НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
23 июня 2014 г.

Уфа
АЭТЕРНА
2014

УДК 00(082)
ББК 65.26
Э 33

Ответственный редактор:
Сукиасян А.А., к.э.н., ст. преп.;

Э 33 **Эволюция экономических наук:** сборник статей Международной научно- практической конференции (23 июня 2014 г, г. Уфа). - Уфа: Аэтерна, 2014. – 46 с.
ISBN 978-5-906763-44-0

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«Эволюция экономических наук»**, состоявшейся 23 июня 2014 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906763-44-0

© Коллектив авторов,2014
© ООО «Аэтерна», 2014

UDC 330.342.001.36

J. J Arellano
Postgraduate Student Of The Engineering Faculty
Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

IMPACT OF ECONOMIC SYSTEMS CURRENTLY, FOCUSED ON UNDERDEVELOPED COUNTRIES

The article seeks to analyze some economic aspects that influence directly in a given society. Such as: The Economic Systems, World Economy, Capitalism, Underdevelopment and Monetary System.

The author focuses on the Economic Systems, as an essential part and its impact on today. As well as highlighting its important elements, and also makes a contribution of necessary measures for those countries with lower level of development.

Key words: Economic Systems, World Economy, Capitalism, Monetary System, Society.

Anywhere and historic moment, from primitive communities to the present day, human beings have had to acquire a set of rules governing life in society. And today, there have been important changes that have altered the world economic order, so we live in a society that is facing these changes, regardless of gender, race, culture, or social status.

Clearly the global economy is in a difficult situation, so the excessive advancement of the crisis on the major powers, notably affects both large and small companies. So you can say then, that the world economy is seen as the interaction of national economies in different countries worldwide. [3, c. 6].

Therefore, these economic interactions are governed today through political power in the hands of the State, which establishes the set of laws and institutions that govern the behavior of economic agents and their relationships, conditioning their decisions and determining the system economic.

The economic system is a set of institutional mechanisms through which there is a distribution of resources in society to meet the needs of people. [1, c. 46].

The economic system has certain elements that characterize it, among which are:

- ✓ Basic needs of humans: physiological, psychological and cultural needs.
- ✓ Economic problems: questioning to produce, how much to produce, how to produce and who is going to sell the product.
- ✓ Economic activities: production, distribution, exchange and consumption. Factors of production: land, capital, labor, technology, knowledge and organizations.

Economic Systems, in modern times, they move down the central axis, that is to say, those countries that technology and industrialization, are able to add value to those products they buy peripheral countries, economic inequalities disadvantaging progressivity to these countries. In this sense, it may suggest certain measures that can be used particularly to countries with less developed, among which may be mentioned:

- ✓ The macro-financial management must play a guiding role, that is to say; involves responsibility for paying due attention to all the influential processes.
- ✓ Perform a careful study of the behavior of large investors;
- ✓ Develop a careful and continuous training of debts and credits, verifying the quality of the data; through constant monitoring activity, so that it can respond quickly to any change.
- ✓ Keep harmonized and synthesized and integrated the various instruments of economic and financial policies, and monetary use.

Unfortunately, nowadays there is the Capitalist System, which makes part of the social. The capitalist system, is characterized by the fact that the mechanism of decision-making, it is the

market, and it is there where they are consumers, producers, and which laid down the prices of all exchanges; factors of production, goods and services. It is here, then, where the prevailing capital or monetary procedures, that is to say, the processes of socio-economic development of the different countries

Important place in the economic system, played by monetary relations, through which surplus funds available in the country are directed to the development of production. With the presence of currency does the money market, which is part of trade relations. It is very specific and most importantly, is affecting the development of all other markets. [2, c. 449].

It is therefore an important requirement for countries with less developed, to create complex conditions that can make them competitive in the international level, which implies, in turn, be attractive to foreign investors, creating favorable conditions for him unrestricted operation of companies or business activities.

Finally, we can say that before the economic changes, which is exposed to the modern world, it is essential to seek the protection of the economy of the countries against speculations outside.

Literature

[1] Goryainova LV Economy. Teaching aid - M Eurasian Open Institute, 2011. - 447 p. URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90898

[2] Modern economics: study guide / M.: Unity-Dana, 2012. - 535. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118147

[3] Rybin, ZV Economy / Z. Rybin. - M.: Direct Media, 2012. - 497 p. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117866

© JJ Arellano, 2014

УДК 336

Д. В. Бессонова
магистрант 1 курса магистерской программы
"Оценка бизнеса и оценочная деятельность"
Н.Ю.Пузыня
профессор кафедры корпоративных
финансов и оценки бизнеса,
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет, Россия

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

На конечную стоимость компании влияет множество факторов, одним из которых является налогообложение. Как известно, согласно законодательству, организации обязаны уплачивать в бюджет различные налоги, что непосредственно сказывается на стоимости бизнеса.

Целью данной работы является поиск ответов на вопросы: влияет ли оптимизация налогообложения на стоимость компании и какие варианты оптимизации возможны?

Одной из задач в рамках исследования, была разработка классификации факторов, влияющих на стоимость компании, и определение места налогообложения в общей системе факторов.

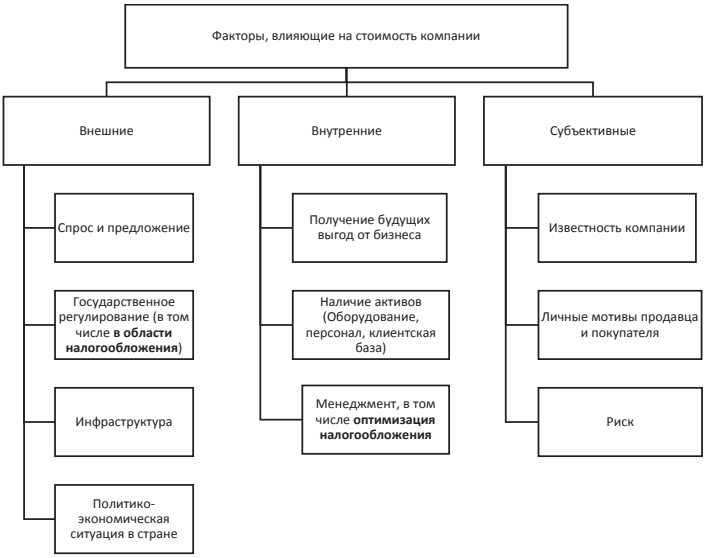


Рисунок 1 - Факторы, влияющие на стоимость компании

Таким образом, исходя из предложенной классификации, фактор налогообложения следует рассматривать в двух аспектах. Он может быть как внешним фактором в качестве государственного регулирования в области налогообложения, так и внутренним, в качестве оптимизации налогообложения, которым занимается менеджмент компании.

Целью данной работы является изучение фактора налогообложения как внутреннего фактора, влияющего на показатели, используемые в оценке бизнеса при различных подходах и на стоимость бизнеса в целом.

Рассмотрев основные параметры, важные при определении стоимости при доходном, сравнительном и затратном подходах, мы пришли к выводу, что налоговый фактор влияет на стоимость компании при любом из этих подходов.

Таблица 1 - Влияние налогов на стоимость компании при различных подходах оценки стоимости

	Доходный подход	Сравнительный подход	Затратный подход
Параметры	Чистая прибыль Ставка дисконтирования Денежный поток	При расчете мультипликаторов: P/E, P/CF, участвуют показатели: Чистая прибыль Денежный поток	Стоимость чистых активов
Влияние налогов на стоимость компании	При снижении налогов, все параметры увеличиваются, стоимость компании возрастает	При снижении налогов, все параметры увеличиваются, стоимость компании	При снижении налогов, увеличиваются денежные

		возрастает	средства, стоимость компании возрастает

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод, что при снижении налогов, основные параметры, важные при определении стоимости компании будут увеличиваться, что приведет к росту ее стоимости.

В рамках работы также был рассмотрен важный показатель «Чистая прибыль» и влияние на него налога на прибыль.

Таблица 2 - Влияние налогов на показатель «Чистая прибыль».

Влияние налога на прибыль	Влияние прочих налогов (земельного, транспортного, на имущество и других)	Влияние косвенных налогов (НДС, акцизов)
При **увеличении** налога на прибыль, чистая прибыль **уменьшается.**	При **увеличении** налогов, налогооблагаемая база и налог на прибыль уменьшаются, а чистая прибыль **увеличивается.** Но так как увеличивается себестоимость, цена растет, спрос падает, выручка и ЧП **уменьшаются.**	Косвенное влияние (увеличение косвенных налогов может уменьшить спрос и, соответственно, чистую прибыль).

Общим выводом, вытекающим из этой таблицы, является то, что все налоги имеют прямое или косвенное влияние на чистую прибыль. Причем увеличение налогов способствует уменьшению чистой прибыли. Таким образом, чем ниже чистая прибыль, тем ниже стоимость компании.

Управление налоговым фактором требует реализации системного подхода к организации налогообложения бизнеса [1].

Поэтому компании следует использовать все имеющиеся методы оптимизации налогообложения, например, такие как:

1. Оптимизация элементов учетной политики для целей увеличения стоимости компании.

- Выбор метода начисления амортизации
- Способ списания стоимости материалов
- Создание резервных фондов.

2. Использование специальных налоговых режимов и выбора оптимальной системы налогообложения бизнеса.
3. Использование льгот, предусмотренных законодательством.
4. Разделение бизнеса на несколько юридических лиц и оптимизация налогообложения каждой из бизнес - единиц.

Применение этих способов будет способствовать не только сокращению уплачиваемых налогов, но и в будущем увеличению стоимости компании.

Список использованной литературы:

1. Лаврухина, Н.В. Система налогообложения бизнеса как фактор его стоимости //Управление экономическими системами: электронный научный журнал, -2013.- №4.

©Д.В.Бессонова, Н.Ю.Пузыня, 2014

УДК 336.77

Д.В.Бураков
к.э.н., ассистент кафедры
«Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ КРЕДИТНОГО ЦИКЛА И КАНАЛЫ АМПЛИФИКАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА

Современные модели кредитных циклов представляют собой описание и объяснения отдельных сил, участвующих в формировании амплитуды кредитного цикла и процесс накопления и реализации кредитного риска на различных фазах кредитного цикла.

Целостность представлений о механизме кредитного цикла, к сожалению не достигнута. В связи с чем, мы поставили перед собой задачу систематизации факторов посредством выделения механизма прохождения кредитного риска в динамику предложения кредита и каналов его прохождения. Под механизмом мы понимаем внутреннее устройство объекта, приводящее его в движение. [1] Учитывая, что кредитный цикл является разновидностью движения, характеризуемого сменой фаз подъема и спада, а ядром кредитного цикла является циклическое движение кредитного риска [2], мы допускаем, что механизм кредитного цикла включает в себя совокупность каналов передачи кредитного риска. Эти каналы могут, как усиливать, так и сокращать объемы кредитного риска, принимаемого на себя сторонами кредитных отношений. В их число входят: фундаментальный, институциональный, регулятивный и организационный каналы.

Фундаментальный канал прохождения кредитного риска в кредитный цикл представляет собой основу кредитного цикла, как совокупность присущих рыночным агентам свойств, приводящих к недооценке кредитного риска и принятию его избыточных объемов. В их число мы предлагаем включать ограниченную рациональность, как совокупность когнитивных и аффективных отклонений, эвристик при принятии решения, краткосрочности горизонтов памяти, оптимистических отклонений и прочих особенностей психического аппарата. Помимо них, также необходимо учитывать в данном канале воздействие информационной ассиметрии и неопределенности условий хозяйствования. Данные эффекты создают цикличность движения кредита и представляют своего рода стержень кредитных осцилляций.

Искусственные каналы прохождения кредитного риска являются своего рода усилителями и распространителями кредитного риска по кредитному рынку. В этом смысле, факторы, составляющие основу данных каналов, имеют обратимый характер и при правильном подходе к регулированию могут быть отключены или степень передачи кредитного риска в развитие кредитного рынка может быть снижена.

Так, например, организационный канал передачи кредитного риска представляет собой совокупность эффектов, которые являются следствием организации кредитного рынка и деятельности кредитных институтов. Системы мотивации и оплаты труда, структура пассивов коммерческих банков (в частности, сильная зависимость от котировок акций и облигаций коммерческого банка), наличие совершенных субститутов банковскому кредиту в виде фондового рынка, внедрение схем «отделов продаж», формирование планов продаж кредитных продуктов, а также реакция на повышение нормы дохода в отдельном сегменте кредитования являются мощными факторами, усиливающими готовность к принятию кредитного риска на повышательных фазах кредитного цикла

В то же время данные факторы являются лишь следствием особенностей организации отдельного кредитного рынка и при необходимости их воздействие может быть смягчено или устранено.

Регулятивный канал включает в себя совокупность эффектов, оказывающих воздействие на готовность участников кредитных отношений принимать кредитный риск, основа которых кроется в поведении монетарных властей национальной экономики: методы и инструменты денежно-кредитной политики, требования к достаточности капитала и нормативы ликвидности коммерческих банков, административное ограничение ставок ссудного процента и пр.

Преследуя цель систематизации существующих подходов к описанию факторов, усиливающих циклические колебания на кредитном рынке мы разработали теоретический каркас для анализа данных эффектов в системном ключе. Представление кредитного цикла как механизма прохождения или передачи кредитного риска по кредитному рынку представляет собой целостный теоретический конструкт, способствующий усилению существующих аналитических разработок по вопросам кредитной динамики в краткосрочном и среднесрочном периодах. Выделение каналов прохождения кредитного цикла позволяет по-новому взглянуть на существующее положение дел. Усиление внимания к разработке инструментов и методов оценки воздействия факторов, составляющих совокупность предложенных нами каналов, позволит в будущем улучшить качество управления кредитным циклом и избежать избыточности колебаний на кредитном рынке.

Список использованной литературы:

1. Burakov, D.V. 2014. Propagation Mechanism of Credit Risk in the Credit Cycle, European Journal of Social Sciences, 41(4), pp.: 539-545;
2. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла/Д.В. Бураков// Экономика и предпринимательство. – 2014. - №1-1. – С.66-72.

© Д.В. Бураков, 2014

УДК 33

К.Н. Бурлак
Студент ИПР
Национальный исследовательский Томский политехнический университет
г. Томск, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Для успешной реализации стратегических задач в области эффективности управления персоналом важнейшее значение имеет изучение факторов, которые оказывают непосредственное влияние на производительность труда в организации, разумное и своевременное использование резервов роста и на основе этого, совершенствование системы анализа производительности труда и оценки эффективности управления персоналом организации.

Использование в комплексе всех факторов, которые влияют на эффективность управления персоналом, позволяет добиться значительного роста производительности

труда, как частной составляющей и эффективности управления персоналом организации в целом. Немало важное значение имеет классификация этих факторов, при составлении которой, следует понимать, что факторы, влияющие на эффективность управления персоналом действуют взаимосвязано.

Факторы, оказывающие влияние на эффективность управления персоналом, можно классифицировать по следующим признакам [1,с. 98]:

По содержанию:

- организационные факторы – корректный подбор кадров, расстановка и адаптация сотрудников, функциональное разделение труда, четкая трудовая дисциплина, оптимальная структура управленческого аппарата, рациональный документооборот;
- материальной ответственности и поощрения;
- технические факторы - техническое обеспечение и уровень труда, степень технический культуры сотрудников;
- физиологические факторы – пол, возраст сотрудников, условия труда, в частности, санитарные, состояние здоровья сотрудников;
- социально-психологические факторы – моральный климат в коллективе, межличностные отношения сотрудников, статус и признание, авторитет руководства.

По форме воздействия различаются факторы прямого воздействия и косвенного:

- факторы прямого воздействия – факторы, оказывающие непосредственное влияние на эффективность управления. К ним можно отнести: уровень квалификации управленческого звена, корректный подбор и расстановку кадров аппарата руководителей, правильную организацию их работы;

- факторы косвенного воздействия – они влияют на деятельность компании в целом. К таким факторам относится стиль управления, психологическая обстановка в коллективе, общая динамика групп (формальных и неформальных).

В зависимости от продолжительности воздействия – факторы длительного и краткосрочного воздействия. Большинство факторов имеют длительное воздействие, будь то моральный климат в коллективе, или стиль управления руководства. Примером краткосрочного воздействия может быть разовое нарушение трудовой дисциплины.

По степени формализации – факторы можно разделить на количественно измеримые и не измеримые. Количественно можно измерить, к примеру, уровень технической оснащенности труда. Невозможно формализировать и количественно подсчитать степень удовлетворенности работой персонала.

В зависимости от степени управляемости, факторы классифицируются на регулируемые, слоборегулируемые и нерегулируемые.

К регулируемым факторам относятся факторы, которые характеризуют качество управления человеческими ресурсами, уровень организованности труда и производства, степень использования ресурсов и др.

Слаборегулируемые факторы обладают так называемой пассивностью, поскольку со временем они могут изменяться, и эти изменения в малой степени зависят от управленческих решений. К подобным факторам относится: характеристики технической оснащенности производства, основные фонды (структура и объем), размер филиалов предприятия.

Нерегулируемые факторы вообще не могут быть обусловлены принятием управленческих решений, это могут быть факторы, определяющие местоположение представительств предприятия, присутствие конкурентов и др.

Факторы, влияющие на эффективное управления персоналом являются рычагами воздействия на персонал организации, поскольку они самые существенные и значимые.

Учет факторов, влияющих на эффективность управления персоналом позволяет:

- Сформировать оптимальную стратегию управления персоналом, выбрать наилучший подход и принципы работы с персоналом организации;
- Дать полную и адекватную оценку существующей системы управления персоналом;
- Исходя из ожидаемой динамики факторов, сделать прогноз развития управления персоналом.

Список использованной литературы

1. Кафидов В В. Управление персоналом: Издательский дом "Питер", 2013. – 202с
2. Маслова В.М. Управление персоналом предприятия: учебное пособие Издательство: Юнити-Дана, 2012. – 222 с

© К.Н. Бурлак, 2014

УДК 336.717.061:63

С.А. Гурфова, К.э.н., доцент кафедры ФПиИ
Кабардино-Балкарский ГАУ имени В.М. Кокова, Нальчик, Российская Федерация

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Сельское хозяйство, являясь сердцевиной агропромышленного комплекса (АПК), представляет собой одну из приоритетных отраслей экономики. Оно имеет стратегически большое значение, так как от его эффективного развития напрямую зависит продовольственная безопасность страны. В той степени, насколько АПК обеспечивает население продовольствием, он выступает гарантом социально-экономической стабильности общества.

Значительная роль в привлечении инвестиций с материализованными в них инновациями, являющихся основой экономического роста, в агропромышленный комплекс принадлежит кредитным учреждениям. При этом кредитные ресурсы, направляемые в АПК и непосредственно в сельское хозяйство, в нынешних условиях предоставляются не только крупным агропромышленным формированиям, но также среднему и малому агробизнесу, т.е. всем хозяйствующим субъектам, независимо от масштабов и организационно-правовых форм их деятельности.

На сегодняшний день производители сельскохозяйственной продукции могут получать полный спектр банковских услуг, в том числе: финансирование в различных формах (кредит, гарантии, вексельное кредитование); безналичные расчеты (в рублях и иностранной валюте); прием и выдачу денежной наличности. Наибольшая активность сельскохозяйственных предприятий отмечается в пользовании заемными средствами – кредитами различных форм и видов.

В последние годы роль кредитных учреждений в финансировании АПК в Кабардино-Балкарской республике возросла. Этому способствовала, прежде всего, реализация национального проекта «Развитие АПК» и принятой Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012гг. За время действия данных программ общая сумма выданных кредитов территориальными структурами банков России составила свыше 27 млрд. руб., причем количество выданных кредитов характеризовалось значительной повышательной тенденцией.

В рамках данных проектов реализация мероприятий по кредитованию аграрного сектора экономики республики осуществляется в основном Кабардино-Балкарским региональным филиалом ОАО «Россельхозбанк». Его доля в общем объеме выданных сельскохозяйственных кредитов и займов составляет более 90%. При этом большая часть сельскохозяйственных кредитов, выданных в 2010-2012 года, приходится на сельскохозяйственные предприятия (таблица). На втором месте находится региональное отделение

Таблица - Кредиты, выданные сельскохозяйственным организациям в разрезе заемщиков

Организационно-правовая форма заемщика	2010		2011		2012	
	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу	сумма, млн. руб.	в % к итогу
Личные подсобные хозяйства	677,9	12	1283,6	16	1233,9	28
Крестьянские хозяйства	505,7	9	929,2	12	549,7	13
Индивидуальные предприниматели	213,8	4	610,4	8	270,8	6
Сельскохозяйственные предприятия	4345,9	75	5184,7	64	2303,9	52
Потребительские кооперативы	44,5	1	64,8	1	32,7	1
Итого:	5787,8	100	8072,7	100	4391	100

«Сбербанк» №8631. На его долю приходится около 7% ссуд. Кредиты, выданные другими банками, не превышают в совокупности 2% [2]. Основными направлениями кредитования сельского хозяйства в республике являются:

- выполнение строительных работ, реконструкция и модернизация уже имеющихся основных фондов; закладка многолетних насаждений;
- инновационная деятельность, связанная с внедрением новейших технологий и производств:
- возмещение других капитальных затрат.

Кредиты региональным производителям продукции сельского хозяйства предоставляются различными способами: посредством разовых кредитов; открытия кредитной линии с «лимитом выдачи»; открытия кредитной линии одновременно с «лимитом выдачи» и «лимитом задолженности».

Ссуды могут предоставляться на срок до 8 лет. Возможно получение льготного периода для погашения основной суммы задолженности.

Проведенный анализ кредитования аграрного сектора по КБР [1] показывает, что количество и сумма привлекаемых сельхозпроизводителями кредитов имеет тенденцию к значительному увеличению по годам. Однако немногие сельскохозяйственные организации и хозяйства могут воспользоваться теми кредитными продуктами, которые предлагают республиканские банки. Прежде всего, это связанно с недостатком собственных средств, которые должны выступать в качестве обеспечения, и высокой степенью риска, присущей сельскохозяйственному производству (особенно в растениеводстве, где природно-климатический фактор играет большую роль).

Кроме того, как справедливо отмечает О.В. Тарханов, увеличение банковского кредита и других источников финансирования не приведет мгновенно к росту сельскохозяйственного

производства, к решению социальных проблем села, к обеспечению продовольственной безопасности, поскольку «сельское хозяйство ведется на основе устаревших положений науки, приводящих к непрерывной порче почвенного плодородия» [3, с.59].

В этой ситуации банки, в первую очередь ОАО «Россельхозбанк», могли бы выступить в рамках единого кластера связующим звеном между сельскохозяйственными производственными структурами и аграрными научно-образовательными учреждениями. Последние, имея достаточно высокий научный потенциал, не всегда обладают необходимыми финансовыми ресурсами для осуществления различных исследований на высоком уровне, в том числе внедрения разработок в практику. Производителям продукции сельского хозяйства также явно не хватает собственных средств для разработки и освоения научно-технических инноваций. По мнению же экспертов, один рубль, вложенный в инновации, приносит в 10 раз больше доходов, нежели такие же вложения в уже существующий бизнес.

Учитывая это и, несмотря на высокие риски, кредитным учреждениям целесообразно освоить новые направления вложения денежных средств. Для этого следует разработать специальные меры поддержки научно-технических исследований и инноваций для конкретных хозяйств и отраслей АПК с привлечением международных финансовых институтов, которые на льготных условиях предоставляют мягкие займы под низкие проценты, либо образуют фонды с предложением грантов и технической помощи исследователям и разработчикам. Рассмотрение данного вопроса особенно актуально в условиях членства России в ВТО и постепенного сокращения традиционно использовавшихся в нашей стране направлений поддержки агропромышленной сферы экономики.

Список использованной литературы

1. Ахматова Ж.Х., Гурфова С.А., Хочуева З.М. Роль банков в привлечении инвестиций в сельское хозяйство Кабардино-Балкарской Республики //Финансы и кредит. 2014. №14. С. 21-27.

2. Дьяченко Д.В., Титова А.В. Совершенствование системы развития кредитных услуг в АПК (на примере Россельхозбанка) // Известия. 2011. №4. С. 34.

3.Тарханов О.В. Продовольственная безопасность: состояние, проблемы и решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. №29. С.59-69.

© С.А. Гурфова, 2014

УДК 338.24.01

А.М.Измайлов,
аспирант кафедры организации и стратегии развития промышленных предприятий
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»,
г. Самара, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕЕ УРОВНЯ

Современные темпы развития экономики и общества, характеризующиеся обилием предприятий различных форм собственности создают и поддерживают условия для конкурентных взаимоотношений. В настоящее время, говоря о конкуренции, стоит

отметить, что одним из наиболее значимых элементов в ходе конкурентной борьбы выступает конкурентное преимущество, благодаря которому предприятие приобретает больший успех на отдельно взятом рынке, по сравнению со своими оппонентами.

Конкурентное преимущество - совокупность всех видов деятельности предприятия, поэтому, мы считаем, что его стоит определять как один или несколько взаимодействующих между собой показателей, полномерная реализация которых отражается на способности объекта занимать более высокие позиции на рынках.

Выявление и реализация конкурентных преимуществ предприятия, возникающих под влиянием изменения определенных факторов, непосредственным образом влияет на конкурентоспособность (КС) организации в целом.

Зависимость уровня конкурентных преимуществ непосредственно от влияющих факторов находит свое отражение в работах как отечественных так и зарубежных авторов [1, 2, 3, 4]. Факторы КС представляют собой рычаги воздействия на определенный показатель работы объекта, влияние, на которое способно положительным или отрицательным образом отразиться на уровне КС.

Факторы КС могут оказывать воздействие на разных уровнях: товарном, микроэкономическом, отраслевом и макроэкономическом (см. таблицу).

Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности в зависимости от ее уровня

Уровень конкурентоспособности		Факторы	
		Внутренние	Внешние
1	Товар	▪ Качество ▪ Упаковка ▪ Цена ▪ Торговая марка ▪ Деловая репутация ▪ Реклама ▪ Продвижение продукции на рынке	▪ Изменение структуры потребления ▪ Поведение конкурентов ▪ Уровень НТП
2	Предприятие (организация)	▪ Система управления КС продукции ▪ Стратегия развития предприятия ▪ Личностные особенности руководителя ▪ Инновационная активность предприятия ▪ Материально-техническая база предприятия ▪ Конкурентоспособность продукции ▪ Ценовая политика ▪ Квалификация	▪ Экономические ▪ Политико-правовые ▪ Спрос на рынке труда ▪ Факторы НТП ▪ Потребители ▪ Конъюнктура рынка ▪ Уровень развития инфраструктуры ▪ Факторы природной среды ▪ Общественные организации ▪ Стратегия конкурентов

		персонала ▪ Мотивация и стимулирование ▪ Использование информационных ресурсов ▪ Корпоративная культура	
3	Отрасль	▪ Технологический уровень отрасли, мощность, прогресс в данной области ▪ Наличие крупных, преуспевающих компаний, входящих в отрасль ▪ Уровень обеспеченности технической базой ▪ Уровень обеспеченности технологической базой ▪ Уровень производительности труда ▪ Капиталоемкость и наукоемкость ▪ НИОКР	▪ Уровень развития смежных отраслей ▪ Объем инвестиций ▪ Уровень государственной поддержки отрасли ▪ Нормативно-правовая база ▪ Экономические факторы ▪ Факторы природной среды ▪ Уровень обеспеченности сырьевой базой
4	Страна	▪ Обладание материально-ресурсной базой ▪ Техническая развитость ▪ Технологическая развитость ▪ Внутренний политический фактор ▪ Управленческий фактор ▪ Инновационный фактор ▪ НИОКР ▪ Обеспечение безопасности граждан ▪ Эффективность бизнеса ▪ Состояние инфраструктуры	▪ Влияние стран-конкурентов ▪ Экономический ▪ Военный ▪ Географический ▪ Политический ▪ Уровень мирового НТП ▪ Инвестиционная привлекательность

		▪ Состояние образования ▪ Состояние здравоохранения	

Существуют внутренние и внешние факторы КС. К внутренним относятся факторы, обусловленные структурно-организационными характеристиками объекта. К внешним – не привязанные к объекту, воздействующие на него извне факторы, создающие определенные условия для деятельности. Роль внутренних и внешних КС разная, в зависимости от складывающейся на рынке ситуации.

В соответствии со всем вышесказанным, мы предлагаем свою структуру факторов КС в зависимости от уровня системы КС.

Предложенная классификация наиболее широко охватывает спектр возможных рычагов воздействия на КС. Однако, данную схему можно дополнить, если в деятельности объекта начинает появляться определенная специфика, как, например, в отдельных отраслях промышленности: строительной или фармацевтической.

Список использованной литературы

1. Азоев Г.Л., Челенков Я.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: Типография «Новости», 2000. - 120 с.
2. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. - 2010. - № 4. - С. 25-38.
3. Белоусов С.А. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. - 2004. - № 5. - С. 12-23.
4. Борисов В.А., Синельников А.В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 6. - С. 22-28.
5. Doyle P. Marketing Manegmeiil and Stndlegy // Prentice Hall Europe. - 1998. - P. 114.

©А.М. Измайлов

УКД 338

К.О. Каменко
Студентка группы ДЭН-402, МЭСИ
г. Москва, Российская Федерация

ФАКТОРИНГ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Рост неплатежей по договорам, дефицит денежных средств, риски кредитования - с этими и многими другими проблемами сталкивается большинство компаний в процессе своей деятельности. Одним из наиболее эффективных способов решения указанных трудностей выступает договор факторинга. Согласно п. 1 ст. 824 ГК РФ договор факторинга - это финансирование под уступку денежного требования. В соответствии с указанным договором, клиент передает финансовому агенту (фактору) денежное требование к третьему лицу (должнику), а финансовый агент предоставляет клиенту денежные средства и получает за это вознаграждение [1, п. 1 ст. 824 ГК РФ]. Схематично, процедуру использования факторинга в сделках, можно представить следующим образом (Рис. 1):

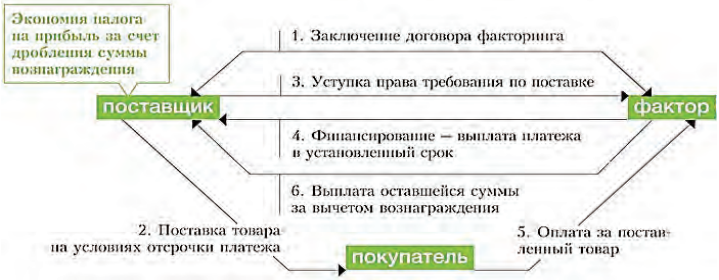


Рис.1 Схема использования факторинга в сделках

На сегодняшний день факторинг - неотъемлемая часть российского бизнеса. Так руководствуясь, представленными данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), в первом квартале 2014 г. оборот факторинга в России составил 450 млрд. руб. (на 77 млрд. руб. больше, чем за аналогичный период 2013 г.) [4]. Использование этого вида договоров представляется интересным для компаний, в первую очередь, за счет своей новизны и недостаточности законодательного урегулирования. Также, в 2009 г. было введено положение о том, что фактором может выступать любая коммерческая организация, а не только банк [1, ст. 825]. Таким образом, факторинг выделен в самостоятельный вид деятельности для широкого круга компаний, располагающих для этих целей необходимыми финансовыми возможностями. Данное нововведение расширило рынок и предоставило возможность активного использования договора факторинга в налоговом планировании.

Главным преимуществом указанного вида договоров выступает снижение риска, связанного с неоплатой дебиторами поставки после окончания срока отсрочки. Рассмотрим экономическую выгоду на примере.

Условие:

среднемесячный оборот компании-поставщика - 10 млн. рублей;
рентабельность продаж – 9 %;
Заключен договор поставки на сумму 900 000 руб.
Под этот договор заключен договор факторинга с лимитом
финансирования - 90 % и суммой комиссии 1,5 % от стоимости поставки.
Для упрощения пример рассмотрим без НДС.

Решение:

Лимит финансирования: 900 000 руб.*0,9 = 810 000 руб.
Сумма комиссии: 900 000*0,015 = 13 500 руб.
Месячная доходность (без использования факторинга): 10 млн. руб. * 0,09 = 900 000 руб.
Использование факторинга позволило осуществить дополнительный оборот средств, полученных в качестве финансирования.
Доходность возросла ***до 959 400 руб***.: (900 тыс. руб. – 13 500 руб. + 810 тыс. руб. × 9%).
Дополнительный доход компании составит: 959 400 руб. – 900 000 руб. = ***59 400 руб***.

Более того, использование факторинга приносит клиенту налоговую выгоду. Финансирование под уступку денежного требования не относится к банковским операциям, освобождаемым от налогообложения [2, пп.3 п.3 ст. 149]. Предъявленную

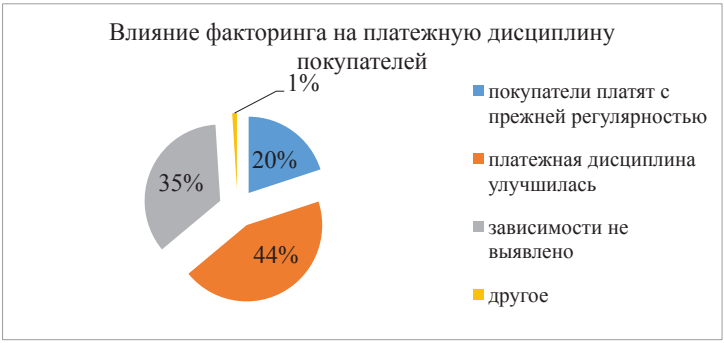
сумму НДС клиент вправе принять к вычету после отражения услуг в учете и при наличии соответствующих документов

Касаемо налога на прибыль, важным моментом выступает нормирование суммы вознаграждения. Договор факторинга может включать в себя разные услуги: взыскание долга, проверка документов, управление дебиторской задолженностью и другие. Компании могут устанавливать вознаграждение за каждую услугу отдельно. Соответственно, сумма комиссии, в этом случае, не превысит допустимых ограничений. К сожалению, зачастую недобросовестные налогоплательщики используют различные налоговые схемы. Зачастую одна из дружественных компаний становится финансовым агентом. Через выплату ей комиссионного вознаграждения снижается налоговая нагрузка на участников группы. При этом через нее средства выводятся в низконалоговые юрисдикции.

Именно из-за этого, налоговые органы склонны видеть в использовании факторинга незаконные схемы, направленные на снижение налога на прибыль и необоснованное заявление к вычету НДС. Главным обоснованием недоверия выступает экономическая нецелесообразность использования факторинга. Арбитражная практика показывает, что если осуществление расходов не привело к получению прибыли, то такие затраты не могут быть признаны экономически обоснованными [3]. В рассматриваемом арбитражным судом деле, стоял вопрос о правомерности включения в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу, затрат по договору факторинга. Прибыль компании по профинансированной фактором сделке была в 240 раз меньше стоимости его услуг факторинга [3]. Очевидно, что апелляция общества не привела к успеху, поскольку сделка, совершенно не имела экономического смысла. Необходимость срочного получения денежных средств для погашения задолженности, увеличение объема продаж, сокращение издержек, - доказательства экономической обоснованности, которыми могут воспользоваться компании.

Интересно отметить, что в соответствии с исследованием Банка НФК, 44% респондентов отметили, что платежная дисциплина при использовании факторинга увеличилась (Таблица 1) [5]

Таблица 1



Несмотря на активное развитие рынка факторинга в РФ основной проблемой выступает мошенничество. Данный вид договора позволяет получить «свободные деньги», подделав документы, либо вступив в сговор с дебитором. Также, зачастую недобросовестные налогоплательщики передают по фактору несуществующие денежных требований, – когда, например, используя поддельные документы, компания пытается получить факторинговое финансирование по отгрузкам, которых на самом деле не было.

На мой взгляд, налоговым органам необходимо создать единую базу организаций, использующих факторинг. Данное нововведение позволит собрать общую базу по доходам, что предоставит возможность анализировать и обобщать информацию на выявление подозрительных манипуляций.

Конечно, нельзя не отметить, что такая база данных может привлечь внимание преступников. К сожалению, у нас есть неудачный опыт того, как телефонная база МТС, база ГИБДД стали общественным достоянием [6]. В нашей стране отсутствует законодательство о защите персональных данных: если произошла утечка информации, то найти виновного почти невозможно.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день, необходимо, в первую очередь, создать безопасную базу данных организаций, использующих договор факторинга, с надежным механизмом защиты, а также принять закон, согласно которому распространителя конфиденциальной информации, которая содержится в базах данных налоговой службы можно надолго лишить свободы. Решение проблемы утечки информации требует колоссальных финансовых вложений, а также дальнейших теоритических и практических разработок.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации/Электронный ресурс//Режим доступа: http://base.garant.ru/10164072/
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: с изм. и доп. на 1 января 2014 г. – М.: Эскимо, 2012. – 954 с.
3. Постановление ФАС Московского округа от 07.05.2007 г., 11.05.2007 г. № КА-А41/3646-07 по делу № А41-К2-6838/05 // Электронный ресурс/Режим доступа: http://www.lawmix.ru/fas-msk/43828
4. Обзор российского рынка факторинга по итогам первого квартала 2014 года//Электронный ресурс/Режим доступа: http://asfact.ru/2014/05/07/associacija-faktoringovykh-kompanijj-podgotovila.html
5. Васильев Д. Факторинговые операции: учет и налогообложение. Налоговый учет для бухгалтеров//Электронный ресурс/ Режим доступа: http://www.delo-press.ru/articles.php?n=6029
6. Тимин. Е. Теневой рынок обналички: схемы и способы из выявления [Текст]/Е. Тимин// Практическое налоговое планирование. - 2006 г. - № 5. – КонсультантПлюс

© К.О. Каменко, 2014

УДК 339.378

Е.В.Приходько, аспирант кафедры маркетинга и логистики
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

На современном этапе развития экономики розничная торговля остается значимым элементом отечественной экономики. Розничная торговля переводится с английского как - **retail trade -** «малый бизнес», с франц. **retailer -** «разрезать, дробить», от русского глагола

«рознить» — «разделять, отделять часть от целого, одно от другого». Поэтому в последнее время розничную торговлю, стали называть «ритейлингом», т.е. ритейл, **ритейлинг** — это просто розничная торговля. Так, в экономической литературе розничная торговля (ритейл, ритейлинг, ритейлинговый бизнес) рассматривается как совокупность видов предпринимательской деятельности, увеличивающей ценность товаров и услуг, продаваемых потребителям и предназначенных для личного или семейного использования.

Розничная торговля включает в себя всю предпринимательскую деятельность, связанную с продажей товаров конечным потребителям для личного пользования. Она выполняет ряд важных функций: участвует в процессе формирования ассортимента, предоставляет информацию потребителям, производит операции с товарами, совершает сделки купли-продажи.

По данным обзора Национального рейтингового агентства в начале 2000-х Россия считалась одним из самых «горячих» рынков розничной торговли в мире. В 2013 г. первые места в рейтинге «горячих» точек развития стали занимать южноамериканские страны – Бразилия, Чили и Уругвай. Они сместили Китай, спустившегося на четвертую строчку рейтинга. России оказалась на 23-м месте. Причем нашу страну обогнали такие государства как Грузия и Монголия. [3] На сегодняшний день наиболее существенным фактором, оказывающим положительное влияние на привлекательность российского рынка, остаются неуклонно возрастающие доходы населения. Правда, это несколько омрачается снижением численности самого населения, а также наблюдающейся в последнее время стагнацией реальных располагаемых доходов.

В отличие от других показателей (промышленности, грузооборота) за 2013 год объем розничной торговли вырос, однако в сравнении с предыдущими годами темпы замедлились. Причинами данного явления являются, во-первых, общее ухудшение экономической ситуации, падение уверенности в завтрашнем дне, следовательно, стремление к большему сбережению, нежели потреблению.[2]

Во-вторых, это снижение уровня реально располагаемых доходов: потребность оплаты кредита, повышение расходов на оплату тарифов, замедление роста реальных доходов в первую очередь воздействуют на оптовую и розничную торговлю.

Но при всем при этом, по данным Росстата оборот розничной торговли по России имеет положительную тенденцию. (см.таблицу)

Оборот розничной торговли по Российской Федерации (млн.руб)					
Год	всего	в том числе		Оборот розничной торговли торгующих организаций[1)]	Продажа на розничных рынках и ярмарках
		продоволь-ственными товарами[2)]	непродоволь-ственными товарами[3)]		
2009	14599153,1	7097079,1	7502074,0	12655449,2	1943703,9
2010	16512047,0	8002168,2	8509878,8	14457153,8	2054893,2
2011	19104336,5	9104324,3	10000012,2	16898443,1	2205893,4
2012	21394526,2	9961361,5	11433164,7	19126304,5	2268221,7
2013	23685913,5	11143008,9	12542904,6	21453829,3	2232084,2

1) включая индивидуальных предпринимателей, осуществляющие деятельность вне рынка
2) с 2008г. Пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия
3) с 2008г. Непродовольственные изделия с исключением табачных изделий

По субиндексу привлекательности рынка, при формировании которого принимаются во внимание его размеры, потенциал роста экономики и, соответственно, располагаемых доходов населения, а также паттерны потребительского поведения, Россия находится очень высоко: 92,4 пункта из 100 возможных. По этому показателю она стоит выше Бразилии (86,2) и Китая (62,1) и близка к другим странам из тройки лидеров: Чили – 95, Уругвай – 92,4. В то же время Монголия получила лишь 17,7 п., а Грузия – 36,6. [3] Это подтверждает инвестиционную привлекательность Российского розничного сегмента экономики, активным захватом которого занимаются крупные международные торговые сети.

Одним из наиболее активных сегментов рынка является FMCG — англ. (Fast Moving Consumer Goods) расшифровывающийся как товары повседневного спроса. На территории России функционируют ряд крупнейших транснациональных компаний-ритейлеров, динамика расширения которых отражает тенденцию к укреплению конкурентных позиций на рынке и повышению инвестиционной привлекательности. Среди них прослеживается ряд тенденций, в развитии которых условно можно выделить четыре укрупненных направления:

- Устойчивые темпы роста
- Насыщенность потребительского рынка
- Расширение форм розничной торговли
- Укрупнение ряда крупнейших сетей розничной торговли.

Но отечественном рынке, как и во всех остальных крупных странах присутствуют крупнейшие FMCG-ритейлеры. (см. Таблицу 2)

Табл. 2. Рейтинг крупнейших российских FMCG-ритейлеров в 2012 г.

№	Компании	Сети в составе компании	Число магазинов	Выручка в 2012 г. (млрд рублей)	Темпы прироста к 2011 г. (%)
1.	**X5 Retail Group**	«Пятерочка», «Перекресток», «Карусель» и др.	3702	490,1	8,1
2.	**«Магнит»**	«Магнит», гипермаркет «Магнит», «Магнит-косметик»	6884	448,7	33,6
3.	**Auchan Group**	«Ашан»,»Ашан-Сити»,»Радуга», «Ашан-Сад», «Атак»	151	271,7	15,8
4.	**Metro Group**	Metro Cash & Carry, Real	86	198,9	17,3
5.	**Дикси Групп**	Мегамарт»,»Минимарт»,»Дикси», «Виктория»,»Квартал»,»Дешево», «Кэш»	1499	147	43,8
6.	**О'Кей**	«О'Кей», «О' Кей-Экспресс»	83	115,5	24,1
7.	**Лента**	«Лента»	56	109,9	22,4
8.	**Седьмой континент**	«Седьмой континент», «Наш гипермаркет»	159	60	13,2
9.	**Элемент Трейд**	«Монетка», «Монетка Супер», «Райт»	532	49	32,1
10.	**Мария-Ра**	«Мария-Ра»	501	40,8	32

Источник: INFOline

Успешность таких гигантов розничной торговли связана, как правило, с гибкостью в применении новых технологий торговли, позволяющих динамично адаптироваться под меняющиеся условия рынка. Отметим, что одним из наиболее эффективных инвестиционных стратегий развития в торговой отрасли является внедрение эффективных технологий, позволяющих расширить и качественно изменить маркетинговые воздействия на покупателей, а так же при формировании ассортимента учитывать их потребности. [1]

Список использованной литературы:

1. Ахметгареева А.А. Инновационное развитие как основа развития розничной торговли. Российское предпринимательство» №11(209) 2012 г. с.42-46
2. Назаров Л. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками.- Маркетинг.- 2009.- №2.
3. Розничная торговля: драйверы роста (Режим доступа - http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/12.pdf)

©Е.В. Приходько

УДК 338

И.К. Скокова
студентка 3 курса факультета информатики
Магнитогорский государственный технический университет
Научный руководитель: **Г.Н. Чусавитина**
к.п.н., профессор кафедры ИТ
Магнитогорский государственный технический университет
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА «СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ» ДЛЯ ОЦЕНКИ ИТ-ПРОЕКТОВ

На сегодняшний день в экономике важную роль играют ИТ-проекты. Их значимость подтверждается тем, что большое число ресурсов участвуют при их осуществлении. ИТ влияют на эффективную работу предприятия. В последнее время реализация проектов, которые связанные с информационными технологиями, требуют больших вложений. Выделяют следующие факторы, которые влияют на стоимость системы:

- программное и аппаратное обеспечения;
- структура отделов автоматизации предприятия;
- производительность сотрудника.

Стоит отметить, что некоторые ИТ являются только вспомогательным элементом для создания стоимости. Порой трудно определить, какие средства следует выделить на развитие ИТ, какие конкретные реализации стоит выбрать, как их внедрение отразится на эффективность работы всей компании [5]. Для эффективности ИТ-проектов используют процедуры оценки и анализа. Использование различных методов позволит нам получить достоверные результаты о проекте. Для этого важно рассматривать методы к оценке проекта, что в дальнейшем позволит определить возможности их применения с целью выбора вариантов инвестирования.

По уровню развития предприятия, стает вопрос о стоимости проектов в области ИТ.

Одним из методов, с точки зрения затратным, является совокупная стоимость владения.

Оценка экономической эффективности ИТ-проекта на сегодня является основной составляющей технико-экономического обоснования. Будущий экономический эффект оценить непросто. Но для руководителей, которые принимают решения, хочется понимать, окупаются ли эти инвестиции и в какие сроки [13].

Рынок ИТ предоставляет множество решений для автоматизации предприятия. Проекты автоматизации должны рассматриваться с точки зрения потребностей предприятия [12].

Выделяют три основные группы методов, которые позволяют определить экономический эффект от внедрения:

- финансовые;
- качественные;
- вероятностные [11].

К финансовым методам относят следующие: ROI, PP, NPV, IRR, CapEx, OpEx, EVA, TCO [9, с. 290].

У каждого метода имеется ряд достоинств и недостатков, которые относятся к своей области применения, долей использования и возможностью интегрирования в стратегию развития. При реализации любого из предложенных методов, могут возникнуть сложности. Невозможно рекомендовать какой-либо один из методов, как универсальное средство для оценки.

TCO является основным инструментом в экономическом анализе ИТ. Само понятие совокупной стоимости владения не входило в определение ИТ и было использовано к любому активу – зданиям, сооружениям и т.п. Для сферы ИТ понятие определяет соотношение первоначальных и эксплуатационных затрат.

Имеются некоторые отличительные особенности применения метода TCO в России. Это прежде всего связано:

- с низким владением техники для управленческого учета и бюджетирования;
- с отсутствием статистических данных по TCO российских предприятий. Не учитывая эти данные, мы теряем смысл расчета факторного анализа TCO.

Изучив структуру использования TCO для российского предприятия, было обнаружено, что имеются не значительные отличия от западной. Но в данной области была обнаружена и положительная динамика.

Совокупную стоимость владения складывается из цены приобретения и всех других затрат, относящихся к данному продукту [6].

Первооткрывателем этого термина стала компания GartnerGroup, а после фирма Interpose, которая стала использовать метод как модель анализа финансовой стороны использования информационных технологий [4].

Модель позволяет уменьшить затраты и повысить эффективность вложений в информационные технологии.

Было определено 4 шага расчета методики:

1. Определение профиля организации. Необходимо для точного расчета TCO.
2. Анкетирование и анализ рабочих мест.
3. Сбор и анализ остаточной информации. Собирается информация о прямых и косвенных расходах, которая будет использована для подсчета TCO.
4. Расчет TCO.

В совокупной стоимости владения выделяют две группы затрат:

- прямые (создание системы, оборудование, программное обеспечение, обновление, приложения, утилиты, управляющее ПО, эксплуатацию и прочие);
- косвенные (контроль, отправка и получение почты, телефонные разговоры, ввод информации, переводы, расходы на помещение, потери от плановых и внеплановых простоев и прочие) [7].

Также затраты, связанные с TCO, разделяют на 2 типа:

- начальные – затраты, которые осуществляются на этапе построения ИС;
- текущие – затраты, которые осуществляются на этапе функционирования [7].

Основной проблемой управления IT-затратами является определение количественных значений TCO. Из-за повышения сложности ИС происходит рост дополнительных затрат. Что предполагает рост роли человеческих факторов.

Основной целью расчета TCO является возможная оценка возврата вложений в ИТ-проект. Для подсчета TCO показываем только расходную, но не доходную часть. В любом случае затраты будут, даже если на предприятии уже функционирует ИС, которая основывается на современных технологиях. Повлиять можно только на структуру затрат.

Управлять TCO нужно для того, чтобы ИС помогали эффективно развиваться предприятию. При оценки выделяю факторы, которые могут послужить на выбор ИТ-проекта.

На увеличение TCO влияют следующие факторы:

- оценка конечного пользователя;
- не согласование с требованиями ПО;
- привязанность к определенным АРМ;
- отсутствие защиты ИС и др [3].

На снижение TCO влияют следующие факторы:

- наличие автоматического управления рабочими местами и программы инвентаризации системы;
- защита ИС;
- поддержка средств сетевого управления системой;
- санкционированный доступ;
- наличие программных и аппаратных компонентов ПО;
- централизованная закупка идентичных моделей техники одного производителя;
- регулярное обучение персонала и др [3].

После того как мы рассчитали TCO, то мы выясняем, стоит ли нам снижать его. По мнению экспертов, если правильно выбрать подход к снижению TCO, то реальная экономия составит до трети общих расходов на ИТ.

Одним из направлений, которое снижает TCO, является аутсорсинг. Аутсорсингом является «передача выполнения части функций по управлению организацией или по поставке решений и услуг, а также вообще каких-либо определенных работ внешней организации, сторонним исполнителям-специалистам» [2].

Эксперты также выделяют для сокращения TCO рекомендации при подборе активного сетевого оборудования

Рассчитывать TCO можно как вручную, так и с помощью программ (TCO Manager, TCO Analyst, TCO Advisor Client&Server Model).

На протяжении последних лет компаниями велись работы по изучению проблемы определения ИТ-затрат, вследствие чего появились схожие по сути, но разные по названию методики и подходы: истинная стоимость владения (Real Cost of Ownership, RCO), совокупная стоимость владения приложениями (Total Cost of Application Ownership, TCA).

RCO представляет собой вид модели, которая анализирует, как приложения развертываются, местоположения пользователей, разнообразие вариантов подключения и разнообразные типы клиентских устройств [1].

TCA позволяет проанализировать, как приложение используется пользователем, какую информацию он получает. Приложения позволяют улучшить предоставляемых услуг, повышение уровня знаний у пользователей. The Tolly Group разработала модель для сравнения TCA различных вычислительных моделей.

Для того чтобы применить ТСО, мы сначала провели обследование предметной области. После мы выбираем для оценки программные продукты, которые необходимо сравнить («Детектор плагиата», «Антиплагиат»).

Для того чтобы рассчитать ТСО выделяем следующие затраты:

- стоимость самого программного продукта, состоящая из первоначально платежа за приобретение лицензий и ежегодных платежей за поддержку от производителей;
- стоимость сопровождения программного продукта, которая определяется заработной платой сотрудников ответственных за обслуживание и администрирование баз данных;
- стоимость за приобретение оборудования и лицензий на ОС [8].

Используемые в дальнейшем цены, полученные из открытых источников, могут быть неточными. В качестве периода владения выбран 1 год.

Как было сказано, стоимость программного продукта складывается из стоимости лицензий и услуг поддержки от производителя. В таблице 1 приведены рассчитанные стоимости для выбранных условий.

Таблица 1 – Стоимость программного продукта

	Лицензия, р	Поддержка, р	Итого, р
Антиплагиат	2 000 000,00	300 000,00	2 300 000,00
Детектор плагиата	1 350 000,00	202 500,00	1 552 500,00

Как видно полученных данных, стоимость программного продукта «Детектор плагиата» заметно меньше стоимости другого продукта. И это связано с наименьшей стоимостью затрат на лицензию.

Стоимость сопровождения программного продукта определяется заработной платой сотрудников, ответственных за обслуживание и администрирование баз данных. Для оценки этих затрат предположим, что для обслуживания достаточно двух квалифицированных администраторов баз данных. В таблице 2 представлена оценка годового фонда оплаты труда, исходя из среднемесячной зарплаты сотрудников, взятой из открытых источников.

Таблица 2 – Стоимость сопровождения ПП

	Средняя заработная плата, р	Фонд оплаты труда, р
Администратор баз данных	16 500,00	327 865,10
Итого	33 000,00	

Для оценки стоимости дополнительных технических и программных средств для программных продуктов предположим, что кроме системы не нуждается в дополнительном программном средстве. Но, возможно, необходимы технические средства. Исходя из указанных предположений, получим следующие результаты расчета стоимости (таблица 3).

Таблица 3 – Стоимость дополнительных программных, технических средств

	Оборудо-вание, р	Поддержка оборудования, р	Программные средства, р	Поддержка программных средств, р	Итого, р
Антиплагиат	70000	40 000	0	0	110000

Детектор плагиата			0	0	

Основываясь на результатах предыдущих расчетов, можно оценить совокупную стоимость владения рассматриваемыми системами в течение первого года как сумму всех составляющих. Приведем результаты ТСО в течение трех лет. результаты представлены в таблице 4, а графически данные таблицы 4 представлены на рисунке 1.

Таблица 4 – Совокупная стоимость владения

	ТСО в течение года, р	ТСО в течение трех первых лет, р
Антиплагиат	2 737 865,10	4 213 595,30
Детектор плагиата	1 990 365,10	3 271 095,30

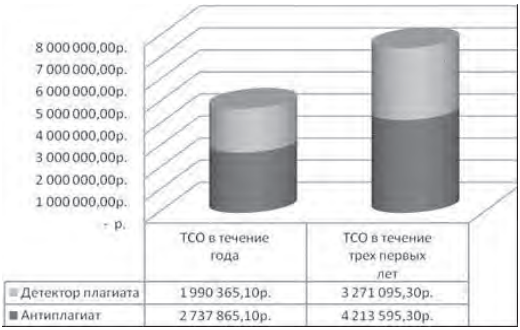


Рисунок 1 – Совокупная стоимость владения в течение 1 и 3 лет

В итоге, был проведен анализ затрат, где было выяснено, что система «Детектор плагиата» значительно ниже использования в течения года и следующих трех лет.

Для образовательного учреждения предлагается внедрить систему «Детектор плагиата».

Рассмотренная в данной работе тема является актуальной, так как инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой организации. Организация часто сталкивается с проблемой, когда имеется ряд альтернативных инвестиционных проектов. То возникает необходимость в сравнении этих проектов и выборе наиболее привлекательных из них по каким-либо критериям [10]. Одним из таких методов, которая позволяет выбрать необходимый проект является модель совокупной стоимости владения (ТСО). Она позволяет оценивать затраты на ИТ. Реализация данной модели для анализа ИТ-проекта позволяет принимать решения при следующих ситуациях:

- планирование бюджета, выделяются группы затрат. Использование метода позволяет строить прогноз затрат на поддержку на следующие периоды;
- выбор нужного программного продукта. Позволяет делать обоснованный выбор ИТ-решения за счет анализа возможных скрытых затрат;
- оптимизация затрат на ИТ. Расчет показывает реальную картину расходования средств.

Использование этой модели позволяет не упустить связь между расходами на программно-аппаратные средства и другими статьями затрат.

Список использованной литературы

1. TCA [Электронный ресурс]. URL: http://www.vxl.net/fckeditor/ /editor/filemanager/connectors/aspx/fckeditor/userfiles/file/TCA_ownership.pdf (дата обращения: 25.03.2014).
2. Аутсорсинг [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/ dic.nsf/politology/ (дата обращения: 25.02.2014).
3. Михаил Румянцев. TCO: считаем и снижаем. // Журнал «Компьютерра-онлайн» №3 [Электронный ресурс]. URL: http://www.computerra.ru/ cio/old/offline/2002/3/24000/ (дата обращения: 25.02.2014).
4. Мухин Ю.Ю., Коссова Е.В. Подходы к оценке полной стоимости владения (TCO) для медицинских информационных систем. Экономические критерии и их влияние на оптимизацию информационной структуры медицинской организации.// Информационно-измерительные и управляющие системы. 2010. Т. 8.
5. Ольга Кляшторная. Оценка ИТ-проектов. Что выбрать? // Журнал «Директор информационной службы». – 2003. – №06 [Электронный ресурс]. URL: http://www.osp.ru/cio/2003/06/172722/ (дата обращения: 24.02.2014).
6. Оценка совокупной стоимости владения ИТ [Электронный ресурс]. URL: http://www.scriru.com/14/27/72419614563.php (дата обращения: 19.03.2014).
7. Совокупная стоимость владения [Электронный ресурс]. URL: http://vsst.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=13 (дата обращения: 24.03.2014).
8. Сравнение совокупной стоимость владения для СУБД EnterpriseDB, Oracle, IBM DB2 и MSSQL – М.: ООО Национальный центр поддержки и разработки, 2010 г.
9. Учебник 4CIO [Электронный ресурс]: учебник / Кирюшкин С. - М.: Ланит, 2013.
10. Фофанов И.С. Процессный подход к оценке экономической эффективности внедрения информационных технологий // Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики». – 2013.–№3 [Электронный ресурс]. URL: http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/----etn12-03/460-a (дата обращения: 01.05.2014).
11. Чусавитина Г.Н., Агдавлетова А.М. Методические рекомендации по изучению дисциплины «Основы финансовой математики». Магнитогорск: МаГУ, 2013. 52 с.
12. Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н. Использование информационных технологий в управлении проектами. Магнитогорск: МаГУ, 2011. – 235 с.
13. Чусавитина Г.Н., Макашова В.Н. Управление проектами по разработке и внедрению информационных систем Магнитогорск: МаГУ, 2012. – 306 с.

© И.К. Скокова, 2014

УДК 338

Г.Б. Суюнова, К.э.н., Доцент кафедры ИСиТ
Филиал СКФУ в г. Пятигорске, г. Пятигорск, Российская Федерация

ПРЕИМУЩЕСТВА РИСК-ПРЕДИКТОРНОЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ

В биржевой практике торговли опционами используется риск-нейтральная или, как еще ее называют, справедливая ценой. Термин «справедливая», отражая основную идею методики получения этой цены, стал защитным от критики фактором этой методики. Не

каждый инвестор, даже если его что-то в этой цене не устраивает, сможет выступить с аргументированной критикой справедливой цены. И это несмотря на то, что никто на срочном рынке по справедливой цене не продает опционы и не покупает. Более того, опционы являются инструментом спекулятивных финансовых операций, в которых доминирует выгода, и расчеты по справедливой цене не имеют места.

Инвесторы в своей практической деятельности не ориентируются на риск-нейтральную оценку, хотя ее и называют справедливой ценой. Перед ними стоит проблема выбора из всех торгуемых опционов тех, с помощью которых они смогут обеспечить себе реальную защиту.

Не все торгуемые опционы пригодны для этой цели. Дело в том, что биржа торгует целым набором опционов, которые отличаются только страйками. С одной стороны, это создает ситуацию полного рынка, на котором достаточно финансовых инструментов, с помощью которых инвестор сможет сформировать портфель, обеспечивающий надежную защиту его инвестициям. Но с другой стороны, этот портфель может оказаться чрезмерно дорогим. Поэтому инвестору необходим целенаправленный ориентир на те опционы, которые на момент экспирации окажутся около денег. Получить такой ориентир можно только с помощью прогнозных оценок. Но доминирующая точка зрения, в соответствии с которой «рынок не прогнозируем», является серьезным препятствием на пути развития этой идеи.

Возражение этой точке зрения основывается на том, что риск-нейтральные оценки являются по своей природе прогнозными оценками, полученными с помощью специальным образом сконструированного многовариантного описания упреждающей динамики базового актива. Если доверяют риск-нейтральным оценкам, то следует доверять и прогнозным оценкам, процедура получения которых предусматривает многовариантные исследования упреждающего периода.

Существует так же подход, предусматривающий использование биномиального дерева для получения так называемых риск-трендовых оценок стоимости опционов. Этот подход основан на использовании ключевых идей риск-нейтрального оценивания, учитывающего реальную эволюцию цены базового актива, а не гипотетическую, в которой через вероятности, определенные специальным образом, предусмотрен рост по безрисковой ставке.

Между риск-нейтральной и риск-трендовой оценками существует принципиальное различие. Смысл этого различия в том, что риск-нейтральная цена представляет собой стоимость портфеля, по которому определяется стоимость хеджа в мире нейтральном к риску, а риск-трендовая цена – это стоимость портфеля, по которому определяется стоимость хеджа в изменяющемся (дрейфующем) мире. Под дрейфующим миром понимаются ситуации, в которых принимаемые инвестором решения учитывают эволюцию цен базовых активов в соответствии с существующими на рынке трендами.

По замыслу, риск-трендовые оценки – это инструмент инвестора, на основе которого принимаются инвестиционные решения. Введение риск-предикторной оценки ориентировано на решение этого же самого вопроса. В чем же различие этих двух подходов? Чтобы понять это различие, сначала дадим определение риск-предикторной оценке и сравним ее с риск-нейтральной.

Под риск-предикторной оценкой стоимости опциона будем понимать математическое ожидание прогнозных оценок его внутренней стоимости. Это оценки, которые можно получить в мире рациональных ожиданий и экстраполяционных надежд. Существует ли такой мир? На наш взгляд, правдоподобность ситуаций, когда инвесторы принимают решения, ориентируясь на рациональные ожидания и прогнозные оценки, выше правдоподобности ситуаций, когда инвесторы нейтральны к риску. Но это различие теряет

свою контрастность при сравнении риск-предикторных и риск-трендовых оценок. Если риск-предикторные оценки не сравнимы с риск-нейтральными оценками, то с риск-трендовыми они сравнимы.

Основное различие между риск-трендовыми и риск-предикторными оценками в том, что при их получении используются различные подходы к описанию возможных ситуаций на упреждающем периоде, в течение которого действует опционный контракт. Как известно, при получении риск-трендовых оценок строится биномиальное дерево с соблюдением тех же самых правил, что и при получении риск-нейтральных оценок. Это требует соблюдение всех необходимых предпосылок, обеспечивающих условия корректного оценивания. Это подход, который, как и риск-нейтральное оценивание, применим в условиях биржевой торговли опционами.

При получении риск-предикторных оценок стоимости опционов варианты биномиального дерева заменяются множеством прогнозных вариантов. Это не только меняет схему расчетов, но и приводит к ситуации, когда для получения оценок не требуется специальных предположений, а сами оценки не приравниваются к стоимости портфеля, воспроизводящего платежи по опциону. Возможность практического использования этих оценок зависит от ответов, по крайней мере, на два вопроса. Первый вопрос касается реальности ситуаций, целесообразность использования в которых данного подхода для получения оценок стоимости опционов не вызывает сомнений. Ответ на этот вопрос положительный. Такие ситуации имеют место при торговле экзотическими опционами. Известно, что среди экзотических есть такие, для оценки стоимости которых классические подходы не применяются. Именно к этим опционам имеет смысл применять оценки, основанные на прогнозных расчетах.

Второй вопрос касается модели, которую предполагается использовать в прогнозных расчетах и, в которой будет реализована возможность получения оценок со свойствами, предусмотренными определением риск-предикторной оценки. Такая модель должна отражать стохастическую взаимосвязь стоимости опциона с общей ситуацией на рынке, с финансово-экономическим положением эмитента соответствующей ценной бумаги и ожидаемой эволюцией цен.

Список использованной литературы:

1. Суюнова Г.Б. Моделирование риск-предикторной стоимости опционов с учетом распределенной волатильности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата наук. Воронеж, 2010 г.

© Г.Б. Суюнова, 2014

УДК 332.1

Н.Ю.Титова, аспирант, ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, г.Владивосток, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ

Развитие систем поддержки предпринимательских структур является важным условием достижения устойчивого экономического роста государства, что достигается при помощи таких инструментов как обеспечение занятости населения, увеличение налоговых поступлений, насыщение рынка товарами и услугами при снижении его монополизации, развитие научно-технического прогресса посредством осуществляемых инноваций. Однако побуждение граждан к занятию предпринимательской деятельностью невозможно без

создания соответствующей предпринимательской среды. В этой связи возникает необходимость исследования совокупности институционально-правовых, налоговых, организационных факторов и условий, которые оказывают влияние и формируют структуру предпринимательской среды.

На данном этапе развития отечественной экономической мысли термин «предпринимательская среда» является дискуссионным. Ряд авторов под предпринимательской средой понимают совокупность оптимальных условий, которые обеспечивают граждан экономической свободой и способствуют развитию предпринимательства в стране [2, 3, 4, 8]. Второй подход к данному определению характеризует предпринимательскую среду в первую очередь как совокупность положительно и отрицательно действующих на предпринимательскую деятельность факторов [1].

По мнению автора, второй подход к определению термина более комплексный, так как в первом случае предпринимательская среда как благоприятная ситуация рассматривается скорее как идеальное соотношение всех факторов предпринимательской среды, то есть более частная ситуация, которая может и вообще не наступить. Так как существуют не только положительно воздействующие на среду факторы, но и отрицательные, становится очевидным, что с целью исследования развития предпринимательской среды необходимо рассматривать все факторы в комплексе и следить за их влиянием друг на друга. Большинство исследователей [5, 6, 7, 9] сходятся во мнении, что необходимо различать факторы в зависимости от вида предпринимательской среды - внутренней или внешней.

Под внешней средой предпринимательства понимается макросистема, состоящая из ряда взаимосвязанных или независимо существующих факторов, влияющих на развитие предпринимательской деятельности и ее результатов независимо от воли самого предпринимателя [7]. В экономической науке существуют различные подходы к классификации факторов внешней среды. Так, по экономической сущности исследователи выделяют природные, демографические, социально-культурные, экономические, правовые, политические и инновационные факторы [5].

Однако приведенная выше классификация имеет обобщенный характер, и нет возможности проследить, в какой конкретно степени данные факторы оказывают влияние на результат предпринимательской деятельности. В связи с вышеизложенным, по мнению автора, необходимо различать факторы, оказывающие прямое и косвенное воздействие, что конкретизирует современное состояние условий предпринимательской деятельности. Авторская классификация факторов внешней предпринимательской среды представлена на рисунке 1.

Рисунок 1. Классификация факторов внешней предпринимательской среды.

Кроме того, для уточнения степени влияния факторов внешней предпринимательской среды учеными активно используется разделение окружения среды на факторы макро-, мезо- и микросреды [3, 7, 9].

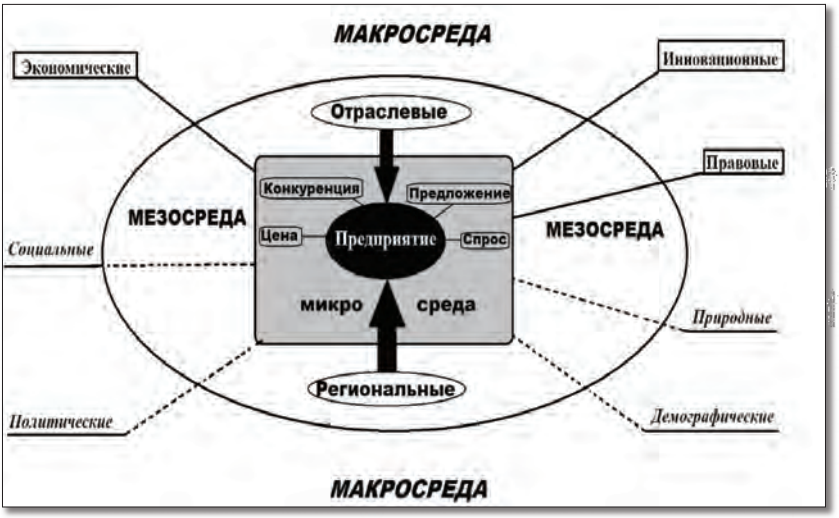


Рисунок 2. Схема внешней предпринимательской среды.

На рисунке 2 представлена модель внешней предпринимательской среды в виде круговой схемы. На внешнем уровне рисунка рассмотрена макросреда, к которой относятся факторы, которые развиваются на мировом, государственном уровнях – то есть без непосредственного контакта с объектом предпринимательской деятельности [7]. К прямым факторам на данном уровне будут относиться экономические - налоговая и финансово-кредитная политика государства, уровень инфляции, правовые - институциональное развитие систем поддержки предпринимательства, а также уровень развития нормативно-правовой базы, инновационные - развитость приватизации и инновационных процессов, состояние научно-технического прогресса в стране. К косвенным факторам будут относиться политические - согласованность действий различных уровней власти, международные отношения, природные - уровень развитости природных ресурсов, регулирование использования запасов топлива, сырья, демографические - уровень доходов и занятости населения и социально-культурные факторы - организационная и потребительская культура населения государства. Все вышеперечисленные факторы будут влиять не только непосредственно на рассматриваемую предпринимательскую структуру, но и окружающую ее мезосреду, микросреду.

Факторы мезосреды будут отличаться от макросреды тем, что уровень их воздействия снижается до региональных и отраслевых факторов. Поэтому примерами таковых будут являться инвестиционная привлекательность отрасли в регионе, уровень развития конкурентной, особенности развития производственной сферы и так далее.

Субъектами микросреды являются контрагенты, конкуренты, покупатели, поставщики, муниципальные органы власти, средства массовой информации, общественные организации, контактные аудитории, население города (села, поселка), находящиеся в тесном контакте с предпринимательской структурой. Все

они определяют рыночную ситуацию: структуру рынка, тип конкуренции, конъюнктуру рынка (поставщиков, посредников, покупателей и конкурентов). В соответствии с этим ключевыми факторами будут являться факторы цены, предложения, спроса и конкуренции. К экономическим факторам на этом уровне следует отнести: развитие бизнес-инфраструктуры, финансовое состояние партнеров, конкурентоспособность продукции на местных рынках, качество продукции поставщиков, изменения параметров рынка по объему и ассортименту товаров; к инновационным - развитость технологической среды; к правовым – местный уровень поддержки предпринимательства. Также будут оказывать влияние исторические традиции, социальные нормы, особенности местного делового этикета, отношение к фирме СМИ, муниципальных учреждений, общественных организаций, климат и состояние природных ресурсов, местная политическая обстановка (социально-культурные, демографические, природные, политические факторы). Все факторы будут влиять на предприятие прямым образом и обусловливать его экономическую эффективность.

Таким образом, внешняя предпринимательская среда – уровень предпринимательской среды, развитие которого во многом обусловлено степенью государственного регулирования. Поэтому важным является выделение факторов, благоприятно воздействующих на её состояние прямо или косвенно, так как существует пропорциональная зависимость между государственной системой мер поддержки развития предпринимательства и показателями эффективности деятельности предпринимательства.

Список литературы.

1. Абдулаева З.З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе //Региональные проблемы преобразования экономики. 2011. № 4 (29). С. 266-275.
2. Бусыгин А.В. Введение в предпринимательство: Книга для тех кто задумывается о создании собственного дела. М.: Бусыгин, 2003. 228 с.
3. Ворожбит О.Ю. Структура предпринимательской среды: определяющие факторы //Вестник ТОГУ. 2010. № 4 (19). С.121-128.
4. Гребенник В.В. Основы предпринимательства. М.: Изд-во МИЭП, 2005. 258 с.
5. Демин М.А. Внешняя предпринимательская среда и ее структура //Мир экономики и права. 2011. № 10 (27). С. 16-24.
6. Дроболюк, Т.Б. Деловая среда малого и среднего предпринимательства города Омска: анализ с применением компонентов авторской модели //Вестник Омского университета. Серия: экономика. 2012. № 4 (24). С.79-86.
7. Климина Т.П. Региональные факторы формирования деловой предпринимательской среды: на примере Республики Башкортостан: дисс. канд. эконом. наук //ГОУ ВПО «Уфимская государственная академия экономики и сервиса». Ижевск, 2006.
8. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учеб.пособие. М.:Инфра-М. 2010. 608 с.
9. Левушкина С.В. Интегрированная совокупность факторов предпринимательской среды и тенденции их развития// Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. №9(17). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannaya-sovokupnost-faktorov-predprinimatelskoy-sredy-i-tendentsii-ih-razvitiya (дата обращения: 24.11.2013).

© Н.Ю.Титова, 2014

УДК 336

Э. Р. Худиев
студент 1 курса магистратуры, ИМЭК,
Югорский государственный университет
Е. Н. Раздроков
научный руководитель, доцент кафедры экономики ЮГУ г. Ханты-Мансийск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ

Актуальность темы исследования заключается в том, что процесс развития рыночной экономики требует наличия соответствующей платежной системы, позволяющей осуществлять расчеты в народном хозяйстве в соответствии с общепринятыми мировыми стандартами. В этой связи на первый план выходят надежность, безопасность, а также срочность осуществления платежей. Национальная платежная система, которая соприкасается со всеми аспектами экономической деятельности государства, является сегодня стратегически важным каналом, делающим возможным четкое и качественное проведение финансовых транзакций.

Серьезным фактором повышения стабильности функционирования финансового сектора и экономики страны в целом является дальнейшее совершенствование платежной системы России, включая проведение мероприятий по расширению безналичных расчетов, внедрение современных технологий и методов передачи информации, повышение защищенности информационных систем, обеспечение эффективного и надежного обслуживания всех участников расчетов [2, с. 35].

Совершенствованию платежной системы России будет способствовать разработка Банком России системы валовых расчетов, осуществляемых в режиме реального времени. Такая система предназначена для проведения крупных, срочных, приоритетных платежей, генерируемых межбанковскими рынками, рынками ценных бумаг и другими пользователями, и позволит существенно повысить роль платежной системы России в обеспечении эффективной работы финансовых рынков и осуществить в дальнейшем ее интеграцию с международными платежными системами [1, с. 41].

Необходимо продолжить работу по совершенствованию тарифной политики в сфере предоставления платежной системой России услуг пользователям, включая органы федерального казначейства.

Осуществить разработку и внедрение унифицированных форматов электронных документов, используемых при проведении расчетов.

Особое внимание надо уделить мерам по совершенствованию регулирования действующих в стране частных платежных систем, обеспечивающих внутрибанковские расчеты, расчеты на основе межбанковских корреспондентских отношений и клиринговые (неттинговые) расчеты. Необходимо также продолжить сотрудничество Банка России с кредитными организациями и их ассоциациями в части реформирования платежной системы.

Для сокращения наличного денежного оборота важно вести работу по развитию правовой и методологической базы, способствующей внедрению безналичных инструментов платежа с использованием специальных средств, базирующихся на современных информационных технологиях, включая платежные карты.

Инициативы кредитных организаций по созданию клиринговых систем смогут предоставлять дополнительные платежные услуги с использованием платежных карт и тем самым способствовать распространению их в Российской Федерации.

Совершенствованию развития платежной системы России и механизмов финансирования будут способствовать развитие и расширение применения документарных форм расчетов, включая аккредитивы [3, с. 15].

Для того чтобы быть адекватной растущим потребностям экономики в обеспечении платежей, платежная система должна постоянно развиваться. Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов выявлены инициативы по развитию платежной системы (являющиеся по своему содержанию принципами развития платежной системы), которые направлены, прежде всего, на повышение ее надежности и эффективности. Сосредоточены же эти инициативы в основном на следующих моментах:

- постепенное введение более широкого ассортимента платежных инструментов и услуг;
- разработка договорных механизмов платежной инфраструктуры, представляющих для ее участников меньше правовых, операционных и финансовых рисков, а также повышение рентабельности предоставления им услуг инфраструктурного плана;
- повышение операционной совместимости, взаимосвязи и гибкости банковских, платежных, валютных, телекоммуникационных инфраструктур, а также инфраструктур, связанных с расчетами по ценным бумагам, что позволяет обеспечить сквозную обработку платежей;
- облегченный доступ финансовых учреждений к дешевому расчетно-кредитному обслуживанию, а также более эффективные механизмы экономии ликвидности в платежно-расчетных системах;
- создание для национальной платежной системы подходящего нормативно-правового режима, предоставляющего центральному банку эффективные надзорные функции;
- более эффективные, более стабильные и более рационально организованные рынки, обеспечивающие надежное предоставление потребителям различных платежных услуг, а также тарификацию последних [5, с. 18].

Таким образом, развитие платежной системы является эволюционным процессом, в ходе которого платежная система подвергается модернизации в интересах разработки новых инструментов, инфраструктур и институтов.

Особое внимание необходимо уделить совершенствованию тарифной политики в сфере предоставления платежной системой услуг пользователям.

Развитие экономики страны, рост запросов в финансовых и нефинансовых секторах экономики требуют наличия надежных, безопасных и эффективных механизмов проведения расчетов в сфере розничных платежей, внедрения современных платежных услуг.

Банк России должен продолжить осуществление мониторинга состояния розничных платежей в экономике, в том числе проводимых посредством расчетов наличными деньгами.

В соответствии с современными международными подходами Банк России обязан совершенствовать надзор за платежными системами с учетом законодательства Российской Федерации и банковской практики. Это позволит конкретизировать состав и порядок сбора информации и формы аналитической работы.

Учитывая существующие международные тенденции, Банк России будет осуществлять совершенствование технической инфраструктуры платежной системы Банка России.

Таким образом необходимо создание централизованной вычислительной инфраструктуры для обработки платежных сообщений территориальных учреждений, что позволит в дальнейшем использовать единые высокопроизводительные и надежные аппаратно-программные платформы и сократить количество используемых учетно-операционных комплексов.

Список литературы

1. Банковская система России. Настольная книга банкира. В 3-х т./ Ред. колл. А.Г. Грязнова, О.И. Лаврушин, Г.С. Панова и др.- М.: ДеКА, 1995г.
2. Банковское дело/под ред. О.И. Лаврушина - М.:Финансы и статистика, 2010 г. – 155 с.
3. Банковский портфель -1,2,3/Под ред. Ю.И. Коробова, Ю.Б. Рубина, В.И. Содаткина.- М.: Соминтек, 2010 г. – 223 с.
4. Василишен Э.Н., Маршавина Л.Я. Механизм регулирования деятельности коммерческих банков России на макро- и микроуровне.- М.: Экономика, 2013 г. – 123 с.
5. Глазьев С. «Критические замечания по фундаментальным вопросам денежной политики». Вопросы экономики, №4, 2009 г. – 109 с.
6. Деньги, кредит, банки. Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2005 г. – 145 с.

© Э.Р. Худиев, 2014

УДК 336

Э. Р. Худиев
студент 1 курса магистратуры, ИМЭК,
Югорский государственный университет
Е. Н. Раздроков
научный руководитель, доцент г. Ханты-Мансийск

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОГО ПОЛОЖЕНИЯ БАНКА РОССИИ

Актуальность данной темы обусловлена отсутствием в законодательстве Российской Федерации четкого определения правового статуса Центрального банка Российской Федерации (далее — Центральный банк РФ, Банк России). То есть, в настоящее время Банк России фактически обладает признаками, присущими публичным учреждениям, и признаками, присущими организациям, занимающимся частной практикой.

При исследовании выше обозначенной проблемы изучаются такие вопросы, как: вопрос о соотношении принципов «независимости» и «подотчетности» в деятельности Центрального банка РФ; вопрос о правовом статусе Центрального банка РФ и его месте в системе государственных органов власти, а также вопрос о гражданско-правовом положении Центрального банка РФ в качестве юридического лица. В научной литературе активно предпринимаются попытки, направленные на определение организационно-правового положения Банка России [2, с. 57]. Также ученые пытаются определить правовой статус имущества Центрального банка РФ, которое законодательно закреплено за ним.

Конституция Российской Федерации (далее — Конституция РФ) и Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее — Закон о Банке России) определяют правовой статус Центрального банка РФ, цели его деятельности, а также очерчивают круг функций и полномочий, которыми наделяется Банк России.

В соответствии с положениями, предусмотренными Конституцией РФ, федеральные банки относятся к ведению Российской Федерации [7, с. 13]. Это означает, что регулирование банковской деятельности может осуществляться только федеральными органами власти.

В Конституции РФ закреплен один из основных принципов, на котором основывается деятельность Центрального банка и принцип его независимости. То есть, Банк России

реализует закрепленные за ним функции и полномочия независимо от всех остальных федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления [3, с. 61].

Рассмотрением вопроса о правовом статусе Банка России занимался Конституционный суд Российской Федерации. Итогом всестороннего рассмотрения стало Определение Конституционного суда Российской Федерации от 14 декабря 2000 года № 268-О [8], в котором были исследованы вопросы, касающиеся полномочий Центрального банка РФ, закрепленных статьей 75 Конституции РФ. Таким образом, можно сказать, что конституционные полномочия Центрального банка РФ по своей правовой сущности относятся к функциям государственных органов власти, так как при их непосредственной реализации возможно применение мер государственного принуждения. То есть, Банк России является самостоятельным субъектом права, не относящимся ни к одной из имеющихся ветвей власти.

В соответствии с положениями Конституции РФ Центральный банк РФ не обладает правом законодательной инициативы. Однако, закон о Банке России прямо закрепляет возможность участия Центрального банка РФ в законодательном процессе путем издания собственных правовых актов. Кроме этого, проекты федеральных законов и нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной власти, которые касаются выполнения Банком России своих функций, должны в обязательном порядке направляться в Банк России за заключением [5, с. 21].

Обобщая вышеизложенное, можно сказать следующее:

1. Банк России — это государственный орган, обладающий особым конституционно-правовым статусом;
2. Банк России не относится ни к одной из имеющихся ветвей власти;
3. Банк России наделен специфическими по своей правовой природе функциями, реализация которых допускает возможность применение мер государственного принуждения;
4. другие государственные органы власти, независимо от их уровня, не вправе вмешиваться в процесс реализации Банком России своих полномочий;
5. Банк России — это постоянно действующий орган, деятельность которого не может быть прекращена до изменения самой Конституцию РФ;
6. Банк России вправе осуществлять нормотворческие полномочия по вопросам, которые непосредственно отнесены к его компетенции.

Также не менее важна проблема деятельности Банка России как юридического лица. Обе редакции Закона о Банке России 1995 г. и 2002 г. обозначают Банк России в качестве юридического лица. В Законе о Банке России четко указано на то, что Центральный банк РФ является юридическим лицом, имеющим свою печать и наименование, центральные органы Банка России находятся в городе Москва.

Дискуссия, которая развернулась во время рассмотрения последней редакции Закона о Банке России, наглядно продемонстрировала непонимание конституционно-правового статуса Банка России. Данная редакция Закона не содержала положений, которые определяли бы организационно-правовую форму Центрального банка РФ как юридического лица. Не указывалось также право Центрального банка РФ на имущество, которое закреплено за ним. Исходя из этого, Банку России предлагали придать статус учреждения, которое владеет федеральным имуществом на праве оперативного управления [9, с. 28]. При этом принцип подотчетности Банка России был сохранен.

Стремление установить организационно-правовую форму деятельности Банка России и определить права на имущество, закрепленное за ним, в рамках имеющихся форм юридических лиц привело к следующим умозаключениям.

Гражданский Кодекс Российской Федерации (далее — ГК РФ) [4] предусматривает исчерпывающий перечень организационно-правовых форм юридических лиц. Любое юридическое лицо должно иметь свое наименование, которое содержит указание на его организационно-правовую форму. Было высказано мнение о том, что Банк России является юридическим лицом, относится к федеральным органам исполнительной власти, и существовать он должен в форме государственного учреждения, так же как и любое министерство (ведомство) [1, с. 35].

Таким образом, данная точка зрения не идеальна, так как:

1. Банк России в отличие от других юридических лиц индивидуально поименован в Конституции РФ;
2. ГК РФ определен исчерпывающий перечень форм юридических лиц только для коммерческих организаций, то есть тех, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли. В свою очередь, некоммерческие организации вправе создаваться в любых других формах, которые предусмотрены иными законами (ст. 50 ГК РФ). Банк России при осуществлении своей деятельности не преследует цель извлечения прибыли;
3. Центральный банк РФ осуществляет свою деятельность в соответствии с Законом о Банке России, который не предъявляет требований к определению организационно-правовой формы Банка России, а указывает только на необходимость наличия собственного наименования;
4. Банк России обладает имущественной и финансовой самостоятельностью.

Имущественная независимость Центрального банка РФ проявляется в том, что имущество, которое находится у Банка России, является федеральной собственности. В отношении этого имущества Банк России осуществляет полномочия собственника, то есть фактически вправе владеть, пользоваться и распоряжаться им [11, с. 31]. Это в очередной раз подтверждает основной принцип деятельности Центрального банка РФ — принцип его независимости.

Финансовая независимость Банка России заключается в покрытии Банком России своих расходов за счет собственных доходов. Также государство и Центральный банк РФ не отвечают по обязательствам друг друга. Исключение составляют случаи, когда они приняли на себя такие обязательства или иное предусмотрено федеральными законами.

Подводя итог вышеизложенному, необходимо отметить следующее: с одной стороны, Центральный Банк РФ является органом государства, занимающим особое положение в банковской системе России, и наделенным особой компетенцией в сфере управления данной системой, а с другой стороны, Центральный Банк РФ является юридическим лицом с организационно-правовой формой, не известной действующему ГК РФ. Таким образом, в настоящее время в праве России нет института, который смог бы наиболее полно отразить всю специфику правового положения Центрального банка РФ. Однако, ряд ученых, в качестве такого правового института предлагают категорию юридического лица публичного права.

Такой вывод следует из того, что Банк России является органом государственной власти, наделенным специальной компетенцией, и вся его деятельность, в том числе деятельность в качестве юридического лица, носит публичный характер. Таким образом, я предлагаю внести в ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» поправки, касающиеся законодательного закрепления за Центральным банком РФ статуса юридического лица публичного права. Урегулирование данного вопроса на

законодательном уровне необходимо для того, чтобы в дальнейшем избежать возникновения различного рода неясностей, связанных с неоднозначным пониманием особого правового статуса Центрального банка РФ.

Список литературы:

1. Батдиев А.Ф. Особенности правового статуса Банка России как государственного учреждения / А.Ф. Батдиев // Финансовое право. 2008 г. с- 35.
2. Гейвандов Я.А. Центральный банк Российской Федерации: юридический статус, организация, функции, полномочия. М., 2009. — 57 с.
3. Голубев С.А. Роль Центрального банка Российской Федерации в регулировании банковской системы страны. М., 2008. — 61 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
5. Иванов С.А. Место нормативных актов Центрального банка в правовой системе России / С.А. Иванов // Законодательство и экономика. 2010. № 11. С. 21.
6. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // СЗ РФ. 2009. № 4. Ст. 445.
7. Маслов А.В. Конституционно-правовой статус Банка России (точка зрения) / А.В. Маслов // Деньги и кредит. 2009. № 12. С. 13.
8. Определение Конституционного Суда РФ от 14.12.2000 № 268-0 «По запросу Верховного Суда РФ о проверке конституционности части третьей статьи 75 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» // Вестник Конституционного Суда РФ. 2001. № 2.
9. Рахмилович В.А. Гражданско-правовое положение Банка России / В.А. Рахмилович // Право и экономика. 2008. № 6. С. 28.
10. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 28. Ст. 2790.
11. Фокин А.В. Правовой режим имущества Центрального банка Российской Федерации / А.В. Фокин // Законодательство и экономика. 2010. № 6. С. 31.

© Э.Р. Худиев, 2014

УДК: 636:631 (470.44)

Е.А. Шеховцева
кандидат с.-х. наук, доцент кафедры «Менеджмент
в АПК» ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И.Вавилова»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЬЮ ЖИВОТНОВОДСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Налаживание действенной системы сельскохозяйственного консультирования по своему эффекту намного может превзойти многие приоритетные национальные программы России.

Ведь отдача от уже имеющейся техники, технологий, природных, материальных и трудовых ресурсов не может проявиться в полной мере не из-за того, что нет достаточных средств производства, а чаще всего из-за отсутствия должных знаний и квалификации работников сельского хозяйства для организации процессов. Из-за этого руководители не способны эффективно использовать имеющиеся ресурсы сельхозпредприятий. Часто этим

и объясняется, почему результаты работы многих рядом расположенных (граничащих) сельхозпредприятий с равными природно-климатическими условиями, материальными и трудовыми ресурсами могут кардинально отличаться. Виной всему этому является, в основном, отсутствие у специалистов опыта и необходимой информации для принятия правильных и своевременных управленческих решений по ведению сельскохозяйственного производства.

Стратегически значимые показатели развития животновдства Саратовской области [1]

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Выращено скота и птица на убой в убойном весе,тыс.тонн	155,0	168,2	176,5	164,5	147,1
Произведенно молока, тыс.тонн	928,1	978,1	998,8	1015,7	964,4
Произведено яйц, млн.шт	853,3	887,1	908,2	932,9	907,0

Основные стратегически значимые показатели развития животноводства в Саратовской области в 2012 году по сравнению с 2011 годом снизились (таблица 1)

Для совершенствования управления отраслью животноводства мы считаем надо расширить сферу освоения инноваций и оказания консультационных услуг по внедрению в деятельность аграрных предприятий способов интенсивного ведения отрасли.

В таблице 2 рассмотрим особенности организации консультационных услуг и их соответствие возможностям развития животноводства региона.

Таблица 2-Особенности организации консультационных услуг и их соответствие возможностям развития животноводства региона

Типы консультационных служб	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Службы, создающиеся как структурные подразделения отраслевых органов управления	1.Могут принимать активное участие в составлении ведомственных программ региона. 2.Возможно использование имеющейся материально-технической базы 3.Государственное финансирование 4.Возможен административный компонент воздействия на товаропроизводителя	1.Ограничение возможных полей деятельности законодательством 2.Укий круг решаемых вопросов 3.Низкое доверие со стороны производителей 4Низкий уровень мотивации консультантов к оказанию коммерческих услуг 5..Функционирование службы полностью от государственного финансирования и проводимой политики 5.Разрыв конечных интересов с товаропроизводителем 7.Не хватка практического опыта в адаптации

		инноваций
В Саратовской области имеется не хватка консультационных услуг во всех сферах АПК. В связи с имеющемся профицитом бюджета области создание специализированного центра, находящегося полностью на государственном обеспечении вряд ли будет приемлемо для исполнительных органов власти		
Службы на базе университетов, сельскохозяйственных	1.Наличие высококвалифицированных специалистов	1.Преобладание фундаментальных знаний над прикладными
колледжей и профильных школ	2.Хорошая материально-техническая база 3.Постоянный обмен знаний между ученными и практиками	2.Зависимости от политики проводимой государством в связи с частичным финансированием ими головного учреждения. 3.Исполняемые функции будут вторичными для консультантов
1	2	3
В Саратовской области уже создана консультационная служба для аграрной сферы на базе государственного автономного учреждения СГАУ им. Н.И. Вавилова.		
Объединение товаропроизводителей и фермерских организаций	1.Цели и конечные интересы консультантов и пользователей совпадают. 2.Имеют опыт ведения отрасли 3.Хорошо знают проблемы товаропроизводителей	1.Обслуживают в основным интересы своих членов 2.Подбор консультантов возможен не на основе знаний и компетенций, а в силу сложившихся личных отношений 3.лабируют интересы наиболее крупных учредителей
Как показывает практика, оправдывают себя в тех странах, где консультационная служба прошла уже определенный период развития (на базе государственного финансирования) и завоевала репутацию. А также в тех странах где уровень рентабельности сельского хозяйства достаточный. В Саратовской области консультационная служба в аграрной сфере существует недавно Товаропроизводители в основной массе пока не готовы к оплате услуг консультантов и подобная форма на начальном этапе функционирования не будет себя окупать. Товаропроизводители области раздроблены и не готовы к такому объединению		
Коммерческие фирмы, занимающиеся производством ми сбытом материально-технических ресурсов	1.Могут привлекать высококвалифицированных специалистов, повышая оплату труда	1.Интерсы по сбыту продукции превалируют 2.Функции по оказанию консультационных услуг вторичны 3.лаббируют интересы своей компании вопреки функциональности

		5.Не заинтересованы в сборе инновационных разработок других субъектов отрасли
Узкая сфера оказываемых услуг без учета индивидуальной специфики развития отраслей сельского хозяйства и потребностей товаропроизводителей Саратовской области		
Частные консультационные службы	1.Знают нужды товаропроизводителей 2.Их советы признаны более эффективными по сравнению с государственными консультантами 3.Хорошо мотивированы на оказания услуг, так как от их качества , зависит репутация и дальнейший доход фирмы 4.Побор консультантов основан на квалификации, а не на личных взаимоотношениях, так как от них напрямую зависит качество услуг, а значит для поддержки имиджа и репутации фирмы	1.Частично оторваны от системы образования 2.Ориентированы на комерционализацию оказываемых услуг
1	2	3
Хорошо оправдывают себя, в высокодоходных отраслях, услуги пользуются популярностью после завоевания имиджа и получения эффекта первичными пользователями. Была бы востребована у сельскохозяственных товаропроизводителей области, если бы первично в течение 5 лет поддерживалась бы государством		

Мы считаем информационно-консультационную службу Саратовской области необходимо развивать, деятельность одного консультационного центра не удовлетворяет существующие потребности области. Для интенсификации отрасли животноводства необходимо дополнительно создать еще частную специализированную консультационную службу, которая в течения пяти первых лет развития частично поддерживалась бы со стороны государства. Подобная служба станет центром распространения инноваций в области животноводства, будет оказывать помощь в автоматизации систем управления конкретных сельскохозяйственных предприятий, что в конечном счете будет способствовать повышению конкурентоспособности производимой продукции и эффективности отрасли.

Список использованной литературы

1.Производство продукции животноводства в хозяйствах всех категорий за 2012 г.: Статистический сборник/Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. – Саратов, 2013. – 53 с.

2.Теорико-методологические аспекты формирования института сельскохозяйственного консультирования/Под ред. И.С. Санду, Г.М.Демишкевич-М.:ВНИИЭСХ,2012-125с

©Е.А. Шеховцева

УДК 658

Г. Б. Шпак, К.э.н., доцент
Факультет управления
Хабаровская государственная академия экономики и права
г. Хабаровск Российская Федерация

ИНОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

Принято считать, что успешность инновационной деятельности определяется, в первую очередь, инновационным потенциалом организации, в структуре которого большинство исследователей выделяют ресурсную, внутреннюю, и результативную составляющие. При этом ресурсной составляющей отводится наиболее заметная роль. [1, 2]. Именно в зависимости от объёма ресурсов и их качества предлагается выбирать стратегию инновационного развития. Такой подход подводит нас к выводу о том, небольшое предприятие, не обладающее значительным ресурсным потенциалом, вряд ли может выбрать агрессивную лидерскую стратегию.

Между тем, как показывает практика, именно малые предприятия склонны к радикальным новшествам, что определяет наступательный характер стратегии такой компании. Следовательно, есть нечто, что в большей мере оказывает влияние на инновационную активность предприятия. Присоединимся к мнению тех авторов, которые отводят наиболее значимое место в развитии инновационности компании организационной культуре (ОК). Изучив подходы к инновациям 759 компаний, работающих на 17 крупнейших рынках, исследователи Дж. Теллис, Дж. Прабху и Р. Чанди обнаружили, что корпоративная культура – гораздо более важная движущая сила радикальных инноваций, чем сотрудники, государство или национальная культура [3].

Основными элементами организационной культуры компании являются уникальное видение, ценности и символика. Следовательно, основываясь на базовых компонентах ОК, можно трактовать ее как уникальное видение членами организации окружающей их действительности, выраженное в их ценностных ориентациях и передаваемое через символику внутриорганизационного окружения. Представленное определение позволяет наиболее полно отразить суть организационной культуры и выделить ее ключевые составляющие.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что ОК как совокупность уникальных характеристик не является застывшей и изменяется в процессе развития организации. Эти изменения формируются как руководством компании, так и самими сотрудниками, и, в то же время, определяют их поведение для решения проблемы внешней адаптации и внутренней интеграции. Такой подход позволяет рассматривать ОК как динамичную, определяемую с позиций и субъекта, и объекта управления, уникальную, открытую систему.

Различие во взглядах на организационную культуру состоит в том, что разные учёные исследуют различные её аспекты. Большое влияние на обеспечение устойчивого развития предприятия оказывает функциональное содержание организационной культуры, т.е. её способность воспроизводить требуемые модели корпоративного поведения.

В условиях инновационной экономики серьёзной проблемой становится формирование такой организационной культуры, которая обеспечивала бы возможность развития предприятия путём повышения творческой активности его руководства и сотрудников.

Инновационная организационная культура – это система распространенных в компании норм и ценностей, обеспечивающая высокий уровень восприятия, инициации и реализации инноваций. Инновационная культура предполагает устремлённость в будущее, нежелание сотрудников компании довольствоваться существующим положением как собственным, так и компании, в которой они работают. Это определяет видение как элемент инновационной культуры. Новаторство, инициативность, самовыражение личности, предпринимательское поведение, знания становятся основными внутриорганизационными ценностями, которые обязательно должны быть отражены в символике предприятия, кодексе корпоративной этики.

Степень развития инновационной культуры в организации может варьировать от толерантности к новшествам до готовности и способности к превращению их в инновации. В этой связи представляет интерес вопрос об оценке инновационной активности организации и влиянии на неё уровня развития инновационной культуры.

Большинство исследователей оценивает инновационность организации набором показателей, характеризующих объём инновационной продукции (результат), наличие всего необходимого для инновационных целей (ресурсы), отлаженные процедуры генерирования, разработки и реализации инновационных проектов в компании (процесс). Под инновационной активностью предприятия условимся понимать комплексную характеристику его инновационной деятельности, включающую восприимчивость к новшествам, степень интенсивности и своевременность (скорость) осуществляемых действий по инициированию и трансформации новшеств. Поэтому акценты в характеристике инновационной активности предприятий необходимо делать на результативности, регулярности и скорости инноваций.

В связи с этим целесообразно разделить предприятия по уровню инновационной активности на три группы. Первая группа включает предприятия, обладающие развитым ресурсным потенциалом, но недостаточно быстро реагирующие на изменения во внешней и внутренней среде (потенциально активные). Предприятия второй группы занимаются инновациями нерегулярно, эпизодически, рассматривая их как одну из предпринимательских функций (умеренно активные). В третью группу входят предприятия, регулярно, быстро и результативно реализующие инновационные проекты и рассматривающие инновационную деятельность как бизнес, как главный источник развития и важное конкурентное преимущество (инновационно-активные).

Гораздо меньше внимания в оценке инновационности компании достается трудноизмеримым факторам инновационной культуры — ценностям, поведению и климату. Ценности лежат в основе приоритетов, решений и позиционирования компании, что находит своё отражение в том, как компания тратит свое время и деньги. По-настоящему инновационные компании щедры в тратах на поддержку предпринимательского духа и креативности и поощряют постоянное обучение. Поведение отражает действия людей в процессе создания инноваций: готовность руководителей жертвовать существующими продуктами ради новых и лучших, воодушевлять сотрудников ярким описанием будущего и преодолевать бюрократические препоны, упорство сотрудников в преодолении технических сложностей, поиске ресурсов в условиях ограниченного бюджета, учет мнений потребителей. Климат—это настроение, которое поддерживается во внутренней среде компании. Инновационный климат культивирует вовлеченность сотрудников и энтузиазм, воспитывает толерантное отношение к риску,

стремление мыслить независимо [3]. К третьей группе принадлежат организации с высокой инновационной культурой.

Отсутствие, неразвитость инновационной организационной культуры – одна из главных причин инновационной стагнации, низкой инновационной активности предприятий. Благоприятная внешняя среда не может автоматически предопределять инновационную активность предприятий. Таким образом, основополагающей задачей перехода экономики на инновационный путь развития является формирование инновационной организационной культуры предприятия как необходимого условия роста его инновационной активности.

Между тем вопросы формирования организационной инновационной культуры как фактора повышения инновационной активности персонала, а, следовательно, и предприятий ни теоретически, ни методически, ни практически не проработаны. В основной массе российские предприятия не озабочены измерением уровня развития инновационной культуры и определением путей её развития. В этой связи представляет несомненный интерес методика оценки уровня инновационной культуры, предложенная Дж. Рао и Дж. Вейнтраубом [4]. В основе методики лежит оценка инновационной культуры компании по 54 критериям. Данная методика позволяет не только всесторонне оценить уровень инновационной культуры организации, но и определить её сильные и слабые стороны, выбрать ориентиры развития. Авторы методики советуют начинать с концентрации на сильных сторонах, небольших изменений в организационной культуре и медленного наращивания их масштаба.

Признавая несомненную ценность данной методики, вместе с тем отметим её сложность. На наш взгляд, достаточно точно можно судить об уровне развития инновационной культуры компании по таким критериям, как отношение руководства к инновациям, наличие технологии работы с идеями сотрудников, вовлечённость персонала в инновационную деятельность и скорость преобразования идеи в инновацию. Данные критерии позволяют оценить инновационность объекта и субъекта управления, методов управления и результативность управления инновациями в организации. Таким образом, управление организационной культурой в инновационной компании подчинено наращиванию инновационной активности персонала.

Список использованной литературы:

1. Антоненко И. В. Типология и классификация инновационного потенциала экономической системы /И. В. Антоненко // Проблемы современной экономики. 2010.– №2.URL:http://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-i-klassifikatsiya-innovatsionnogo-potentsiala-ekonomicheskoy-sistemy (дата обращения: 25. 05. 2014)

2. Трещева А. А. Возможные варианты оценки инновационного потенциала региона/ А. А. Трещева// Вестник МГОУ. – 2013. – №4. – С. 96 – 103.

3. Развитие инновационной культуры предприятия**.** URL: http://www.constructorus.ru/uspex/razvitie-innovacionnoj-kultury-predpriyatiya.html (дата обращения: 28. 05. 2014)

4. Рао Д. Насколько инновационна культура вашей компании?/ Д. Рао, Д. Вейнтрауб // Свой бизнес. – 2013. – №7. – С. 82 – 90.

© Г.Б. Шпак, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

J. J Arellano
IMPACT OF ECONOMIC SYSTEMS CURRENTLY,
FOCUSED ON UNDERDEVELOPED COUNTRIES…….....….3

Д. В. Бессонова, Н.Ю.Пузыня
ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР,
ВЛИЯЮЩИЙ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ…….....….4

Д.В.Бураков
МЕХАНИЗМ КРЕДИТНОГО ЦИКЛА И КАНАЛЫ
АМПЛИФИКАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА…….....….7

К.Н. Бурлак
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ…….....…..8

С.А. Гурфова
БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РЕГИОНА…….....……..10

А.М.Измайлов
КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕЕ УРОВНЯ…….....…12

К.О. Каменко
ФАКТОРИНГ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ…….....……..15

Е.В.Приходько
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ В РОССИИ…….....…….18

И.К. Скокова
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА
«СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ»
ДЛЯ ОЦЕНКИ ИТ-ПРОЕКТОВ…….....……21

Г.Б. Суюнова
ПРЕИМУЩЕСТВА РИСК-ПРЕДИКТОРНОЙ
ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ…….....……26

Н.Ю.Титова
ИССЛЕДОВАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ
ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ…….....…28

Э. Р. Худиев, Е. Н. Раздроков
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ
СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ…….....…32

Э. Р. Худиев, Е. Н. Раздроков
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОГО ПОЛОЖЕНИЯ
БАНКА РОССИИ…….....…..34

Е.А. Шеховцева
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЬЮ
ЖИВОТНОВОДСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ…….....….37

Г. Б. Шпак
ИНОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ…….....…..41

Научное издание

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
23 июня 2014 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 25.06.2014 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 3,25 Тираж 500 Заказ № 45

Издательство "Аэтерна"
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2
e-mail: info@aeterna-ufa.ru