

**Международная Научно-Исследовательская Федерация
«Общественная наука»**

НАУКА РОССИИ: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Сборник научных трудов

**по материалам
II международной научной конференции**

10 апреля 2017 г.

ЧАСТЬ 1

LJOURNAL.RU

Екатеринбург 2017

УДК 001.1
ББК 60

НЗ4

Наука России: Цели и задачи. Сборник научных трудов, по материалам II международной научно-практической конференции 10 апреля 2017 г. Часть 1 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2017. - 52с.

SPLN 001-000001-0122-KJ
DOI 10.18411/sr-10-04-2017-1
IDSP 000001:sr-10-04-2017-1

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на II международную научно-практическую конференцию **Наука России: Цели и задачи**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Электронная версия сборника доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: science-russia.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0122-KJ

<http://science-russia.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА	4
Акбашева Д.М., Боташова М.А., Хатуева Д.Н. Анализ влияния налогов на результаты деятельности организаций	4
Беляева С.В., Хабаров А.А. Проблемы развития свободных экономических зон в России.....	6
Драгун Е.А. Аналитический обзор показателей эффективности инновационных процессов макроэкономического и регионального уровня	10
Калабухов Г.А., Трухина Н.И., Нетребина Ю.С. Организация и проведение мониторинга земель на территории Воронежской области: региональный опыт и проблемы.....	18
Носкова Н.Ю. Роль бухгалтерского учета при реализации процесса бюджетирования на предприятии.....	21
Рогожин А.Е., Шишкина Е.В., Миронова В.Ю., Щегутова Е.Н. Анализ рынка биодизельного топлива в мире и Российской Федерации.....	25
Рогожин А.Е., Шишкина Е.В., Загуменнова Д.В., Рыбкин П.А. Обзор рынка биотоплива в Российской Федерации	28
Сыроваткина Т.Н., Федорова О.И. Развитие методологии историко-экономической науки.....	29
Таранникова Е.Р. Использование технологий построения цепочек партнерских отношений компаниями в России.....	33
Хлоев М.А. Индивидуальные инструменты организации пенсионных накоплений населения.....	38
Шишкина Е.В., Завражнов С.А., Злобин С.Ю., Отопкова К. В. Состояние и перспективы производства экологически безопасных биоразлагаемых полимерных материалов на основе молочной кислоты.....	42
РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	46
Анисимов А.А. Консультирование как профессиональная деятельность и компетентностный подход к формированию требований к консультантам	46

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Акбашева Д.М., Боташова М.А., Хатуева Д.Н.

Анализ влияния налогов на результаты деятельности организаций

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия
(Россия, Черкесск)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-01

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-01

В статье раскрывается механизм влияния налогов на различные стороны деятельности организации (себестоимость, выручку, прибыль, ценообразование и т.д.) в зависимости от видов налогов: прямых и косвенных, условно постоянных и условно-переменных, а также в зависимости от экономической структуры организации. Раскрыто положительное и отрицательное влияние налогов.

Коммерческие организации являются основой развития экономики страны. От уровня и динамики их развития зависит величина доходной части бюджетов разных уровней. Поэтому основная задача государства заключается в создании благоприятных условий для их развития. В этом случае достигается обоюдная выгода – максимум налоговых платежей в бюджет и создания предпосылок для снижения налогового бремени на коммерческие организации.

Налогообложение хозяйствующих субъектов и величина налоговой нагрузки оказывает непосредственное влияние организацией на выбор своего местоположения (перемещение деятельности и вложение капиталов в регионы с наименьшей налоговой нагрузкой), организационно-правовой формы (для акционерных обществ, для деятельности без образования юридического лица и для других форм деятельности имеются различия в налогообложении), вида деятельности (торговая, сельскохозяйственная, т.д.), системы налогообложения (общий или специальный налоговый режим), производственной и финансовой стратегии. Поэтому, прежде чем принимать управленческие решения, хозяйствующим субъектам необходимо проанализировать налоговые последствия тех или иных решений.

Прямые налоги в зависимости от изменения объема производства, можно подразделить на условно-постоянные (налог на имущество, транспортный налог, налог на землю) и условно-переменные (страховые взносы, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль и др.). Особенность условно-переменных налогов заключается в том, что с увеличением объема производства, налоговые платежи по ним, как правило, увеличиваются. Величина условно-постоянных налогов с изменением объема производства продукции практически не изменяется. Поэтому, если в организации наблюдается тенденция снижения объема производства продукции (работ, услуг), то в этом случае условно-постоянные налоги оказывают наиболее негативное влияние на финансовые результаты работы предприятия.

Налоговые платежи существенным образом влияют на все показатели деятельности организации не только в текущем, но и перспективном периодах. Это влияние можно оценить с положительной и отрицательной точек зрения. Отрицательное влияние налогов проявляется в прямом снижении доходов и инвестиционных возможностей организации. Это прямое влияние, проявляется вследствие реализации фискальной функции налогов. К положительным моментам можно отнести косвенное стимулирование организаций к поиску способов повышения эффективности использования ресурсов, эффективности труда, производства и управления в организации. С целью повышения эффективности деятельности организации необходимо систематически проводить анализ влияния налоговых платежей на финансовые

результаты работы предприятия. Таким образом, налоги оказывают различное влияние на показатели деятельности организации. Хозяйствующим субъектам необходимо стремиться усилить положительное влияние налогов и ослабить их отрицательное влияние.

Известно, что конкурентоспособность продукции определяется в основном двумя критериями – ее качеством и ценой. Налоговые платежи самым непосредственным образом влияют на эти критерии. Так, например, если налоговая система является для организации обременительной, то у нее нет достаточных средств для внедрения новой техники и технологии, приобретения высококачественного сырья и материалов, достойной оплаты за труд высококвалифицированным специалистам, а отсюда и соответствующее качество продукции. Налоговые платежи, увеличивая себестоимость продукции (работ, услуг), увеличивают и отпускную цену, что, естественно сказывается на конкурентоспособности продукции, особенно в сравнении с аналогичной зарубежной. Чем больше величина налоговой нагрузки, тем больше влияние налоговых платежей на себестоимость продукции. Показатель налоговой нагрузки на себестоимость продукции зависит не только от изменения системы налогообложения, но и объема производства и реализации, а также от эффективности использования всех факторов производства и в первую

очередь рабочей силы, поскольку страховые взносы занимают существенную долю в структуре себестоимости продукции (работ, услуг).

На финансовые результаты работы организации оказывает влияние налог на имущество организаций. Его величина изменяется за счет: выбора способа начисления амортизации; переоценки основных средств; ввода и выбытия основных фондов; применения ускоренной амортизации. Используя разрешенные способы амортизации по правилам бухгалтерского учета (линейный, уменьшаемого остатка, списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; списание стоимости пропорционально объему продукции (работ)), можно уменьшить остаточную стоимость объектов основных средств, которая является налоговой базой для исчисления налога на имущество организаций.

Налоговые платежи влияют и на масштабы деятельности организации, следовательно, и на численность работающих. Успешно работающее предприятие способно на инвестиции, что ведет к росту объемов деятельности, увеличению численности персонала. При снижении эффективности функционирования организации, она вынуждена сокращать численность своих работников, что естественно, ведет к росту безработицы. Хорошо работающие предприятия имеют возможность не только повышать уровень зарплаты, но и создавать благоприятные условия для работы, осуществлять всевозможные социальные мероприятия для своих работников, в том числе и при выходе на пенсию. Как известно, основной целью коммерческой организации является получение максимальной чистой прибыли, обеспечение устойчивого финансового положения и возрастания стоимости организации.

Основным конечным финансовым результатом работы любой коммерческой организации является чистая прибыль, которая является предпосылкой как для воспроизводства основных средств, так и возрастания стоимости организации, увеличения ее потенциала. Чем больше налоговая нагрузка на организацию, тем больше величина недополученной прибыли. От величины чистой прибыли, остающейся в распоряжении организации, зависят ее финансовая устойчивость и инвестиционные возможности, а также рентабельность продукции и производства. Каждый из налогов отнимает часть выручки и прибыли. Поскольку организация стремится увеличить свою чистую прибыль, то руководитель стремится ослабить действие налогов,

Каждая организация имеет право использовать методы, способы ведения бизнеса и учета хозяйственных операций, установленных законодательством, для максимального сокращения своих налоговых обязательств перед бюджетом. Оптимизация налоговых

платежей – один из важных резервов роста предпринимательской деятельности. Результатом налоговой оптимизации является увеличение реальных возможностей организации для дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности. Поэтому исследование влияния налоговых платежей на показатели деятельности организации является важным условием налогового регулирования деятельности организаций.

1. Кугаенко А.А., Белянин М.П. Теория налогообложения. – М.: «Вузовская книга», 2015.
2. Сергеев И.В. Налоговое планирование: Учебно-методическое пособие / И.В. Сергеев, А.Ф. Галкин, О.М. Воронцова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 168 с.

Беляева С.В., Хабаров А.А.

Проблемы развития свободных экономических зон в России

*Воронежский Государственный Технический Университет
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-02

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-02

Аннотация

В данной статье приведены цели создания свободных экономических зон и их классификация. Рассмотрены некоторые аспекты создания, функционирования свободных экономических зон и итоги их деятельности. Показано, к каким результатам может привести деятельность свободных экономических зон, а так же обозначены проблемы связанные с их функционированием на территории РФ.

Ключевые слова: свободные экономические зоны, СЭЗ, цели создания свободных экономических зон, классификация свободных экономических зон, проблемы свободных экономических зон

Что такое свободная экономическая зона? Это отдельные регионы страны, которые имеют определенные экономические льготы. К таким льготам относятся валютные, таможенные, налоговые и другие особые условия. Особыми характеристиками СЭЗ являются приток инвестиций в промышленность, торговлю, сферу услуг, формирование экспортного капитала, создание совместных предприятий.

В современной мировой экономике СЭЗы являются необходимой и неотъемлемой частью. Деятельность СЭЗ является одним из главных показателей экономического роста, так как в функции СЭЗ входят аккумуляция инвестиций, активизация интеграционных экономических действий, взаимный обмен новейшими технологиями и современной информацией, усиление товарообмена между странами.

Каковы цели создания свободных экономических зон?

Согласно данным, взятых из разных экспертных источников по состоянию на июль 2006 года в мире насчитывается до 2000 свободных экономических зон. Динамика темпа СЭЗ в количественном отношении и по общему объему производства продукции в них говорит о большой перспективе данного направления в нашей стране и в мире в целом.

Впервые СЭЗ появились на территории РФ в 1990-м году. На протяжении более 15 лет шел процесс их формирования и функционирования, который не имел четко отработанной системы.

В 2005 году был принят федеральный закон «Об особых экономических зонах в РФ». Принятие этого закона позволило приступить к созданию единой правовой базы и системы функционирования СЭЗ на территории РФ. Кроме того принятый федеральный закон предусмотрел формирование на территории нашей страны СЭЗ 2-х видов: особых технико-внедренческих зон и промышленно-производственных зон; а так же ведения тех

видов предпринимательства, которые специально обговорены законом и предусмотрены постановлением правительства. Помимо этого, в Федеральном законе содержатся четкие положения о предоставлении максимальных налоговых льгот.

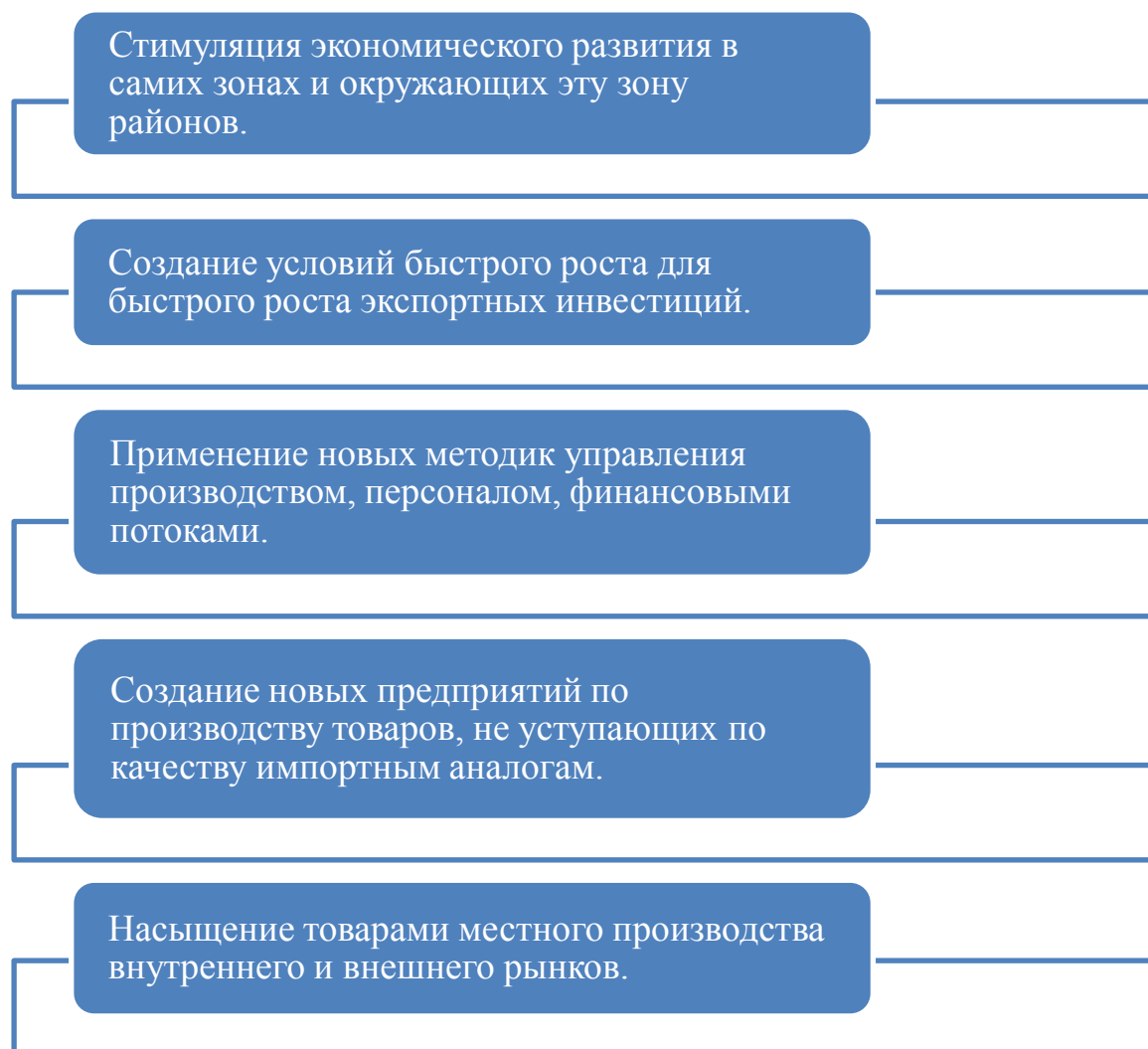


Рисунок 1. Цели создания свободных экономических зон.

В чем необходимость свободных экономических зон?

- повышение низкого экономического и социального развития;
- создание экономически привлекательного климата;
- активное привлечение отечественных и зарубежных капиталов и их аккумулирование;
- создание новых и не традиционных для данного региона отраслей промышленности и их развитие;
- увеличение количества рабочих мест и привлечения населения из других регионов;
- переоборудование и обновление имеющегося промышленного комплекса.

Не смотря на все предпринятые правительством меры, свободные экономические зоны не принесли ожидаемых результатов. Для успеха работы СЭЗ необходимы четкие правила, которых обязаны придерживаться все участники СЭЗ. К сожалению, все возможные новшества, вводимые в нашей стране нередко превращаются в возможности для коррупции, лоббирования интересов определенных кругов, ухода от налогов и создания всяческих бюрократических сложностей. Подобной участи не удалось избежать и идее создания свободных экономических зон в России. Зарубежные экспертные оценки

говорят об не эффективности деятельности российских свободных экономических зон, а это значит, что поставленные цели не достигнуты, задачи не решены и предложения не реализованы.

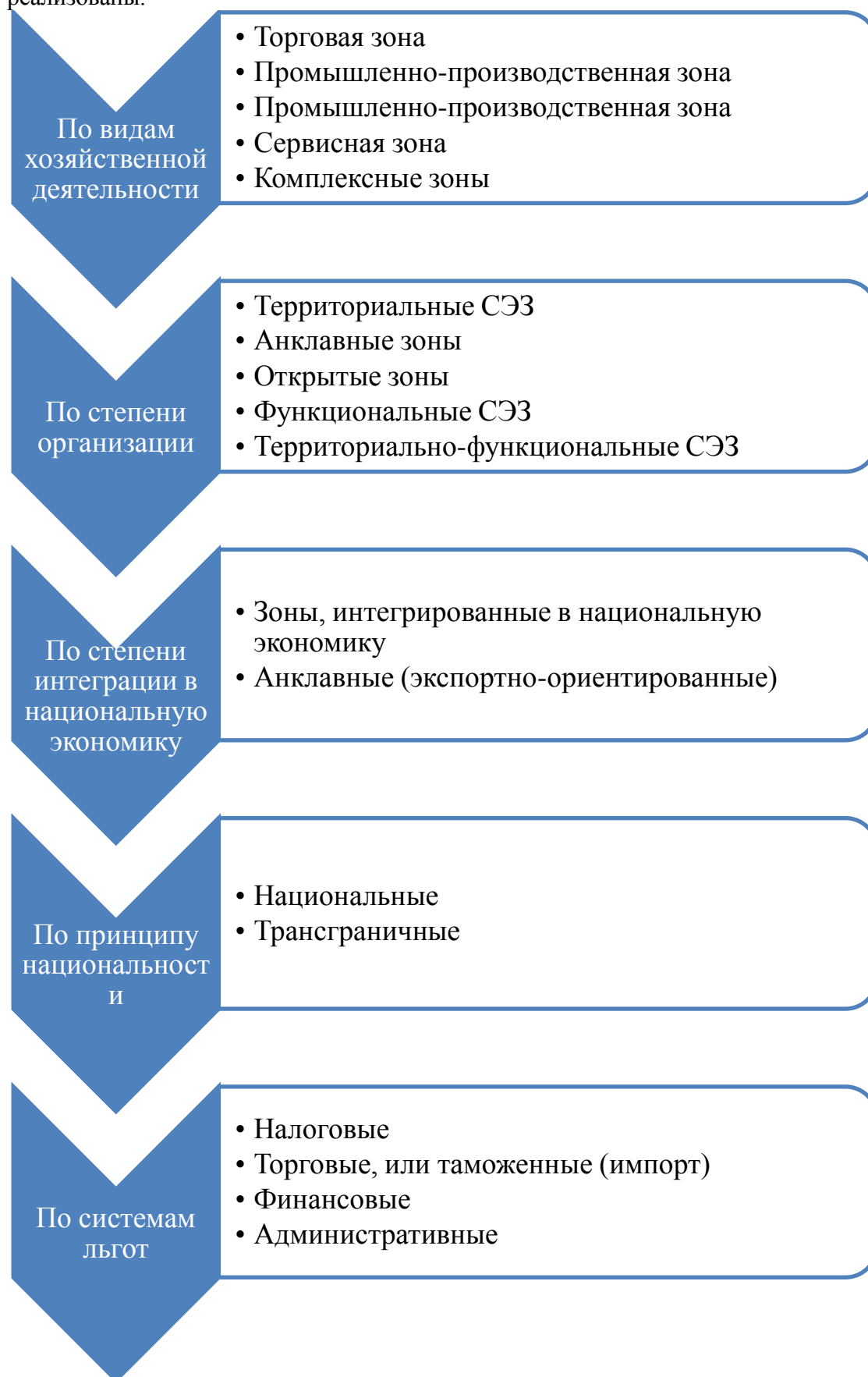


Рисунок 2. Классификация свободных экономических зон.

Если проанализировать причины неэффективности деятельности свободных экономических зон, то можно выделить несколько факторов: помимо высокого уровня коррупции можно назвать неумелое формирование СЭЗ, отсутствие контроля за финансовыми вливаниями и эффективности использования инвестиций на федеральном и местном уровне, а так же не грамотный выбор экономико-географического положения региона.

Нельзя не упомянуть и еще об одной проблеме. Зачастую формирование СЭЗ призванных улучшить экономический климат региона на практике ухудшает экономическую ситуацию. Примером такого рода развития событий можно привести Калининградскую область, где было разрешено осуществлять неограниченный ввоз импортных товаров с освобождением от таможенных платежей. В результате экономическое состояние местных предприятий значительно ухудшилось из – за неспособности конкурировать с более дешёвой импортной продукцией.

Таким образом, можно сказать, что существующая практика деятельности свободных экономических зон на данный момент малоэффективна. Процесс создания и функционирования этих зон очень сложный и требует мощной подготовительной работы, в ходе которой нужно умело сочетать множество, иногда прямо противоположных факторов. Здесь должна присутствовать и заинтересованность местных властей, и деятельность правительства в национальных интересах. Так же необходимо учитывать близкое или дальнее расположение транспортных магистралей, наличие крупных мегаполисов, или же близость границ и таможен. Так же сказывается несовершенство законодательной базы, малоопытность наших предпринимателей, а так же экономическая безграмотность. Немаловажную роль играет четкое распределение финансовых потоков.

Если правительству удастся создать четкую ясную и прозрачную схему образования свободных экономических зон в которой будут учитываться все выше изложенные факторы и учитываться российский климат и менталитет, то эффективность функционирования СЭЗ несомненно возрастет.

Несмотря на вышеизложенное, сама идея создания СЭЗ представляется благотворной и полезной. Для России с ее потенциалом, который еще не развит и не задействован, создание свободных экономических зон является одним из перспективных направлений поднятия ее экономического статуса. 15 лет работы первых экономических зон в России не такой уж большой срок, что бы говорить об эффективности или неэффективности их деятельности. Если эти идеи и представления правильно организовать и грамотно оформить, то экономическое будущее России не покажется таким мрачным.

1. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ "Об Особых экономических зонах в Российской Федерации"
2. Гумба, Х.М. Инновационно-стратегическое развитие предприятий как основа устойчивого развития инвестиционно-строительного комплекса / Гумба Х.М., Уварова С.С., Беляева С.В. // Экономика и предпринимательство. - 2015. № 12-2 (65-2). С. 585-588.
3. Гумба, Х.М. Стратегия развития инновационной деятельности предприятий строительной отрасли в условиях организационно экономических изменений / Гумба Х.М., Уварова С.С., Беляева С.В., Мышловская Л.П., Власенко В.А. - Воронеж, 2016.
4. Зименков Р. Россия: интеграция в мировую экономику: Учеб.пособие. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 432с.
5. Кокорев Е.М., Голобкова Г.М. «Особая экономическая зона – условие активизации инвестиционных процессов» // <http://www.reklama.magadan.su/koi/sv/9/zona.htm>
6. GumbaKh.M. Justification of the sources of forming competitive advantages of underground construction companies under the production concentration conditions // GumbaKh.M., Belyantseva O.M., Kochetova L.V. / Procedia Engineering. 2016. T. 165. C. 1323-1327
7. Uvarova, S.S. Implementation of innovative strategy in underground construction as a basis for sustainable economic development of a construction enterprise // Uvarova S.S., Belyaeva S.V., Kankhva V.S., Vlasenko V.A. / Procedia Engineering. 2016. T. 165. C. 1317-1322.
8. <http://www.rossoez.ru/> (Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами - РосОЭЗ).

Драгун Е.А.

**Аналитический обзор показателей эффективности инновационных процессов
макрэкономического и регионального уровня**

*Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва
(Россия, Самара)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-03

idsr: 000001:sr-10-04-2017-1-03

Аннотация

В статье представлен аналитический обзор показателей эффективности инновационных процессов, используемых в федеральных и государственных целевых программах Российской Федерации и Самарской области. В ходе исследовательской работы выявлены определённые закономерности использования показателей оценки инновационного развития на макроэкономическом и региональных уровнях. В статье показано, что в программах инновационного развития Российской Федерации и Самарской области чаще всего используются частные индикаторы. Становится ясно, что весьма актуальной является проблема разработки определенного перечня индексов, которые смогли бы максимально адекватно характеризовать потенциал и уровень инновационного развития в регионах.

Ключевые слова: программно-целевой подход, региональные инновационные программы, инновационный потенциал Самарской области, показатели эффективности, индекс инновационного развития.

В настоящее время во всем мире существует тенденция к развитию инновационных сфер экономики, базирующихся на разработке и внедрении новых технологий. В связи с этим проблема оценки потенциала и уровня инновационной активности, а так же разработки индикаторов, комплексно отражающих инновационные процессы, является весьма актуальной.

В зарубежной экономике для оценки и ранжирования стран и регионов по уровню инновационного развития принято использовать интегральные индексы, включающие в себя комплексную оценку экономических показателей. К таким индексам можно отнести: индекс макроэкономической конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index), индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index), европейский инновационный индекс (European Innovation Survey), индекс технологических достижений (Technology Achievement Index) и индекс способности к инновациям (Innovation Capacity Index) и другие.

На сегодняшний день в России не существует общепринятой методологической базы по оценке уровня инновационного развития регионов и объектов инновационной инфраструктуры. Существующие показатели инновационного развития, описанные в федеральных и региональных целевых инновационных программах, имеют достаточно узкую специализацию и не всегда применимы для всех субъектов Российской Федерации. Далее проведем анализ существующих показателей эффективности, используемых в федеральных программах инновационного развития в Российской Федерации.

При сравнении целевых индикаторов реализации Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2007 – 2013 [1] и 2014-2020 [2] (таблица 1) годы, всего три индикатора были использованы в двух версиях, а именно объем привлеченных внебюджетных средств, дополнительный объем внутренних затрат на исследования и

разработки, в том числе внебюджетные средства и количество новых рабочих мест. В программе на 2014-2020 годы было включено четыре дополнительных индикатора, характеризующий средний возраст исследователей, число патентных заявок и число публикаций. Показатель, связанный с экспортом высокотехнологичной продукции, был исключен из программы.

Таблица 1.

Сравнение индикаторов реализации целевых программ

№	Перечень индикаторов	
	Программа от 6 июля 2006 г. N 977-р (на 2007-2013 годы)	Программа от 2 мая 2013 г. № 736 (на 2014-2020 годы)
1	Объем дополнительного производства новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции за счет коммерциализации созданных передовых технологий, млрд. руб.	
2	Дополнительный объем экспорта высокотехнологичной продукции, млрд. руб.	
3	Привлечённые внебюджетные средства, млрд. руб.	Объем привлеченных внебюджетных средств, млрд. руб.
4	Дополнительный объем внутренних затрат на исследования и разработки, в том числе внебюджетные средства, млрд. руб.	Дополнительный объем внутренних затрат на исследования и разработки, в том числе внебюджетные средства, млрд. руб.
5	Количество разработанных единиц конкурентоспособных технологий, пригодных для последующей коммерциализации, ед.	
6	Количество внедренных передовых коммерческих технологий, ед.	
7	Прирост числа критических технологий, по которым РФ имеет мировой приоритет, ед.	
8	Прирост количество организаций, обладающих приборной базой мирового уровня, ед.	
9	Количество созданных новых рабочих мест для высококвалифицированных работников, ед.	Количество новых рабочих мест, тыс. раб. мест
10	Количество молодых специалистов, привлеченных к выполнению исследований и разработок, тыс. чел.	
11		Число публикаций по результатам исследований и разработок в ведущих научных журналах, ед.
12		Число патентных заявок, поданных по результатам исследований и разработок, ед.
13		Средний возраст исследователей - участников Программы на 2014 - 2020 годы, лет
4		Доля исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей - участников Программы на 2014 - 2020 годы, %

Далее сравним две редакции Федеральной целевой программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2013 – 2020 года от 29 марта 2013 года и от 15 апреля 2014 года[3]. Как видно из таблицы 2, в обновленную версию программы от 2014 года были добавлены индикаторы, характеризующие функционирования инновационного центра "Сколково", а именно рост выработки на одного работника организаций - участников инновационных территориальных кластеров, количество патентов, полученных на территориях иностранных государств и другие.

Таблица 2.

*Сравнение индикаторов инновационного развития Федеральной целевой программы
«Экономическое развитие и инновационная экономика»*

№	Перечень индикаторов	
	Редакция программы от 2013 года	Редакция программы от 2014 года
1	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, %
2	Количество вновь созданных единиц малых инновационных предприятий при поддержке фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ед.	Количество вновь созданных единиц малых инновационных предприятий при поддержке фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ед.
3	Количество субъектов Российской Федерации, получивших поддержку в рамках новых федеральных механизмов содействия субъектам Российской Федерации, активно инвестирующим в стимулирование инновационной деятельности, ед.	Количество субъектов Российской Федерации, получивших поддержку в рамках новых федеральных механизмов содействия субъектам Российской Федерации, активно инвестирующим в стимулирование инновационной деятельности, накопительным итогом, ед.
4	Количество инновационных единиц кластеров, получивших федеральную поддержку после 2012 года и сумевших удвоить высокотехнологичный экспорт с момента такой поддержки, накопительным итогом, ед.	-
5	Доля заявок на государственную регистрацию интеллектуальной собственности, поданных в электронном виде, %	Доля заявок на государственную регистрацию интеллектуальной собственности, поданных в электронном виде, %
6	-	Число заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности, созданных в инновационном центре "Сколково", ед.
7	-	Рост выработки на одного работника организаций - участников инновационных территориальных кластеров в стоимостном выражении по отношению к предыдущему году, %
8	-	Степень достижения значения целевых индикаторов государственных программ Российской Федерации, %
9	-	Количество патентов, полученных на территориях иностранных государств, включая США, Европу, Японию, ед.
10	-	Объем частных инвестиций, привлеченных в инновационную экосистему инновационного центра "Сколково", включая инвестиции в проекты компаний-участников и Сколтех, млрд. руб.
11	-	Выручка компаний-участников проекта "Сколково", полученная от результатов исследовательской деятельности (накопленным итогом), млрд. руб.
12	-	Число публикаций в журналах, индексируемых в базе данных "Сеть науки" (WEB of Science) (на 1 исследователя автономной некоммерческой образовательной организации высшего профессионального образования "Сколковский институт науки и технологий"), единиц на одного сотрудника, отнесенного к профессорско-преподавательскому составу, в год

13	-	Доля выпускников автономной некоммерческой образовательной организации высшего профессионального образования "Сколковский институт науки и технологий", вовлеченных в инновационную деятельность, %
14	-	Интегральный вклад проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра "Сколково" в экономику Российской Федерации (накопленным итогом), млрд. руб.
15	-	Коэффициент пригодности инновационного центра для жизни и работы (коэффициент счастья), пункты
16	-	Сокращение средних сроков коммерциализации проектов участников проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра "Сколково", %

В государственной программе «Развитие науки и технологий» на 2013 - 2020 годы [4] используются порядка 20 различных показателей, восемь из которых характеризуют объем и качество публикаций российских авторов в отечественных и зарубежных источниках (такие показатели как удельные вес Российской Федерации в общем числе публикаций в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных "Сеть науки", число цитирований в расчете на одну публикацию российских исследователей в научных журналах, индексируемых в базе данных "Сеть науки" и другие). Еще четыре показателя характеризуют кадровый потенциал в сфере российской науки и образования (удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей, удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей, направленных на работу (стажировку) в зарубежные научные организации и университеты и другие).

В таблице 3 представлен перечень индикаторов, характеризующий эффективность реализации федеральной целевой программы "Научные и научно-педагогические кадры инновационной России" на 2014 - 2020 годы [5].

Таблица 3.

Индикаторы Федеральной целевой программы "Научные и научно -педагогические кадры инновационной России" на 2014 - 2020 годы

№	Перечень индикаторов
1	Средний возраст исследователей - участников Программы, лет
2	Доля исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей - участников Программы, %
3	Доля исследователей высшей научной классификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности исследователей -участников Программы в возрасте до 39 лет. %
4	Количество студентов, аспирантов, докторантов и молодых исследователей из организации - участников Программы, закрепленных в сфере науки, образования и высоких технологий (нарастающим итогом), тыс. чел.
5	Доля аспирантов и докторантов, представивших диссертации в диссертационный совет, в общей численности аспирантов и докторантов - участников Программы (нарастающим итогом), %
6	Количество студентов, аспирантов и молодых исследователей, принимавших участие в предметных олимпиадах, конкурсах научных работ и других мероприятиях, проводимых в области науки и техники в рамках Программы (нарастающим итогом), тыс. чел.
7	Доля исследователей - участников Программы, результаты работы которых, в рамках мероприятий Программы опубликованы в мировых научных журналах, индексируемые в базе данных "Web of science" (нарастающим итогом), %

8	Число цитирований в расчете на одну подготовленную в рамках исследовательских проектов Программы публикации в научных журналах, индексируемых в базе "Web of science"
9	Доля научно-педагогических работников вузов - участников Программ, охваченных программами международной и внутрироссийской академической мобильности научно-педагогических работников в форме стажировок, повышения квалификации, профессиональной переподготовки и других формах (нарастающим итогом), %
10	Доля доходов от научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ из всех источников по приоритетным направлениям развития национальных исследовательских университетов в общих доходах национальных исследовательских университетов, %

Проанализируем существующие индикаторы оценки уровня реализации региональных инновационных программ, на примере Самарской области. Начиная с 2008 года, на территории Самарской области было реализована программа развития инновационной деятельности в регионе. В данную программу в 2009 и 2012 годах были внесены различные поправки, часть из которых касались показателей эффективности ее реализации. Сравнение показателей приведены в таблице 4.

Таблица 4.

Индикаторы реализации областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008 - 2015 годы [6], 2009 - 2015 годы [7], 2012 – 2015 годы [8]

№	Перечень индикаторов		
	на 2008 - 2015 годы	на 2009 - 2015 годы	на 2012 – 2015 годы
1	Количество инновационных проектов, получивших бюджетную поддержку, ед.	Количество инновационных проектов, для реализации которых предоставлены субсидии за счет средств областного бюджета, ед.	Количество инновационных проектов поддержанных за счет средств областного бюджета, ед.
2	Общее количество подготовленных специалистов в рамках повышения квалификации в сфере инновационной деятельности, чел.	-	-
3	Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	-	-
4	Количество созданных передовых технологий, не менее, ед.	Количество передовых производственных технологий, созданных организациями Самарской области, ед.	-
5	Объем выполненных научных исследований и разработок, млрд. руб.	Объем научных исследований и разработок, выполненных организациями Самарской области, млрд. руб.	-
6	Объем продукции и услуг малых предприятий в сфере науки и научного обслуживания, млрд. руб.	Объем продукции и услуг малых предприятий в сфере науки и научного обслуживания, млрд. руб.	-
7	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	-
8	-	Количество договоров на коммерциализацию инновационной продукции, ед.	-
9	-	-	Удельный вес внедренных технологий в общем количестве технологий, поддержанных за счет средств областного бюджета, %

10	-	-	Объем средств, привлеченных из внебюджетных источников, и федеральных средств в расчете на 1 рубль средств областного бюджета, направленных на софинансирование инновационных проектов в рамках реализации совместных программ с федеральными институтами развития и иных мероприятий, руб.
11	-	-	Доля проектов, поддержанных за счет средств областного бюджета на стадии разработки идеи и получивших поддержку на следующих стадиях инновационного цикла, %
12	-	-	Удельный вес проектов, в рамках которых разработчиками оформлены объекты интеллектуальной собственности, в том числе зарегистрированы заявки, в общем объеме инновационных проектов, получивших поддержку организаций инновационной инфраструктуры Самарской области, %
13	-	-	Количество посещений интернет-биржи инновационной продукции, ед.
14	-	-	Количество специалистов инновационных компаний, прошедших обучение в области инновационного менеджмента, чел.
15	-	-	Общегодовой тираж специализированного журнала по инновационной тематике, ед.
16	-	-	Количество организаций, реализующих комплексные проекты по повышению конкурентоспособности с привлечением зарубежного опыта за счет средств Программы, ед.
17	-	-	Доля передовых производственных технологий, созданных на базе федерального государственного бюджетного

			образовательного учреждения высшего профессионального образования "Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)", в общем количестве передовых производственных технологий, созданных в Самарской области, %
18	-	-	Количество вновь оформленных кластерных структур, сформированных региональных технологических платформ, ед.
19	-	-	Количество малых и средних инновационных организаций - резидентов технопарка, занимающихся разработкой и коммерциализацией наукоемкой продукции и инновационных технологий (нарастающим итогом), ед.
20	-	-	Количество оказанных услуг резидентам технопарка (нарастающим итогом), ед.
21	-	-	Объем выручки резидентов технопарка от производства инновационной продукции (нарастающим итогом), млн. руб.
22	-	-	Степень обеспеченности объектов первой очереди инновационного центра (технополиса) в г.о. Самара проектной документацией, %

В 2013 году в Самарской области была принята государственная программа, направленная на поддержку инновационной и инвестиционной деятельности в регионе «Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области на 2014 – 2018 годы (таблица 5) [9]. В программе было использовано 29 различных показателей, такие как объем инвестиций в основной капитал в Самарской области в текущем году, количество созданных новых рабочих мест, количество стартапов, созданных на базе нанотехнологического центра и другие. Большая часть показателей характеризовали деятельность инновационного кластера в регионе.

В 2006 году Правительством Самарской области была принята стратегия социально-экономического развития региона, которая содержит четыре основных целевых индикаторов [10], характеризующих уровень социально-экономического развития региона: доля затрат на науку и научные исследования и разработки в валовом

национальном продукте, удельная численность работников, выполняющих научные исследования, уровень инновационной активности промышленных предприятий, доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции.

Таким образом, проанализировав перечень индикаторов, которые используются для оценки эффективности реализации государственных и региональных программ, можно сделать следующий вывод. В программах инновационного развития Российской Федерации и Самарской области чаще всего используются частные индикаторы, которые, во-первых не могут охарактеризовать общий уровень инновационного развития и ее результативность, во-вторых они не публикуются на порталах официальной статистики. Из выше изложенного, становится ясно, что весьма актуальной является проблема разработки определенного перечня индексов, которые смогли бы максимально адекватно характеризовать потенциал и уровень инновационного развития в регионах.

1. Распоряжение Правительства РФ от 06.07.2006 N 977-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2007 - 2013 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 29.01.2017)
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.05.2013 N 736-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014 - 2020 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс»- Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 29.01.2017)
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 29.12.2016) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 29.01.2017)
4. Правительства РФ от 15.04.2014 N 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013 - 2020 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 29.01.2017)
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 мая 2013 г. N 760-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014 - 2020 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 29.01.2017)
6. Закон Самарской области от 12.12.2007 N 154-ГД (ред. от 31.12.2008) «Об утверждении областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008 - 2015 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 20.01.2017)
7. Постановление Правительства Самарской области 27.03.2009 N 187 (ред. от 29.10.2010) «Об утверждении областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2009 - 2015 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 20.01.2017)
8. Постановление Правительства Самарской области от 27.10.2011 N 700 (ред. от 02.12.2013) "О признании утратившими силу отдельных постановлений Правительства Самарской области и утверждении областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2012 - 2015 годы» [Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 20.01.2017)
9. Постановление от 14 ноября 2013 г. N 622 «Об утверждении государственной программы Самарской области «Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области на 2014 – 2018 годы»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 20.01.2017)
10. Постановление Правительства Самарской области от 09.10.2006 N 129 «О Стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года»[Электронный ресурс]: офиц. сайт «Консультант плюс» - Загл. с экрана. - URL:<http://www.consultant.ru/>(Дата обращения 14.01.2017)

Калабухов Г.А., Трухина Н.И., Нетребина Ю.С.
Организация и проведение мониторинга земель на территории Воронежской области: региональный опыт и проблемы

*Воронежский Государственный Технический Университет
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-04

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-04

Аннотация

Статья посвящена вопросам проведения мониторинга земель с учетом регионального опыта. Рассмотрены цели и задачи государственного мониторинга. Дается анализ распределения земель по категориям, а также итоги исследования по уровню загрязнения земель региона тяжелыми металлами, нефтепродуктами, средствами химизации. Даны рекомендации по повышению эффективности проведения мониторинга земель.

Ключевые слова: мониторинг, загрязнение, кадастр недвижимости, обследования, категории земель, экология.

Государственный мониторинг земель является частью государственного экологического мониторинга (государственного мониторинга окружающей среды) и представляет собой систему наблюдений, оценки и прогнозирования, направленных на получение достоверной информации о состоянии земель, об их количественных и качественных характеристиках, их использовании и о состоянии плодородия почв. Объектами государственного мониторинга земель являются все земли в Российской Федерации.

Земля, как природный объект и природный ресурс, является самой главной составляющей окружающей среды и поэтому государственный мониторинг земель призван выполнять связующую и координирующую роль всех мониторингов окружающей среды.

Задачами государственного мониторинга земель являются:

1) своевременное выявление изменений состояния земель, оценка и прогнозирование этих изменений, выработка предложений о предотвращении негативного воздействия на земли, об устранении последствий такого воздействия;

2) обеспечение органов государственной власти информацией о состоянии окружающей среды в части состояния земель в целях реализации полномочий данных органов в области земельных отношений, включая реализацию полномочий по государственному земельному надзору (в том числе для проведения административного обследования объектов земельных отношений);

3) обеспечение органов местного самоуправления информацией о состоянии окружающей среды в части состояния земель в целях реализации полномочий данных органов в области земельных отношений, в том числе по муниципальному земельному контролю и другие.

В зависимости от целей наблюдения государственный мониторинг земель подразделяется на мониторинг использования земель и мониторинг состояния земель. В рамках мониторинга использования земель осуществляется наблюдение за использованием земель и земельных участков в соответствии с их целевым назначением.

В рамках мониторинга состояния земель осуществляются наблюдение за изменением количественных и качественных характеристик земель, в том числе с учетом данных результатов наблюдений за состоянием почв, их загрязнением, захлаплением, деградацией, нарушением земель, оценка и прогнозирование изменений состояния земель [1,3,4].

В соответствии с Приказом Росреестра от 19.04.2010 № П/163 «Об утверждении Положения Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Воронежской области» Управление Росреестра по Воронежской области осуществляет государственный мониторинг земель (за исключением земель сельскохозяйственного назначения).

Управление Росреестра проводит активную работу по мониторингу земель. Так, в 2011 году были заключены соглашения о порядке взаимодействия в сфере осуществления государственного мониторинга земель со всеми администрациями муниципальных районов и администрациями городских округов на территории Воронежской области. Также были заключены соглашения с Управлением Росприроднадзора по Воронежской области, Управлением лесного хозяйства Воронежской области.

В целях реализации полномочий по государственному мониторингу земель на территории Воронежской области Управлением Росреестра в рамках заключенных соглашений осуществляется:

а) сбор информации о состоянии и использовании земель в Воронежской области, ее обработка и хранение;

б) анализ и оценка качественного состояния земель с учетом воздействия природных и антропогенных факторов.

Кроме того, в отчетном году был осуществлен сбор информации о состоянии и использовании земель на основании базы данных, содержащейся в государственном кадастре недвижимости, полученной от филиала ФГУП «ФКП Росреестра по Воронежской области», и базы данных Управления, содержащейся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также на основании документов, поступивших в течение календарного года в ГФД и данных учетных форм федерального статистического наблюдения.

В целях наглядного отображения изученности территории и подготовки предложений по планированию работ по мониторингу земель был проведен анализ изученности территории Воронежской области по наличию материалов, имеющихся в государственном фонде данных, полученных в результате землеустройства. Составлены картограммы изученности территории по следующим видам работ: по почвоизученности, геоботанической изученности, по культуртехническим работам, по наличию тематических карт и атласов состояния и использования земель, схем использования и охраны земель, проектов освоения новых земель, проектов рекультивации нарушенных земель, проектов защиты земель от эрозии, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражения и других негативных воздействий [2].

На текущий год в ГФД имеется один с актуальной информацией 2007 года - паспорт на полигон государственного мониторинга земель «Калачеевский» Воронежской области. В 2005 году по заказу Роснедвижимости Центрально – Черноземным филиалом ФГУП «Госземкадастръёмка» - ВИСХАГИ в рамках государственного контракта №К-04/16 от 05.04.2005 по теме: «Разработка рекомендаций по предотвращению эрозионных процессов в Воронежской, Курской и Белгородской областях» разработаны рекомендации по предотвращению эрозионных процессов в Воронежской области.

Материалы, позволяющие судить о качественном состоянии земель, подготовленные после 2005 года, в государственном фонде данных, полученных в результате проведения землеустройства, отсутствуют. Материалы почвенных, геоботанических и других специальных обследований и изысканий потеряли свою актуальность, требуется проведение новых обследований и изысканий, с целью создания на их основе нового актуального качественного материала.

Одним из ключевых моментов государственного мониторинга земель, является составление годового отчета «О наличии земель и распределении их по формам

собственности, категориям, угодьям и пользователям». Был осуществлен анализ по распределению земель по категориям земель по двум источникам информации: согласно форме федеральной статистической отчетности № 22-2 (табл. 1) и сведениям государственного кадастра недвижимости (табл. 2).

По данным годового отчета «О наличии земель и распределении их по формам собственности, категориям, угодьям и пользователям» общая площадь земель в административных границах Воронежской области по состоянию на 01.01.2017 осталась без изменений и составила 5221,6 тыс. гектаров.

Таблица 1.

Распределение земель по категориям земель по состоянию на 01.01.2017г.

№ п/п	Категории земель	Площадь, всего, тыс. га
1	2	3
1	Земли сельскохозяйственного назначения	4186.9
2	Земли населенных пунктов	444.8
3	Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения	69.1
4	Земли особо охраняемых территорий и объектов	35.1
5	Земли лесного фонда	457.6
6	Земли водного фонда	12.2
7	Земли запаса	15.9
	Итого земель:	5221.6

На основании данных, содержащихся в государственном кадастре недвижимости (далее – ГКН) площадь Воронежской области составила 7571,29 тыс. га.

Таблица 2.

Распределение земель по категориям земель по состоянию на 01.01.2016

№ п/п	Категории земель	Площадь, всего, тыс. га
1	2	3
1.	Земли сельскохозяйственного назначения	6446.71
2.	Земли населенных пунктов	249.11
3.	Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения	64.98
4.	Земли особо охраняемых территорий и объектов	70.71
5.	Земли лесного фонда	732.35
6.	Земли водного фонда	4.04
7.	Земли запаса	3.39
	Итого земель:	7571.29

Увеличение статистической площади Воронежской области могло возникнуть вследствие внесения сведений в ГКН на основании заявлений о постановке на государственный кадастровый учет от заинтересованных лиц таких объектов, сведения о которых уже содержатся в ГКН, но имеют различные адресные характеристики. А также в результате внесения сведений из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество (далее – ЕГРП) на основании актов о включении таких сведений, также имеющих отличные адресные характеристики от содержащихся в ГКН сведений.

По состоянию на 01.01.2017 года в рамках заключенных дополнительных соглашений о порядке взаимодействия в сфере осуществления государственного мониторинга земель была получена информация от органов государственной власти и муниципальных районов Воронежской области.

Актуальная информация о состоянии земель по развитию и распространению негативных процессов в разрезе категорий земель на территории Воронежской области в

муниципальных районах отсутствует повсеместно, за исключением четырех муниципальных районов. Это объясняется тем, что мониторинг земель на местном уровне осуществляется только по личной инициативе органов местного самоуправления и не предусматривается какими-либо местными программами.

По информации, поступившей от Департамента природных ресурсов и экологии Воронежской области, 2,7546 тыс. га земель на территории Воронежской области подвержены загрязнению тяжелыми металлами, 0,0167 тыс. га загрязнению нефтью и нефтепродуктами, 0,043 тыс. га загрязнению средствами химизации сельского хозяйства, 0,65 тыс. га земель захламлены.

По информации, поступившей от Управления лесного хозяйства Воронежской области, на землях лесного фонда отмечено 20,32 тыс. га земель подверженных радиоактивному загрязнению и 0,092 тыс. га земель захламлению. По информации Управления Росприроднадзора по Воронежской области в текущем году в ходе проведения плановых (рейдовых) осмотров были выявлены земли, подвергшиеся захламлению на площади 0,0399032 тыс. га.

На территории Воронежской области работы по мониторингу земель (за исключением земель сельскохозяйственного назначения), выполняемых за счет средств региональных и местных бюджетов в 2016 году не проводились. За истекший год в ГФД документы, подготовленные в результате проведенных работ по мониторингу земель, выполненных за счет региональных и местных бюджетов не передавались, что является одной из насущных проблем в данном направлении.

Исходя из целей и задач государственного мониторинга земель, пути решения по данному вопросу заключаются в необходимости принятия Федеральной целевой программы по мониторингу земель с обозначением мероприятий, проводимых на уровне РФ, субъектов РФ и муниципальных образований и предусматривающих финансирование бюджетов всех уровней.

1. Баринов В.Н., Харитонов А.А., Трухина Н.И., Панин Е.В., Яурова И.В. Межевание объектов недвижимости // Учебное пособие г. Воронеж, 2013г. – с.171
2. Трухина Н.И., Погребенная Е.А. Организационно-экономический механизм планирования и контроля в управлении жилищной недвижимостью // Монография. г.Ростов-на-Дону, М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Ростовский гос. строит. ун-т", 2010г. – с.164
3. Трухина, Н.И., Мищенко, В.Я., Мещерякова О.К. Экономические методы управления имуществом комплексом // Учебное пособие. г.Воронеж, Воронежский гос. арх. -строит. ун-т., 2003г. – с.114
4. Трухина Н.И., Баринов В.Н. Стратегическое планирование деятельности организаций жилищной сферы в современных условиях // Методологический и научно-практический журнал «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» №2 (51), г.Воронеж, февраль 2012г, с.42-45

Носкова Н.Ю.

Роль бухгалтерского учета при реализации процесса бюджетирования на предприятии

*ФНПЦ АО «НПО «Марс»
(Россия, Ульяновск)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-05

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-05

Аннотация

В работе рассмотрена роль бухгалтерского учета в процессе бюджетирования для обеспечения задач, которые стоят перед ним при управлении предприятием. Наиболее системным и упорядоченным источником информации о выполнении бюджетов является бухгалтерская информация. На основании данных фактов бухгалтерия предприятия должна иметь статус полноценного участника процесса бюджетирования.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетирование, контроль, бюджетный комитет, планирование

В настоящее время бюджетирование как современный инструмент управления предприятием представляет собой технологию, используемую на всех уровнях иерархии организационной структуры предприятия и обеспечивающую достижение стратегических целей с помощью бюджетов и на основе сбалансированных показателей деятельности предприятия.

Бюджетирование обеспечивает эффективное управление предприятием за счет постановки конкретных стратегических целей, планирования, осуществления контроля на основе утвержденных планов, анализа результатов и сопоставления их с плановыми показателями, выявления причин отклонений и принятия решений, устраняющих эти расхождения.

Назначение бюджетирования на предприятии:

- основа планирования и принятия управленческих решений;
- оценка всех аспектов финансовой состоятельности;
- контроль и управление материальными и денежными ресурсами;
- укрепление финансовой дисциплины и подчинение интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом и собственникам его капитала [1, С. 52].

В процессе обеспечения реализации всех выше перечисленных задач, бюджетирование тесно взаимосвязано с другими инструментами, системами и процессами управления. Среди многих управленческих процессов, реализуемых на предприятии, немаловажную роль играет бухгалтерский учет.

Это связано с тем, что одной из важнейших сфер применения учетной информации на предприятии является именно бюджетирование. Оно как процесс содержательной точки зрения представляет собой формирование и консолидацию бюджетов организации с последующей оценкой качества их исполнения.

До настоящего времени доказан комплексный характер данного процесса, необходимость участия всех функциональных подразделений в части информационного наполнения бюджетных планов и отчетов об их фактическом выполнении. Функциональные подразделения предприятия несут различную степень ответственности за организацию и реализацию самого процесса бюджетирования. Эффективность процесса бюджетирования определяется согласованными знаниями и компетенциями всех его участников, в том числе и бухгалтерии.

Целью данной статьи является исследование роли бухгалтерского учета при реализации процесса бюджетирования на предприятии.

Главным фактором, обеспечивающим эффективность процесса бюджетирования, выступает необходимость обеспечения максимальной сопоставимости плановых и фактических показателей. Планово-экономическая служба стремится к формированию плановых показателей исходя из своего подхода к определению экономических процессов и явлений. Одновременно учетные фактические данные формируются по правилам бухгалтерского учета. Именно учетные фактические данные ложатся в основу формирования приростных бюджетов, которые формируются на основе текущих бюджетов или результатов прошлых периодов с учетом предполагаемых параметров бюджетного периода и событий, которые, произойдут до его окончания. Данный подход фокусирует внимание участников бюджетного процесса на изменениях, которые, как предполагается, произойдут в течение бюджетного периода по сравнению с предшествующим.

Бухгалтерский учет представляет собой систему непрерывного и взаимосвязанного отображения экономической информации об отдельном хозяйствующем субъекте с целью управления и контроля за финансовой хозяйственной деятельностью. Основной задачей бухгалтерского учёта является формирование полной и достоверной информации

(бухгалтерской отчетности) о деятельности организации и её имущественном положении, необходимой для планирования деятельности предприятия.

Основными функциями бухгалтерского учета, которые существенно влияют на реализацию процесса бюджетирования, являются:

- информационная функция – бухгалтерский учет является поставщиком информации;
- контрольная функция – в процессе сбора и регистрации информации о фактах хозяйственной деятельности в системе бухгалтерского учета одновременно производится контроль законности совершенных операций, правильности документального оформления, логический и арифметический контроль;
- плановая функция – процесс планирования требует от системы бухгалтерского учета своевременного представления информации не только о текущих операциях, но и о предлагаемых изменениях, прогнозах;
- функция обратной связи – в учете формируется отчетная информация, что позволяет контролировать деятельность;
- аналитическая – информация формируется по каждому объекту бухгалтерского учета и характеризует не только наличие, но и ее движение[2, С. 259].

Эффективное бюджетирование предполагает также согласование инструментальных средств планирования и учета – планов счетов и кодификаторов. Правильное построение плана счетов, на основе которого будет формироваться бюджет, обеспечивает идентичность бюджетных отчетных форм бухгалтерским отчетным формам, а также делает более удобным сбор фактической информации. Если рабочий план счетов не может обеспечить требуемую степень детализации информации, необходимой для формирования и контроля за операционными бюджетами, то разрабатываются и внедряются бюджетные кодификаторы. Формируемые в соответствии с кодификаторами строки бюджетных форм должны быть привязаны к рабочему плану счетов, что обеспечивает получение учетных данных в необходимых аналитических разрезах.

Контроль за бюджетными показателями предполагает сопоставление плановых и фактических значений, а также подразумевает объяснение и дальнейший факторный анализ выявленных отклонений. Иногда отклонение между фактическим и плановым значениями показателя будет складываться из двух составляющих – так называемого реального отклонения, вызванного отступлением от нормального хода бизнес-процессов, и отклонения, обусловленного различиями методики формирования плановых и фактических бюджетных показателей[1].

Наиболее системным и упорядоченным источником информации о выполнении бюджетов является бухгалтерская информация. Бухгалтерия предприятия выполняет в данном случае расчетные функции сбора и систематизации сводной плановой и фактической информации в течение бюджетного периода в рамках системы комплексного нормативного учета. При этом часть бухгалтерии занимается учетом производственных затрат и калькуляцией себестоимости выпуска и учетом движения основных средства и материальных ресурсов, другая – калькуляцией себестоимости реализации, учетом коммерческих расходов, движения денежных средств и расчетов. Однако, данная информация не всегда применяется в бюджетном контроле по причине того, что не всегда отвечает признаку оперативности. В результате контроль за исполнением бюджетных планов осуществляется исключительно на основе оперативной фактической информации, собираемой в предельно короткие сроки по центрам ответственности в разрезе бюджетных статей и показателей.

Информационное обеспечение бюджетного контроля в обязательном порядке должно быть дополнено последующими контрольными мероприятиями на основе

системных бухгалтерских учетных данных. В результате образуется двойной контроль. Первичные контрольные процедуры в большей степени направлены на оперативное устранение отклонений от бюджетных показателей путем реализации корректирующих мероприятий. Контрольные процедуры второго контура ориентированы на решения тактического и стратегического характера. Данный порядок реализации бюджетного контроля в определенной степени увеличивает трудоемкость. Но при этом он обеспечивает системность процедур бюджетного контроля и их интеграцию с бухгалтерским учетом.

Бухгалтерия предприятия должна иметь статус полноценного участника процесса бюджетирования. В организационном плане это должно предполагать участие руководителя бухгалтерской службы и ведущих ее специалистов в работе бюджетного комитета, в разработке бюджетных процедур и формализации бюджетных процессов. Главными функциями бюджетного комитета выступают:

- утверждение функциональных бюджетов и их консолидация в мастер-бюджет;
- рассмотрение отчетов о выполнении бюджетов и анализ существенных отклонений[2, С. 276].

Один из важных факторов, который отражает роль бухгалтерского учета в процессе бюджетирования, является тот факт, что обязательным составляющим бюджетного документооборота является плановый баланс. Он представляет собой одну из главных форм отчетности предприятия на определенную дату в отличие от всех других форм отчетности, которые характеризуют изменение положения организации в течение периода.

Бухгалтерский учет как одна из систем управления должна быть в первую очередь адаптирована под нужды управления предприятия в целом, в том числе и бюджетного планирования.

Активное участие бухгалтера в бюджетировании позволяет понять логику построения и ведения бизнеса на предприятии. Результатом этого становятся более взвешенные и экономически целесообразные профессиональные решения для хозяйственной деятельности предприятия. В свою очередь это приводит к росту заинтересованности бухгалтера в результативности своей профессиональной деятельности.

Позиция бухгалтерского учета в бюджетировании должна быть обязательно учтена уже на стадии внедрения бюджетной управленческой технологии. Это позволит решить проблемные вопросы, связанные с участием бухгалтерии предприятия в бюджетировании, на стадии разработки бюджетных политик, процедур и регламентов. Активное вовлечение бухгалтерии в бюджетный процесс и грамотная интеграция учетной информации в совокупный управленческий информационный поток позволят обеспечить высокую результативность бюджетного процесса и более полно реализовать управленческий потенциал экономического субъекта[1].

Таким образом, только совместными усилиями всех структурных подразделений предприятий и реализацией согласованного подхода к информационному обеспечению процессов формирования и реализации бюджетных планов можно достичь высокой эффективности управления предприятием.

1. Андреев, С.В. Ключевые аспекты участия бухгалтерской службы в бюджетном процессе [Текст] / С.В. Андреев // Предпринимательство и право. – Информационно-аналитический портал.
2. Волкова, О.Н. Управленческий учет / О.Н. Волкова, – М.: ТК Велби. Изд-во Проспект. 2008. – 472 с.
3. Остаев, Г.Я. Необходимость внедрения бюджетирования в организациях [Текст] / Г.Я. Остаев // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2016. – №12. – С.45-53.

Рогожин А.Е.¹, Шишкина Е.В.², Миронова В.Ю.¹, Щегутова Е.Н.¹
Анализ рынка биодизельного топлива в мире и Российской Федерации

¹*Дзержинский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева (Россия, Дзержинск)*

²*Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики (Россия, Нижний Новгород)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-06

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-06

Аннотация

Крупнейшим производителем биодизеля в мире является Европейский союз (ЕС). На долю ЕС приходится около 50 % мирового производства биодизельного топлива. Однако в последние годы наметилась тенденция к замедлению темпов роста производства биодизеля в ЕС из-за целого ряда неблагоприятных факторов. В отличие от стран ЕС, в Соединенных Штатах Америки (США), Аргентине и Бразилии существуют большие перспективы по наращиванию объемов производства биодизеля. При этом в настоящее время Аргентина и (США) увеличивают экспорт биодизеля в страны ЕС. В Российской Федерации (РФ) производство биотоплива занимает лишь незначительную долю в общем объеме производимых энергоресурсов (около 1 %). В настоящее время в стране практически нет крупных промышленных производств биодизельного топлива.

Ключевые слова: альтернативные источники сырья, биодизельное топливо, биотопливо, растительные масла, мировой рынок

По прогнозам к концу XXI века средняя температура воздуха нижних слоев атмосферы повысится на 2,9-6,4 °С. Наибольший вклад в создание парникового эффекта вносит диоксид углерода. В 2016 г. содержание CO₂ в атмосфере Земли достигло рекордной концентрации. Повышение концентрации CO₂ в атмосфере в первую очередь связано с резким увеличением выбросов при переработке и сжигании ископаемых видов топлива и ростом мирового автопарка. Решением данной проблемы является использование альтернативных источников химического сырья и энергии, в том числе использование возобновляемого растительного сырья. Одним из таких видов сырья являются непищевые растительные масла и получаемые на их основе метиловые эфиры жирных кислот (МЭЖК, биодизель). Биодизельное топливо не содержит соединений серы, нетоксично и полностью разлагается при попадании в окружающую среду.

Общий объем производства биодизеля на сегодняшний день составляет ~ 22857 тыс. тонн. Крупнейшим производителем биодизеля в мире является Европейский союз (ЕС). На долю ЕС приходится около 50 % мирового производства биодизельного топлива (~ 11079 тыс. тонн) (рисунок 1).

В ЕС биодизель является основным биотопливом, его доля от общего рынка транспортных биотоплив составляет около 80 процентов. Основные объемы производства биодизеля сосредоточены в Германии (~ 2798 тыс. тонн), Бельгии (~ 1848 тыс.тонн) и Франции (~ 1841 тыс.тонн) (рисунок 2).

Однако после нескольких лет быстрого роста производства биодизеля с 2006 по 2009 года, когда производство МЭЖК увеличилось почти в 4 раза, наметилась тенденция к замедлению (рост производства составил 8 % в 2012 г. и 0,2 % в 2016 г.), что связано со сложными рыночными условиями и сокращением земель, пригодных для сельскохозяйственной деятельности.

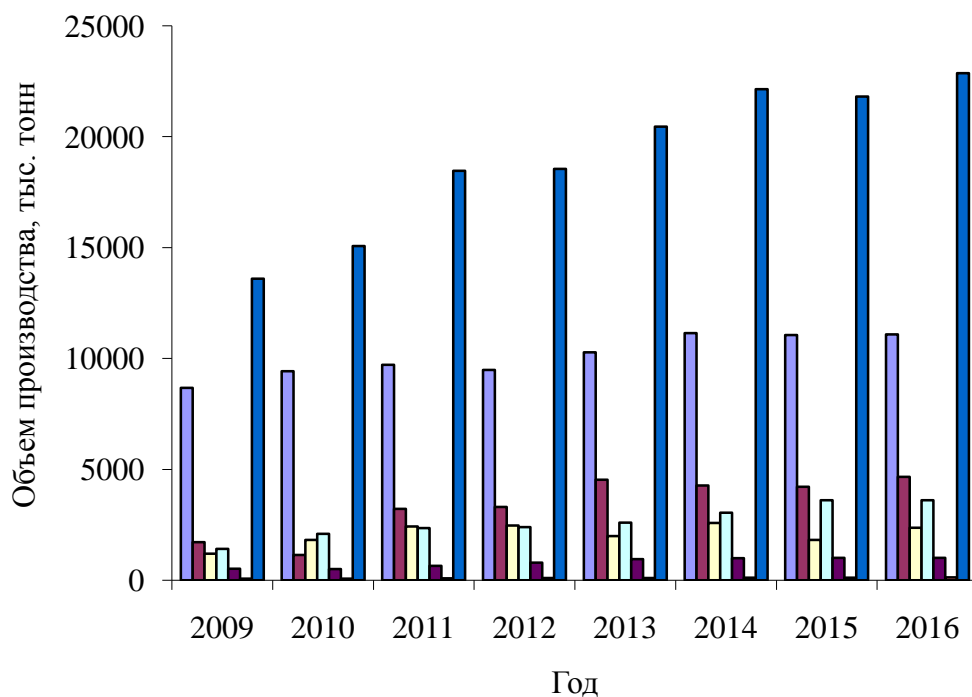


Рис. 1 Объем мирового производства МЭЖК

■ – Всего Европа; ■ – США; ■ – Аргентина; ■ – Бразилия; ■ – Китай; ■ – Индия; ■ – Всего.

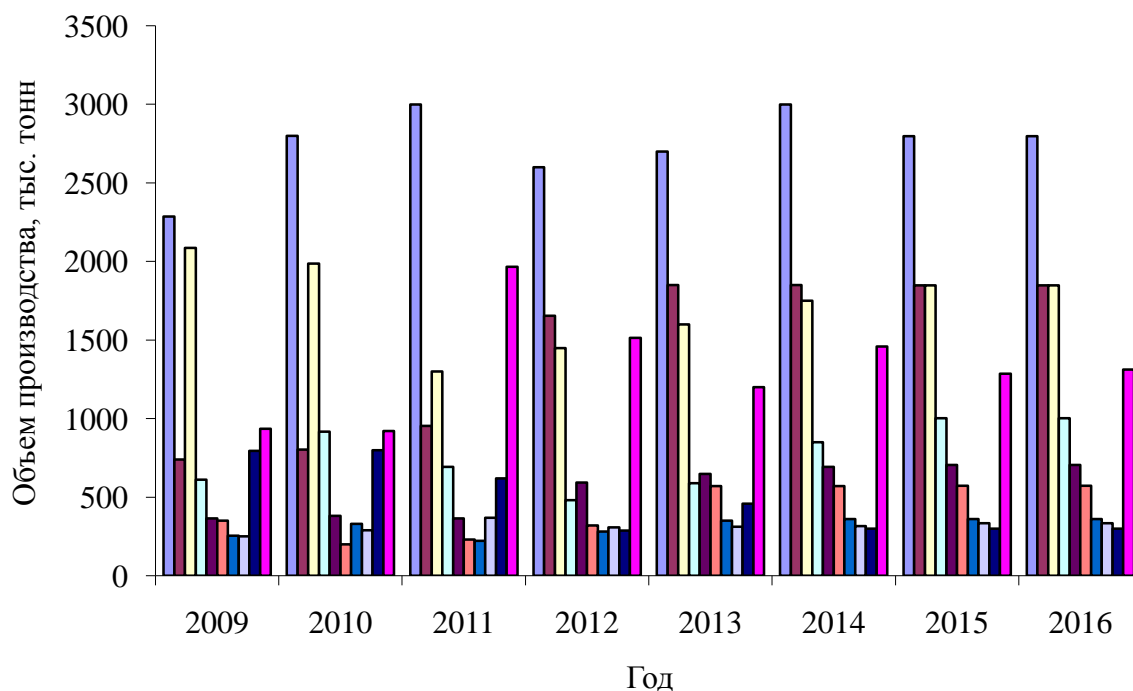


Рис. 2 Объем производства МЭЖК в странах ЕС

■ – Германия; ■ – Бельгия; ■ – Франция; ■ – Испания; ■ – Польша; ■ – Великобритания;
 ■ – Финляндия; ■ – Португалия; ■ – Италия; ■ – Остальные страны ЕС

В сложившихся условиях Аргентина и Соединенные Штаты Америки (США) резко увеличили экспорт биодизеля в страны ЕС.

В отличие от стран ЕС, в США существуют большие перспективы по наращиванию объемов производства биодизеля. В 2016 г. производство биодизеля в США из растительных масел составило 4669 тыс. тонн, при этом существенная часть топлива направляется на экспорт.

Благодаря налоговым льготам и наличию свободных земель, пригодных для земледелия, наблюдается бурный рост производства биодизеля в странах Южной Америки. Лидирующую позицию по производству биодизеля в этом регионе занимает Бразилия. Объем производства биодизеля в стране за последние 6 лет увеличился на 1262 тыс. тонн и в 2016 г. составил 3614 тыс. тонн в год. Активно развивается производство биодизеля и в Аргентине. Однако, в отличие от Бразилии, где почти весь объем производимого биотоплива используется на внутреннем рынке, Аргентина активно экспортирует биодизель в страны ЕС.

Противоположная ситуация складывается в России. Являясь одной из ведущих стран-производителей и экспортеров нефти и газа, Россия имеет незначительную долю по производству биотоплива в общем объеме производимых энергоресурсов (около 1 %). В настоящее время в стране практически нет крупных промышленных производств биодизельного топлива, за исключением нескольких производств, которые работают в регионах и поддерживаются региональной администрацией или частными компаниями.

В последние годы одним из приоритетных направлений российского правительства является развитие сельскохозяйственного сектора с целью не только покрытия дефицита импортной пищевой продукции, но и увеличения производства растительных масел и биотоплива. Согласно распоряжению Правительства РФ от 18 июля 2013 г. № 1247-р об утверждении плана мероприятий "Развитие биотехнологий и генной инженерии", доля моторного биотоплива и его компонентов в общем объеме потребления топлива к 2018 г должна составить не менее 8 %.

С 2010 по 2015 гг. производство рапсовых и соевых масел в РФ увеличилось практически в 2 раза и составило 950 тыс. тонн. При этом увеличение производства масла связано в первую очередь с его экспортом в европейские страны, в которых растет производство биодизеля на его основе. С июля 2015 г по февраль 2016 г из России было экспортировано 150900 тонн рапсового масла в страны ЕС. По последним прогнозам в ближайшие годы экспорт рапсового масла и семян будет только увеличиваться за счет роста посевов данной культуры. Таким образом, сложившиеся условия благоприятны для развития рынка биодизельного топлива и создания в России собственных предприятий по производству МЭЖК и глицерина.

1. Anderson T.R., Hawkin E., Jones P.D. CO₂, the greenhouse effect and global warming: from the pioneering work of Arrhenius and Callendar to today's Earth System Models // *Endeavour*. 2016. Vol. 40, № 3. P. 178–187.
2. Dhar A., Agarwal A.K. Performance, emissions and combustion characteristics of Karanja biodiesel in a transportation engine // *Fuel*. 2014. Vol. 119. P. 70–80.
3. Gray R. Russian Federation. *Biofuels Annual* // United States Department of Agriculture. 2016. 21 p.
4. Flach B., Lieberz S., Rondon M., Williams B., Teiken C. EU-28. *Biofuels Annual* // United States Department of Agriculture. 2015. 42 p.
5. Monthly biodiesel production report/ U.S. Department of Energy. Washington.
6. Barros S., Specialist A. Brazil. *Biofuels Annual* // United States Department of Agriculture. 2015. 31 p.
7. Joseph K. Argentina. *Biofuels Annual* // United States Department of Agriculture. 2016. 16 p.

Рогожин А.Е.¹, Шишкина Е.В.², Загуменнова Д.В.¹, Рыбкин П.А.¹

Обзор рынка биотоплива в Российской Федерации

¹*Дзержинский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева (Россия, Дзержинск)*

²*Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики (Россия, Нижний Новгород)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-07

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-07

Аннотация

Являясь одной из ведущих стран-производителей и экспортеров нефти и газа, Россия имеет незначительную долю по производству биотоплива в общем объеме производимых энергоресурсов (около 1 %). Развитие биотопливного сектора никогда не являлось приоритетным для правительства страны, однако, с развитием сельского хозяйства и политики импортозамещения происходит изменение ситуации в лучшую сторону в этой области промышленности. На сегодняшний день основным видом биотоплива в России являются древесные топливные гранулы. В ближайшие годы ожидается рост производства данного вида топлива за счет увеличения спроса со стороны рынков Европы и Азии, низкой стоимости рубля и увеличения местного потребления.

Ключевые слова: биоэнергетическая отрасль, биодизель, биоэтанол, твердое биотопливо, древесные топливные гранулы

В последние десятилетия для обеспечения глобальной энергетической и экологической безопасности предпринимаются активные попытки снизить зависимость энергетики от ископаемого топлива. Одним из перспективных направлений развития современной энергетики является использование биотоплива. Современная биоэнергетика основана на высокоэффективных технологиях преобразования биомассы в удобные для использования виды энергии (электроэнергию, жидкие и газообразные топлива и подготовленное твердое топливо).

Биоэнергетическая отрасль России только начинает развиваться. Доля использования биотоплива для производства энергии составляет менее 1%, а большинство существующих проектов ориентировано на экспорт биотоплива в страны, делающие ставку на альтернативную энергетику. Следует также отметить, что Российская Федерация обладает значительным биоэнергетическим потенциалом и ресурсами.

В России сфера жидкого биотоплива развита слабо. Моторное биотопливо в стране практически не используется, тогда, как в Европе этот показатель составляет в среднем 6–8 %. Одной из разновидностью жидкого биотоплива является биодизель. В настоящее время в стране практически нет крупных промышленных производств биодизельного топлива. Наиболее распространенным источником для производства биодизеля является рапс. Изготовление рапсового масла в промышленных масштабах в России началось только в 2007 г. В стране не существует единой государственной программы развития биодизельного топлива, но создаются региональные программы, например Алтайская краевая целевая программа «Рапс — биодизель».

Другой разновидностью жидкого биотоплива является биоэтанол. По оценкам экспертов потенциальные мощности по производству биоэтанола в России составляют 850 миллионов литров в год. Потребность же в этаноле используемом в качестве присадки к бензину, оценивается в 320 000 тонн или около 1 процента от общего объема производства бензина в России. В настоящее время в стране существует только один завод, находящийся в Кирове («BioChemPlant»), производящий этанол в промышленных масштабах из непищевого сырья, такого как отходы производства пиломатериалов. Однако высокие акцизы на этанол в России (23,5 руб. За 1 литр) в сочетании с высокими

издержками производства и растущими ценами на зерно являются основными препятствиями для развития биоэтанольной промышленности в стране.

Несколько лучше ситуация обстоит с производством твердого биотоплива. Россия располагает огромными запасами биомассы лесов и растений – 24% от мировых запасов. Российское агентство лесного хозяйства установило общий допустимый уровень вырубki лесов на уровне 670 миллионов кубических метров, однако в 2015 году фактически было вырублено только 203 миллиона тонн древесины. Общий годовой объем древесных отходов, образующихся в результате рубок в России, составляет 8 миллиардов тонн в год. Однако по оценкам экспертов, для производства твердого биотоплива в России используется только 8 миллионов м³ древесных отходов, что связано с отсутствием специального оборудования и современных технологий, а также отсутствием государственных стимулов для предприятий использовать древесные отходы. В связи с этим только крупные предприятия по переработке древесины заинтересованы в коммерческом производстве твердого биотоплива. По оценкам экспертов в России насчитывается около 20 предприятий по производству древесных гранул с производственной мощностью от 30000 до 70000 тонн. Согласно сообщениям, они производят 50 процентов всех древесных топливных гранул в России.

1. Интернет ресурс <http://www.lesonline.ru>
2. Рынок альтернативной энергетики, Аналитический обзор РБК, 2008
3. Gray R. Russian Federation. Biofuels Annual // United States Department of Agriculture. 2016. 21 p.
4. Развитие рынка биотоплива в мире и в Российской Федерации / Российское Энергетическое Агентство. Москва. 2012. 56 с.

Сыроваткина Т.Н., Федорова О.И.

Развитие методологии историко-экономической науки

*Оренбургский государственный университет
(Россия, Оренбург)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-08

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-08

Аннотация

Современное содержание историко-экономической науки определяется методологическими особенностями и способностью отвечать современным вызовам развития. Методологическая система истории экономики рассматривается как комплекс традиционных и современных приемов исследования, сложившийся в результате воздействия новых направлений в экономической теории. Высокий уровень функциональности науки подчеркивает практические возможности в области прогнозирования социально-экономического будущего.

Ключевые слова: методология истории экономики, междисциплинарность, комплексность, институциональная экономика, клиометрика, история ментальностей, прагматическая и гуманистическая функции истории экономики.

Современная экономическая наука развивается с учетом динамичных процессов в обществе и хозяйстве. Усложнение социально-экономических процессов находит отражение в сложных взаимосвязях различных сфер деятельности, а также отраслей научного знания. Историко-экономическое знание как отрасль экономической науки, казалось бы, не может подвергаться какому-либо развитию или переосмыслению, поскольку история как данность создает для нее незыблемый фундамент, определяющий непреложность трактовки исторических явлений. Однако история экономики хоть и называется фундаментальной наукой, не является неизменной и подвержена динамике

развития предмета и метода. Более того, она достаточно активно использует новые научные приемы - например, принцип междисциплинарности, который позволяет изменять и даже обновлять ее предмет в зависимости от подхода исследования. В статье осуществляется попытка проанализировать методологическую систему истории экономики, выявить влияние других отраслей историко-экономического знания, в том числе современных ее направлений, найти отражение изменений в функциональном аппарате науки.

Методология истории экономики непосредственным образом связана с историей экономических учений, экономической историей, политэкономией, экономической теорией, институциональной экономикой. Система методов сложилась на основе, как классических теорий, так и новых направлений.

Изначально определенную роль в развитии истории экономики сыграл марксизм. Метод исторического материализма, разработанный К. Марксом, позволил сформулировать учение об общественно-экономических формациях, составляющих элементах (экономическом базисе и надстройке) и причинах смены. Некоторые ученые в области истории и экономики считают, что преувеличение отдельных сторон этого учения, например, классовых проблем и роли материальных факторов в развитии общества, привело к догматизации этой великой для своего времени теории.

В конце XIX – начале XX вв. развитию историко-экономического направления в экономической науке содействовало становление институционализма. Его сторонники рассматривали экономические системы с широких культурологических позиций как определенную ступень в исторической жизни общества. При этом в центре внимания оказались институты, под которыми понимались реальные формы организации экономической деятельности, мотивы и нормы поведения хозяйствующих субъектов.

Примечательно, что до середины 80-х годов XX в. история экономики как отрасль научных знаний находилась как бы на обочине «социальной» истории, теоретической и прикладной экономик. Нобелевские лауреаты П. Фогель и Д. Норт в 1993 г. предложили новые экономические методы изучения истории и тем самым продемонстрировали всеобщий научный интерес к историко-экономическим проблемам.

Необходимость изучения методологии истории экономики показали и английские ученые с позиции так называемой «новой экономической истории», которая сложилась в 60-е годы в виде двух школ, сначала в США, затем в Великобритании. В настоящее время она тесно связана с экономической теорией в области применения экономико-математических и количественных методов, исследующих главным образом проблемы экономического роста и долговременные тенденции развития экономики. На этой же основе сложилась «историческая экономика», изучающая воздействие различных факторов и элементов экономической системы на экономический рост.

Особый вклад в создание методологической основы истории экономики внесли представители французской «новой исторической науки» или школы Анналов - М. Блок и Л. Февр (исследователи 20-30 гг. XX в.). Они предложили новый принцип исторического исследования «история – проблема», заменив распространенное до этого повествовательное описание исторических событий. По их мнению, история экономики представляет собой глобальную историю людей, историю событий, конъюнктуры и кризисов, общественных масс и структур. Такая постановка вопроса привела к становлению особого направления в науке "истории ментальностей".

Также в 60-е годы в США сформировалась теория клиометрики, основателями которой стали А. Конрад и Дж. Мейер. Они продемонстрировали возможности современных теоретических экономических контрфактических моделей (несбывшегося будущего) в применении к анализу экономики рабовладельческого юга США.

Другие методы истории экономики описаны в трудах ученых различных поколений и направлений в экономической науке. Нельзя не отметить важный вклад в

проблему отечественной историко-экономической мысли. Например, в работах П. Маслова, И. Кулишера, В. Левитского, Н. Рожкова и других выделялся вопрос о целесообразности приложения методологии периодизации экономической истории, разработанных западноевропейской наукой, к экономическому прошлому России. К сожалению, впоследствии уже в советский период такие исследования были практически свернуты. Интерес к ним возобновился лишь в последнее время.

Таким образом, система методов исследования, применяемых в истории экономики, связана с использованием наработанного методологического комплекса, категориального аппарата, основных теоретических построений исторического и экономического знания.

В конечном итоге методологический арсенал истории экономики составляют, как традиционные для науки, так и современные приемы, обеспечивая тем самым универсальность в применении к исследованию неограниченного числа социально-экономических проблем. В общей сложности к применяемым методам современной истории экономики относятся: исторический; формационный; периодизации; институциональный; логический; структурно-функциональный; исторического моделирования; математической статистики; социальной психологии.

Учитывая комплексность и междисциплинарность методологии науки, можно утверждать, что история экономики – это история движения, изменчивости, история сдвигов в структуре экономики. Она используется для изучения прошлого, для анализа текущей экономической деятельности. Как неоднократно отмечал в своих работах Д. Мак-Клоски: «Экономист, который прыгает на экономической ноге, поджав историческую, отличается узким взглядом на сегодняшние события, приверженностью к текущим, мелким экономическим идеям, неспособностью оценивать сильные и слабые стороны экономических данных и отсутствием умения прилагать экономический анализ к крупным проблемам».

Наряду с традиционными (классическими) и современными методами истории экономики выделяют так называемые новейшие методы. Так, Г. Б. Поляк к ним относит количественный (математический) метод и метод социологических исследований и социальной психологии. Первый позволяет раскрыть основные закономерности, тенденции и факторы историко-экономического развития. Выявление внутрисистемных связей в рамках этого приема позволяет произвести числовые обработки экономических показателей и применить группировки, выравнивания рядов, провести дисперсионный, корреляционный, регрессивный, факторный анализы. Преимуществом данного метода является объективность и получение принципиально новой информации об экономической ситуации или тенденции.

Ссылаясь на аналогию методологических приемов экономической теории, которая не выделяет математику или статистику в ряд новейших, считаем, что математический метод имеет большее отношение к традиционной методологии.

Применение социологических исследований и социальной психологии, на которые указывает Г. Б. Поляк, отражает влияние поведения народных масс на ход исторических и экономических процессов, а также возможности построения сценариев общего развития. Методологические возможности данного подхода лишь подтверждают междисциплинарность истории экономики, демонстрируя взаимосвязи с гуманитарными и общественными науками.

Непосредственным образом методология истории экономики определяет высокий уровень функциональности науки, обеспечиваемый за счет наличия нескольких важных функций, в том числе прогностической функции. Исследуя то или иное явление в экономике, необходимо понимать не только состояние, но и предвидеть его влияние на будущее развитие, а это можно сделать, лишь опираясь на прошлое. Понятно, что экономика – это процесс, а нынешняя ситуация – лишь момент в данном процессе. Любое

экономическое явление имеет исторические корни, и не учитывать этого нельзя, особенно в условиях создания нового экономического порядка.

В соответствии с теорией А. Тойнби к важным функциям истории экономики относится мировоззренческая, в рамках которой происходит формирование общественной и индивидуальной позиции относительно истинности тех или иных оценок исторических процессов. Данная функция направлена на создание соответствующего общественного мнения об экономической, политической и исторической ситуации и которое способно повлиять на проводимую экономическую и социальную политику государства с целью защиты общественных интересов.

Подчеркивая значимость науки, А Тойнби писал: «История – стимул для воображения экономиста, она очерчивает и расширяет границы его ремесла. Экономист благодаря своим обычным занятиям узнает, как рассматривать, обозначать и ремонтировать части здания экономики. Из истории же он узнает, откуда здание взялось, как были построены соседние сооружения и почему здание в одном месте построено иначе, чем в другом. Все наиболее общие проблемы, которые стоят перед экономикой, носят исторический характер».

В тоже время, англичанин Дж. Н. Кейнс (отец Дж. М. Кейнса) выделял историческую функцию, представив ее в виде отдельных трех функции истории экономики, таких как «историческая иллюстрация экономических теорий»; «историческая критика экономических теорий» (что означает проверку историей); «историческое обоснование новых экономических теорий». Описание перечисленных функций подробно описано ученым.

Кроме этого, использование гуманистической функции позволяет представить экономическому агенту, экономисту, менеджеру, что любое хозяйственное решение имеет не только стоимостное выражение, но и конкретную политическую, и моральную цену.

Таким образом, целостность методологических приемов и функционального значения истории экономики позволяет решить ряд задач, которые могут возникать в научной и хозяйственной сферах деятельности человека. К ним относят глобальные теоретические и практические проблемы: анализ основных исторических фактов и процессов, характеризующих становление и развитие хозяйств различных стран; формирование целостного представления об эволюции экономики на основе понимания закономерностей и общей логики развития; овладение категориальным аппаратом исследования исторического развития хозяйства; выявление взаимосвязи и преемственности экономической политики государств; расширение кругозора, формирование экономической культуры и способности ценить историческое наследие различных культур и цивилизаций.

Знание экономической истории и способность применять методологические и функциональные возможности науки способствует более точному пониманию подоплеку политических событий прошлого и тенденций настоящего. Ее современная методология находится в непрерывном развитии и служит дополнительным инструментом в изучении общих и специфических социально-экономических явлений, в построении исторической и логической последовательности общемирового развития, в выявлении своеобразия истории отдельных хозяйств и государств.

1. Мак-Клоски Д. Полезно ли прошлое для экономических наук // Thesis. Вып.1,1993. С.107-136.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М., 1988.
3. Тойнби А. Промышленный переворот в Англии в XVIII столетии. Пер. с англ. Изд.2, испр. 2011. 352 с.

Таранникова Е.Р.**Использование технологий построения цепочек партнерских отношений компаниями в России***Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
(Россия, Омск)**doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-09**idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-09***Аннотация**

Статья посвящена определению места и развитости маркетинга партнерских отношений и технологий их построения в компаниях в России. Автор говорит о том, что тема транзакционного маркетинга слабо раскрыта в научной литературе и скудно представлена в экономической действительности России. Даже если отдельные элементы технологии применяются отдельными компаниями, общего системного понимания у представителей российского рынка нет, что говорит о наличии неиспользуемого маркетингового потенциала.

Ключевые слова: маркетинг взаимоотношений, партнерские отношения, цепочки отношений, транзакционный маркетинг.

В современных условиях экономического развития процесс формирования системы взаимоотношений компании с партнерами приобретает особую актуальность, так как постоянное совершенствование производственных технологий вынуждает компании искать новые источники устойчивого конкурентного преимущества и акцентировать внимание на нематериальных активах, существенное место среди которых принадлежит взаимоотношениям с партнерами. Компании, занятые построением устойчивой конкурентной позиции, все больше отходят от ориентации на текущие показатели продаж и стремятся развивать долгосрочные взаимодействия с ключевыми участниками рынка – с поставщиками, клиентами и, прежде всего, с собственными сотрудниками. Тесное взаимодействие с ключевыми контрагентами требует согласования целей, планов и бизнес-процессов партнеров, а также предполагает установление и поддержание устойчивых связей, как на организационном уровне, так и на уровне личных контактов. К созданию устойчивых конкурентных позиций компания приходит через построение системы партнёрских отношений, позволяющих сделать процесс создания и распределения ценности более эффективным.

В широком смысле «партнерство с поставщиком» можно трактовать как двусторонние взаимоотношения между отдельными звеньями вертикальной цепочки поставок. Партнерские отношения с поставщиком – обратная сторона партнерства с клиентом, поэтому к нему относятся общие аспекты взаимоотношений между партнерами, чаще всего, подобные отношения складываются в секторе промышленных товаров.

Смыслом и целью партнерства является повышение эффективности функционирования системы создания добавленной стоимости. Выбирая стратегию партнерства, следует тщательно взвесить все выгоды и издержки сотрудничества с данным партнером, принимая во внимание то, что партнерство может иметь как положительные, так и отрицательные стороны.

Анализ управления цепочек взаимоотношений компании с партнерами, как правило, начинается с выявления характеристик эффективного управления взаимоотношениями, при этом анализу формирования системы взаимоотношений с партнерами, которые способны создать большую ценность для компании, не уделяется должного внимания. По нашему мнению, формирование системы взаимоотношений с партнерами является первым шагом в процессе управления взаимоотношениями компании с партнерами.

Проблемная ситуация заключается в том, что в настоящее время некоторые компании строят партнерские отношения таким образом, что покупателями и поставщиками могут для них выступать одни и те же контрагенты. Другими словами, одни и те же участники рынка выступают друг для друга в разных ролях. Такие компании, вследствие их особенностей взаимодействия с участниками рынка, не могут использовать имеющиеся технологии и модели построения цепочек партнерских отношений. В теории маркетинга взаимоотношений еще не описаны технологии построения цепочек партнерских отношений, которые учитывают особенности компаний, где цепочки взаимодействия партнеров строятся между группами партнеров, которые могут являться в разных ролях (поставщик, конкурент, покупатель). Существующие подходы и технологии построения цепочек партнерских отношений не являются универсальными для всех предприятий, так как предполагают классическое распределение ролей между участниками партнерских групп.

Таким образом, проблема заключается в том, что большинство компаний строят партнерские взаимоотношения с контрагентами, не опираясь на какие-либо существующие модели и технологии построения цепочек. Следовательно, цепочки партнерских отношений далеко не всегда строятся наиболее оптимальным образом, что влечет за собой увеличение времени на взаимодействие с контрагентами, принятие решений, совершение транзакций.

В области маркетинга партнерских взаимоотношений существует множество зарубежных и отечественных трудов. В настоящее время концепция маркетинга взаимоотношений представляет собой одно из наиболее актуальных и обсуждаемых направлений развития теории маркетинга, о чем свидетельствует значительное количество исследований в области маркетинга взаимоотношений. Однако в теории маркетинга партнерских отношений еще не описаны технологии построения цепочек партнерских отношений, которые учитывают особенности компаний, где цепочки взаимодействия партнеров строятся между группами партнеров, которые могут являться в разных ролях (поставщик, конкурент, покупатель). Существующие подходы и технологии построения цепочек партнерских отношений не являются универсальными для всех предприятий, так как предполагают классическое распределение ролей между участниками партнерских групп.

В последнее десятилетие российские исследователи активно изучают процессы управления взаимоотношениями с партнерами в цепочке создания ценности (А. Г. Будрин, С. П. Куц, Ю. Ф. Попова, М. Н. Румянцева, М. М. Смирнова, О. А. Третьяк, О. У. Юлдашева, М. Ю. Шерешева) и формирования портфеля взаимоотношений компании с партнерами (С. П. Куц, О. У. Юлдашева). Работы перечисленных авторов посвящены проблемам методологии взаимодействий и отношений между предприятиями в рыночной среде, а также управления взаимоотношениями.

Однако на сегодняшний день нет единого мнения не только в отношении определения понятия «маркетинг взаимоотношений», но и по поводу основных концепций (философии, социологии, теории организации, экономической теории), с которыми связано его формирование и развитие. Модели и технологии построения цепочек партнерских отношений, которые представлены в трудах перечисленных авторов, применимы не во всех организациях, поскольку современный рынок устроен таким образом, что компании могут относиться сразу к нескольким партнерским группам друг для друга. Поэтому предложение концептуальных основ данного направления, попытка усилить его составляющую, разработать на модельном уровне процессы, связанные с формированием отношений, созданием технологий построения цепочек партнерских отношений, представляют интерес для многих современных исследователей, в том числе и для нас.

Недостаток целостного, глубокого описания концепции маркетинга взаимоотношений и моделей взаимодействия компаний в существующих работах ученых

по данной теме объясняет отсутствие на современных предприятиях понимания сущности и роли маркетинга взаимоотношений и, в частности, построения цепочек партнерских отношений. Отсутствие у большинства современных компаний комплексного понимания маркетинговых возможностей предприятия в сфере взаимоотношений с контрагентами на рынке напрямую влияет на качество построения цепочек партнерских отношений.

Компании, модифицирующие и использующие существующие модели цепочек партнерских отношений, способны реагировать на изменения рынка более оперативно, чем компании, где маркетинг взаимоотношений является нераскрытой темой, поскольку при использовании технологий построения цепочек партнерских отношений обмен информацией с ключевыми контрагентами происходит быстрее, что способствует ускорению принятия решений и совершению операций.

Чтобы в компании имело место использование моделей построения взаимоотношений с контрагентами и наличие собственной технологии, в первую очередь в ней должно осуществляться управление именно портфелем взаимоотношений компании, а не просто управление продуктовым портфелем компании, основанное на маркетинговом инструментарии («4P»). Так, с большой долей вероятности мы можем утверждать, что применение технологий построения цепочек партнерских отношений имеет место только в тех компаниях, которые подходят к взаимодействию с контрагентами системно, с перспективой на будущее, управляют портфелем взаимоотношений компании, основанном на долгосрочном взаимодействии в цепочке создания ценностей, т.е. следуют идеям концепции маркетинга взаимоотношений.

Таким образом, гипотезу исследования можно сформулировать следующим образом: чем лучше в компании развит маркетинг взаимоотношений, тем эффективней в ней применяются технологии построения цепочек партнерских отношений.

Для исследования указанной зависимости в российских компаниях был выбран метод опроса. Целью опроса служит выявление в компаниях зависимости использования технологий цепочек партнерских отношений от следования данными компаниями концепции маркетинга взаимоотношений.

Объектом настоящего исследования выступит цепочка партнерских отношений.

Предмет исследования – технологии, используемые российскими предприятиями для построения цепочек партнерских отношений.

В ходе исследования были определены следующие задачи:

1. Исследовать наличие технологий построения цепочек партнерских отношений на выбранных предприятиях и соотнести с изученными технологиями и с опытом их использования другими компаниями.

2. Выявить и осуществить анализ направления маркетинга (транзакционный маркетинг или маркетинг взаимоотношений), которому следуют исследуемые компании.

Методологической основой исследования стал сетевой подход, основанный на маркетинге взаимоотношений и получивший наибольшее теоретическое развитие в рамках промышленного маркетинга. Данный подход позволил изучить взаимодействие субъектов рыночной сети, рассматривая его как определенную последовательность действий бизнес-партнеров.

Инструментом настоящего исследования была выбрана анкета, которая может включать в себя вопросы:

- временная перспектива с контрагентами;
- степень ограничения маркетинговой среды;
- характер и структура взаимодействия с участниками рынка;
- характеристики отношений;
- приоритеты и цели взаимодействия;
- особенность баланса сил с контрагентами;
- организационный управленческий уровень компании;

- наличие методологии или способа взаимодействия с ключевыми контрагентами.

Также была разработана шкала значений, где в зависимости от значений будет определяться приверженность компаний к концепции маркетинга взаимоотношений.

Благодаря результатам исследования можно определить уровень следования концепции маркетинга взаимоотношений каждой рассмотренной компании в зависимости от ответов и выявить использование или технологий и моделей цепочек партнерских взаимоотношений, затем определить зависимость двух перечисленных фактов и сделать вывод о влиянии использования технологий построения цепочек партнерских отношений на скорость принятия решений и оперативность реагирования компаний на изменения в рыночной среде.

Кроме опроса посредством анкетирования были использованы и другие методы: интернет-поиск, экспертное интервью, наблюдение и анализ документации.

Единицей сбора информации выступили российские компании, а также зарубежные компании, офисы и филиалы которых расположены на территории РФ в общем количестве не менее 30 компаний. Опрос был проведен с помощью рассылки электронной анкеты представителям из маркетинговых и логистических отделов компаний, а также из отделов снабжения и продаж. Контакты компаний были получены посредством поиска в сети Интернет в поисковых системах, а также в профессиональной соц. сети LinkedIn.

Для начала внесём понятийную ясность, чтобы раскрыть содержание объекта исследования.

Используя термин «маркетинг взаимоотношений», мы исходим из того, что он базируется на сетевых структурах, включает процессы взаимодействий между различными субъектами хозяйствования (фирмами) и создает нематериальные активы (отношенческие), которые повышают конкурентоспособность организации. Д. Шани и С. Чаласани определяют маркетинг взаимоотношений как интегрированные усилия по построению, поддержанию и развитию сети отношений с отдельными потребителями для взаимной пользы посредством взаимодействия, индивидуализации отношений на протяжении длительного времени [21].

Как показывает анализ имеющихся публикаций, при всем многообразии дефиниций маркетинга взаимоотношений, в них можно выделить общие характерные черты, приписываемые маркетингу взаимоотношений, а именно:

- построение и развитие устойчивых взаимоотношений;
- долгосрочное взаимодействие, приносящее обоюдную выгоду;
- ориентация на удержание потребителя/партнера;
- высокая значимость обслуживания клиента/партнера;
- создание дополнительной ценности.

Именно наличие этих элементов в опрашиваемых компаниях будет являться основой дальнейшего анализа.

Запрос на проведение опроса был отправлен представителям 60 компаний, действующих на территории России. Все они были из производственной отрасли и имеют отделы закупок, логистики, маркетинга и тому подобные. Из них компаний согласились принять участие на условиях анонимности 32 компании, среди которых и был проведен опрос.

По результатам опроса респондентов автором были выявлены три тенденции, характеризующие опрашиваемые компании с точки зрения методологии и практики маркетинга партнёрских отношений.

1. Половина опрошенных представителей компаний считают, что интересы одного и того же контрагента не могут меняться или даже противоречить друг другу в силу множественности играемых им ролей. Из них более 80% отмечают, что в их компаниях

отсутствует сформированная методология взаимоотношений с различными контрагентами и что главными (и практически единственным) задачами организации в области построения отношений ориентированы лишь на сбыт и поиск поставщиков, в то время как другие задачи данной области остаются за пределами их интересов.

2. Второй ярко выраженной тенденцией можно назвать прямо пропорциональную линейную зависимость степени открытости маркетинговой среды компании и наличия расширенного списка задач в области построения маркетинговых взаимоотношений (заключение эксклюзивных контрактов; развитие сети взаимоотношений и партнерств; привлечение инвесторов и так далее).

3. Третья тенденция, выявленная автором, заключается в наличии прямой взаимосвязи между организационным управленческим уровнем принятия решений в области построения и поддержания маркетинговых отношений и временной перспективой планирования взаимодействия с контрагентами. Оказалось, что при временной перспективе в среднем 3-5 уровень принятия решений фиксируется на высшем менеджменте, что характеризует такие компании, как стратегических игроков рынка. Компании, планирующие маркетинговые активности 1-2 года, как правило, формируют решения (несмотря на последующее согласование на высшем уровне) на среднем звене управления, что характеризует их, как игроков, нацеленных на тактическое планирование. Первых компаний оказалось значительно меньше (около 20% против 80%), что говорит о том, что отечественный рынок более ориентирован на тактическое маркетинговое планирование протяженностью в 1-2 года.

Следует заключить, что культура маркетинга отношений, как и методология их построения среди опрашиваемых компаний (а, соответственно, и на отечественном рынке производства товаров народного потребления) находится на низком уровне.

Перечисленные выше тенденции позволяют автору подтвердить сформулированную в начале исследования гипотезу о том, что чем лучше в компании развит маркетинг взаимоотношений, тем эффективней в ней применяются технологии построения цепочек партнерских отношений. Компании, в которых более сильно развита методология и практика маркетинга взаимоотношений наиболее эффективно применяют технологии построения цепочек партнерских отношений с контрагентами.

В исследовании мы показали, что в отечественной научной литературе и в практике ведения бизнеса в России маркетинг партнерских взаимоотношений, как научная и практическая дисциплина/технология, развит слабо. В то же время было доказано, что существует положительная зависимость между применением методологий маркетинга взаимоотношений и эффективностью построения партнерских цепочек. Сопоставив два этих факта, можно прийти к выводу, что у российских компаний существует неиспользуемый потенциал в области методологии маркетинга отношений, что ведет к тому, что данный предмет необходимо продолжать изучать, развивать и внедрять как в теоретическом плане, так и в экономической действительности с точки зрения конкретных методов и технологий.

1. Дугинов Д.Е. Сущность партнерских отношений в бизнесе // Аналитика. – 2007. – № 54.
2. Иган Джон. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
3. Исаева Е. В. Объекты маркетинга партнерских отношений: современный взгляд // Молодой ученый. — 2010. — №4. — С. 156-158.
4. Климин А.И. Маркетинг партнерских отношений //Маркетинговые исследования для развития бизнеса. – 2007. - №3.
5. Куц С. П. 2006. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та.
6. Морган Р., Хант Ш. 2004. Теория приверженности и доверия в маркетинге взаимоотношений. Российский журнал менеджмента 2 (2): 73-110.

7. Попов Н. И., Третьяк О. А. 2008. Управление сетями: новые направления исследования. Российский журнал менеджмента 6 (4): 75-82.
8. Портер М. 1993. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения.
9. Третьяк О. А. 2008. Развитие концепции управления цепочкой спроса на новых основаниях. Российский журнал менеджмента 6 (4): 141-148.
10. Третьяк О. А., Слоев И. А. 2012. Оценка маркетинговой деятельности по состоянию клиентского потока. Российский журнал менеджмента 10 (1): 29-50.
11. Уоллес, Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технология построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий/ Р.Л. Уоллес. – М.: Хорошая книга, 2005. - 284 с
12. Фейдер П., Харди Б. 2011. Оценка клиентской базы в контрактных условиях: опасность игнорирования неоднородности. Российский журнал менеджмента 9 (3): 111126.
13. Шет Д., Парватияр А., Синха М. 2013. Концептуальные основы маркетинга взаимоотношений. Российский журнал менеджмента 11 (1): 63-94.

Хлоев М.А.

Индивидуальные инструменты организации пенсионных накоплений населения

*Северо-Осетинский государственный университет им К.Л. Хетагурова
(Россия, Владикавказ)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-10

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-10

Аннотация

В современных условиях повышается актуальность вопросов реформирования отечественной системы пенсионного обеспечения. По ряду объективных причин государство вынуждено в определенной мере относительно сокращать свои обязательства в целях сдерживания явления социального иждивенчества. Поэтому возрастает роль расширения практики индивидуальных пенсионных накоплений. В статье предлагается формирование так называемых индивидуальных пенсионных счетов.

Ключевые слова: пенсионная система, накопительная пенсия, индивидуальный пенсионный капитал, доходность пенсионных накоплений, индивидуальные пенсионные счета.

В последние годы идет активное обсуждение направлений реформирования отечественной системы пенсионного обеспечения и предлагаются различные формулы расчета самих пенсий [1]. При этом, перспективы развития пенсионной системы находятся под постоянным контролем руководства страны [2].

Как известно, до 2014 года трудовая пенсия включала две составляющие – страховую и накопительную. Но с 2015 года, в соответствии с законами от страховых пенсиях и накопительной пенсии, трудовая пенсия была разделена на два самостоятельных вида выплат – страховую пенсию и накопительную. Страховая пенсия начала рассчитываться в баллах, а не в рублях, исходя из ряда параметров, в т.ч. размера заработной платы трудового стажа и возраста выхода на пенсию. Накопительная пенсия, став самостоятельным видом пенсионного обеспечения, по-прежнему рассчитывается в рублях и формируется посредством отчислений в государственный или один из негосударственных пенсионных фондов на личный счет застрахованного лица.

Данный маневр был осуществлен с целью оптимизации структуры и объема пенсионных выплат и балансировки дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ [3, 4]. Необходимость этого была актуализирована резко увеличившимся числом получателей трудовых пенсий вследствие соответствующих демографических процессов в обществе, а также резко возросшей нагрузки на Федеральный бюджет, создаваемой субвенциями Пенсионному фонду РФ на восполнение дефицита, в условиях сокращения поступлений в него.

Тем не менее, принятые меры не привели к существенному изменению ситуации. Бюджет Пенсионного фонда РФ по-прежнему остается дефицитным, возможностей его покрытия у Федерального бюджета РФ также не прибавилось, особенно на фоне снижения поступления нефтегазовых доходов и замедления темпов экономического роста. В свою очередь, это вновь актуализировало обсуждения возможности повышения пенсионного возраста. В частности, в 2017 году пенсионный возраст для государственных и муниципальных служащих уже был увеличен до 63 лет для женщин и 65 лет для мужчин (увеличение будет происходить на полгода за 1 год, достигнув своих значений к 2026 и 2032 годам).

На фоне опасений по поводу того, что государство уже в ближайшие годы без проведения кардинальных реформ перестанет справляться со своими обязательствами по поводу пенсионного обеспечения граждан, выходящих на трудовую пенсию по старости, в 2016 году активный оборот приняли обсуждения так называемой концепции индивидуального пенсионного капитала. Данная концепция была разработана Министерством финансов РФ совместно с Центральным банком РФ. Она предполагает, что граждане должны будут копить на пенсию самостоятельно с помощью негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Для этого гражданам придется поверх существующего сегодня пенсионного тарифа в 22% дополнительно в добровольно-принудительном порядке платить еще 6% отчислений. Так, на данный момент тариф в 22% включает в себя 16% в виде отчислений на страховую пенсию и 6% – на накопительную. Однако концепция формирования индивидуального пенсионного капитала предполагает существующие сегодня 22% целиком пустить на формирование страховой пенсии, а накопительную пенсию оплатить в виде дополнительных отчислений в 6%. Причем добровольный порядок формирования накопительной пенсии носит лишь относительный характер, поскольку проектом рассматриваемой концепции предусматривается автоматическая подписка всех работающих: в первый год отчисления с зарплаты работника составляют 0%, во второй год – 1%, в третий – 2% и так далее – до 6%. Отказ от уплаты дополнительного тарифа возможен лишь в форме пятилетнего моратория, после которого из заработной платы все равно начнут удерживаться соответствующие отчисления.

Однако эксперты сходятся во мнении о том, что предлагаемая концепция, даже несмотря на то, что в итоге предполагает увеличение пенсионных отчислений из фонда оплаты труда, вряд ли позволит принципиальным образом изменить сложившуюся в отрасли ситуацию [5]. Фактически и сегодня на формирование страховой части пенсионных выплат идет 22% фонда оплаты труда – 16% в виде непосредственных отчислений работодателей и 6% в виде субвенций из Федерального бюджета на покрытие дефицита Пенсионного фонда РФ (до замораживания отправляемых в НПФ 6%). Однако число получателей пенсионных выплат в ближайшие годы резко увеличится – с нынешних 196 до 300-365 пожилых на тысячу работающих в 2030 году, что неминуемо должно привести либо к сокращению номинального объема пенсионных выплат, либо к сокращению числа получателей пенсионных выплат.

В таком контексте наиболее интересными и продуктивными подходами представляются предложения о привлечении сбережений населения и использовании интраэкономических принципов, ориентированных, среди прочего, на изучение поведения физических лиц [6, 7].

Как известно, количество участников накопительной пенсионной системы в 2015 году достигло 80,7 млн. человек, что превысило численность экономически активного населения страны (76,6 млн. человек). Из них порядка 38% (30,9 млн. человек) застрахованных лиц доверили свои счета негосударственным пенсионным фондам. Порядка 61% (49,3 млн. человек) застрахованных лиц оставили свои счета в Пенсионном фонде РФ под управлением управляющей компании Внешэкономбанка (ВЭБ). Всего лишь порядка 0,5% (0,6 млн. человек) застрахованных лиц, чьи счета находятся в

Пенсионном фонде РФ, передали свои средства под управление частным управляющим компаниям.

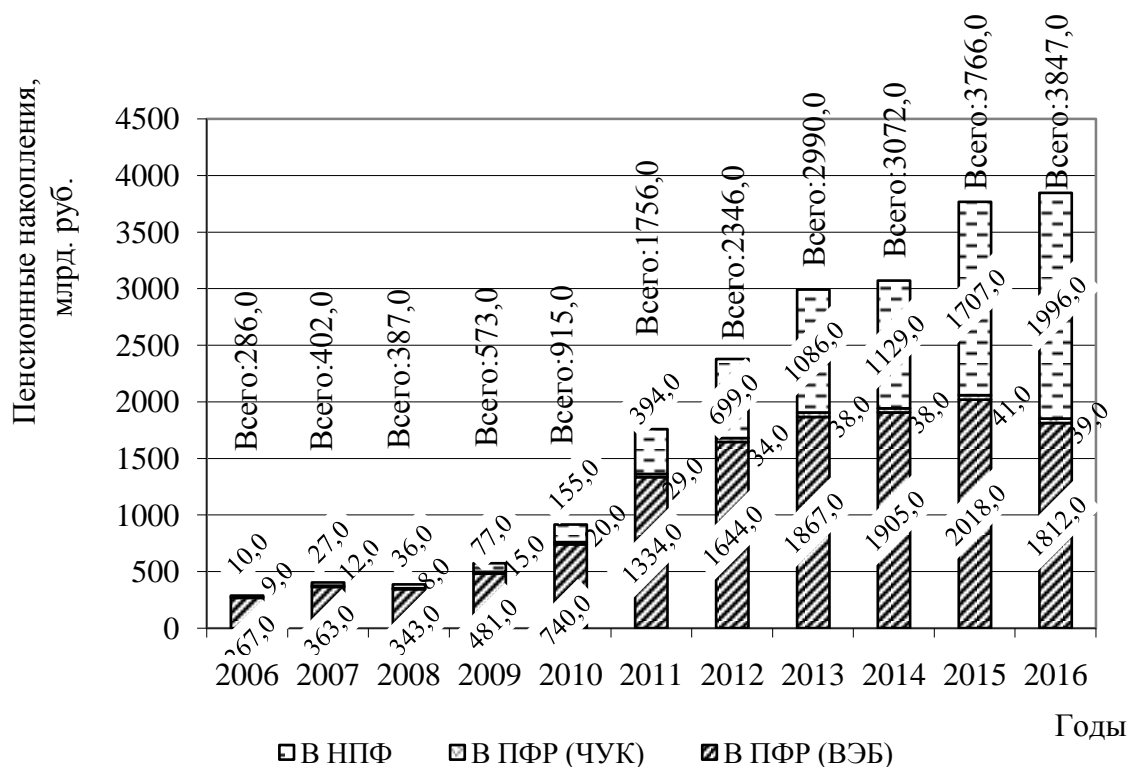


Рисунок 1. Объем пенсионных накоплений участников накопительной пенсионной системы застрахованных по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) в Пенсионном фонде Российской Федерации (ПФР) или в негосударственных пенсионных фондах (НПФ) (диаграмма составлена автором на основе данных: Пенсионные накопления России. Обзор итогов 2015 и начала 2016гг. – М.: ООО «Пенсионные и актуарные консультации». – 2016. – С.8)

Совокупный объем пенсионных накоплений пенсионных фондов накопительной пенсионной системы в 2016 году составил 3,8 трлн. руб. (рисунок 1), что сопоставимо с 4,7% ВВП. При этом по подсчетам экспертов, в случае отсутствия «заморозки» пенсионных накоплений, совокупный объем активов пенсионных фондов, с учетом недополученных доходов от инвестиций, к концу 2016 года мог бы достичь 5 трлн. руб. – 6,2% ВВП, что в целом представляет весьма существенный объем долгосрочных инвестиционных ресурсов для национальной экономики.

При этом следует учесть, что с 1 января 2015 года начала действовать система государственного гарантирования прав застрахованного лица. Суть данной системы гарантирования заключается в обеспечении каждому застрахованному лицу неуминения уплаченных ранее на пенсионный счет страховых взносов, а также объема начисленного дохода, фиксируемого каждые пять лет. Если застрахованное лицо решит сменить действующего страховщика досрочно, до достижения пятилетнего срока, то данная страховка пропадает. Это нововведение призвано обеспечить сохранность пенсионных средств граждан и увеличить сроки их инвестирования.

По данным ООО «Пенсионные и актуарные консультации», средний счет застрахованного лица в рамках системы обязательного пенсионного страхования достиг в 2015 году 46,4 тыс. руб. (рисунок 2), увеличившись за год на 15,0%, а с конца 2010 года – в 4,2 раза (в основных рыночных ценах, без учета корректировок на уровень инфляции).

Соразмерный рост был показан и по среднему счету клиентов негосударственных пенсионных фондов – в 4,5 раза – до 63,0 тыс. руб. В то же время размер среднего счета в

Пенсионном фонде РФ под управлением Управляющей компании Внешэкономбанка увеличился лишь в 3,5 раза – до 35,8 тыс. руб., а размер среднего счета в Пенсионном фонде РФ по управлению частных управляющих компаний увеличился в 3,4 раза – до 81,3 тыс. руб.

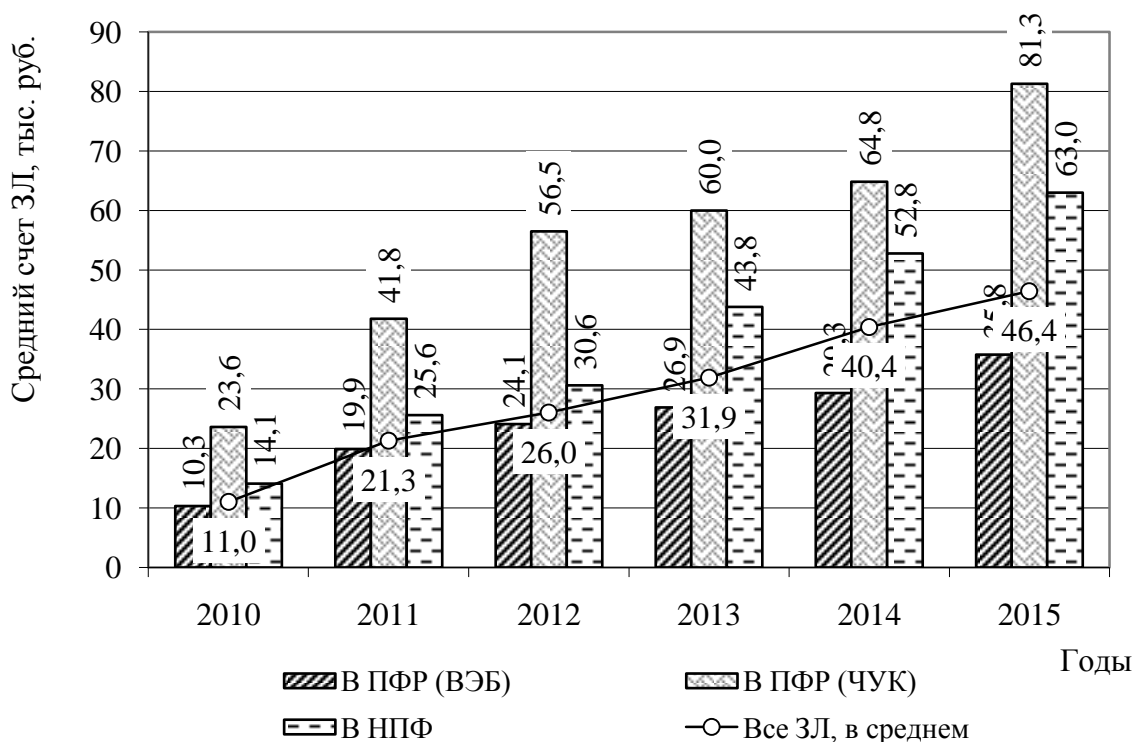


Рисунок 2. Величина среднего счета участников накопительной пенсионной системы застрахованных по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) в Пенсионном фонде Российской Федерации (ПФР) или в негосударственных пенсионных фондах (НПФ) (диаграмма составлена автором на основе данных: Пенсионные накопления России. Обзор итогов 2015 и начала 2016гг. – М.: ООО «Пенсионные и актуарные консультации». – 2016. – С.8)

При этом в условиях неопределенности относительно развития накопительной пенсионной системы и увеличения объема выплат пенсионерам и правопреемникам вследствие достижения все большим числом пенсионеров пенсионного возраста, ожидается замедление темпов прироста активов пенсионных фондов, формируемых за счет накопительных отчислений.

В такой ситуации следует предложить формирование так называемых индивидуальных пенсионных счетов (ИПС) по аналогии с индивидуальными инвестиционными счетами (ИИС), практика реализации которых оказалась достаточно успешной. Концептуально ИПС должны повторять ИИС, т.е. это индивидуальный счет и средства, поступающие на него должны освобождаться от НДФЛ (полностью или частично, в т.ч. посредством налоговых вычетов). Также государством (посредством АСВ) должна быть гарантирована сохранность средств на ИИС, как в рамках их номинала, так и в рамках полученной доходности (можно частично, в соответствии с индексацией на уровень инфляции) – аналогично тому, как сейчас обеспечивается гарантирование средств на счетах НПФ. Средствами на ИПС могут управлять либо государственные, либо частные управляющие компании (по аналогии с тем, как управляются средства накопительной части пенсий). Здесь также можно указать, что в целях соблюдения социальной справедливости, ежегодно от уплаты налогов может освобождаться к примеру, 400 тыс. руб в пределах ежегодно поступающей на ИПС

суммы. В этих же пределах может осуществляться и гарантирование номинала и доходности. Все, что больше – государством не гарантируется (по аналогии со страхованием АСВ депозитов). Поэтому если человек зарабатывает больше, он может выбирать иные, рыночные, формы организации пенсионных сбережений. Доступ к средствам на счете владелец счета может получить лишь по достижению трудовой пенсии. Также могут быть предусмотрены различные процедуры дифференцированных выплат (аналогично тому, как это происходит сейчас) и наследования, поскольку средства на ИПС являются собственностью владельца ИПС (человека, уплачивавшего туда соответствующие пенсионные взносы).

1. Дмитриева О.Г., Чернов В.П. Монотонность и стационарность пенсионных функций и их нарушение в действующих и предлагаемых формулах расчета пенсий // Вопросы экономики. – 2014. – №6. – С.112-140.
2. Медведев Д.А. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5-30.
3. Соловьев А.К. Пенсионная реформа в России – новый этап // Вестник Финансового университета. – 2014. – №5(83). – С.27-36.
4. Соловьев А.К. Реформа пенсионной системы Российской Федерации: проблемы и решения // Экономика и управление. – 2014. – №10(108). – С.9-17.
5. Горюнов Е.Л., Котликофф Л., Синельников-Мурылев С.Г. Бюджетный разрыв: оценка для России // Вопросы экономики. – 2015. – №7. – С.5-25.
6. Татуев А.А., Бахтуразова Т.В. Структурные особенности денежных накоплений населения / Terra eonomicus.- 2013.- Т. 11.- № 4, ч. 2.- С. 64-69.
7. Галазова С.С. Интраэкономика: проблемы анализа внутрикорпоративных отношений // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки.- 1999.- № 1.- С. 22-36.

Шишкина Е.В.¹, Завражнов С.А.², Злобин С.Ю.², Отопкова К. В.²
Состояние и перспективы производства экологически безопасных биоразлагаемых полимерных материалов на основе молочной кислоты

¹*Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики
(Россия, Нижний Новгород)*

²*Дзержинский политехнический институт (филиал) Нижегородского
государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева
(Россия, Дзержинск)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-11

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-11

Аннотация

В данной работе было изучено состояние рынка биоразлагаемых полимеров на основе молочной кислоты. Сформулированы основные тезисы, определяющие стратегии развития биополимеров и научно-исследовательской деятельности в этой области. Оценены перспективы производства данных биополимеров в России.

Ключевые слова: биополимеры, рынок, современное состояние рынка, биоматериалы, биоразлагаемый полимер, полилактид, полимолочная кислота.

В последнее время интересы химиков всего мира направлены на поиск и исследование рациональных путей производства полимерных биоматериалов, способных разрушаться под действием факторов окружающей среды. Это обусловлено экологическими преимуществами данных продуктов по сравнению с выпускаемыми в настоящее время многотоннажными бионеразлагаемыми полимерами. Прежде всего, решается проблема утилизации полимерного мусора (в России, по разным данным, в год

накапливается 710-750 тыс. тонн отходов), при этом происходит создание и освоение новых, возобновляемых источников сырья [1,2].

Долгое время традиционные пластмассы выигрывали по цене и физико-механическим свойствам у биопластиков, у производителей отсутствовали стимулы для приоритетного получения биополимеров. Впрочем, сейчас можно вести речь об изменении сложившейся тенденции, поскольку объемы производства биопластиков во всем мире растут: несколько лет назад объем мирового рынка биополимеров составлял \$640 млн, сегодня он вырос до \$1,3 млрд. В перспективе до 2020 года рынок будет расти на 20-40% ежегодно, к этому времени доля биопластиков может составить уже 5-6% по сравнению с нынешними 1-1,5% [3]. Ожидается, что основными потребителями станут Северная Америка (1,5 млн тонн в 2015 году), Европа (754 тыс. тонн), страны Азиатско-Тихоокеанского региона (суммарно - 592 тыс. тонн) и Латинской Америки (375 тыс. тонн). Самым востребованным биополимером по прогнозам останется полилактид (PLA - Polylactide), представляющий собой продукт полимеризации молочной кислоты, а также его сополимеры. Стоит отметить, что для производства изделий из PLA используется традиционное оборудование и технологии, применяемые при переработке нефтехимических полимеров. В итоге перепрофилирование отдельных производственных участков нефтехимического предприятия под получение полилактида не потребует существенных инвестиций [3].

На сегодняшний день для широкомасштабного использования биопластиков существуют препятствия в виде высоких затрат на производство и, следовательно, значительной рыночной стоимости; отсутствия законодательства в области экологии по утилизации; недостаточного внимания потребителей к проблемам окружающей среды.

Можно выделить основные факторы, определяющие маркетинговые стратегии научно-исследовательской и производственной деятельности в данной области:

- Совершенствование технологии переработки биополимеров, заключающееся в более эффективном управлении макромолекулярными структурами, что позволяет новым поколениям товаров становится более универсальными и конкурировать с более дорогими специализированными полимерами. Кроме того, при наличии новых катализаторов и усовершенствованной системы управления процессом полимеризации появляется новое поколение полимеров, созданных под конкретные функциональные и структурные цели и генерирующие новые рынки. Примерами могут стать биомедицинские виды применения имплантатов в стоматологии и хирургии, которые быстро наращивают темпы своего развития.

- Совершенствование базовых технологий ферментации, растениеводства, получения сырья для биопластиков, анализ возможности использования гмо-организмов в процессе ферментации и производства биомассы.

- Изменение (ужесточение) законодательства в области переработки и применения биопластиков.

- Достижение коммерческого эффекта от экономии за счет масштаба в сравнении с усовершенствованием свойств продукции, при котором она может быть реализована по несколько завышенным ценам.

В настоящее время, учитывая сравнительные общие цены, биопластики дороже традиционных распространенных пластиков на основе нефти в 2,5 – 7,5 раза. Однако еще пять лет назад их стоимость в 35-100 раз превышала существующие невозобновляемые эквиваленты [4].

В России точкой отсчета появления биоразлагаемых пластиков можно считать утвержденную президентом России весной 2012 года «Комплексную программу развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года», а также План мероприятий («дорожную карту») «Развитие биотехнологий и геномной инженерии».

Дорожная карта оговаривает организационные меры государственной поддержки, которые могут быть предприняты для стимулирования развития отрасли биоразлагаемых

пластиков. Это, например, разработка технических регламентов Таможенного союза на отдельные виды новой биотехнологической продукции; разработка перечня оборудования, сырья и комплектующих, на которые следует установить особые ввозные таможенные режимы вплоть до обнуления ставок; утверждение графика разработки национальных стандартов и сводов правил на сырье, продукцию и полуфабрикаты, в том числе на биоразлагаемые полимеры; разработка программы внедрения продуктов, полученных из возобновляемого сырья [5].

Абстрагируясь от аспектов, связанных со слабо развитым внутренним рынком и общими инвестиционными рисками в России, анализ ключевых факторов успеха проектов по созданию производств биопластиков показывает, что единственным направлением, заслуживающим внимания инвесторов, являются изделия из полимолочной кислоты. Ключевые предпосылки следующие: доступность технологий (в том числе разработанных иностранными компаниями, контролируемые российским бизнесом); относительно низкие капитальные затраты, возможность сконцентрировать достаточный объем сырья для загрузки производства стандартной мировой мощности.

Собственно, все имеющиеся в России проекты ориентированы именно на PLA: завод в Краснодарском крае, проект группы «Ренова» на 100 тыс. тонн в год (оценка инвестиций составляет 15 млрд руб.), проект завода PLA-композитов в Калининградской области [6].

В качестве исходного сырья в проектах заложена пшеница. С точки зрения потенциальной производительности по глюкозе она практически эквивалентна, например, сладкой кукурузе, хотя и уступает сахарному тростнику. Сырье это является вполне доступным: экспорт пшеницы из России по итогам 2013 года составил 27% от ее валового сбора.

Однако проблема все-таки лежит на поверхности: стоимость пшеницы как сырья для производства PLA не может конкурировать со стоимостью сырья в странах с хорошо развитыми биотехнологиями (прежде всего индустрией биоэтанола) и более благоприятным климатом, где издержки на производство полимолочной кислоты сопоставимы с таковыми для традиционных пластиков.

Так, по данным USDA/NASS среднегодовая цена на зерна сладкой кукурузы в США в 2013 году составляла \$140 за тонну. В России, согласно данным «АБ-Центр», по итогам уборки урожая 2013 года, то есть в период самых низких цен, цена пшеницы четвертого класса составляла 6980 руб./тонна, а среднегодовая — 8860 руб./тонна, что на 57% и 100% больше цены сырья в США соответственно. Стоит также вспомнить о том, что стоимость электроэнергии и газа для промышленных потребителей в США приблизительно такая же, как и в России, зато не имеет такой же тенденции к росту. Не стоит забывать, что ферменты для молочнокислого брожения российским производителям придется закупать за рубежом, что также будет вносить свой вклад в рост издержек.

Немаловажным является и фактор выбора точки локализации производства. С точки зрения стоимости сырья (пшеницы), электричества и рабочей силы наиболее выгодными регионами является южная часть Сибирского федерального округа. Однако это означает и очень высокие расходы на доставку продукции к центрам потребления в европейской части России [6].

Из вышесказанного следует, что проекты по производству PLA в РФ заведомо обречены на более высокие издержки, чем аналогичные проекты в других регионах мира. Понятно, что в России PLA с точки зрения себестоимости не сможет конкурировать с традиционными полимерами, а значит, коммерческий успех таких проектов всецело завязан на господдержку в виде прямого субсидирования инвестиций различными механизмами (налоговые каникулы, региональные налоговые льготы, компенсация стоимости заимствования средств, специальные таможенные режимы для оборудования и материалов на этапе инвестиций и эксплуатации, дотации на сырье либо субсидии

сельхозпроизводителям, поставляющим сырьё на такие предприятия и т. п.), так и создания благоприятной регулятивной среды в сфере потребления биоразлагающихся пластиков.

Подводя итоги, выделим главную проблему – в РФ пока нет четких механизмов, которые бы делали продукцию из биоразлагаемых пластиков дешевле, чем из традиционных. С точки зрения экономического развития страны в целом большой вопрос, что эффективнее: директивное внедрение биопластиков или же развитие нефтехимии на неурезанном рынке одновременно с развитием индустрии по обороту отходов и производству вторичных пластмасс. Помимо всего прочего необходим рост финансирования научно-исследовательских работ, направленных на совершенствование технологии получения биополимеров, благодаря чему возможна оптимизация затрат при последующем крупнотоннажном производстве.

1. Тарасюк, В.Т. Актуальность и перспективы применения биополимеров в пищевой промышленности / В. Т. Тарасюк // Консервная промышленность сегодня: технологии, маркетинг, финансы. – 2011. - №3. – С. 55-62
2. Gupta A., Vimal K. // Eur. Polym. J. 2007. № 43. P. 4053 – 4074.
3. Интернет-ресурс <http://www.polymer.ru>
4. Интернет-ресурс <http://newchemistry.ru>
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 июля 2013 г. №1247-р.
6. Интернет-ресурс <http://www.rupec.ru>

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Анисимов А.А.

Консультирование как профессиональная деятельность и компетентностный подход к формированию требований к консультантам

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
(Россия, Омск)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2017-1-12

idsp: 000001:sr-10-04-2017-1-12

Аннотация

Данная статья посвящена анализу современного подхода к управленческому консультированию как профессиональной деятельности в целом и к формированию требований к консультанту в частности. Успешные компании склонны к расширению своего бизнеса, что качественно влияет на требования к своему персоналу, что не всегда реализуется систематично. В статье обоснована эффективность компетентностного подхода к этому процессу.

Ключевые слова: управленческое консультирование, компетентностный подход, содержание труда консультанта, требования к консультанту.

Экспансия на новые рынки провоцирует повышенную потребность в профессионализме консультанта, он становится ключевой фигурой, но при этом его задачи меняются, а функции – расширяются, следовательно, меняется набор компетенций. В такой период значимость работы консультанта повышается и это заставляет внимательнее отнестись к отбору и оценке его работы. Компетентностный подход – одно из наиболее современных и эффективных средств решения подобной проблемы, следовательно, нужны модели компетенций.

Проблемная ситуация выражается в неопределенной и хаотичной интеграции новых требований к консультанту, в незапланированных метаморфозах должностных инструкций и в низком уровне управления адаптацией консультантов к новому функционалу. Подобная ситуация может возникнуть практически в любой компании, но особенно актуальна для компаний, выходящих на международный рынок.

Научная новизна исследования заключается в обобщении информации касательно компетентностного подхода к формированию требований к консультанту в период экспансии компании на новый рынок.

Целью исследования выступает обоснование эффективности компетентностного подхода к формированию требований к консультанту в условиях экспансии компании на новый рынок.

Цель будет достигнута через реализацию следующих задач.

1. Описать управленческое консультирование, как профессиональную деятельность.
2. Проанализировать содержание труда консультанта.
3. Определить сильные стороны компетентностного подхода к формированию и оценке требований к консультанту.
4. Выделить наиболее характерные изменения в условиях выхода компании на новый рынок в области управления персоналом в общем и в формировании требований к персоналу в частности.

Перед исследованием стоит задача доказать либо опровергнуть гипотезы:

1. Содержание труда консультанта характеризуется особенностями, позволяющими заявить о его комплексности и разносторонности.

2. На основе существующей научной литературы можно обосновать эффективность применения компетентностного подхода к формированию и оценке требований, предъявляемых к консультанту в условиях экспансии компании на новый рынок.

Существует множество определений управленческого консультирования: западный и отечественный, широкий и узкий, исторический и современный, функциональный и профессиональный. Нас интересует последний.

Он определяет консультирование как консультативную службу, работающая по контракту и оказывающую услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений" [1].

Следует заметить, что консультант занимается интеллектуальным трудом, то есть обладающим творческим характером и преобладанием затрат умственной энергии, связанный с переработкой информации и созданием нового знания [2].

Характер труда консультанта также включает в себя эмоциональную составляющую. Профессионалы склонны управлять своими эмоциями в целях более успешного выполнения работы и получения денежных вознаграждений. Это и есть эмоциональный труд, который является расширением понятия эмоциональной работы, означающего управление эмоциями [3]. Доказать, что труд консультанта носит эмоциональный характер довольно легко. Во-первых, работа предполагает взаимодействие с клиентом лицом к лицу, что уже подразумевает вовлечение эмоций. Во-вторых, консультантам присуще управление своими эмоциями в угоду профессионализма. В-третьих, зачастую консультанту приходится прибегать к трансмутации эмоций – не только подавлению, но изменению в нужное русло, способствующее деловым переговорам и установлению психологического контакта с клиентом [4].

Как правило труд консультанта в целом можно разделить на две основные части – регулярная и проектная. Обратим внимание, что такой подход актуален как для внутренних консультантов, так и для внешних, выступающих сотрудниками консалтинговой фирмы.

Проект для консультанта – это основа организации его трудовой деятельности. Завершая один проект консультант вскоре будет вовлечен в другой. Однако и вне проекта труд консультанта не заканчивается. Существует определенная межпроектная стадия, суть которой заключается не только в поиске новых консалтинговых проектов, но и реализации определенного круга активностей, не входящих непосредственно ни в один проект, но важных как для консультационного агентства в целом, так и для консультанта в частности.

Регулярная или рутинная трудовая деятельность консультанта определяется списком задач, которые он выполняет вне консультационного проекта. Стоит заметить, что эти задачи бывают актуальны не только в межпроектный период, но и во время действия контракта с клиентом, если того требуют обстоятельства или установленный порядок организации труда. Исключением является лишь такой тип консультанта как фрилансер (индивидуальный консультант). Имея возможность самостоятельно управлять рабочим временем и не завися от организации, такой специалист в определенной степени абстрагируется от такой ответственности, однако и ему необходимо реализовывать хотя бы часть из них, например, поиск новых проектов или участие в отраслевых мероприятиях.

Характер взаимодействия консультанта и клиента определяет специфику процесса консультирования. В этой связи выделяется три типа консультирования: экспертное, процессное и обучающее. Выбор той или иной модели взаимодействия консультанта с клиентом напрямую влияет на содержание его труда.

Последним элементом содержания труда консультанта выступает предмет консультирование – отраслевая экспертиза. Несмотря на то, что специалист по управленческому консультированию должен обладать знаниями, умениями и навыками, присущими менеджеру, профессионалу в области управления компанией, он должен быть квалифицированным помощником для той или иной отрасли, будь то конкретная специализация (финансовый менеджмент, инфраструктура предприятия, маркетинг и продвижение etc) или же индустриальная область (IT, банки, ритейл etc).

Обзор содержания работы управленческого консультанта позволяет нам сформулировать требования, предъявляемые к консультанту как при вхождении нового специалиста на консультационный рынок, так и к уже сформировавшимся квалифицированным консультантам.

Современный подход к формированию требований к консультанту предполагает разделение структуры этих требований на три составные части: общую, личностную и профессиональную. Разберем эти части по отдельности.

Общие требования.

- Знания, т.е. информированность и свободная ориентация в системе профессиональной среде;
- Искусство, т.е. комплекс приемов, реакций, а также профессиональная интуиция, творческое начало;
- Ремесло, т.е. владение техникой осуществления конкретных консультативных действий и операций: системный подход и анализ, новейшие тенденции в практике управления и так далее [5].

Личностные требования.

- Интеллектуальные способности.
- Способность понимать людей и работать с ними.
- Интеллектуальная и эмоциональная зрелость.
- Личная напористость и инициатива.
- Этика и честность.
- Физическое и умственное здоровье [6].

Профессиональные требования.

- Способность изучить анализировать проблемную ситуацию клиента и наметить необходимые меры для ее улучшения;
- Способность устанавливать контакт с клиентом, получать его согласие на изменения;
- Способности добиваться мастерства в области своей профессиональной деятельности;
- Способность работать результативно в незнакомой обстановке и под давлением [7].

Перейдем к компетентностному подходу. Компетентностный подход основывается не на том, что человек имеет и что он знает, а на том, что он делает и как достигает эффективного решения задач.

Для формирования наиболее комплексного и эффективного списка требований к персоналу, в том числе к специалистам области консалтинга, необходимо разработать модель компетенций. Модель компетенций – это набор ключевых компетенций, необходимых работникам для успешного достижения стратегических целей организации, с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности [8]. Несмотря на многообразие существующих моделей компетенций, принятая модель не может быть полностью взята за основу при разработке модели для другой организации, поэтому каждой организации необходимо разработать собственную модель компетенций, которая бы подчеркивала специфические особенности ее деятельности [9].

Далее, чтобы раскрыть смысл экспансии компании на новый рынок, приведем модель Игоря Ансоффа.

Таблица 1.

Матрица Ансоффа

		Описание продукта	
		Существующий продукт	Новый продукт
Описание рынка	Существующий рынок	Стратегия проникновения	Стратегия развития продукта
	Стратегия развития рынка	Стратегия развития рынка	Стратегия диверсификации

Согласно Табл. 1, существуют четыре стратегии экспансии компании:

1. стратегия проникновения на рынок: означает, что рост будет происходить в направлении увеличения доли нынешнего товарного рынка;
2. стратегия развития рынка: означает, что компания будет расти за счет развития спроса на новых рынках;
3. стратегия развития товара: означает, что источником роста компании является рост спроса на новые продукты;
4. стратегия диверсификации означает обновление товарного ряда и выход на новые рынки одновременно [12].

В зависимости от того, какую именно стратегию выхода на новый рынок выбирает компания, меняется и подход к требованиям к своему персоналу. В консалтинговой фирме это особенно это отражается на консультантах, так как их труд выступает и основной производительной силой.

Таким образом можно показать, в чем заключаются преимущества использования именно компетентностного подхода к формированию требований к консультанту.

1. Учитывая всю сложность и разносторонность содержания труда консультанта, компетентностный подход позволяет изучить человека как личность, субъект, который обладает определенными уникальными ценностями, личными потребностями, мотивами, знаниями, обладающий поведением, приводящим к эффективному выполнению работы.
2. Реализация идей равенства условий, поскольку подход позволяет перенести акцент с психологических свойств человека на его поведение.
3. Ориентация на учет личной эффективности работника.
4. Поддержка мобильности персонала, как вертикальной, так и горизонтальной. Унификация и глобальная систематизация требований к консультанту.
5. Соединение интересов бизнеса, управления персоналом и задач современной системы образования.
6. Теоретическое и методическое обоснование различий в результатах деятельности различных специалистов области консалтинга.

Также Макаровой Ж.А. был сформирован ряд факторов, влияющих на развитие компетентностного подхода к специалисту по управленческому консультированию. Приведем краткое изложение этих факторов ниже.

1. Всеобщая глобализация и стандартизация требований к персоналу (в т.ч. к консультантам) и развитие менеджмента качества.

2. Всеобщая унификация консультирования, профессиональных стандартов и этических принципов консалтинговой деятельности.
3. Появление новых видов консультационной деятельности на стыке науки и инновационного бизнеса.
4. Гибкость, изменчивость и высокая инновационная динамика рынка труда. Этот фактор предъявляет новые требования к рабочей силе вообще и к консультантам в частности.
5. Высокий спрос на высококвалифицированную рабочую силу.
6. Появление новых нестандартных форм занятости.
7. Специфика труда, лежащего в основе профессиональной деятельности специалистов по управленческому консультированию. Данный фактор является одним из важнейших факторов формирования профессиональных компетенций. Формирование каждой необходимой компетенции обуславливается непосредственно выполнением той или иной трудовой функции, предметом и средствами трудовой деятельности. Изменения, происходящие в содержании труда, неизменно влияют на состав необходимых компетенций. Без анализа содержания труда специалистов по управленческому консультированию невозможно определение компетенций, необходимых для лучшего выполнения стандартов работы консультантами [10].

Для наглядности эффективности подхода проведем сравнение.

Таблица 2.

Эффективность компетентностного подхода к формированию требований к консультанту

Проблема	Способ решения			
	Компетентностный подход	Функциональный подход	Подход Идеальной модели	Методический подход
Неоднородность труда консультанта (разбивка деятельности на стадии)	Универсальность и пополняемость требований, возможность декомпозиции	Последовательное определение всех задач консультанта	Нет решения	Комплексный многофакторный анализ, определяющий общие требования
Сложность подхода к эмоциональному труду	Представление модели консультанта в том числе как личность	Нет решения	Оценка и выбор наиболее эффективных качеств	Многофакторный анализ, определяющий общие требования
Хаотичность изменений модели в период экспансии	Комплексный, последовательный подход к внедрению изменений	Внедрение изменений по мере появления новых обязанностей	Нет решения	Нет решения
Сложность стандартизации требований	Единство бизнеса, личности и образования	Нет возможности унификации	Нет решения	Нет решений

Таким образом, обратимся к заявленным ранее гипотезам. Суть первой гипотезы заключалась в том, что труд консультанта комплексный и разносторонний. Автору удалось это подтвердить путём анализа содержания труда консультанта как с процессной, так и с функциональной точек зрения.

Вторая гипотеза заключалась в том, что эффективность компетентностного подхода к формированию и оценке требований к консультанту можно доказать на основе

существующей научной литературы. Изучив требования, предъявляемые к консультанту и характер его труда, мы сопоставили эту информацию с теми преимуществами, которые открывает компетентностный подход, и заключили, что именно он является наиболее эффективным при решении описываемых задач.

1. Greiner L.E., Metzger R.O. Consulting to management. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1983. P.7.
2. Бардина И.В., Землянухина С.Г. Рынок интеллектуальных услуг в инновационной экономике России // Вестник Саратовского государственного технического университета – 2010. – Т.4; № 1. – С. 207–217.
3. Симонова О.А. Эмоциональный труд в современном обществе: научные дискуссии и дальнейшая концептуализация идей А. Р. Хохшильд 2013. Т. 11. № 4. С. 339–354
4. Hochschild A. (2003a) The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling, Berkeley: Univ. of California Press
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
6. Кубр М. Управленческое консультирование. Введение в профессию. 4-е изд 976 страниц 2004 Планум
7. Посадский А.П. Основы консалтинга / Пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. М., 1999.
8. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. М.:НПРО, 2008. 240 с.
9. Пахлова И.В. Компетенции как основной фактор формирования кадрового ресурса в организациях принтмедиаиндустрии // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2014. № 2. С. 152-159.
10. Факторы формирования профессиональных компетенций консультантов по проектно-ориентированному управлению в современных условиях глобального рынка труда, Макарова Ж.А. // <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-formirovaniya-professionalnyh-kompetentsiy-konsultantov-po-proektno-orientirovannomu-upravleniyu-v-sovremennyh-usloviyah>
11. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса // <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/matrica-ansoffa/>



Научное издание

Наука России: Цели и задачи

Сборник научных трудов, по материалам
II международной научно-практической конференции
10 апреля 2017 г.
Часть 1



SPLN 001-000001-0122-KJ

Подписано в печать 17.04.2017. Тираж 400 экз.
Формат.60x84 1/16. Объем уч.-изд. л.2.99
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович