. Земельні ділянки. 2. Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом. 3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої. 4. Машини та обладнання. 5. Транспортні засоби. 6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі). 7. Тварини. 8. Багаторічні насадження. 9. Інші основні засоби (пп. 5.1 п. 5 П(С)БО 7 [2], пп. 145.1 п. 145 ПКУ	
3. Методи нарахування амортизації	1. Прямолінійний. 2. Зменшення залишкової вартості. 3. Прискореного зменшення залишкової вартості. 4. Кумулятивний. 5. Виробничий (п. 26 П(С)БО 7 [2], пп. 145.1.5. ПКУ	
4. Вибір методу амортизації підприємством	Метод нарахування амортизації підприємство обирає самостійно (п. 28 П(С)БО 7 [2])	Здійснюється підприємством за методом, визначеним у наказі про облікову політику відповідно до встановлених ПКУ обмежень: група 1 – земельні ділянки; група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом (будь-який метод, окрім прискореного зменшення залишкової вартості); група 3 – будівлі, споруди; група 4 – машини та обладнання (виключно метод прискореного зменшення залишкової вартості) (пп. 145.1.5 п. 145 ПКУ [1]); група 5 – транспортні засоби (виключно метод прискореного зменшення залишкової вартості) (пп. 145.1.5 п.145 ПКУ[4]); залишкової вартості) (пп. 145.1.5 п. 145 ПКУ [1]); група 6 – інструменти, прилади, інвентар (будь-який метод, окрім прискореного зменшення залишкової вартості); група 7 – тварини; (будь-який метод, окрім прискореного зменшення залишкової вартості); група 8 – багаторічні насадження (будь-який метод, окрім прискореного зменшення залишкової вартості); група 9 – інші основні засоби (прямолінійний або виробничий) (пп. 145.1.6 п. 145 ПКУ [1])
5. Строк корисного використання основних засобів	Встановлюється підприємством самостійно з урахуванням переліку визначених факторів	ПКУ встановлює обов'язкові мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів (пп. 145.1 п. 145 ПКУ

	(п. 23 П(С)БО 7	
6. Врахування витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (реконструкція, модернізація, добування, дообладнання і т. д.)	Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта, що призведе до збільшення в майбутньому економічних вигод (п. 14 П(С)БО 7	ПКУ дозволяє збільшити первісну вартість основних засобів на суму витрат, що призведе до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення (пп. 146.11 п. 146 ПКУ
7. Врахування витрат, пов'язаних з ремонтом та поліпшенням об'єктів ОЗ	Включаються до складу витрат (п. 15 П(С)БО 7	Входять у суму витрат, якщо сума не перевищує 10 відсотків вартості, яка амортизується на початок звітного періоду. Решта витрат збільшує первісну вартість такого об'єкта (пп. 146.12 п. 146 ПКУ)
8. Переоцінка основних засобів	Підприємство/установа може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт п.16 П(С)БО 7) [2].	Мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою: $K_i = [I(a-1) - 10] : 100$, де $I(a-1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, то індексація не проводиться. Збільшення вартості об'єктів основних засобів, що амортизується, здійснюється станом на кінець року (дату балансу), за результатами якого проводиться переоцінка та використовується для розрахунку амортизації з першого дня наступного року (пп. 146.21 п. 146 ПКУ)
9. Період нарахування амортизації	Нарахування амортизації проводиться щомісячно, починаючи з місяця, що наступає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добування, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення та консервації (п. 29 П(С)БО 7 [2]; пп. 146.2 п. 146 ПКУ)	

У зв'язку з прийняттям ПКУ змінилось визначення економічної категорії «основні засоби». Так, згідно за ст. 14.1.139 Податкового кодексу, основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин ділянок надр, наданих у користування, призначені платником податків для використання у власній господарській діяльності, вартість яких перевищує 2500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом,

а очікуваний строк корисного використання з дати введення в експлуатацію становить більше 1 року або операційного циклу, якщо він більше року [1]. Безоплатно одержані об'єкти при визначенні, яке подано Податковим Кодексом не можуть бути віднесені до основних засобів в податковому законодавстві, а в бухгалтерському обліку вони будуть зараховані до основних засобів, але якщо витрати на їх доставку будуть перевищувати даний вартісний бар'єр, то їх можна вважати об'єктом основних засобів.

Податковим Кодексом максимально наближено правила визначення амортизаційних відрахувань у податковому обліку до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Так, згідно зі ст. 145 ПКУ розширена класифікація основних засобів у податковому обліку, яка передбачає 16 груп основних засобів (табл..2) замість 4 груп[1]

Таблиця 2

. Класифікація груп основних засобів та мінімально допустимих строків їх використання за Податковим кодексом

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 - земельні ділянки	-
група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 - будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 - машини та обладнання	5

з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 - транспортні засоби	5
група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 - тварини	6
група 8 - багаторічні насадження	10
група 9 - інші основні засоби	12
група 10 - бібліотечні фонди	-
група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 - тимчасові (не титульні) споруди	5
група 13 - природні ресурси	-
група 14 - інвентарна тара	6
група 15 - предмети прокату	5
група 16 - довгострокові біологічні активи	7

Доцільність розширення класифікації основних засобів є дискусійним питанням. Вважаємо, що із впровадженням нової класифікації основних засобів та інших необоротних активів постане об'єктивна необхідність у вдосконаленні існуючих форм первинних документів і облікових реєстрів, а також розробці нових реєстрів з нарахування амортизації. Облік балансової вартості основних засобів кожної із груп тепер вестиметься за кожним з об'єктів, що входять до складу окремої групи, включаючи вартість поліпшення основних засобів, отриманих безоплатно або в оперативний лізинг (оренду), та в цілому по групі як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи.

Наступним проблемним питанням є те, що в бухгалтерському обліку амортизації підлягають основні засоби як виробничого призначення, так і невиробничого, але у податковому обліку амортизації підлягають основні засоби тільки виробничого призначення. Ця відмінність спричиняє відхилення даних податкового обліку від бухгалтерського та викликає безліч дискусій у науковців.

О. Ніпіаліді вважає, що „з метою удосконалення методів нарахування «бухгалтерської» амортизації, доцільно скористатися зарубіжним досвідом. Достатньо цікавим є напрацювання Франції, де в разі придбання об'єкта протягом року амортизацію нараховують з дати введення в експлуатацію і лише на деяких об'єктах – з дати купівлі. При цьому, для розрахунку амортизації за місяць береться 30 днів, а за рік – 360 днів» [6].

Гура Н.О. у своїй статті приходить до висновку, що «запропонований в Податковому Кодексі України порядок визначення амортизації необоротних активів максимальною мірою враховує вимоги міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку. Визначені в кодексі групи основних засобів відповідають їх групам у бухгалтерському обліку (і відповідним субрахункам); порядок визначення первісної вартості

основних засобів, терміни початку і завершення нарахування амортизації також відповідають бухгалтерському обліку» [3].

Проте, автори лише частково погоджуються з твердженням зазначених науковців. У процесі нарахування амортизації за Податковим Кодексом України та в П(с)БО № 7 існує незначна відмінність між встановленням терміну корисного використання об'єкта основних засобів. Так, у п. 23 П(с)БО № 7 немає жодних обмежень щодо визначення терміну, у той час як у п. 145.1 Податкового Кодексу встановлено мінімальні строки корисного використання.

Виходячи з цього, однією з основних проблем обліку амортизації основних засобів є проблема вірного визначення терміну корисного використання. Цю проблему розглядає у своїй статті Платонова І.А.. Вона звертає увагу на те, що «надання широкої свободи підприємствам у визначенні терміну корисного використання активів має серйозний недолік, який полягає у наявності суттєвих розбіжностей і невідповідності у термінах використання на аналогічні об'єкти у різних господарствах». І як вирішення цієї проблеми, автори пропонують, з урахуванням галузевих особливостей, розробити класифікатор із глибокою деталізацією об'єктів основних засобів [10].

Методи нарахування "податкової" амортизації відповідають бухгалтерським – встановлено 5 методів нарахування амортизації основних засобів: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Варто відмітити, що при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію дуже важливим є не лише визначення приналежності об'єкта основних засобів до відповідної податкової групи, не менш значним є вибір методу податкової амортизації, та обов'язкове його визначення в наказі про облікову політику підприємства (ст. 145.1.9). Проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що в бухгалтерському і в податковому обліку метод нарахування амортизації повинний бути однаковим. Амортизація

нараховується щомісяця, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію. На основні засоби груп 1 "Земельні ділянки" і 13 "Природні ресурси" амортизація не нараховується. Платник податку має вести окремий облік операцій купівлі-продажу землі як окремого об'єкта власності, а затрати, пов'язані з таким придбанням належать включенню до витрат звітного податкового періоду.

Ще одним нововведенням є те, що операції з внесення основних засобів до статутного капіталу іншої особи прирівнюється до продажу або іншого відчуження таких основних засобів. Проведене дослідження показало, що бухгалтерський та податковий облік основних засобів спричиняє труднощі їх практичного застосування, пов'язані з протиріччям одного нормативного документу іншому, що регулюють ведення даного питання облікової роботи. Для вирішення даних задач та передбачення їх у майбутньому необхідно зробити певні доопрацювання у законодавстві України.

Висновки. Результати проведених досліджень дають підстави стверджувати, що дотепер методи обліку основних засобів у бухгалтерському та податковому обліках залишаються суперечливими, що створює перешкоди для стандартизації та гармонізації обліку.

З прийняттям Податкового Кодексу бухгалтерський облік та податковий були наближені один до одного, але повністю уникнути розбіжностей не вдалося. Запропоновані напрямки сприятимуть уникненню існуючих проблем і забезпечать ведення достовірного і якісного обліку основних засобів

Література

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755- VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Мінфін №92 від 27.04.2000 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
3. Гура Н.О. Економічний зміст амортизації основних засобів та проблеми їх нарахування / Н.О. Гура // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 53. – С. 73-74.
4. Колеснікова О.М. Облік поліпшення основних засобів в світлі актуальних змін / О. М. Колеснікова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1589>
5. Костякова А. Співставність бухгалтерського та податкового обліків основних засобів / А. Костякова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal//soc_gum/znptdau/2012_17_1/17-1-34.pdf
6. Ніпіаліді О.Ю. Державне регулювання амортизаційної політики підприємств: проблеми та перспективи / О.Ю. Ніпіаліді // Економічний аналіз. – 2011. – № 9 (1). – С. 221-224
7. Платонова І. А. Проблеми обліку основних засобів в Україні / І. А. Платонова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/platonova-ia-problemi-obliku-osnovnih-zasobiv-v-ukrayini/>

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник статей II Международной научной конференции «Современная экономика»

ISSN 2500-3798

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2016