



Издательский Центр
Научного Просвещения

ISSN 2223-5213

Научно-практический журнал

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

№ 8 (36)

август 2014

Издается с сентября 2011 года

Выходит 12 раз в год

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



Учредитель, издатель: ИП Самохвалов Антон Витальевич

Е-mail издательства: icnp@mail.ru

Сайт издательства: icnp.ru, ицнп.рф

Почтовый адрес издательства: 426004, г. Ижевск, ул. Советская, 34, а/я 918

Главный редактор: А.В. Самохвалов

Е-mail редакции: rem-icnp@mail.ru

Отпечатано в типографии ООО "ПервопечатникЪ":
426063, г. Ижевск, проезд Дзержинского, д. 3

Формат 60x90 1/8. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 6.

Подписано в печать: 28.08.2014 г. Тираж: 150 экз. Заказ № 153.

Ответственность за содержание статей и качество перевода информации на английский язык несут авторы публикаций.

© «Проблемы экономики и менеджмента», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

| | |
|---|---|
| <i>Жемчугов А.М., Жемчугов М.К.</i> Сбалансированная система показателей. Недостатки или неправильное использование? | 3 |
| <i>Жемчугов А.М., Жемчугов М.К.</i> Цель как основа стратегии | 9 |

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

| | |
|--|----|
| <i>Якушев Н.М., Грахова Е.В., Лантев А.А.</i> К некоторым вопросам оценки состояния строительной отрасли Удмуртской Республики..... | 18 |
|--|----|

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

| | |
|---|----|
| <i>Дорофеева Ю.В.</i> Концепция определения сущности финансовой стратегии компании | 25 |
| <i>Набеева Н.Г.</i> Использование качественных способов анализа управленческих решений при установлении признаков преднамеренного банкротства..... | 28 |
| <i>Шарафутдинова И.Р., Кулакова С.А.</i> Современное состояние и возможности развития исламских финансов в России | 33 |

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

| | |
|---|----|
| <i>Володин О.Н.</i> Стратегическое планирование в бизнесе | 38 |
|---|----|

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| <i>Зюзиков Н.С., Васильев В.В.</i> Оценка риска страховой компании..... | 40 |
|---|----|

ОБЗОРЫ

| | |
|---|----|
| <i>Васильев В.В.</i> Анализ актуальных проблем, рассматриваемых в статьях журнала «Приволжский научный вестник» за 2012 год..... | 43 |
|---|----|

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А.М. Жемчугов

аналитик,

ООО «Корпоративные системы управления»,

г. Москва

М.К. Жемчугов

канд. техн. наук, гл. специалист,

ООО «Корпоративные системы управления»,

г. Москва

**СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ.
НЕДОСТАТКИ ИЛИ НЕПРАВИЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ?**

Аннотация. Сбалансированная система показателей фактически подменяет главные цели предприятия – целями по достижению значений некоторого числа заданных показателей: обучения персонала, рацпредложений, процента НИОКР и т.д. Число успешных внедрений не так уж и значительно. Еще Деминг писал: «Откажитесь от управления, ориентирующегося на цифры, на количественные показатели». Сбалансированная система показателей – система мониторинга, но не управления. Она позволяет показать, хорошо ли управляется предприятие, выявить, что необходимо изменить в управлении предприятием.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, недостатки, стратегия, управление, эффективность, цели, показатели, результаты, мотивация.

A.M. Zhemchugov, LLC «Corporate Management Systems», Moscow

M.K. Zhemchugov, LLC «Corporate Management Systems», Moscow

BALANCED SCORECARD. DISADVANTAGES OR MISUSE?

Abstract. Balanced Scorecard actually replaces the main objectives of the company by an objectives defined by the some indicators achievement: training, rationalization proposals, percent of R & D etc. The number of successful implementations is not great. Deming wrote: «Give up control, defined by numbers, by quantitative indicators». Balanced Scorecard – is a monitoring system, not management. It allows you to see if the company is controlled well, to identify should be changed in the company's management.

Keywords: Balanced Scorecard, disadvantages, strategy, management, efficiency, objectives, performance, results, monitoring, motivation.

В настоящее время в российском менеджменте наиболее широко известна сбалансированная система показателей – ССП (Balanced Scorecard – BSC) [1] (*Распространена и аналогичная система Ключевых показателей эффективности – КПЭ (Key Performance Indicator – KPI), ССП даже относят к частным случаям КПЭ [20]*).

Однако практическое внедрение ССП, по данным разных источников [2, 3], не дает ожидаемого повышения эффективности предприятия. И многие ищут недостатки сбалансированной системы показателей, устранение которых должно дать повышение её эффективности, создают ее различные модификации [4, 5]. А в недостатках ли дело?

Начнем с того, что такое сбалансированная система показателей по Каплану и Нортону, которые основали ее в 1992 г. Они писали: «Сбалансированная система трансформирует стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем

различным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренний бизнес-процесс, обучение и повышение квалификации», имеющие взаимные причинно-следственные связи. Далее они отмечают, что эти заданные значения показателей – это стратегические цели предприятия, а сама ССП – это система стратегического управления [1].

Однако стратегия, по определению теоретиков, начиная с основоположников военной стратегии и стратегии в менеджменте, – это, если очень кратко, программы, которые «определяют направленную на достижение главных целей пошаговую последовательность действий. <...> Они гарантируют правильное использование ресурсов, а также позволяют отслеживать динамику развития в избранном направлении» [6]. В менеджменте стратегия – это программы создания новой продукции, планы выпуска и реализации текущей, конкретные проекты развития и т.д. Причем программы разных уровней иерархии с соответствующими им горизонтами планирования и детальностью планов, со своими этапами, сроками, выделенными ресурсами. Стратегия – это пошаговая программа достижения поставленной главной цели предприятия.

Таким образом, ССП фактически подменяет главные цели предприятия, целями по достижению конкретных значений некоторого числа заданных показателей: заданного числа человеко-часов обучения персонала, заданного числа рацпредложений, заданного процента НИОКР, заданного числа документированных процессов и процедур и т.д.

Соответственно при стратегическом управлении мы достигаем поставленную перед предприятием главную цель и получаем заданный конечный результат деятельности предприятия, а при управлении по ССП мы лишь достигаем заданных значений выбранных показателей. Кроме того, заданные значения показателей можно достигать и чисто формально (без всякой пользы для конечного результата, а то и во вред ему), и с нарушением элементарной этики, и даже преступным путем [7].

Вспомним показатель «раскрываемости преступлений» Министерства внутренних дел Российской Федерации (МВД), и как он достигался. В июне 2014 года полицейские бывшего отделения полиции «Дальний», «достигавшие» заданных показателей путем попыток ни в чем не повинных людей, получили серьезные сроки тюремного заключения. И крушение поезда «Москва – Кишинев» в мае этого года, с человеческими жертвами, произошедшее из-за того, что при ремонте не было установлено ограничение движения поездов, поскольку оно снижает показатели ремонтников и их премии.

Такое положение понятно: при управлении по показателям. «Сотрудники будут проявлять интерес к статистическим показателям деятельности, если премии будут привязаны к индивидуальным итоговым показателям. При этом возникает риск, что некоторые сотрудники попытаются манипулировать статистикой в целях получения личных выгод. <...> Члены организации фокусируются только на тех действиях, которые «учитываются» в карте показателей, для того, чтобы извлечь наибольшую

выгоду лично для себя» [8]. А по поводу статистики, которой всегда можно манипулировать, Уинстон Черчилль говорил: «Только та статистика надежна, которую сфальсифицировали вы сами».

А Питер Друкер, основоположник управления по целям (Management by Objectives – МВО), которого, кстати, Каплан и Нортон в своей работе даже не упомянули, еще в 1954 г. писал: «Мы даже не знаем, может ли то, что поддается измерению: реорганизация структуры, невыход на работу, охрана труда, обращения в медпункт, система поощрения рационализаторских предложений, порядок рассмотрения жалоб и т.д. – хоть как-то повлиять на эффективность работы персонала. В лучшем случае это лишь поверхностные показатели» [9]. Установить же статистически достоверные причинно-следственные связи между стратегическим целями (финансовыми и нефинансовыми показателями) на практике не удастся [10, 11]. Все это приводит к тому, что сбалансированная система показателей, даже если менеджеры и понимают причинно-следственные связи показателей, всё же им не даёт понять, что и как нужно предпринять для выполнения и достижения поставленных целей перед предприятием [12]. А Эдвардс Деминг в своей книге «Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами» четко обосновал необходимость отказа от оценок деятельности работников и методов управления по целям, в частности, он писал: **«Откажитесь от управления, ориентирующегося на цифры, на количественные показатели»** [13].

Показатели теряют всякую объективность, всякие причинно-следственные связи, как только вводится мотивация на достижение их заданных значений.

Все отмеченное – это не недостатки, это принципиальные свойства сбалансированной системы показателей, в принципе существенно ограничивающие возможности ее использования для целей управления.

В 2002 году (через 10 лет после создания ССП Капланом и Нортоном) Питер Друкер уже четко заключил, что **«Эффективность деятельности сотрудника может измеряться лишь относительно конкретных ожидаемых результатов»** [14]. Иными словами, эффективность определяется не показателями деятельности, а конечными результатами и их показателями. И управление должно идти по достижению конкретной цели, по получению конкретного конечного результата, а не по достижению заданных показателей деятельности.

Цель – это предвидимый результат. Если будет, например, задана цель обучения сотрудников в объеме столько-то чел./часов в месяц, то именно она и будет достигнута. А скажется ли это на экономических целях предприятия – совсем не факт, может и не сказаться вовсе. Важно не число чел./часов обучения, а требуемые компетенции. Однако и здесь вопросы: во-первых, будут ли компетенции эффективно использоваться во благо предприятия, во-вторых, будут ли сотрудники с высокими компетенциями передавать свои знания и опыт другим, и, в-третьих, как измерить и оценить компетенции. Здесь только одно правильное решение: в случае недостатка

компетенций для эффективной деятельности, открыть проект по повышению эффективности за счет повышения уровня компетенций. Но основа этого проекта не отправка сотрудников на обучение на столько-то чел./часов, а, главное, личная внутренняя мотивация сотрудников на их высокую эффективность деятельности. Ведь если сотрудники не повышают свой уровень и не выходят с такими предложениями к руководству, то проблема не в самом уровне сотрудников, а в отсутствии у них интереса к повышению квалификации, отсутствию у них такой внутренней потребности, отсутствию мотива. Как говорил Белинский, «Без цели нет деятельности, без интересов нет цели» [15], в данном случае, – деятельности по повышению своего уровня.

Ввиду отмеченных принципиальных недостатков сбалансированной системы показателей при ее использовании как системы управления на Западе на ее смену приходит «Бережливое производство» (Lean Production, Lean Manufacturing). Б. Маскел еще в 1996 г. писал, что традиционная система показателей стала препятствием, и предприятия нуждаются в новых подходах к измерению своей деятельности. Он определяет новый перечень наиболее приоритетных вопросов, которые должны быть отражены в системе ключевых показателей в новых условиях: 1) качество продукта; 2) производительность; 3) своевременность доставки; 4) инновационная деятельность; 5) командная работа; 6) гибкость производства; 7) время цикла; 8) потребности покупателей [16]. Здесь, во многом, это уже показатели конечного результата и возможность для фальсификации показателей ограничена.

В итоге, по всем отмеченным причинам, процент успешного внедрения сбалансированной системы показателей неутешителен: «результаты внедрения концепции Каплана и Нортон в Северной Америке во многих случаях оказались хуже ожидаемых (в Канаде лишь 10% пользователей утверждают, что их сбалансированные системы показателей дают положительные результаты), а в Европе и Южной Америке – вообще неудовлетворительными» [2].

Все это потому, что сбалансированная система показателей была разработана в ходе исследования по теме «Показатели деятельности организации будущего» проводимого Институтом Нолана Нортон (Nolan Norton Institute) [1]. Однако Каплан и Нортон, решили расширить область ее применения (использовать ее не по назначению), и она позиционируется и пропагандируется ими как система управления, даже стратегического управления, а не как первоначально заданная к разработке система мониторинга предприятия.

Очень хорошо написал об области применения сбалансированной системы показателей Константин Редченко: «Следует быть реалистами и смириться с тем, что вряд ли BSC в ближайшие годы действительно станет «системой стратегического управления» как представляют её Каплан и Нортон более чем для единиц из десятков тысяч отечественных предприятий. В то же время, **BSC может быть прекрасной системой стратегического измерения, т.е. выполнять функцию мониторинга** нужных для управления и контроля за выполнением стратегии ключевых показателей,

которые невозможно отыскать в бухгалтерском учёте или другой информационной системе предприятия (во всяком случае, в целостном и взаимоувязанном виде)» [17], т.е. она должна быть именно тем, для чего она изначально и разрабатывалась. И количественные показатели деятельности следует использовать не для ранжирования работников, а для того, чтобы помочь руководителю осуществить оптимизацию системы [13].

Стратегический подход предлагает и Дмитрий Рыцев: «Необходимо прямо признать, что внедрение BSC (или системы KPI) заканчивается неудачей в подавляющем большинстве случаев <...>, особенно в отрыве от комплексного внедрения стратегического управления на предприятии». Выход в том, что бы «подойти к внедрению гораздо более обдуманно и не фиксироваться только на этой модели, а встроить ее в грамотно выстроенную систему стратегического управления» [3].

Так почему же ССП в классическом виде все же используют для управления? Это происходит потому, что она широко разрекламирована, имеет «кажущуюся простоту и наличие большого количества методической литературы» [3], ее практическая реализация в виде информационной системы достаточно проста и однотипна для всех отраслей (вопрос только в выборе самих показателей), потому что ее внедрение много проще чем системы стратегического управления. Кроме того, в России, где по сравнению с западными странами, имеется слабая организация деятельности, снижающая эффективность предприятий не на проценты, а до трех и более раз [18], внедрение даже такой системы может дать некоторый эффект, тем больший, чем тщательнее отбор показателей, минимизирующих возможности их формального «достижения», фальсификации, и нанесения ущерба предприятию.

Таким образом, можно говорить не о недостатках сбалансированной системы показателей, а о том, что в основном ее пытаются применять не по прямому ее назначению, не для мониторинга деятельности предприятия [17] и реального встраивания, в грамотно выстроенную систему стратегического управления [3], а для непосредственной мотивации на достижение заданных значений выбранных показателей деятельности.

Гете говорил: «Считают, будто числа управляют миром. Но я знаю, что числа учат нас узнавать, хорошо ли мир управляется» [19]. Так и численные значения показателей ССП – они не могут управлять предприятием, но они могут показать нам, хорошо ли предприятие управляется, и выявить, что необходимо изменить в управлении предприятием.

Список литературы:

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт, Нортон Дейвид. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
2. Баланс между стратегией и контролем. Заставьте работать карту показателей BSC / Олве Н.-Г. [и др.]. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
3. Рыцев Д.И. Проблемы Balanced Scorecard (KPI) как инструмента разработки и реализации стратегии в системе стратегического управления предприятием [Электронный ресурс]. URL: http://perfect-industries.ru/strategy/balanced-scorecard.html#.U7-pxKBe__R

4. Reichmann T. Balanced Chance and Risk Management / T. Reichmann, S. Form // Controlling. – 2000. – 12. Jd. – P. 189–198.
5. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Инновационный подход к сбалансированной системе показателей / А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов // Российское предпринимательство. – 2010. – № 6, вып. 2. – С. 86–91.
6. Куинн Дж. Б. Стратегия перемен // Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цели организации, конечные результаты и показатели деятельности / А.М. Жемчугов, М.К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 11. – С. 3–12.
8. Хьюберт К. Рамперсад. Индивидуальная сбалансированная система показателей. Путь к личному счастью, гармоничному развитию и росту организации: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 176 с.
9. Друкер П.Ф. Практика менеджмента. – М.: Вильямс, 2007. – 400 с.
10. Schneiderman A.M. Why Balanced Scorecards fail // Journal of Strategic Performance Measurement. – 1999. – Special Edition. – P. 7.
11. Norreklit H. The balance on the balanced в scorecard – a critical analysis of some of its assumptions. Management Accounting Research, 2000.
12. Gautreau A. Recent trends in performance measurement systems – the balanced scorecard approach / A. Gautreau, B. Kleiner // Management Research News. – 2001. – Bd. 24, 3/4. – P. 153–156.
13. Деминг У.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
14. Друкер П.Ф. Эффективный управляющий. – М.: Book Chamber International, 2004. – 268 с.
15. Белинский В.Г. Полное собрание сочинений: в 13 т. – М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1956. – Т. 12. – С. 67.
16. Maskell B. Making the Numbers Count, Second Edition: The Accountant as Change Agent on the World-Class Team. – 2 edition. – Productivity Press, 2009. – 243 p.
17. Редченко К. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau De Bord [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.management.com.ua/strategy/str046.html>
18. Бакатина Д., Дювьесар Ж.-П., Клинцов В., Крөгманн К., Ремес Я., Солженицын Е., Швакман И. «Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста» [Электронный ресурс] / McKinsey Global Institute, 2009 г. – URL: [http://www.mckinsey.com/%7E/media/McKinsey/dotcom/Insights and pubs/MGI/Research/Productivity Competitiveness and Growth/Lean Russia sustaining economic growth/MGI_Lean_Russia_Sustaining_economic_growth_full_report_in_Russian.ashx](http://www.mckinsey.com/%7E/media/McKinsey/dotcom/Insights%20and%20pubs/MGI/Research/Productivity%20Competitiveness%20and%20Growth/Lean%20Russia%20sustaining%20economic%20growth/MGI_Lean_Russia_Sustaining_economic_growth_full_report_in_Russian.ashx)
19. Суслов И.П. Теория статистических показателей. – М.: Статистика, 1975.
20. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010.

А.М. Жемчугов

аналитик,

ООО «Корпоративные системы управления»,

г. Москва

Жемчугов М.К.

канд. техн. наук, гл. специалист,

ООО «Корпоративные системы управления»,

г. Москва

ЦЕЛЬ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ

Аннотация. Цель – это предвидимый результат, а стратегия – программа достижения поставленной цели. Результат зависит в первую очередь от самой поставленной цели и только затем уже от разработанной стратегии и ее практической реализации. Соответственно постановка цели – это основа стратегии, основа самой деятельности, ведь если цель занижена, занижен будет и результат, если же цель завышена, то можно вообще не достигнуть цели. Данная статья посвящена вопросу постановки максимальной, но достижимой цели.

Ключевые слова: стратегия, цель, программы, результат, миссия, политики, мотивация, интерес, мотив, внутренняя среда, внешняя среда, продукция, видение, эффективность.

A.M. Zhemchugov, LLC «Corporate Management Systems», Moscow

M.K. Zhemchugov, LLC «Corporate Management Systems», Moscow

THE PURPOSE OF THE STRATEGY AS A BASIS

Abstract. Purpose – is the anticipated result, and strategy – a program to achieve this goal. The result depends primarily on the goal itself, and only then to the developed strategy of its implementation. Accordingly, goal setting – is the foundation of the strategy, the basis of the activity itself, because if the goal is understated – the result will be underestimated, if the goal is too high, then you can never reach your goal. This article is devoted to the maximal, but achievable goal.

Keywords: strategy, goal, program, result, mission, policies, motivation, interest, motive, internal environment, external environment, products, vision, efficiency.

Введение

Стратегия, в самом общем виде, – это программа достижения поставленной цели: проекты и планы, их этапы, промежуточные цели, сроки, ресурсы... При этом какова будет поставленная цель, такова будет и конкретная стратегия ее достижения, примерно таков будет и получаемый результат, ведь цель – это и есть предвидимый результат [1]. И результат зависит в первую очередь от самой поставленной цели. Если цель занижена – занижен будет и результат. Если цель завышена, то можно вообще не получить никакого результата. И одно из основных требований к цели – это то, что она должна быть достижима [1]. Но постановка оптимальной цели – максимальной, но достижимой, как показывает практика, это самый сложный вопрос современного менеджмента.

Этапы постановки цели

Общая цель большинства предприятий – это социально-экономическая цель – то, чего предприятие хочет добиться в обществе, какой экономический эффект хочет получить, и в какой сфере деятельности. И сфера деятельности – это первый до постановки цели возникающий вопрос, вопрос (1) миссии предприятия, его

предназначения в обществе, общественный смысл его существования в обществе. И от того, какую миссию изберет предприятие, во многом зависят и его достижимые социальные и экономические цели.

Второй вопрос, предшествующий постановке цели – это (2) **политики** предприятия: нормы (в том числе и этические), правила, принципы его деятельности. От них зависят и поставленные цели, и стратегия. Если, например, мы примем политику привлечения сторонних средств, то у нас будут одни цели и стратегия, если же использования только своих внутренних резервов – другие.

Определившись с миссией и политиками, мы можем в принципе поставить цель предприятия, но адекватно это можно сделать только исходя из знания и прогнозирования внутренней и внешней среды (и при этом учесть, что мы можем управлять и внутренней, и внешней средой). И здесь возникает много проблем.

Можно твердо сказать: без цели нет и стратегии. Однако, как сказал Белинский еще 200 лет назад, без интереса нет цели, а без цели нет деятельности [2]. Это же далее показали и психологи, и социологи. А без деятельности не будет и результата. Это вопрос (3) **мотивации** на достижение поставленной цели, на получение заданного конечного результата. И это очень важный вопрос: от применяемой системы мотивации достижимый результат меняется не на проценты, а в разы, что показал еще Фредерик Тейлор 100 лет назад [3]. Соответственно от принятой системы мотивации зависит и цель, которую мы можем поставить предприятию. И вопрос мотивации требуется рассмотреть, опять же до постановки цели, и если система мотивации не направляет и не мобилизует коллектив на постановку и достижение максимальных целей, необходимо предусмотреть в разрабатываемой стратегии соответствующие проекты по изменению внутренней среды в данной части. Аналогично и с другими вопросами, влияющими на конечные результаты предприятия: организация деятельности (мотивация – это только часть организации), техническая оснащенность и т.д. При этом исследования показывают, что «Главная проблема России – неорганизованность. Я не преувеличиваю, именно она приносит 80% потерь» [4], и она занижает их эффективность до 3–4-х раз, и это основной фактор, не дающий нам достичь уровня эффективности ведущих экономик мира [5].

Таким образом, до постановки цели необходимо внимательно рассмотреть и все другие вопросы (4) **внутренней среды**, определить максимально достижимые цели, которые предприятие в силах достичь. Здесь имеется один чрезвычайно важный факт: если коллектив мотивирован на достижение высоких целей, то он сам будет определять и устанавливать именно максимально-достижимые цели, определять пути достижения этих целей (самоорганизация). Если же нет, то коллектив будет ставить и обосновывать минимальные цели, и бороться с этим административными методами практически бесполезно.

Реально достижимые цели зависят и от (5) **внешней среды**, которая потребляет продукцию предприятия, и дает соответствующий экономический результат, и конечно от самой (6) **продукции** предприятия – если продукция не будет удовлетворять

потребности потребителя, никто ее приобретать не будет, не будет и экономического эффекта у предприятия, не будет и социального. И ставить цель предприятия можно только с учетом внешней среды, при необходимости закладывая в стратегию проекты ее изменения в требуемом направлении.

Кроме того, анализ конкурентов и аналогов позволяет выявить их политики, организацию, результаты деятельности, и сравнить с собственными. И это может внешне поставить определенные рамки для цели предприятия – нижнюю границу – на грани конкурентоспособности, и верхнюю – на уровне несколько выше максимальных результатов по своей отрасли.

Рассмотрев продукцию, проанализировав внутреннюю и внешнюю среду, поняв какими они должны быть (с учетом принятых политик) для обеспечения максимальной эффективности, мы получаем, фактически общее (7) **видение** нашего предприятия в конкурентной среде. Видение предприятия, позволяющего ставить и достигать максимально-достижимые, в рамках принятых политик, цели, достигать максимальной эффективности и конкурентоспособности.

Только после рассмотрения комплекса всех отмеченных вопросов можно адекватно поставить максимально-достижимую (8) **цель** предприятия, а далее приступить к разработке **стратегии** ее достижения – определению ряда действий, которые должны привести к достижению этой цели [6, 7].

Именно предприятие способное определять, ставить и достигать максимально-достижимые цели (естественно, с соблюдением этических норм) и является эффективным предприятием. А сама эффективность – это способность определения, постановки и достижения максимально-достижимых целей.

Очень кратко рассмотрим эти восемь отмеченных вопросов, однако отметим при этом, что менеджмент не может быть сведен только к изучению отдельных элементов, все они взаимосвязаны и должны рассматриваться как система.

1. Миссия предприятия

Миссия, как отмечалось, – это предназначение предприятия в обществе, формулирование общественно необходимых социальных целей, достижение которых предприятие берет на себя, основная политика предприятия. И это не красивые слова: «Если все члены группы разделяют социально значимые цели деятельности, эффективность проявляется и в том случае, когда решаемые группой задачи не приносят непосредственной личной пользы членам группы. <...> Только это может обеспечить успех внутренних процессов, протекающих в коллективе» [8]. Такая миссия не только показывает направление деятельности предприятия, но и является мощным нематериальным стимулом, направляющим деятельность коллектива на достижение поставленных целей. «Людям в их деятельности важны не столько деньги, сколько постоянно расширяющиеся возможности что-то делать обществу материально и духовно» [9].

В утилитарном же смысле миссия определяет рыночную нишу предприятия. В зависимости от рыночной ниши максимальная эффективность предприятия может различаться в два и более раз. Причем там, где эффективность выше, там и образуется

больше предприятий, в итоге ситуация несколько выравнивается. Однако не совсем – для работы в определенной рыночной нише необходимы и определенные компетенции, и определенные, порой очень существенные, начальные капитальные вложения.

При этом сформулированная миссия предприятия не позволяет непосредственно поставить цель предприятия. Миссия как предназначение играет роль в мотивации. А рыночная ниша – во внутренней и внешней среде, в продукции предприятия.

2. Политики достижения цели

Политики – это правила, нормы и принципы, с одной стороны, организующие и направляющие нашу деятельность на достижение поставленных целей, с другой – ограничивающие эту деятельность определенными рамками, и это касается всех областей: внутренних процессов, финансов, кадров, конкурентов и т.д. Имеются формальные политики предприятия, направленные на достижение целей предприятия, закрепленные директивно (миссия, формальные регламенты, положения о культуре), политики коллектива, направленные на достижение целей коллектива (организационная культура), политики каждого сотрудника (личная культура). Эти политики мы используем при любом нашем управленческом решении, сознательно или подсознательно. При этом возможны и конфликты политик, например, личные политики могут идти вразрез с формальными. И отметим, что политики – это не догмы, они могут (и даже должны) пересматриваться со временем, например, при изменении внутренней или внешней среды.

Политики сами по себе, опять же не позволяют дать оценку цели предприятия. Однако они предопределяют каждое принимаемое решение, каждую поставленную цель, и, в итоге, влияют на конечный результат. Правильно заданные политики позволяют ставить и более высокие цели. Особенно важно для, как видно, этого согласование целей предприятия, коллектива, каждого сотрудника – согласование всех политик.

3. Мотивация

Мотивация – это согласование целей предприятия и целей коллектива, это формирование интереса, внутренних мотивов деятельности направленных на достижение поставленных сотрудникам целей, их веры в достижение поставленной цели. «Где нет общности интересов, там не может быть единства целей, не говоря уже о единстве действий» [10]. И это не простой вопрос, особенно в вопросах, касающихся морали, что отмечал еще почти двести лет назад выдающийся военный стратег Карл фон Клаузевиц [6], отмечал тогда, когда психологии, как науки, и не было.

Система мотивации – это часть организации, часть внутренней среды. И система мотивации во многих случаях уже сразу может показать на достижимую цель. Так, например, если на нашем российском предприятии повременная система оплаты труда, то достижимая цель предприятия, при переходе на оплату по конечному результату, может быть увеличена как минимум вдвое.

4. Внутренняя среда

Внутренняя среда – это фактически все предприятие – его кадры, основные фонды, оборудование, и организация: организационная структура, положения о

подразделениях, должностные инструкции, система управленческого учета, система мотивации (как отмечалось выше), регламенты бизнес-процессов, технологическая документация, положения внутреннего распорядка и т.д. При этом очень важна актуальность организационных документов – неактуальные документы ровным счетом ничего не значат, даже имеют демотивирующий характер.

Чрезвычайно важный фактор внутренней среды, который следует выделить особо, – это культура: формальные положения о культуре, сама организационная культура, организационный порядок. Любой элемент внутренней среды оказывает влияние на эффективность предприятия. При этом основа предприятия как социальной системы – это организация и самоорганизация, организационная культура, направленная на достижение целей предприятия.

Внутренняя среда в целом – это основной фактор повышения достижимой цели. Если даже не рассматривать капитальных вложений в средства производства, то только совершенствование организации большинства наших российских предприятий может поднять планку достижимых целей до трех и более раз [5].

5. Внешняя среда

Основной элемент внешней среды – это потребитель продукции, именно на него работает предприятие, удовлетворяет их потребности, формирует новые потребности. Здесь очень важно отслеживать потребности, спрос, определять направления деятельности предприятия в части модернизации существующей продукции и создания новой.

Второй важный элемент внешней среды – это конкуренты. Необходимо отслеживать и их деятельность, их продукцию, планы, а также их организацию, их результаты и достижения, «держат руку на пульсе».

Имеют значение и все другие элементы внешней среды: поставщики, которые постоянно изменяют свою продукцию и ценовую политику, государство с его постоянно изменяющимися законами, соисполнители, инвесторы и т.д.

Внешняя среда влияет на достижимые цели предприятия также самым непосредственным образом. И через потребление продукции предприятия, и через инвестиции в развитие предприятия, и через необходимость борьбы с конкурентами и т.д.

6. Продукция

Продукция предприятия – это именно то, что приносит ему и экономический и социальный результат, то, что предлагается потребителю, то, что должно иметь потребительские свойства лучше, чем у конкурентов. Продукция – это то основное «оружие», с которым предприятие борется с конкурентами. Любая продукция имеет свой жизненный цикл и требует постоянной модернизации – повышения потребительских свойств, но при этом любые эффективные нововведения тут же подхватываются конкурентами и быстро устаревают.

Для того, чтобы продукция была конкурентоспособной, необходимо также вести персонализированный учет эффективности каждого вида продукции, отслеживать ее жизненный цикл, определять моменты необходимости начала создания новой продукции и снятия с производства старой, потерявшей эффективность. К сожалению,

многие наши предприятия не ведут такой учет и не владеют ситуацией, зачастую выпуская и выпуская отдельные продукты, даже не подозревая, что они убыточны.

Определение продукции предприятия, объемов ее выпуска и реализации (с учетом всех предыдущих вопросов) дает оценку экономических целей предприятия по выручке, но не учитывает всех затрат на производство, затрат, вкладываемых в развитие самой продукции, внешней и внутренней среды.

7. Видение

Цель – это предвидимый результат [1], видение результата. Результатом деятельности предприятия является не только получаемый им социально-экономический результат, но и его продукция, реализация которой и дает предприятию этот результат, и удовлетворяет потребности общества, и само предприятие которое имеет самостоятельную рыночную стоимость, и внешняя среда, изменяемая предприятием. Если мы ставим цель повышения социально-экономического результата предприятия, то нам необходимо повышение потребительских свойств продукции, увеличение объемов выпуска продукции и снижения ее себестоимости, увеличение объемов потребления продукции внешней средой. Соответственно необходимы и цели в этих трех областях, цели как предвидение результата в областях продукции, внутренней среды предприятия, и его внешней среды. Необходимо оценить и учесть в экономическом результате предприятия и затраты, требуемые для достижения этих целей.

Таким образом, цель достижения требуемого социально-экономического эффекта должна преобразоваться в цели по (1) продукции, (2) внутренней среде и (3) внешней среде. Соответственно и предвидимый социально-экономический результат должен преобразоваться в предвидения (1) продукции, (2) внутренней среды и (3) внешней среды, практическая реализация которых и должна принести требуемый социально-экономический результат.

Такое комплексное предвидение («видение»), достигаемое решением всех отмеченных взаимосвязанных вопросов, и позволяет определить ту максимальную социально-экономическую цель, которую предприятие может поставить и реально достичь в обозримом будущем, в ее динамике.

8. Цель

Цель – предвидимый результат – это самый сложный вопрос менеджмента (что собственно и видно из семи предыдущих предварительно определяющих ее разделов). Если цель занижить, то и результат будет занижен. Если цель завысить, то можно и вовсе не получить результата. Оптимальная цель предприятия – это предвидимый максимально-достижимый результат в рамках принятых политик, продукции предприятия, его внутренней и внешней среды, динамики их развития.

Отметим еще роль конкретности цели, только конкретная измеримая цель позволит разработать стратегию ее достижения, цели типа «получить максимальную прибыль» – это не цели, просто общие намерения. Если цель – повысить эффективность предприятия на 20–30% в течении года – это одна стратегия достижения цели, если на 100% – это уже совершенно другая стратегия. А скрытые

возможности наших предприятий позволяют повысить ее и до 300–400% [5], надо только раскрыть их, и реализовать.

Особый вопрос о самой цели, единице её измерения. Можно поставить цель в количестве выпускаемой продукции, а можно в экономическом эффекте от реализации продукции. Очевидно, что правилен только второй вариант. Еще Карл фон Клаузевиц, основоположник военной стратегии, писал, что все военные операции должны оцениваться в той мере, в какой задана цель войны: «политическая цель, являющаяся первоначальным мотивом войны, служит мерилom как для цели, которая должна быть достигнута при помощи веерных действий, так и для определения объема необходимых усилий», однако «политическую цель можно принимать за мерило, лишь отчетливо представляя ее действие на народные массы, которые она должна всколыхнуть» [6].

Отсюда три важных вывода:

1) Каждая цель, ставящаяся перед проектом, подразделением, сотрудником, должна иметь меру социально-экономической цели предприятия и обеспечиваться ресурсами, соответствующими тому вкладу, которое ее достижение принесет предприятию.

2) Каждое подразделение, каждый сотрудник, должны оцениваться по результатам достижения поставленных в соответствии с п. 1 целей из ресурсов, выделенных на достижение этих целей, а не каких либо показателей деятельности в других мерах из каких либо других ресурсов. Необходимость оценки деятельности сотрудников исключительно из конкретных результатов отмечал в своих последних трудах и Питер Друкер [11].

3) Цель предприятия должна соответствовать цели коллектива и быть сформулирована так, чтобы поднимать и мобилизовывать коллектив на ее достижение – это должна быть общественно необходимая цель [8]. И только четко сформулированные общественно-полезные (политические) цели предприятия позволят создать планы деятельности, позволяющие получить максимальный социально-экономический результат предприятия.

Единогo пути к постановке цели предприятия не существует. Наиболее часто цель определяется «от достигнутого», т.е. на последующий период ставится цель несколько выше, чем за предыдущий. При этом нет и надобности разбираться в вопросах продукции, внешней и внутренней среды. Однако все же иногда стихийно проводятся определенные изменения по продукции, внутренней или внешней среде (без этого и невозможно), но их эффективность зачастую определяется только по фактическим результатам. Отметим, что положение предприятия с таким целеполаганием неустойчиво, оно не владеет ситуацией ни в одной из трех отмеченных отраслей, имеет большие риски.

Второй путь – это постановка цели в диапазоне от средней по отрасли, до несколько высшей максимальной по отрасли (конечно не разово, а в динамике, во времени), при этом необходимо проанализировать и продукцию, и внутреннюю среду, и внешнюю среду, создать видение предприятия способного достичь поставленную цель, и поставить частные цели и по достижению этого видения.

Третий путь – проанализировать продукцию, внутреннюю среду и внешнюю среду, создать видение предприятия способного достичь максимальные социально-экономические цели, и поставить цели и по достижению этого видения. И определить какие именно социально-экономические цели и в какие сроки можно достичь планируемыми изменениями, сравнить их с максимальными по отрасли.

Таким образом, основные второй и третий пути целеполагания стоят на показателях в трех областях: продукции, внешней и внутренней среды. Только имея эти показатели, можно определить адекватные цели предприятия и наиболее выгодные направления развития предприятия: развития продукции, внутренней среды (обеспечивающей выпуск продукции), внешней среды (обеспечивающей потребление продукции).

Особо следует отметить, что результат предприятия достигается не собственником, не руководителем предприятия, а трудом всего коллектива предприятия. Поэтому интерес к постановке и достижению максимально-достижимой цели должен быть у всех, и у руководителя предприятия, и у руководителей структурных подразделений всех уровней иерархии, и у каждого сотрудника. Каждый должен иметь свою производственную цель и интерес (мотив) к ее достижению, знать и свой личный предвидимый результат.

Соответственно необходима не только разработка максимально-достижимой цели предприятия, но и разработка «дерева целей», максимально-достижимых целей, на всех уровнях иерархии предприятия. Но это далеко не простой и очевидный вопрос, это синхронная разработка дерева стратегий, дерева целей, самой организационной структуры (максимально соответствующей цели и стратегии предприятия), иерархических планов, бизнес-процессов, бюджетов. При этом и горизонты целей, и детальность планов их достижения, будут различны на разных уровнях иерархии [12]. Различна и стабильность целей и стратегий на разных уровнях. Цели и детальная стратегия нижних уровней, в максимальной степени, зависящие от отклонений внутренней и внешней среды, краткосрочны и достаточно динамичны. Динамичны именно для того, чтобы обеспечить стабильность стратегии верхних уровней и достижение поставленной цели предприятия в изменяющихся условиях.

Мы уже отмечали, что именно предприятие, способное определять, ставить и достигать максимально-достижимые цели (естественно с соблюдением этических норм) и является эффективным предприятием. А сама эффективность – это способность определения, постановки и достижения максимально-достижимых целей. Возможно это только в том случае, если постановка максимально-достижимых целей идет по всей иерархии предприятия в двух встречных направлениях – сверху вниз и снизу вверх. На принципах и организации, и самоорганизации. И одна из основных задач организации – сформировать и поддерживать самоорганизацию.

Список литературы:

1. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. – М., 1971.
2. Белинский В.Г. Полное собрание сочинений: в 13 т. – М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1956. – Т. 12. – С. 67.

3. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. – М.: Контроллинг, 1991 – 104 с.
4. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: мини-руководство по внедрению методик бережливого производства. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 125 с.
5. Бакатина Д., Дювьесар Ж.-П., Клинцов В., Кругманн К., Ремес Я., Солженицын Е., Швакман И. «Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста» [Электронный ресурс] / McKinsey Global Institute, 2009 г. – URL: [http://www.mckinsey.com/%7E/media/McKinsey/dotcom/Insights and pubs/MGI/Research/Productivity Competitiveness and Growth/Lean Russia sustaining economic growth/MGI_Lean_Russia_Sustaining_economic_growth_full_report_in_Russian.ashx](http://www.mckinsey.com/%7E/media/McKinsey/dotcom/Insights%20and%20pubs/MGI/Research/Productivity%20Competitiveness%20and%20Growth/Lean%20Russia%20sustaining%20economic%20growth/MGI_Lean_Russia_Sustaining_economic_growth_full_report_in_Russian.ashx)
6. Клаузевиц К. О войне. – М.: Логос, Наука, 1998. – 448 с.
7. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цель предприятия и стратегия ее достижения. Концептуальные основы // Проблемы теории и практики управления: междунар. журн. – 2014. – № 5. – С. 75–80.
8. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для высш. шк. – М.: Аспект-Пресс, 1999.
9. Деминг У.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
10. Маркс К. Энгельс Ф. Сочинения. – Изд. 2-е. – М.: Гос. изд-во полит. лит., 1957. – 706 с.
11. Друкер П.Ф. Эффективный управляющий. – М.: Book Chamber International, 2004. – 268 с.
12. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Современная организация: дерево целей – дерево стратегий // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 5. – С. 21–35.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Н.М. Якушев

*канд. экон. наук, кафедра «Промышленное
и гражданское строительство»,
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный
технический университет им. М.Т. Калашникова»*

Е.В. Грахова

*ст. преподаватель, кафедра «Промышленное
и гражданское строительство»,
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный
технический университет им. М.Т. Калашникова»*

А.А. Лаптев

*магистр, кафедра «Промышленное
и гражданское строительство»,
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный
технический университет им. М.Т. Калашникова»*

**К НЕКОТОРЫМ ВОПРОСАМ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Аннотация. В связи с нестабильной экономической ситуацией в мировой экономике требуется мониторинг ключевых секторов экономики по видам экономической деятельности. В работе проведен анализ основных экономических показателей строительной отрасли, сформированный на результатах мониторинга. Сделан вывод о существующей ситуации в строительной сфере, прогноз на 4 года.

Ключевые слова: инвестиции, строительство, строительная деятельность, мониторинг.

N.M. Yakushev, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

E.V. Grahova, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

A.A. Laptev, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

SOME QUESTIONS ASSESSMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY UDMURT REPUBLIC

Abstract. Due to the unstable economic situation in the world economy requires monitoring of key sectors of economic activity. The paper analyzes the main economic indicators of the construction industry, formed on the monitoring results. It is concluded that the current situation in the construction industry, the forecast for 4 years.

Keywords: investment, construction, construction activities, monitoring.

Введение

Строительная деятельность определяет уровень благосостояния населения, эффективность производства, состояние внешнего и внутреннего рынка, результат экономики государства.

В процессе строительства, помимо создания материальных благ, удовлетворяющих потребность человека (жилье), формируется основа функционирования всех отраслей экономики – развитие металлургической, машиностроительной, химической и других отраслей промышленности. Объекты

недвижимости являются основными фондами и служат базой развития любого производства и бизнеса. Основой экономического роста государства является строительная продукция, которая играет определяющую роль в национальной экономике. Большую значимость в строительной сфере, как и во всей экономике, играют инвестиции (рис. 1).



Рисунок 1 – Роль инвестиций в строительстве

Важной составляющей при создании строительной продукции является система взаимоотношений участников производственного процесса. Система представлена в виде, с одной стороны – капитальные вложения, с другой – строительная продукция. Капитальные вложения делятся на бюджетное и внебюджетное финансирование.

Система взаимоотношений участников выстроена по принципу (рис. 2):

1. Инвестор – лицо, которое финансирует строительство объекта. В качестве инвесторов могут выступать: банки, инвестиционные компании, крупные промышленные и коммерческие предприятия, частные лица.

2. Заказчик – это юридическое или физическое лицо, уполномоченное инвестором (инвесторами) осуществлять реализацию инвестиционного проекта.

3. Генеральный подрядчик – это строительная организация, которая полностью отвечает за осуществление комплекса работ на стройплощадке.

4. Проектная организация – организация, которая выполняет проектные работы, либо проектно-изыскательские работы.

5. Субподрядчик – организация, которая выполняет определенный вид строительного-монтажных работ.

Инвестор может осуществить строительство объекта, как через заказчика, так и через застройщика. Застройщик – это компания (или частное лицо), имеющая в собственности земельный участок, либо взятый в аренду на котором можно осуществить строительство. Также заказчик, имеющий в собственности земельный участок и

инвестиции на строительство объекта, может выступать в роли заказчика-застройщика-инвестора. Возможны и другие варианты: заказчик-застройщик, заказчик-инвестор.



Рисунок 2 – Система взаимоотношений участников строительства

Заказчик строительства определяет проектную организацию, осуществляющую проектирование, изыскание, сметный расчет объекта строительства; генерального подрядчика, осуществляющего строительство объекта, а тот в свою очередь, нанимает субподрядные организации на определенные виды работ, если это требуется.

Данная система взаимоотношений требует постоянного мониторинга на всех этапах строительства, особенно это касается бюджетных инвестиций, а с учетом того, что на данный момент национальная экономика находится в кризисе – одна из первоочередных задач.

Мониторинг – непрерывный процесс наблюдения, сбора, регистрации, хранения ключевых параметров описания данного объекта для вынесения о состоянии данного объекта. То есть по анализу небольшого количества признаков характеризующих объект вынести суждение об объекте в целом.

В строительной деятельности актуальным является проведение комплексного мониторинга состоящего из динамического и сравнительного мониторинга.

Динамический мониторинг – в качестве анализа служат данные о динамике развития того или иного объекта. В целях мониторинга стоит предупреждение о возможной опасности, без выяснения причин.

Сравнительный мониторинг – сравнение результатов с идентичным обследованием других систем более высокого уровня («идеальных»). На основании результатов выводится заключение о состоянии объекта и возможные причины, показывающие отклонения от идентичных «идеальных» систем.

Рассмотрим мониторинг, основанный на вторичном анализе данных Удмуртстата [1], полученных путем сплошного наблюдения за результатами деятельности субъектов крупного и среднего предпринимательства по разделу ОКВЭД (F – строительство).

Анализ основных экономических показателей строительной отрасли разделяется на несколько особо значимых областей исследования:

- Строительство зданий и жилых домов.

- Производственная программа. Обеспеченность заказами. Физический объем работ.
- Численность занятых людей в сфере строительства.
- Динамика цен.
- Экономическая ситуация в строительных организациях.
- Факторы, ограничивающие строительную деятельность.

Рассмотрим некоторые, особо важные области исследования:

1. Строительство зданий и жилых домов.

Наиболее показательным результатом строительной деятельности, является общая площадь введенных зданий (рис. 1) и количество возведенных зданий (рис. 2).

Всего в 2013 году в республике сдано в эксплуатацию 804,9 тыс. кв. м. общей площади зданий, что также существенно превышает значение показателей прошлых лет. Так, в 2013 году в регионе введено общей площади зданий на 121,7 тыс. кв. м. или на 18% больше, чем годом ранее – в 2012, и на 181,9 тыс. кв. м. или на 29% больше, чем в 2011 году.



Рисунок 1 – Общая площадь введенных зданий



Рисунок 2 – Количество введенных зданий

Однако с количеством возводимых зданий ситуация обратная. В отрасли прослеживается тенденция по увеличению площадей строящихся объектов. Число единиц вводимых строений год от года сокращается. Так, в 2013 году, в республике введено в эксплуатацию 2477 зданий, что на 284 единицы или на 10% меньше, чем в прошлом году и на 539 единиц или на 18% меньше, чем в 2011 году [1].

Уменьшение количества земельных участков под застройку вынуждает застройщиков рационально использовать земельный участок, повышать площадь зданий за счет увеличения количества этажей.

Возведение жилых объектов (рис. 3) является лидирующим направлением в структуре строительной деятельности. Так в 2013 году введено в действие – 533,1 тыс. кв. м., максимальное значение за весь анализируемый период, что превышает уровень предшествующих 2012 и 2011 гг. на 4% (17,5 тыс. кв. м.) и 6% (31,6 тыс. кв. м.) соответственно.



Рисунок 3 – Ввод в действие общей площади жилых зданий

Рост ввода площадей жилых зданий напрямую обусловлен с увеличением выдаваемых жилищных кредитов, что подтверждается данными Центрального банка Российской Федерации (рис. 4). Всего в 2013 году банки предоставили 15084 жилищных кредита на сумму 15508 млн рублей, в том числе 14591 ипотечных кредита, что в денежном выражении составило 15243 млн рублей.

Для сравнения: в IV квартале 2012 года жители республики получили 3601 кредитов на сумму 3477 млн рублей, в том числе ипотечных займов – 3487 единиц в размере 3424 млн рублей; за период январь–декабрь 2012 года: 12584 жилищных кредитов (11679 млн рублей) и 12056 ипотечных кредитов (11462 млн рублей) [1].

По данному разделу делаем вывод, что спрос на жилье и его рост, поддерживается за счет выданных кредитов физическим лицам.

Динамика количества предоставляемых физическим лицам жилищных кредитов, в т.ч. ипотечных



Рисунок 4 – Динамика количества предоставляемых физическим лицам жилищных кредитов, в т.ч. ипотечных

Динамика оценок факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций

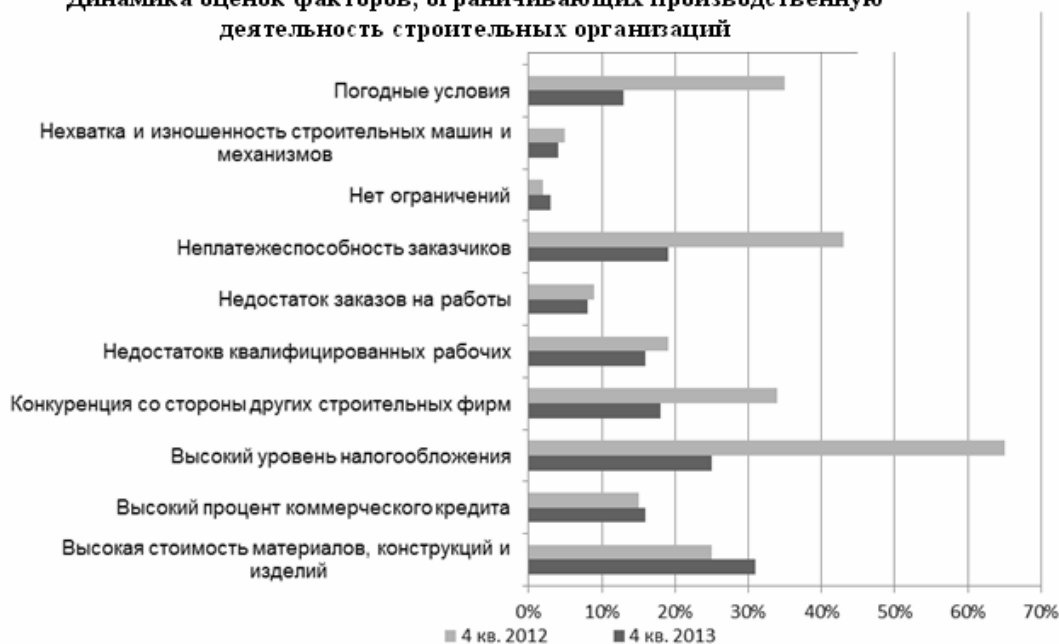


Рисунок 5 – Динамика оценок факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций

2. Экономическая ситуация в строительных организациях

По результатам опроса, за IV квартал 2013 года, общая экономическая ситуация в строительной отрасли удовлетворительная. Относительно предыдущего периода предприниматели отметили повышение прибыли.

Согласно данным Удмуртстата, сумма прибыли крупных и средних предприятий за 2013 год увеличилась на 11%, составив 856,7 млн руб. (2012 год 796,7 млн руб.), а

убыток уменьшился на 4,2%, составив 875 млн руб. (2012 год 913,3 млн руб.).

3. Факторы, ограничивающие производительную деятельность

По сравнению с 2012 годом, в 2013 году мнение представителей строительного бизнеса относительно факторов, ограничивающих производительную деятельность, изменилось (рис. 5).

Так в 2012 году основными проблемами, мешающими развитию организаций, являлись, «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий», «высокий уровень налогообложения», «конкуренция со стороны других строительных фирм», «неплатежеспособность заказчиков» и «погодные условия». В 2013 году тенденция проблемных факторов сохранилась, при этом стоит отметить уменьшение влияния по всем пунктам, кроме «высокой стоимости материалов, конструкций и изделий» и «другое».

Увеличение количества выданных разрешений строительства достигло абсолютного максимума за все время наблюдений, составив 53 разрешения (2012 год 34 разрешения), что гарантирует стабильную ситуацию в отрасли на ближайшие 3–4 года.

Заключение

По приведенным результатам за 2013 год, можно сделать вывод, что общая ситуация в строительной деятельности положительная. Строительная отрасль развивается за счет развития ипотечного кредитования, именно увеличение выдачи потребительских кредитов способствовало без особых последствий пережить экономический кризис в стране. Стабильный спрос на жилье и потенциал, достигнутый за последние годы, прогнозирует благоприятное будущее строительной деятельности.

Список литературы:

1. Анализ основных экономических показателей строительной отрасли и факторов, влияющих на ее развитие // Удмуртстат. 2013. С. 1–22.
2. Перминова О.М., Файзуллин Р.В. Алгоритм оптимизации формирования профессиональных компетенций в инновационной экономике // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2013. № 2. С. 57–59.
3. Грахова Е.В., Грахов В.П., Концептуальная модель оценки кредитоспособности региона: (на примере Удмуртской Республики) // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 295–298.
4. Асадуллин А.Ф., Файзуллин Р.В. Анализ бюджетной обеспеченности районов и городов Удмуртской Республики // Приволжский научный вестник. 2013. № 8 (24). С. 70–78.
5. Якушев Н.М. Методическое обеспечение определения инвестиционной привлекательности региона: (на примере Удмуртской Республики): дис. ...канд. экон. наук. СПб., 2003.
6. Полякова А.Г., Симарова И.С. Концептуальная модель управления развитием региона с учетом уровня пространственной связанности // Экономика региона. 2014. № 2. С. 32–42.
7. Полякова А.Г. Оценка качества социально-экономического пространства региона // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 6. С. 59–65.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.02

Ю.В. Дорофеева
магистр,
кафедра «Менеджмент и маркетинг»,
Смоленский филиал
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

**КОНЦЕПЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ
ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ**

Аннотация. В статье предлагается концепция определения сущности финансовой стратегии компании. Данная концепция позволяет изучить роль и место финансовой стратегии в стратегическом управлении организации, а также рассмотреть и проанализировать необходимость разработки финансовой стратегии для российских компаний.

Ключевые слова: финансовая стратегия, стратегическое управление финансовой деятельностью, разработка финансовой стратегии.

Y.V. Dorofeeva, Smolensk branch of the Finance Academy under the Government of the Russian Federation

THE CONCEPT OF THE DEFINITION OF THE ESSENCE OF FINANCIAL STRATEGY

Abstract. The article proposes the concept of the definition of the essence of financial strategy. This concept allows the study of the role and place of financial strategy in the strategic management of the organization, as well as to examine and to analyze the necessity of development of a financial strategy for Russian companies.

Keywords: financial strategy, strategic financial management, development of financial strategy.

Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей общего его развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает финансовая стратегия.

В настоящее время в российской и зарубежной научной литературе можно встретить множество подходов к определению сущности финансовой стратегии.

Одни авторы склонны рассматривать финансовую стратегию как долгосрочный план действий предприятия, охватывающий формирование финансов и их планирование. Другие, рассматривают финансовую стратегию как систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и наиболее эффективных путей их достижения, определяемых финансовой идеологией. Наиболее часто можно встретить подход, трактующий финансовую стратегию исключительно с точки зрения одной из функциональных стратегий, которая предполагает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации корпоративной стратегии

предприятия и соответствующих курсов действий.

Для того чтобы разобраться в многообразии подходов к определению сущности финансовой стратегии необходимо изучить ее роль и место в стратегическом управлении организации, а также выявить объекты финансового стратегического управления.

Если обратиться к широко применяемой в научной литературе иерархии стратегий, то видно, что финансовая стратегия представляет собой одну из базовых функциональных стратегий [1].

Исходя из этой концепции, формирование финансовой стратегии невозможно, если отсутствует общая (генеральная) стратегия развития организации, которая всегда задается «сверху». Именно в ней отражены основные направления развития компании в стратегическом периоде. Это может быть увеличение доли рынка, увеличение уровня рентабельности, диверсификация деятельности, инновационное развитие и т.д. Под эти направления и подстраивается функциональная финансовая стратегия, в которой отражаются определенные расчеты, показатели.

Однако если посмотреть на стратегическое управление как систему, можно отметить, что финансовая стратегия обладает силой обратного воздействия, т.к. именно наличие или отсутствие необходимого количества финансовых ресурсов выступает решающим фактором при выборе, а в дальнейшем, и при реализации стратегических целей и задач.

Делая вывод о роли финансовой стратегии в развитии компании, можно сказать, что она является одной из важнейших составляющих стратегического управления, обладает выраженным воздействием на общую стратегию фирмы, но ее цели и функции всегда направлены на реализацию генеральной стратегии, на достижение главных стратегических целей и задач по развитию компании.

Учитывая постоянную трансформацию современной бизнес-среды именно финансовая стратегия, в рамках которой разрабатываются всевозможные альтернативные сценарии финансового развития компании, обеспечивает гибкость, необходимую для адаптации ко всем происходящим изменениям рыночной среды. Таким образом, финансовое равновесие, сохранение которого в эпоху мирового кризиса является первостепенной задачей любой компании, возможно обеспечить только путем стратегического управления финансовыми ресурсами [3].

В последнее время в статьях научных журналов, на страницах информационных порталов очень часто возникают дискуссии между научным сообществом и представителями бизнеса о необходимости разработки финансовой стратегии.

Сторонники отрицания разработки финансовой стратегии утверждают, что в ней нет острой необходимости, т.к. в любой компании имеет место краткосрочное планирование (как правило, на 1 год), с периодической корректировкой (ежемесячной, ежеквартальной). А динамика изменений рыночной среды, только доказывает то, что разработка стратегии это понапрасну потраченное время, т.к. в нее также необходимо вносить корректировки, в зависимости от изменчивости факторов рынка.

Однако между финансовой стратегией и финансовым планированием есть очень существенно отличие. При финансовом планировании все данные, основываются на показателях из прошедших периодов, то есть «оглядываются назад». При разработке финансовой стратегии и при проведении корректировок в процессе ее реализации основные данные представлены результатами анализа тенденций изменений рыночной среды, то есть планирование «из будущего в настоящее». При этом настоящие и перспективные финансовые условия (ограничения, возможности и угрозы) являются критическими факторами осуществления хозяйственной деятельности в тактическом и в стратегическом периодах. Наличие (или отсутствие) этих условий определяет выбор целей, задач и решений, принимаемых для осуществления общего стратегического управления компании.

Таким образом, можно сделать вывод об актуальности разработки финансовой стратегии современных компаний. Грамотно разработанная финансовая стратегия будет выступать эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью, способным обеспечивать достижение компании прочной финансовой устойчивости, стабильного и конкурентоспособного положения на рынке.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2004.
2. Карасева И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент организации» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2006.
3. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: необходимость формирования, основные компоненты и принципы построения // Российское предпринимательство. – 2008. – № 10, вып. 1.

УДК 336.6

Н.Г. Набеева

*начальник отдела документальных исследований,
Управление экономической безопасности
и противодействия коррупции
Управления Министерства внутренних дел
по Томской области*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ СПОСОБОВ АНАЛИЗА
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ПРИЗНАКОВ
ПРЕДНАМЕРЕННОГО БАНКРОТСТВА**

Аннотация. Используемые в настоящее время методики выявления преднамеренного банкротства не могут являться универсальными именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде анализа. Необходимо учитывать, что для установления признаков преднамеренного банкротства необходимо проводить анализ управленческих решений.

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, финансовый анализ, взаимозависимость, управленческий анализ сделок.

N.N. Galliamova, Department of the Ministry of internal Affairs of Tomsk region

**USE OF QUALITATIVE WAYS OF THE ANALYSIS OF ADMINISTRATIVE DECISIONS AT
ESTABLISHMENT OF SIGNS OF DELIBERATE BANKRUPTCY**

Abstract. Techniques of identification of deliberate bankruptcy now in use can't be universal because of «specialization» on any one type of the analysis. It is necessary to consider that for establishment of signs of deliberate bankruptcy it is necessary to carry out the analysis of administrative decisions.

Keywords: deliberate bankruptcy, financial analysis, the correlation, factor analysis deals.

Диагностика банкротства характеризует систему оценки параметров кризисного финансового развития предприятия. Основными этапами диагностики банкротства являются:

- систематизация основных факторов, обуславливающих кризисное финансовое развитие предприятия;
- углубление результатов оценки кризисных ситуаций финансового развития предприятия, полученных в процессе экспресс-диагностики банкротства;
- прогнозирование развития отдельных факторов, создающих угрозу банкротства предприятия, и их негативных последствий;
- оценка и прогнозирование способности предприятия к нейтрализации угрозы банкротства за счет внутреннего финансового потенциала.

Диагностика хозяйствующих субъектов в ходе арбитражного процесса, т.е. на стадии судебного разбирательства дела о банкротстве, – это кризисная диагностика [1]. Она представляет собой исследование сформировавшегося кризисного состояния организации в целях выявления возможностей его преодоления. Кризисная диагностика решает следующие задачи:

- оценка масштабов кризиса;
- выбор варианта применения наиболее эффективных процедур банкротства

(внешнее управление, финансовое оздоровление, конкурсное производство, мировое соглашение).

В случае объявления банкротства нередко встает вопрос о его преднамеренности, а также о неправомерных действиях руководителей предприятий. Оценка таких действий, определение факторов, которые позволяют говорить о преднамеренности банкротства, установление обстоятельств, при которых оно наступило, представляют значительные трудности в связи со сложностью установления финансового состояния предприятия и экономической оценкой его хозяйственной деятельности.

В этих условиях крайне важным является научно-методическое обеспечение процесса анализа финансово-хозяйственной деятельности с целью выявления признаков преднамеренного банкротства. Отсутствие четко выраженной позиции государственных структур по указанной проблеме могут создать почву для недоброкачественных манипуляций.

Однако существующие методики выявления признаков преднамеренного банкротства имеют существенные недостатки.

Используемые в настоящее время методики не могут являться универсальными именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде анализа. Осуществляется, как правило, только финансовый анализ. Другие аспекты деятельности организации, учет которых необходим в целях диагностирования вероятности банкротства, не исследуются в методиках, что ограничивает их практическое применение. Необходимо учитывать, что признаки преднамеренного банкротства возможно установить только при консолидированном анализе ситуации: управленческом, экономическом и финансовом.

Многие методики направлены на получение оценок моментного характера: оценка вероятности банкротства на какую-либо дату или за один период. Кроме того, при анализе в основном используются только данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Редко используются другие формы, обладающие большими аналитическими возможностями [3, 4].

В современных условиях особую актуальность при установлении признаков преднамеренного банкротства имеет установление влияния фиктивных сделок на платежеспособность предприятия. В существующих методиках отсутствует подобный анализ, не проводится оценка стоимости бизнеса на основе принципов оценочного менеджмента [5, 8].

Методы диагностики, которые применяются в арбитражном процессе, т.е. непосредственно после возбуждения дела о банкротстве, являются регламентированными и их содержание раскрывается в соответствующих нормативно-законодательных актах. Однако данные рекомендации определяют лишь общие направления проведения анализа. В документах отсутствует четкая методика установления признаков преднамеренного банкротства и расчета показателей деятельности предприятий.

Так существующие методики предлагают считать первым признаком преднамеренного банкротства резкое ухудшение двух или более аналитических коэффициентов, и только при этом условии предлагается анализировать совершенные сделки.

Практика показывает, что выявлять признаки преднамеренного банкротства возможно и при плавном ухудшении финансовых показателей [6]. Подобная ситуация может быть результатом анализа показателей бухгалтерской отчетности, которая содержит искаженную учетную информацию либо результатом заранее продуманного менеджмента, направленных на ухудшение платежеспособности предприятия. Многообразие подходов и методов к аналитической оценке преднамеренного банкротства, отсутствие единой методики и методологии, многоаспектность некоторых показателей подчеркивают необходимость обязательного исследования взаимозависимых сделок.

Согласно действующему законодательству лица признаются взаимозависимыми, если особенности отношений между ними могут оказывать влияние на условия сделок и результаты деятельности. При этом такое влияние учитывается независимо от того, может ли оно оказываться одним лицом непосредственно и самостоятельно или совместно с другими взаимозависимыми лицами.

Взаимозависимость участников сделок сама по себе не может служить основанием для признания проведенных сделок вопреки интересам компании. Однако эти обстоятельства в совокупности и взаимосвязи с иными могут быть признаны деяниями, приведшими к преднамеренному банкротству. Следует провести анализ действий с целью установления экономического эффекта в результате деятельности руководителей или собственников предприятия.

Для выявления признаков преднамеренного банкротства необходимо использовать не только количественный анализ показателей деятельности предприятия, но и в обязательном порядке исследовать качественную сторону принимаемых управленческих решений.

Определение признаков преднамеренного банкротства производится в случае возбуждения арбитражным судом производства по делу о банкротстве и при наличии оснований предполагать неправомерные действия лиц, которые имеют право давать обязательные для должника указания либо имеют возможность иным образом определять его действия [7].

Признаками преднамеренного банкротства являются действия определенных лиц, вызвавшие неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Предлагается начать анализ с установления банкротного иммунитета.

Банкротный иммунитет – способность предприятия (экономическая, управленческая, кадровая) преодоления мер, предпринимаемых недобросовестными руководителями или собственниками, направленных против интересов кредиторов

(или) и влияющих на способность погашения кредиторской задолженности. Анализируются следующие факты:

- являются ли руководитель и собственник одним лицом;
- кто является инициатором обращения в Арбитражный суд для введения процедуры банкротства;
- наличие в собственности у учредителя или руководителя других фирм, с которыми установлены хозяйственные взаимоотношения предприятия-банкрота;
- при первоначальном изучении формы № 1 «Баланс предприятия» установлено резкое уменьшение остаточной стоимости основных средств на конец периода в сравнении показателями на начало периода;
- наличие информации о приобретенных векселях третьих лиц;
- другие обстоятельства.

Делается предположительный вывод о степени вероятности присутствия признаков преднамеренного банкротства (высокая, низкая).

Далее необходимо провести сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей организации-должника, установить величину краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности организации, за счет чего сформированы данные величины, и рассмотреть динамический ряд. Установить основных кредиторов организации-должника по имеющимся документам (реестр кредиторов, балансы расчетов, приложения к балансу и т.д.). Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности должника предполагает рассмотрение динамики вышеназванных показателей за период проверки.

Необходимо проводить анализ управленческих решений предприятий-банкротов

Для признания взаимной зависимости лиц учитывается влияние, которое может оказываться в силу участия одного лица в капитале других лиц, в соответствии с заключенным между ними соглашением.

Под управленческим фактором понимается совокупность действий недобросовестных руководителей и (или) собственников фирм, направленных на умышленный вывод фактических активов предприятия, на неадекватную замену их по данным бухгалтерского баланса на другие виды активов, и другие необоснованные действия, приводящие в результате к невозможности погашения всех обязательств перед кредиторами. Эти действия воплощаются в определенные совершенные хозяйственные сделки, имеющие благовидный предлог.

Как показывает правоприменительная практика, необходимо проанализировать структуру кредиторской задолженности и определить соотношение суммы задолженности должника перед взаимозависимыми организациями к общей сумме кредиторской задолженности. Увеличение данного показателя в период, предшествующий введению процедуры банкротства, будет свидетельствовать о наращивании кредиторской задолженности перед взаимозависимыми организациями с целью включения данных организаций в реестр требований кредиторов и последующим погашением задолженности перед ними путем реализации имущества должника.

Кроме того, в обязательном порядке необходимо рассмотреть движение работников предприятия по следующей схеме: изменение численности работающих в динамике, процент переведенных работников во взаимозависимые предприятия, изменения адреса фактического расположения рабочих мест.

Таким образом, в правоприменительной и экономической науке имеются достаточно сложные и мало изученные проблемы оценки ситуации, связанные с преднамеренным банкротством. Дальнейшее развитие методического обеспечения экономической деятельности требует пристального внимания к вопросам применения специальных знаний при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий в условиях их неплатежеспособности.

Список литературы:

1. Энгельгардт Е.О. Диагностика как элемент системы антикризисного управления субъектами предпринимательства в сфере услуг / Е.О. Энгельгардт, О.Ю. Дягель // Актуальные проблемы современной науки и пути их решения: материалы VI межвуз. науч. конф. аспирантов, Красноярск, 20 нояб. 2006 г. – Красноярск, 2006. – С. 64–70.
2. Бурмистрова Т. Банкротства в современной России: результаты и практика применения / Т. Бурмистрова, А. Карелин // Право и экономика. – 2004. – № 3.
3. Зверева А.С. Реализация механизма искусственного банкротства предприятий на практике // Финансы и кредит. – 2007. – № 20 (260).
4. Любушин Н.П. Анализ общего и специфичного в понятиях «кризис», «несостоятельность», «банкротство» / Н.П. Любушин, О.И. Опарина // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 9.
5. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2010.
6. Трофимова М.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – Томск: Изд. ТПУ, 2008.
7. Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. – М.: Статут, 2000. – 511 с.
8. Шешукова Т.Г. Методологические основы выявления неправомерного банкротства: контрольно-аналитический аспект / Т.Г. Шешукова, Т.В. Пащенко // Бухгалтер и закон. – 2007. – № 4.

УДК 336.64

И.Р. Шарафутдинова
ассистент, кафедра финансов,
Институт экономики и финансов,
ФГАУ ВПО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

С.А. Кулакова
ассистент, кафедра финансов,
Институт экономики и финансов,
ФГАУ ВПО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние исламских финансов в Российской Федерации и в мире. Изучены факторы, которые оказывают влияние на интеграцию исламских финансов в финансовую систему Российской Федерации. Проведен анализ проблем, препятствующих развитию исламских финансов в России; дана оценка условий, благоприятствующих их распространению.

Ключевые слова: исламские финансы, финансовые инструменты, этические финансы, Россия.

I.R. Sharafutdinova, Kazan (Volga region) Federal University

S.A. Kulakova, Kazan (Volga region) Federal University

CURRENT STATE AND OPPORTUNITIES OF ISLAMIC FINANCE IN RUSSIA

Abstract. The article describes the current state of Islamic finance in the Russian Federation and in the world. Studied the factors influencing the integration of Islamic finance in the financial system of the Russian Federation. The analysis of the problems hindering the development of Islamic finance in Russia; estimated conditions favourable to their dissemination.

Keywords: islamic finance, financial instruments, ethical finance, Russia.

История развития исламских финансов начинается с первых дней появления ислама, их особенность основана на запрещении рибы (ссудного процента) [4, с. 106]. Возрождение исламских финансовых институтов совпало с началом XV в. по Хиджре (мусульманскому календарю). Рост цен на нефть помогает странам-поставщикам нефти – представителям Арабского Востока, у которых аккумулировались «нефтедоллары». Со второй половины XX в. начали возникать первые исламские банковские и небанковские финансовые институты. С момента возникновения число исламских финансовых учреждений во всем мире возросло до более 300 организаций. Они расположены в основном в странах Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, но создаются также в Европе и США. По некоторым оценкам общие активы исламской финансовой системы превышают 250 млрд долл. США [6].

Интенсивное развитие исламских финансов в мире повышает интерес к возможностям их функционирования в российской экономике. Но единого мнения о модели интеграции исламских финансов в российскую финансовую систему пока не существует. Как и во всем остальном неисламском мире, побудительный мотив развития исламских финансов в России – возможность привлечения дополнительных

инвестиций из стран Персидского залива, и тем самым диверсификация источников финансирования. Вторая причина – глобальное распространение «этических финансов», когда приоритетны не только цели получения прибыли, но и способы их достижения, ограниченные этическими правилами. Исламские финансы в качестве таких ограничений предлагают религиозные нормы.

Сторонники интеграции механизмов исламского финансирования в финансовую систему России предлагают внедрение возможных методов исламского финансирования в условиях действующего законодательства. При этом инициаторами этого процесса выступают власти регионов с большой долей мусульманского населения. Развитие исламского финансирования в настоящее время затрудняет недостаточная информированность субъектов экономики об исламских финансах, настороженность к новым финансовым продуктам, что ведёт к отсутствию достаточного спроса на подобные услуги.

Как отмечают исследователи, ограничением выступает и действующее российское законодательство [5, с. 85].

Представители финансовых институтов стран исламского мира во время встреч с руководителями субъектов Российской Федерации выражают заинтересованность в инвестиционном сотрудничестве. Так, в начале 2014 г. в Башкортостане состоялась встреча, на которой обсуждались совместные проекты в нефтегазовой, горнорудной отрасли и машиностроении; в Татарстане ежегодно проводится Международный экономический саммит России и стран-членов Организации исламского сотрудничества (ОИС) «Kazansummit». Для привлечения внешних исламских инвестиций в России, которая с 2005 г. является наблюдателем ОИС, была создана Татарстанская международная инвестиционная компания (в 2010 г.), которая учредила в 2012 г. Евразийскую лизинговую компанию и другие инвестиционные институты, соблюдающие требования шариата при осуществлении финансовых сделок [7].

Существует мнение, что отсутствие специального регулирования российских исламских финансовых организаций спровоцирует создание схем обхода законодательства, и вызовет конфликты с регулирующими органами и репутационные риски для мировой индустрии исламских финансов.

Историю развития российских исламских финансовых учреждений принято связывать с деятельностью коммерческого банка «Бадр-Форте» в период 1991–2006 гг., до отзыва лицензии ЦБ РФ на осуществление банковских операций. В 2010 г. основатель банка создал в России подразделение исламской инвестиционно-финансовой компании «Аш-Шамс Капитал». По мнению А. Джабиева, действующее законодательство в сфере финансовых рынков представляет широкие возможности для соблюдения и исламских финансовых норм, и российского законодательства [2]. Созданные за последние годы финансовые дома (в Татарстане, Дагестане и др. регионах) оказывают полный спектр услуг исламского банкинга, поскольку представляют собой группы компаний различных организационно-правовых форм, в т.ч. минимально регламентированных, взаимодействующих между собой в целях

соблюдения российского законодательства и исламских правил.

Самый известный инструмент в исламских финансах – это сукук. Наибольший оборот сукук в Европе – на Лондонской фондовой бирже. Но из-за законодательных ограничений лишь 58% сукук зарегистрировано на биржах. По расчётам Лондонской фондовой биржи, средняя доходность, зарегистрированных сукук, в 2013 г. составляла 4,67%, что совпадает с доходностью евробондов. Самая высокая доходность исламских облигаций была в 2009 г. – 14,87%. Примерно треть сукук в мире выпускает Малайзия, около 55% – страны Персидского залива [3, с. 18].

Что касается России, то в 2010–2012 гг. правительством Республики Татарстан рассматривалась возможность выпуска суверенных сукук в объеме 100–200 млн долл., планировалось создание проектной компании (с участием государственной Корпорации развития РТ), которая учредит дочернюю фирму в Люксембурге для размещения бондов. Активом для обеспечения сукук был выбран «Smartcity Kazan». Однако размещение бумаг не состоялось.

По мнению аналитиков, при кажущихся благоприятных условиях в ближайшие годы не ожидается размещения сукук. Важную роль играет ставка размещения, если она соответствует верхнему диапазону доходности еврооблигаций корпоративных эмитентов Российской Федерации (т.е. порядка 6% годовых), то выпуск будет успешным. Но бумаги выпускаются под конкретные проекты, прибыль может сильно колебаться, и этот показатель не всегда раскрывается эмитентом (доходность более чем трети от всех мировых выпусков сукук неизвестна). Выпуск суверенных сукук Татарстана мог дать только политический эффект, поскольку ставка по бюджетным кредитам, доступным субъектам Российской Федерации, за счет средств федерального бюджета меньше и не превышает 4,125%.

Сравнение основных показателей бюджетов регионов с наибольшей численностью «этнических мусульман»: Татарстана (РТ), Башкортостана (РБ), Дагестана (РД), Кабардино-Балкарии (КБР), Карачаево-Черкесии (КЧР), Ингушетии (ИИ), Чечни представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Основные характеристики республиканских бюджетов субъектов Российской Федерации в 2014 году, млрд руб.

| Наименование показателя | ИИ | Чечня | РД | КБР | КЧР | РБ | РТ |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Доходы бюджета, в т. ч. | 20,08 | 59,79 | 77,99 | 21,42 | 13,96 | 123,92 | 142,17 |
| – безвозмездные поступления | 17,58 | 50,48 | 53,81 | 10,62 | 8,53 | 12,69 | 14,68 |
| – налоговые и неналоговые доходы | 2,50 | 9,31 | 24,18 | 10,81 | 5,44 | 102,13 | 127,49 |
| Расходы бюджета | 19,36 | 64,67 | 80,41 | 24,12 | 14,03 | 138,92 | 151,78 |
| Профицит (+) / дефицит (–) бюджета | 0,36 | –4,88 | –2,42 | –2,70 | –0,07 | –15,00 | –9,61 |
| Верхний предел государственного долга | 1,85 | 4,66 | 13,57 | 10,81 | 3,81 | 24,50 | 87,42 |

Как показывают данные таблицы 1, потенциально максимальный объём

заимствований может быть осуществлен в Татарстане и Башкортостане, а также Дагестане. Высокие показатели безвозмездных поступлений в составе доходов остальных субъектов свидетельствуют об ограничениях распространения суверенных сукук на территории Российской Федерации. В бюджетном законодательстве России установлено, что размеры заимствований не должны превышать объёма доходов бюджета региона без учета безвозмездных поступлений.

Не распространены в России и корпоративные сукук компаний. В отечественной экономике развиты отрасли, соответствующие нормам шариата (например, добывающая, энергетическая, агропромышленная), но при практически одинаковых доходностях традиционных облигаций и сукук, выпуск сукук сопровождается долгой процедурой проверки на соответствие нормам шариата.

Сравнение показателей, характеризующих деятельность кредитных организаций в выбранных ранее 7 субъектах Российской Федерации, выявляет ещё одно препятствие в распространении сукук – недостаточно развитая банковская система. По данным Банка России, в анализируемых регионах (кроме Татарстана и Башкортостана) недостаточно большое количество и размеры кредитных организаций, зарегистрированных на их территории. Но именно масштабами деятельности объясняется интерес традиционных банков к исламским инструментам. Так, Сбербанк Российской Федерации создал дочерний банк в Казахстане, открыл представительства в Китае и Индии, а в будущем готов выполнять функции оператора и агента в соответствии с условиями проектов для своих клиентов [1].

Итак, основными препятствиями развития этических финансов в России являются: капитал (большая капитальная база является гарантией размещения крупных выпусков сукук), опыт (недостаточно опыта организации выпусков сукук) и кадры (дефицит кадров с соответствующей квалификацией в области исламских финансов) [3, с. 20].

Таким образом, основные проблемы, сдерживающие развитие исламских финансов в России, находятся не только в законодательной плоскости. Можно отметить, что развитие исламских банков служит одним из факторов поддержки мусульманского малого предпринимательства. Представляется, что сторонники других конфессий будут заинтересованы в подобных услугах. Это подтверждается тем, что свыше 70% продукции халяль покупают не мусульмане. По данным Islamic Bank of Britain, большинство немусульман – потребителей исламских финансовых услуг в Великобритании полагают, что исламские финансы приемлемы для всех вероисповеданий, а более половины называют их «этичными» [8].

Обобщая итоги исследования возможностей развития исламских финансовых институтов в России в современных условиях, можно сделать следующие выводы.

Изменения в российском законодательстве, касающиеся исламского финансирования, будут востребованы, но, не опережая формирование этой сферы во избежание возникновения рискованных финансовых схем, подрывающих доверие к исламской модели.

Развитие исламских финансов в мировой экономике – это не только способ

удовлетворить потребности отдельных групп граждан, но и форма альтернативного финансирования для традиционной экономики.

Возникновение интереса к исламским финансам в России обусловлено возможностью привлечения дополнительных инвестиций и распространением во всем мире «этических финансов».

Список литературы:

1. В Сбербанке поговорили об «АДе» и исламских финансах [Электронный ресурс] // Ислам сегодня, 2014. – Режим доступа: <http://islam-today.ru/> (дата обращения: 23.06.2014).
2. Джабиев А. Россия нуждается в создании «Дорожной карты» развития исламских финансов [Электронный ресурс] // Ислам News, 2014. – Режим доступа: <http://www.islamnews.ru/> (дата обращения: 23.06.2014).
3. Докучаев Д. Сукук подкрался незаметно / Д. Докучаев // Эхо планеты. – 2013. – № 21. – С. 18–20.
4. Жданов С. Исламская экономика: ретроспективный анализ / С. Жданов // Финансовый бизнес. – 2000. – № 5. – С. 106–108.
5. Подколзина И. Исламский банкинг: сущность и перспективы развития / И. Подколзина, Ш. Халидов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1 (29).
6. Солдатова А. Феномен исламского финансирования: вчера, сегодня, завтра / А. Солдатова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 7. – С. 268–272.
7. Татарстанская международная инвестиционная компания (ТМИК) [Электронный ресурс] // ТМИК, 2014. – Режим доступа: <http://tiic.bz> (дата обращения: 10.07.2014).
8. Attitudes to Islamic finance [Электронный ресурс] // Islamic Bank of Britain, 2014. – Режим доступа: <http://www.islamic-bank.com/useful-info-tools/media/facts-figures/> (дата обращения: 15.07.2014).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657

О.Н. Володин

*аспирант, кафедра экономики,
бухгалтерского учета и аудита,
Волгоградский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВАО Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации»*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В БИЗНЕСЕ

Аннотация. В статье рассмотрено содержание стратегического планирования. Выявлены проблемы стратегического планирования на современном этапе социально-экономического развития.

Ключевые слова: стратегическое планирование, конкуренция, долгосрочное планирование, конкурентная позиция, конкурентные стратегии.

**O.N. Volodin, Volgograd cooperation Institute (branch) Russian University of Cooperation
STRATEGIC PLANNING IN BUSINESS**

Abstract. In the article the content of strategic planning. The problems of strategic planning at the present stage of socio-economic development.

Keywords: strategic planning, competition, long-term planning, competitive position, competitive strategy.

В условиях глобальной экономики, жесткой конкурентной борьбы, лидирующие позиции могут занимать предприятия вооруженные методами стратегического планирования. Стратегическое планирование нацелено на рост конкурентоспособности предприятий и организаций, работающих в рыночной экономике. Стратегическое планирование направлено на «выдвижение таких целей и стратегий поведения соответствующих объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к изменяющимся условиям внешней среды» [1].

Первый в мире долгосрочный государственный план был разработан в 1920 году в Советской России. План электрификации Советской России был утвержден на VIII Всероссийском съезде Советов в декабре 1920 г. Развитие долгосрочного планирования в западном мире связано с реакцией западных правительств на мировой кризис тридцатых годов. Новый этап развития национальных экономик начался с пятидесятых годов двадцатого века. Важная особенность этого этапа – нестабильность и неопределенность функционирования национальных экономик. Обеспечить стабильное функционирование корпораций, выживаемость в условиях турбулентной внешней среды, позволила система стратегического планирования. Стратегическое планирование обеспечит возможность «достичь реальных целей, а также занять желаемую конкурентную позицию за определенное время. Оно служит снижению риска допустить ошибку и поставит предприятие в позицию, дающую возможность отреагировать на произошедшие изменения, обратив их в свою пользу» [3].

Стратегическое планирование эволюционно пришло на смену долгосрочного планирования. Преимуществом стратегического планирования послужило то, что стратегическое планирование учитывает: экономические и социальные факторы развития общества, мнение покупателей, формирует потребности в товаре, оценивает действия конкурентов, разрабатывает замещающие продукты и товары, вкладывает инвестиции в научно-технологические разработки. Концепция стратегического планирования направлена на выработку способов адаптации предприятий к меняющимся внешним условиям, что позволяет своевременно на них реагировать. Существующие методы стратегического планирования к девяностым годам двадцатого столетия показали свою несостоятельность в новых условиях. Причина этой несостоятельности это возрастание человеческого фактора «в восьмидесятые годы в теории и практике деловой жизни усилилось значение человеческого фактора – получила развитие концепция корпоративной культуры, приобрел популярность подход, называемый «внутрифирменной демократией». Обезличенные методы стратегического планирования вступили в противоречие с новыми течениями в менеджменте» [2]. Метод стратегического планирования – это способ, с помощью которого разрабатываются прогнозные величины стратегических программ и планов. Конкурентные преимущества, составляют основу стратегических программ и планов. «Существует несколько направлений достижения конкурентных преимуществ, или деловых стратегий, но наиболее общими являются: лидерство в издержках, дифференциация продукции, фокусирование (концентрация), ранний выход на рынок (стратегия первопроходца)» [2].

Таким образом, стратегическое планирование – это возможность достичь поставленных целей, а также занять желаемую конкурентную позицию на рынке товара и услуг, при минимальном риске допустить ошибку. Стратегическое планирование представляет собой концепцию, развития и выживания предприятия в условиях турбулентной внешней среды, основанную на применении современных методов управления. Стратегическое планирование направлено на совершенствование отношений с потребителями за счет выпуска товаров пользующихся спросом, проведению своевременных технологических изменений в производстве. В своих действиях стратегическое планирование, опирается на человеческий потенциал сотрудников, что позволяет добиться конкурентных преимуществ и выполнению поставленной миссии.

Список литературы:

1. Бакалавр экономики: хрестоматия: в 3 т. / под общ. ред. В.И. Видяпина. – М.: Триада, 1999. – Т. 2. – 1056 с.
2. Стратегическое планирование: учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 55 с.
3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.

Н.С. Зюзикова

аспирант,

ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»

В.В. Васильев

магистрант,

ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашикова»

ОЦЕНКА РИСКА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассмотрена оценка рисков страховой компании с применением перестрахования, как финансового инструмента, призванного защитить страховщика от рисков невыполнения своих обязательств.

Ключевые слова: оценка риска, страхование, перестрахование, страховая компания, биномиальное распределение.

N.S. Zyuzikova, Udmurt State University

V.V. Vasiljev, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

RISK ASSESSMENT OF INSURANCE COMPANY

Abstract. The article describes the assessment of the risks of insurance companies using reinsurance as a financial instrument to protect the insurer against the risk of default of their obligations.

Keywords: risk assessment, insurance, reinsurance, insurance company, the binomial distribution.

Активное формирование рыночных отношений определяет место страхования в экономике России как основного финансового механизма защиты общества от различного рода рисков. Страхование является неотъемлемым компонентом экономической и социальной сферы, важным элементом рыночной инфраструктуры. Однако страховые компании сами подвержены финансовым рискам. Поэтому первостепенной задачей является нахождение величины риска.

Для этого рассмотрим общую сумму выплат страховой компании S_n за n периодов:

$$S_n = \xi_1 + \xi_2 + \dots + \xi_n. \quad (1)$$

Случайная величина ξ_i такова, что с вероятностью p страховой случай не происходит. Содержательно для i -го риска страховое событие наступает с вероятностью q , а размер убытка в результате наступления этого события равен a :

$$\xi_i = \begin{cases} 0, & \text{с вероятностью } p, \\ a, & \text{с вероятностью } q = 1 - p, \end{cases} \quad (2)$$

где a – размер выплаты.

Пусть ξ_i – независимая случайная величина вида:

$$\xi_i = a \cdot (1 - I_i), \quad (3)$$

где индекс $I_i = \begin{cases} 1, & \text{с вероятностью } p, \\ 0, & \text{с вероятностью } q. \end{cases}$

Тогда

$$S_n = na - a \sum_{i=1}^n I_i. \quad (4)$$

Случайная величина ν_n представима в виде суммы индикаторов I_i . Тогда неравенство примет вид:

$$S_n = na - a\nu_n. \quad (5)$$

Чтобы получить вероятностное распределение случайной величины S_n , обратимся к классической модели теории вероятности – схеме Бернулли. Допустим, что каждый рассматриваемый промежуток времени есть эксперимент, «успехом» которого является ненаступление страхового случая (нет выплат), а «неуспехом» – выплата требований. Тогда имеем n независимых экспериментов с вероятностью «успеха», равной p . Введенная случайная величина ν_n будет числом «успехов» в схеме Бернулли с заданными параметрами. Согласно теории вероятностей такая случайная величина имеет биномиальное распределение:

$$P\{\nu_n = k\} = C_n^k p^{n-k} q^k, \quad (6)$$

где $C_n^k = \frac{n!}{k!(n-k)!}$ – биномиальные коэффициенты $k = 0, 1, \dots, n$.

Оценим параметр p методом максимального правдоподобия. Пусть в n опытах событие реализовалось k раз:

$$L = C_n^k p^{n-k} (1-p)^k. \quad (7)$$

Прологарифмируем обе части уравнения:

$$\ln L = \ln C_n^k + (n-k) \ln p + k \ln(1-p). \quad (8)$$

$$\frac{\partial}{\partial p} \ln L = 0. \quad (9)$$

Тогда

$$\frac{n-k}{p} - \frac{k}{1-p} = 0. \quad (10)$$

Откуда

$$p = \frac{n-k}{n}. \quad (11)$$

Принятая страховщиком ответственность по несению риска должна соответствовать его финансовым возможностям, чтобы выполнить все обязательства в полном объеме. Финансовым инструментом, призванным защитить страховщика от подобных рисков, является перестрахование.

Обозначим через A событие, состоящее в том, что перестраховщик исполнит свое обязательство, т.е. возместит свою часть. Очевидно, что событие A произойдет в том случае, если размер требований S_n превысит заданный уровень собственного удержания X :

$$A = \{S_n > X\} = \{na - av_n > X\} = \left\{v_n < n - \frac{X}{a}\right\}. \quad (12)$$

Таким образом, перестраховщик возмещает свою часть в размере:

$$D = \begin{cases} S_n - X, & \text{если } A \\ 0, & \text{если } \bar{A} \end{cases}, \quad (13)$$

т.е. $D = \max\{0, S_n - X\}$.

Найдем ожидаемую сумму цессии как математическое ожидание величины D :

$$M[D] = \left(n - \frac{X}{a}\right) \cdot \sum_{k=\lfloor \frac{X}{a} \rfloor}^n C_n^k p^{n-k} q^k. \quad (14)$$

Таким образом, полученная величина является оценкой финансового риска, когда величина D имеет усеченное биномиальное распределение.

Список литературы:

1. Болтунова Е.М. Использование страхования как инструмента при управлении рисками предприятий / Е.М. Болтунова, А.А. Идрисова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 2 (30). – С. 25–27.
2. Джонсон Н.Л. Одномерные дискретные распределения / Н.Л. Джонсон, С. Коц, А. Кемп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 559 с.
3. Егорова Е.Н. Риски хозяйственной деятельности предприятий / Е.Н. Егорова, И.Н. Походяев // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 5 (9). – С. 11–18.
4. Королев В.Ю. Математические основы теории риска: учебн. пособие / В.Ю. Королев, В.Е. Бенинг, С.Я. Шоргин. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007. – 544 с.
5. Ширяев А.Н. Вероятность / А.Н. Ширяев. – М.: МЦНМО, 2004. – 520 с.

ОБЗОРЫ

В.В. Васильев

магистрант,

ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный
технический университет им. М.Т. Калашикова»

**АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ,
РАССМАТРИВАЕМЫХ В СТАТЬЯХ ЖУРНАЛА
«ПРИВОЛЖСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК» ЗА 2012 ГОД**

Аннотация. В статье рассмотрены научные статьи, изданные в журнале «Приволжский научный вестник» в разделе «Экономические науки». В 2012 году в научно-практическом журнале были опубликованы 34 научные статьи. Статьи были представлены авторами из 29 организаций, в том числе 4 зарубежных вуза.

Ключевые слова: научные статьи, экономические науки, научные издания.

V.V. Vasiljev, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

**ANALYSIS OF THE CURRENT PROBLEMS ADDRESSED IN THE ARTICLES
«PRIVOLZHSKII NAUCHNYI VESTNIK» FOR THE 2012**

Abstract. The article describes the research papers published in the journal «Privolzhskaa nauchnyi vestnik» in the «Economics». In 2012, in the journal 34 scientific articles were published. Articles were submitted by authors from 29 organizations, including 4 foreign universities.

Keywords: scientific articles, economics, scientific journals.

Ежегодно в научных изданиях России публикуется без преувеличения огромное количество статей по различным отраслям наук. Существует необходимость группирования и анализа изданных статей в каждом научном направлении. В данной статье будет произведена попытка анализа научных статей экономического направления, изданных в журнале «Приволжский научный вестник» в 2012 году.

Статья Е.Е. Айдаркиной [32] рассматривает водопользование Ростовской области: основные проблемы и пути их решения. В статье приведены результаты мониторинга состояния водных ресурсов Ростовской области, проанализированы состояния гидротехнических сооружений и последствия антропогенного влияния на водные объекты, предложены основные пути решения сложившихся проблем, а также обосновано применение бассейнового подхода к управлению водными ресурсами Ростовской области. Проведение мероприятий, рассмотренных в статье, позволит решить основные проблемы, сложившиеся в процессе водопользования Ростовской области, улучшить состояние водных ресурсов, гидротехнических сооружений, повысить качество питьевой воды, модернизировать сети водоснабжения и водоотведение, повысить эффективность использования водных ресурсов ОАО ПО «Водоканал» г. Ростов-на-Дону и другими предприятиями промышленности, коммунального и сельского хозяйства области.

Ю.В. Бабанова в статье «Место инноватики в системе экономических наук» [2]

рассматривает особенности и элементы инноватики как науки, потенциал которой заложен в синергетическом эффекте сочетания гуманитарных и естественных наук. В статье выявлены ключевые компетенции, позволяющие эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность в условиях инновационной экономики. Таким образом, инноватика является вновь зарождающейся наукой, потенциал которой заложен в синергетическом эффекте сочетания гуманитарных и естественных наук. Она несет ответственность за формирование не только основных профессиональных компетенций специалиста-инноватора, но и общекультурных, необходимых современному человеку, живущему в условиях инновационной экономики.

В статье З.А. Воитлевой [4] проведен анализ особенностей сельского хозяйства как отрасли народного хозяйства. В статье высказывается мнение автора о том, что для успешного реформирования аграрной экономики необходим учет специфических особенностей сельского хозяйства. Рассматриваются технологические и социально-экономические особенности сельхозпроизводства, дается их характеристика. Отмечено также, что в настоящее время имеют место существенные отличия условий сельхозпроизводства от условий производства в других отраслях экономики, а также условий проживания на селе от условий проживания в городе, что вызывает необходимость в дополнительных затратах на социальную сферу в целях стимулирования работников.

Статья И.А. Герасимова [23] «Проблема формирования подходов к совершенствованию экономического механизма снабжения предприятия электроэнергией с позиции государственного антикризисного управления» рассматривает подходы к совершенствованию экономического механизма энергоснабжения предприятия с целью повышения рентабельности производства и повышения конкурентоспособности импортируемой продукции на международном рынке. Сделан вывод о том, что с позиции антикризисного государственного регулирования все делается для развития здоровых конкурентных отношений в отраслях экономики. У автора нет никакого сомнения в том, что скоро наступит момент, когда потребитель сможет менять поставщиков электроэнергии столь же безболезненно и выбирать лучшего из лучших, удовлетворяющего его глубинным потребностям.

Э.Э. Ибрагимов в своей статье [13] рассматривает построенную модель реализации стратегического плана предприятия с ориентацией на информационное взаимодействие, определены основные методы, инструменты и факторы, влияющие на распространение и передачу знаний на предприятии. В статье выделено следующее: 1. Определено, что ключевыми составляющими процесса выполнения стратегии является решение, касающиеся стратегии, организационной структуры, координации действий, обмена информацией, систем поощрения и контроля. 2. Разветвленные коммуникационные процессы и перекрестное управление являются важными условиями успешной реализации стратегии. Для достижения стратегического успеха необходимо наладить эффективную передачу знаний и добиться координации действий

между организационными единицами. 3. В распоряжении менеджеров имеется целый спектр формальных методов или процессов, в том числе использование баз данных, ИТ-процессов, формальных ролей и матричных структур. Характер источников и получателей информации, тип информации и контекст ее распространения – все эти факторы могут как способствовать, так и препятствовать эффективным коммуникационным процессам, которые необходимы для реализации стратегии.

Статья И.Е. Караваева [9] посвящена вопросам поведенческих стратегий предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Замечено, что модернизация оборонно-промышленного комплекса требует совершенствования системы управления предприятиями ОПК. Важную роль в решении данной задачи играет развитие методического обеспечения процесса разработки оптимальных поведенческих стратегий данных предприятий в современных условиях. В статье проанализированы основные виды указанных стратегий и предложен алгоритм их сценарного формирования. Применение его на практике способствует повышению эффективности деятельности предприятий ОПК. Рассмотренный в статье алгоритм может быть реализован при обосновании перспективных направлений модернизации предприятий ОПК и управлении данным процессом.

Статья Т.Е. Катковой и В.В. Козловой [18] «Совершенствование организационно-экономического механизма управления рисками предприятия перерабатывающей промышленности» посвящена исследованию системы управления рисками предприятия перерабатывающей промышленности на примере молочной отрасли. Осуществлена классификация и диагностика рисков предприятия молочной промышленности по методике экспертных оценок. Разработан комплекс организационно-экономических мероприятий по совершенствованию управления рисками на предприятии молочной отрасли, способствующих устойчивому социально-экономическому развитию регионов. Научно обоснованные разработки авторов могут быть использованы в деятельности предприятий молочной промышленности. Результаты исследования позволят диагностировать отраслевые риски, более полно учитывать внешние и внутренние рискообразующие факторы, эффективнее управлять рисками и на этой основе повысить устойчивость предприятия молочной отрасли.

Ю.П. Куликовой в статье [10] рассмотрен зарубежный опыт межвузовского взаимодействия на региональном, национальном и международном уровне. Определены основные подходы к организации взаимодействия, выявлены причины и проблемы развития межвузовского сотрудничества, охарактеризованы результаты, условия и тенденции развития взаимодействия между вузами. Автором отмечено, что дальнейшее изучение организационно-экономических основ, преимуществ и недостатков различных форм межвузовского взаимодействия позволит адаптировать наиболее эффективные модели для применения в высшей школе Российской Федерации.

Статья О.В. Почекаевой [15] рассматривает особенности применения метода ABC на предприятиях внутреннего водного транспорта. В статье отмечено, что

повышение эффективности деятельности предприятий речного транспорта, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде требует новых подходов к управлению. В связи с необходимостью гибкого управления затратами, организации пересматривают подходы к формированию себестоимости продукции (работ, услуг), так как традиционные методы учета затрат и калькулирования себестоимости не дают прозрачной картины взаимосвязи изменения затрат с поведением рынка, а, значит, отсутствует управление затратами. В этой связи определенный интерес представляет методика калькулирования себестоимости, бюджетирования и управления на основе видов деятельности.

В заключении статьи сказано, что оперативный контроль отклонений фактических доходов и расходов от сметных позволит формировать их уровень в процессе осуществления процесса, а не после его окончания. Это в свою очередь, позволит удовлетворить потребителя в отношении цены на перевозку, а для организаций транспорта найти приемлемое соотношение между доходами и расходами.

В 2012 году в разделе «Экономические науки» научно-практического журнала «Приволжский научный вестник» были опубликованы 34 научные статьи. Статьи были представлены авторами из 29 организаций, в том числе 4 зарубежных вуза. Следует отметить, что 6 статей посвящены рассмотрению экономических проблем и вопросов конкретного региона (или регионов), одна статья посвящена рассмотрению экономической ситуации на конкретном предприятии.

Среди общих характерных черт следует отметить относительно слабую проработку списков литературы в большинстве рассматриваемых статей, что косвенно может отражать недостаточную проработку рассматриваемых в статьях вопросов посредством анализа имеющейся научной литературы.

Список литературы:

1. Гамидов Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности [Текст] / Г.С. Гамидов, В.П. Колосов, Н.О. Османов – СПб.: Политехника, 2000. – 323 с.
2. Бабанова Ю.В. Место инноватики в системе экономических наук [Текст] / Ю.В. Бабанова // Приволжский научный вестник – 2012. – № 2 (6). – С. 30–33.
3. Рацлаф А.А. Монополия на рынке труда: институциональный аспект [Текст] / А.А. Рацлаф // Приволжский научный вестник – 2012. – № 2 (6). – С. 34–38.
4. Воитлева З.А. Анализ особенностей сельского хозяйства как отрасли народного хозяйства [Текст] / З.А. Воитлева // Приволжский научный вестник – 2012. – № 3 (7). – С. 33–34.
5. Воитлева З.А. Характеристика и роль хозяйств населения в аграрной экономике России [Текст] / З.А. Воитлева // Приволжский научный вестник – 2012. – № 3 (7). – С. 35–36.
6. Гельмле А.М. Перспективы создания зернового кластера в Казахстане [Текст] / А.М. Гельмле // Приволжский научный вестник – 2012. – № 3 (7). – С. 37–40.
7. Дресвянников В.В. Транспортные затраты в региональной логистике и их анализ [Текст] / В.В. Дресвянников // Приволжский научный вестник – 2012. – № 4 (8). – С. 42–44.

8. Растегаева Т.Е. Оценка организационно-экономических условий функционирования делового туризма в России [Текст] / Т.Е. Растегаева // Приволжский научный вестник – 2012. – № 4 (8). – С. 45–47.

9. Караваев И.Е. Поведенческие стратегии предприятий оборонно-промышленного комплекса [Текст] / И.Е. Караваев // Приволжский научный вестник – 2012. – № 5 (9). – С. 51–55.

10. Куликова Ю.П. Условия экономической эффективности межвузовского взаимодействия в области внедрения инновационного образования [Текст] / Ю.П. Куликова // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 6 (10). – С. 33–36.

11. Бонда Д.Г. Обеспеченность Амурской области продовольственными товарами [Текст] / Д.Г. Бонда // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 7 (11). – С. 23–28.

12. Зайцев В.Ю. Дивидендная политика нефтяных корпораций [Текст] / В.Ю. Зайцев, Ю.И. Федчишин // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 7 (11). – С. 28–31.

13. Ибрагимов Э.Э. Реализация стратегического плана предприятия на основе информационного взаимодействия [Текст] / Э.Э. Ибрагимов // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 7 (11). – С. 31–36.

14. Ласточкина М.А. Здоровоохранение и здоровье населения России и Вологодской области [Текст] / М.А. Ласточкина // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 7 (11). – С. 36–40.

15. Почекаева О.В. Особенности применения метода ABC на предприятиях внутреннего водного транспорта [Текст] / О.В. Почекаева // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 7 (11). – С. 41–45.

16. Брагина И.Е. Проблематика представления инновационных идей и рекомендации будущим инноваторам [Текст] / И.Е. Брагина, П.В. Терелянский // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 8 (12). – С. 31–34.

17. Слива С.В. Методологические аспекты исследования развития экономической системы [Текст] / С.В. Слива // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 8 (12). – С. 35–43.

18. Каткова Т.Е. Совершенствование организационно-экономического механизма управления рисками предприятия перерабатывающей промышленности [Текст] / Т.Е. Каткова, В.В. Козлова // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 9 (13). – С. 31–38.

19. Снегирева Т.В. Особенности формирования человеческого капитала в Кемеровской области [Текст] / Т.В. Снегирева, Н.В. Бойко // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 9 (13). – С. 39–47.

20. Титова Л.С. Корпоративная социальная ответственность предпринимательства, аудит и отчетность [Текст] / Л.С. Титова // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 9 (13). – С. 48–50.

21. Шегельман И.Р. Трансформации деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности Северо-Западного федерального округа [Текст] / И.Р. Шегельман, Ю.В. Смирнов // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 9 (13). – С. 51–54.

22. Генгина А.В. Оценка развития налогового потенциала регионов [Текст] / А.В. Генгина // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 10 (14). – С. 42–46.

23. Герасимов И.А. Проблема формирования подходов к совершенствованию экономического механизма снабжения предприятия электроэнергией с позиции государственного антикризисного управления [Текст] / И.А. Герасимов // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 10 (14). – С. 47–49.

24. Золотарева Ю.В. Факторы, влияющие на позиционирование высшего учебного заведения: (на примере вузов Северо-Кавказского федерального округа) [Текст] / Ю.В. Золотарева // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 10 (14). – С. 50–56.

25. Коваленко М.А. Особенности системы муниципального образования рекреационно-туристской специализации, и их учет при формировании стратегии развития города [Текст] / М.А. Коваленко // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 10 (14). – С. 56–59.

26. Новиков И.В. Логисмография Джузеппе Чербони [Текст] / И.В. Новиков // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 10 (14). – С. 60–63.

27. Вуец Л.В. Управление социально-экономическим развитием региона [Текст] / Л.В. Вуец // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 11 (15). – С. 24–26.

28. Гимаров В.А. Локально-параметрические алгоритмы как инструмент выбора класса мультиагентных систем [Текст] / В.А. Гимаров, В.В. Гимаров, И.В. Иванова // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 11 (15). – С. 26–30.

29. Лутченко В.А. АТЭС: перспективы в будущее по итогам 4-х лет [Текст] / В.А. Лутченко, М.Е. Кривелевич // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 11 (15). – С. 31–35.

30. Мамонтов В.Д. Аграрный вопрос: сквозь призму прошлого к будущему [Текст] / В.Д. Мамонтов, Т.М. Кожевникова // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 11 (15). – С. 36–46.

31. Саяпин А.В. Аграрная экономика региона: исторические корни современных процессов [Текст] / А.В. Саяпин // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 11 (15). – С. 46–51.

32. Айдаркина Е.Е. Водопользование Ростовской области: основные проблемы и пути их решения [Текст] / Е.Е. Айдаркина // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 12 (16). – С. 43–50.

33. Крутихин Д.Л. Разработка модели управления запасами сырья для подразделений технического обслуживания и ремонта на предприятии промышленности [Текст] / Д.Л. Крутихин, Н.Ф. Ревенко // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 12 (16). – С. 50–62.

34. Филиппова Ю.А. Особенности развития экономического механизма обеспечения финансовой устойчивости банковской системы [Текст] / Ю.А. Филиппова // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 12 (16). – С. 63–68.

35. Усков И.В. Контроль над эффективностью исполнения бюджетных программ на местном уровне [Текст] / И.В. Усков // Приволжский научный вестник. – 2012. – № 12 (16). – С. 68–76.

36. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии [Текст] / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.



Наша миссия – донести научные разработки и изыскания до широкой целевой аудитории, что позволяет сделать публикация научных статей в журналах.

Издательский центр научного просвещения на сегодняшний день выпускает два научно-практических журнала:

1) «Приволжский научный вестник» (ISSN 2224-0179, включен в РИНЦ).

Приглашаем аспирантов, докторантов, соискателей, магистрантов, научных работников и специалистов публиковать результаты исследований по общественным и гуманитарным, техническим и естественным наукам в научно-практическом журнале «Приволжский научный вестник».

2) «Проблемы экономики и менеджмента» (ISSN 2223-5213, включен в РИНЦ).

Приглашаем аспирантов, докторантов, соискателей, магистрантов, научных работников и специалистов публиковать результаты исследований по экономике, менеджменту, финансам, бухгалтерскому учету и математическим методам экономики в научно-практическом журнале «Проблемы экономики и менеджмента».

Надеемся на плодотворное сотрудничество и будем рады видеть Вас среди авторов публикаций в наших журналах!

Наш сайт: **ИЦНП.рф icnp.ru**

