



Издательский Центр
Научного Просвещения

ISSN 2223-5213

Научно-практический журнал

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

№ 9 (37)

сентябрь 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

E-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

E-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. 5,2.
Подписано в печать: 26.09.2014 г. Тираж: 150 экз. Заказ № 263.

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

© «Проблемы экономики и менеджмента», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<i>Дмитриева Ю.В.</i> Взаимодействие социологии знания и менеджмента в разработке системы управления миграционными процессами.....	3
<i>Куракин А.С., Селиванов А.А., Свеколкин Н.И.</i> Рециклинг как способ повышения эффективности.....	8
<i>Саратовский А.Д.</i> Мотивы сделок слияний и поглощений	16
<i>Сафонова Е.Л., Аганов В.И.</i> Антикризисное управление предприятием в современных условиях	20
<i>Ярошевич Н.Ю.</i> Аэропорт как естественная монополия: особенности современного развития.	23

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

<i>Муравьева Н.Н.</i> Исследование основных подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций.....	26
--	----

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

<i>Вакуленко К.Э.</i> Крупнейшие налогоплательщики как вид усиленного контроля налоговых органов	32
---	----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Цатуров Л.Э.</i> Стимулирование экспортной деятельности российских компаний в условиях международной экономической интеграции.	36
---	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Ю.В. Дмитриева

*д-р экон. наук, ведущий специалист,
Отдел проблем социальной демографии,
Институт социально-экономических проблем
народонаселения РАН, г. Москва*

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СОЦИОЛОГИИ ЗНАНИЯ И МЕНЕДЖМЕНТА
В РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ
ПРОЦЕССАМИ**

Аннотация. В статье показано, что эффективность управления миграционными процессами зависит от концептуализации знаний о миграции населения на основе социологического анализа с использованием элементов менеджмента в системе управления миграционными процессами. Предложены три конкретных этапа такого анализа или внедрения миграции в систему эффективного управления.

Ключевые слова: миграция населения, система управления миграционными процессами, социология знания, социальное конструирование научной реальности и знания, системный подход, процессный подход, карта стратегических показателей.

Yu.V. Dmitrieva, Institute of socio-economic problems of population, Russian Academy of Sciences, Moscow

**THE INTEGRATION OF SOCIOLOGY OF KNOWLEDGE AND MANAGEMENT SCIENCE
IN DEVELOPING A SYSTEM OF MIGRATION PROCESSES MANAGEMENT**

Abstract. The article shows that the efficiency of the management of migration depends on the conceptualization of knowledge on migration of the population on the basis of sociological analysis using elements of management in the system of management of migration processes. The proposed three specific stage analysis or introduction to migration in a system of efficient management.

Keywords: migration, system of migration processes management, sociology of knowledge, social construction of scientific reality and knowledge, a systematic approach, the process approach, balanced scorecard map.

Управление миграционными процессами (как, впрочем, и любого другого вида государственного управления) сегодня необходимо рассматривать с позиции нового концептуального подхода, в основу которого положим взаимодействие социологии знания и менеджмента, где социологический анализ подразумевает использование элементов менеджмента в системе управления миграционными процессами как наиболее целостного, системного, комплексного инструмента управления¹. Такой подход формирует три этапа внедрения миграции населения в общество². Первый этап

¹ Система управления миграционными процессами – управление миграционными процессами в государственных структурах, в совокупности взаимодействующих и взаимосвязанных элементов структуры.

² Внедрение – распространение нововведений; достижение практического использования прогрессивных идей, результатов научных исследований (инноваций).

– социологический анализ, второй этап – применение системного и процессного подходов в системе управления миграционными процессами и третий, заключительный этап – определение миграционной политики, её целей и стратегических задач, а также осуществление её с помощью таких средств, как планирование, управление, обеспечение и улучшение управления миграционными процессами в рамках государственной системы управления.

Внедрение миграции населения в общество с методологической точки зрения подразумевает перестройку сложившейся системы управления миграционными процессами, а вместе с тем и управленческих отношений, что ставит во главу угла проблему координации деятельности людей.

Исходя из цели исследования¹, социологический интерес представляют два термина – «реальность» и «знание». Определим термин «реальность» как качество, присущее феноменам иметь бытие, независимое от нашей воли и желания, а термин «знание» – как уверенность в том, что феномены являются реальными и обладают специфическими характеристиками [1, с. 4]. Исходя из утверждений известных социологов, социологическое понимание «реальности» и «знания» совершенно различно у рядового человека и социолога (и это нормальное явление). Так, если рядовые люди в разных обществах считают свою «реальность» и своё «знание» об окружающем мире само собой разумеющимися, то социологу необходимо понять и объяснить разницу между двумя «реальностями» огромными различиями обществ. Данное утверждение получилось достаточно общим, поэтому покажем его на конкретном примере, а именно на миграции населения.

Как нам кажется, именно с этого необходимо начинать исследование миграции населения как социального феномена, ведь именно так и формируется основа «реального знания» о миграции населения для специалистов в этой области. Здесь необходимо задаться вопросами, как получается, что понятие «миграция населения» считают само собой разумеющимся в одном обществе, но не в другом, и как «реальность» этого понятия поддерживается в одном обществе и, что еще интереснее, как эта «реальность» может быть однажды утеряна индивидом или всем обществом [1, с. 5].

Сегодня наблюдается подгонка социальных явлений под социальные концепции обычным политическим способом – через средства массовой информации: телевидение, газеты, журналы, публичные выступления. Другими словами, происходит необъективное конструирование «знания» о миграции населения. Почему необъективное, да потому что «знание» о миграции населения необходимо, прежде всего, сконструировать научно. Иначе говоря – с позиции «знания», которое нам предоставляет наука (социология, демография, экономика и др.), а не на уровне отдельно принимаемых политических решений – в том смысле, что сегодня миграция нужна, а завтра посмотрим.

В связи с этим применение данной методики в исследовании проблем миграции

¹ Обосновать взаимосвязь социологии знания и менеджмента в решении проблем управления миграционными процессами в системе государственного управления.

населения способно сконструировать «знания» общества и государства о миграции населения так, чтобы эти знания об объекте отражали одну и ту же реальность как для отдельных категорий населения, так и для государства в целом. Такой подход, как нам кажется, будет способствовать формированию адекватного психологического климата в обществе, что является важным элементом в формировании эффективной системы управления миграционными процессами.

Таким образом, на первом этапе внедрения миграции населения в общество следует развивать его демографическую грамотность средствами обучения населения (школьников, студентов, преподавателей, государственных служащих и т.п.). Это означает важность понимать демографические проблемы своей страны, оценивать их остроту, вероятные перспективы и возможные социальные последствия. Такой подход к исследованию миграции становится необходимым условием развития общественной и профессиональной культуры населения.

Методологическая сторона внедрения миграции населения в общество связана с использованием системного и процессного подходов в системе управления миграционными процессами. Система – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов. Следует помнить, что любая организация также является системой. Под организацией понимается группа работников и необходимых средств с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений. Необходимо объединить все взаимодействующие элементы этой системы на такой основе, которая бы позволила организации эффективно достигать своих целей.

Отметим в этой связи, что руководителю организации отводится особая роль, при которой, с одной стороны, он добивается общей эффективности работы своей организации и не допускает факта влияния частных интересов какого-либо элемента организации на общий успех её работы. А с другой стороны, в постоянно меняющихся условиях организационной среды, при которых образуются противоречащие друг другу цели, руководителю необходимо добиваться успеха своей организации.

Кроме того, следует изменять управленческие отношения так, чтобы они стали гармоничными. Другими словами, необходимо перейти от «формальной» организации труда к «неформальным» отношениям в коллективе. Здесь главным выступает фактор изменения общего мышления в организации и, в первую очередь, руководителя, что непосредственно влияет на иерархию должностных отношений. При таком подходе руководитель организации это не тот человек, который навязывает свои инструкции и директивы своим подчинённым, а человек, который «существует только для того, чтобы делать эффективной работу подчиненного, работу, которая к умножению начальствующих личностей не имеет равным счётом никакого отношения» [2, с. 39].

Деятельность любой организации складывается из процессов. Процесс – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входящие элементы в выходящие. Для обеспечения своего функционирования организация должна определить процессы, в ней протекающие, взаимосвязи между ними и осуществлять их управление. Определение и

систематическое управление многочисленными процессами, существующими в рамках организации, особенно взаимосвязями между ними, может быть квалифицировано как «процессный подход к управлению».

Деление на процессы позволяет осуществлять контроль входящих и выходящих элементов и издержек, связанных с осуществлением процесса, определять добавленную стоимость в результате процесса, его значение и место в общей системе организации. Применение «процессного» подхода к управлению миграционными процессами на основе системы менеджмента качества даёт нам схему процесса управления качеством. В организации, занимающейся проблемами миграции населения, процесс управления качеством можно условно разделить на семь основных этапов:

- определение требований потребителей – государство, население;
- трансформирование требований потребителей в характеристики миграционных услуг и определение спецификаций миграционных услуг;
- проектирование процессов, способных обеспечить производство миграционных услуг в соответствии со спецификациями;
- производство и предоставление услуги в соответствии со спецификациями;
- измерение уровня удовлетворенности потребителей;
- улучшение качества процессов и качества миграционных услуг;
- управление качеством с помощью эффективной системы на всех этапах жизненного цикла миграционной услуги.

Третий этап предусматривает определение государственной политики в области миграции населения, другими словами – совокупность мер и действий, направленных на достижение результатов, заданных на первом и втором этапах внедрения миграции населения в общество. Необходимо избрать такую стратегию государственной политики в этой области, при которой осуществление стратегических планов становится максимально выгодным и безопасным при имеющихся ресурсах, а также наиболее экономичным, т.е. происходящим при минимальных затратах.

Немаловажным представляется определение современной системы оценки эффективности в деятельности миграционной службы. Эта система только тогда станет эффективной и предопределяет успешное осуществление выработанной организацией стратегии, когда процесс реализации стратегии миграционной службы будет осуществляться путём включения карты сбалансированных стратегических показателей в систему управления качеством. Сбалансированная система показателей отличается от других методов концепцией причинно-следственных связей, что позволит связать расходы организации с целями её деятельности.

Данная методика переводит стратегию организации в цели, показатели, нормы и инициативы деятельности по четырём сбалансированным направлениям: клиенты, финансы, внутренние процессы, обучение и развитие персонала. Другими словами, в ней используется сочетание финансовых и нефинансовых показателей. Сбалансированная система показателей поможет миграционной службе решить две серьёзные проблемы в её деятельности: проблему эффективной оценки результатов

деятельности организации и проблему успешной реализации ею своей стратегии.

Таким образом, процесс внедрения миграции населения в общество становится наиболее эффективным, экономически выгодным и безопасным, определяя при этом общую систему управления миграционными процессами. Взаимосвязь социологии знания и менеджмента обосновывается при таком подходе неослабевающим вниманием к человеческому фактору на протяжении всего процесса управления, а не только к сверхсовременным технологиям.

Список литературы:

1. Бергер П. Социальное конструирование реальности: трактат по социологии знания / П. Бергер, Г. Лукман. – М.: Медиум, 1995.
2. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. Л., М., 1931.

УДК 33

А.С. Куракин

*канд. техн. наук, начальник отдела,
ЗАО «ТЕЛРОС», г. Санкт-Петербург*

А.А. Селиванов

*канд. техн. наук, старший научный сотрудник,
ФГКВОУ ВПО «Военно-космическая академия
им. А.Ф. Можайского», г. Санкт-Петербург*

Н.И. Свеколкин

*научный сотрудник,
ФГКВОУ ВПО «Военно-космическая академия
им. А.Ф. Можайского», г. Санкт-Петербург*

РЕЦИКЛИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. В статье рассказывается о мерах повышения эффективности применения расходных материалов, отпускаемых на нужды Министерства обороны Российской Федерации, и экономии бюджетных денежных средств, достигаемой в результате их внедрения.

Ключевые слова: повышение эффективности, сокращение издержек, копировально-множительная техника, рециклинг, картридж, экономический эффект.

A.S. Kurakin, ZAO «TELROS», St. Petersburg

A.A. Selivanov, Mozhaisk Military space Academy, St. Petersburg

N.I. Svekolkina, Mozhaisk Military space Academy, St. Petersburg

RECYCLING AS A WAY TO IMPROVE EFFICIENCY

Abstract. The article discusses the measures to improve the efficiency of use of consumables supplied to the needs of the Ministry of defense of the Russian Federation, and save budget funds obtained as a result of their implementation.

Keywords: increasing efficiency, reducing costs, copiers, recycling, cartridge, economic effect.

Введение

Истощение природных ресурсов, рост конкуренции и необходимость сокращения времени изготовления продукции вынуждают критически и жестче смотреть на применяемые технологии производства и способы организации труда, к непрерывному проведению мероприятий по повышению эффективности контроля и использования ресурсов. Это особенно актуально для государственных учреждений Российской Федерации (далее – РФ), имеющих огромный потенциал по повышению эффективности своего функционирования. При этом некоторые из возможных для реализации мер по повышению эффективности не требуют дополнительных финансовых капиталовложений, а положительный эффект наблюдается сразу после внедрения указанных мер.

Постановка задачи

После реформ, проведенных в Министерстве обороны Российской Федерации (далее – МО РФ), в период с 2008 по 2012 годы, сильному изменению подверглось все: структура, порядок взаимодействия, укомплектованность оргтехникой и многое другое. Различные хозяйствующие субъекты МО РФ такие как: органы военного управления

(далее – ОВУ), высшие военные учебные заведения (далее – ВВУЗ), воинские части (далее – ВЧ) и другие подразделения были освобождены от большого количества обязанностей по различным видам обеспечения, которые были отданы на аутсорсинг (снабжение продовольствием, уборка, поставка запчастей и комплектующих, обслуживание коммунального хозяйства и т.д.).

Активное применение компьютерной и монохромной копировально-множительной техники в повседневной деятельности отделов, служб и подразделений ОВУ, ВВУЗ и ВЧ вызывает потребность в большом количестве расходных материалов: бумаги и картриджей. Рассмотрим возможность повышения эффективности применения расходных материалов для копировально-множительной техники (принтеров и многофункциональных устройств (далее – МФУ)) на примере одного из существующих ВВУЗов МО РФ, принимающего участие в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, а также ведущего внешний и внутренний документооборот.

На основании заблаговременно поданных заявок штатными подразделениями ВВУЗа, картриджи для копировально-множительной техники поставляются аутсорсинговой организацией, получившей право оказания услуг по государственному контракту. Она поставляет оригинальные картриджи, которые рассматриваются как расходные материалы, не требующие постановки на бухгалтерский учет, и после первого же использования утилизируются. Таким образом, исключается возможность их рециклинга, т.е. повторного применения. Указанная практика экономически нецелесообразна, и может быть усовершенствована.

Описание способа экономичного применения расходных материалов

Предлагаемый способ экономичного применения расходных материалов (картриджей) для копировально-множительной техники основан на рециклинге.

Под рециклингом (от англ. recycling – закливание), в современном контексте, понимается переработка (преобразование) результатов жизнедеятельности общества, при котором они возвращаются в хозяйственный оборот в различном виде (возобновляемого вида топлива, вторичного сырья или товарной продукции).

По отношению к картриджам, под рециклингом подразумевают восстановление печатных свойств, которое, на сегодняшний момент, можно осуществить двумя способами:

- 1) заправка (восстановление печатающих свойств картриджа с возможной заменой основных деталей);
- 2) полное восстановление (восстановление печатающих свойств картриджа с обязательной заменой всех комплектующих).

Распространенно заблуждение, что рециклинг – это только процесс полного восстановления, но это неверно, т.к. заправка – это тоже вид преобразования к первичному состоянию, т.е. переработка, а значит рециклинг.

Для внесения ясности, в чем различие между заправкой и полным восстановлением картриджа, рассмотрим их более подробно, с перечислением положительных и отрицательных сторон каждой процедуры. В таблице 1 приводится краткий перечень основных операций рециклинга для картриджей лазерных принтеров

(наиболее распространенных сегодня).

Таблица 1 – Краткий перечень основных операций рециклинга для картриджей лазерных принтеров

№ п/п	Вид рециклинга	
	Заправка	Полное восстановление
1.	Очистка картриджа	
2.	Оценка остаточного ресурса, механического износа и повреждений деталей	
3.	Замена основных деталей, не удовлетворяющих техническим условиям, на новые	Обязательная замена всех комплектующих картриджа на новые (меняются барабаны, валы, лезвия, а также подающие и прижимные ролики, контакты, шестеренки и т.д.)
4.	Обработка очищающими растворами, герметизация бункера хранения тонера	
5.	Предварительная сборка картриджа	
6.	Снятие остаточного электростатического заряда	
7.	Заполнение тонером бункера хранения	
8.	Замена чипа*. Окончательная сборка и тестирование картриджа	
9.	Установка гарантийной пломбы. Упаковка	

*– Замена чипа производится при необходимости (для типов картриджей, требующих обязательной замены).

Достоинства и недостатки каждого из рассматриваемых видов рециклинга указаны в таблице 2.

Таблица 2 – Достоинства и недостатки видов рециклинга

Вид рециклинга	Достоинства	Недостатки
Заправка	1) низкая стоимость услуги; 2) короткий срок окупаемости; 3) распространенность предложений по оказанию данной услуги.	1) несовершенство технологии (засыпка тонера и замена барабана, остальные компоненты картриджа не подвергаются осмотру и ремонту); 2) вероятность несогласованной работы комплектующих; 3) малый срок эксплуатации (необходимость покупки нового картриджа после 4-х заливок); 4) вероятность просыпания тонера в аппарате; 5) ограничение возможности заправки цветных картриджей; 6) вероятность брака (около 5%); 7) особенности гарантии (предоставляется не на ресурс печати, а только до окончания тонера).
Полное восстановление	1) качество и ресурс печати оригинального картриджа; 2) применимость к монохромным и цветным картриджам; 3) малая вероятность брака (менее 1%); 4) большой срок эксплуатации (восстановление до 30 раз).	1) высокая стоимость процедуры в сравнении с заливкой; 2) ограниченность предложений по оказанию данной услуги; 3) длительный срок окупаемости; 4) услуга наиболее эффективна при обслуживании дорогостоящих картриджей.

Реализация планов по полному переходу на электронный документооборот к 2017 году весьма сомнительна, по причинам:

1) психологической неготовности населения (доверие бумажному носителю перед электронным);

2) технические и эксплуатационные особенности электронного стандарта (хрупкость, предрасположенность к утрате, отсутствие отлаженной процедуры восстановления персональных данных, нормативно-правовая база и др.);

3) неготовность обслуживающей инфраструктуры;

4) длительность проведения и объем предстоящих работ;

5) неоднородность условий применения (климатические, технологические, образ жизни деятельности);

б) и другие.

На основании выше сказанного, можно, говорить об использовании копировально-множительной техники еще длительное время, а значит о востребованности предлагаемых мер по повышению эффективности применения необходимых расходных материалов для нее.

Выбор показателя оценки эффективности

Решение о целесообразности внедрения любого рационализаторского предложения принимается на основе экономического или иного положительного эффекта, определяемого с учетом объема производства новой продукции на этапе внедрения.

Годовой экономический эффект, получаемый хозяйствующими субъектами в результате использования рационализаторских предложений или продукта с его применением, представляет собой прирост дохода, который выражается в виде:

- снижения себестоимости продукции как за счет экономии и (или) более эффективного использования имеющихся ресурсов, так и за счет повышения производительности труда;

- прироста валовой, учетной или чистой прибыли;

- суммарной экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

- роста чистых продаж (выручки от реализации продукции), обусловленных повышением цены реализации единицы продукции или увеличением объема реализованной продукции;

- других показателей.

Расчеты годового экономического эффекта (прироста дохода предприятий) в результате использования рационализаторских предложений осуществляются с применением методов абсолютной или сравнительной эффективности на этапе введения инноваций в хозяйственный оборот в течение расчетного года. По предложениям, не имеющим аналога, рассчитывается абсолютная эффективность. Таким образом, полезность определяется путем выявления доли прибыли, затрат и расходов, объемов продаж, экономии ресурсов, приходящихся на данное

рационализаторское предложение, или путем сопоставления объемов эффекта (размера годовых продаж, себестоимости, прибыли, экономии ресурсов), достигнутого на предприятии, на котором использовано рационализаторское предложение, со значениями тех же показателей, полученных в результате использования аналога. Разница в значениях объемов полезных результатов, рассчитанных на основе метода сравнительной эффективности, составляет годовой экономический эффект от внедрения рационализаторского предложения.

Расчет экономического эффекта

Показателем оценки эффективности внедрения практики заправки картриджей монохромной копировально-множительной техники может выступать годовой экономический эффект, получаемый хозяйствующими субъектами МО РФ, на примере подразделений рассматриваемого ВВУЗа, сравнительный анализ с необходимыми вычислениями приводится ниже. В таблице 3 указаны среднерыночные цены (по Санкт-Петербургу) стоимости оригинального картриджа и заправки для моделей монохромной копировально-множительной техники, имеющейся на балансе двух подразделений ВВУЗа с общей численностью сотрудников свыше 40 человек.

Ход всех дальнейших рассуждений и расчетов будет производиться применительно к качественным и количественным показателям перечня копировально-множительной техники, указанного в таблице 3.

Таблица 3 – Перечень копировально-множительной техники

№ п/п	Сведения о копировально-множительной технике				Среднерыночная цена, руб.	
	Модель устройства	Тип устройства	Кол-во, шт.	Модель картриджа	Оригинальный картридж	Заправка
1.	Samsung ML-1615	принтер	1	Samsung ML-1610D2/SEE	1995	380
2.	Samsung SCX-4100	МФУ	1	Samsung SCX-4100D3/SEE	2135	420
3.	HP Laserjet P1005	принтер	1	HP CB435A	2567	380
4.	HP Laserjet M1005MFP	МФУ	1	HP Q2612A	2867	450
5.	HP Laserjet 1320	принтер	1	HP Q5949A	3354	450
6.	HP Laserjet P2014	принтер	1	HP Q7553A	3295	450
7.	HP Laserjet 5100dtn	принтер	1	HP C4129X	7943	800

Разовый экономический эффект от заправки картриджа конкретной модели копировально-множительной техники, рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭЭ}_3^M = C_{\text{ОК}} - C_3, \tag{1}$$

где $C_{\text{ОК}}$ – цена оригинального картриджа, руб.;

C_3 – цена заправки картриджа, руб.;

На рисунке 1 наглядно представлена величина возможного разового

экономического эффекта при введении практики заправки картриджей по каждой модели копировально-множительной техники исследуемого списка.

Совокупный разовый экономический эффект от заправки картриджей находящихся в эксплуатации моделей копировально-множительной техники (табл. 3), определяется по формуле:

$$\text{ЭЭ}_3^{\text{ОБЩ}} = \sum_{i=1}^n \text{ЭЭ}_3^M, \quad (2)$$

где n – количество единиц эксплуатируемой копировально-множительной техники.

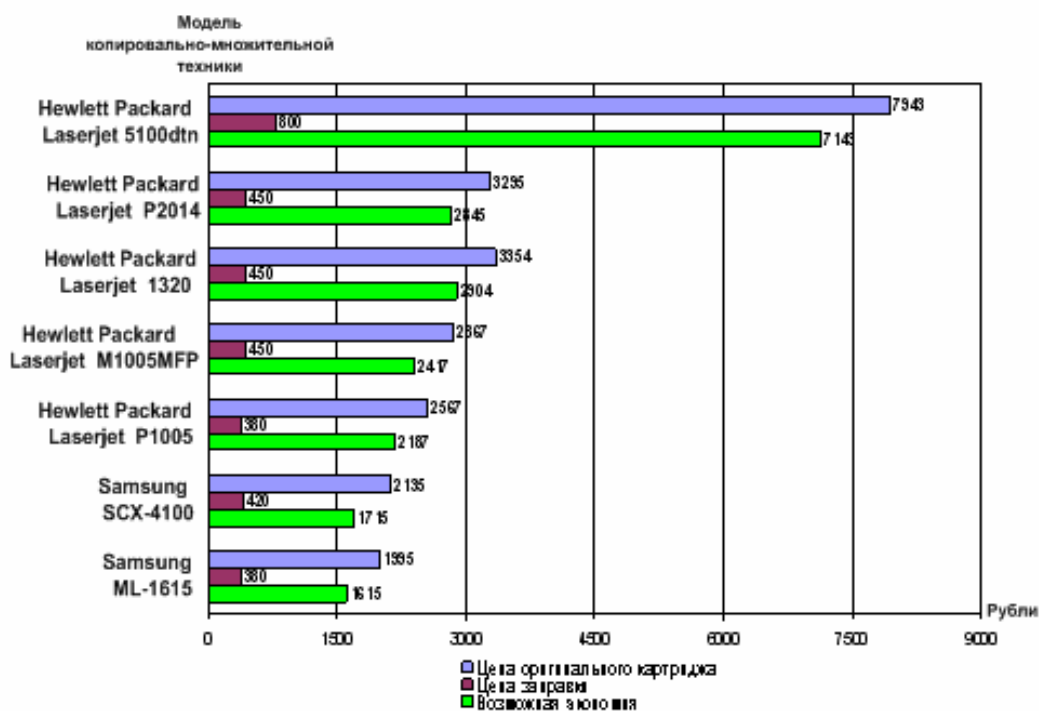


Рисунок 1 – График цен

Если принять, что средний срок работы картриджа в активном режиме (т.е. без экономии тонера) составляет 2–3 месяца, то расчетная величина разового совокупного экономического эффекта за период, равный 3 месяцам, согласно формуле (2) составит 20826 рублей. Сумма незначительная, однако, необходимо отметить, что это результат экономии всего лишь в двух подразделениях ВВУЗа, а их в нем гораздо больше.

Суммарный годовой экономический эффект, получаемый от всех находящихся в эксплуатации моделей копировально-множительной техники, будет рассчитываться следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_3^{\text{ГОД}} = \text{ЭЭ}_3^{\text{ОБЩ}} \times N_{\text{ЕИБ}}, \quad (3)$$

где $N_{\text{ЕИБ}}$ – количество единичных интервалов времени в году, на протяжении которых осуществляется эксплуатация неоднократно заправленных картриджей (примем равным 3; полагая, что картридж новый и потребует 3-х заправок в году).

По расчетам, ориентировочная годовая экономия в рассматриваемых

подразделениях ВВУЗа будет равна 62478 рублей, а совокупная экономия всех подразделений ВВУЗа по предварительным расчетам, может составить свыше 2-х миллионов рублей в год.

Тогда годовой экономический эффект в масштабах всего МО РФ, получаемый от каждого из хозяйствующих субъектов, рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭЭ}_{\text{МО РФ}}^{\text{ГОД}} = \sum_{i=1}^n \text{ЭЭ}_{3i}^{\text{ГОД}}, \quad (4)$$

где n – количество хозяйствующих субъектов МО РФ.

Результат может достичь миллионов рублей уже в первый период, а по результатам за год составить нескольких десятков миллионов рублей.

Заключение

Материал, изложенный в статье, является результатом изучения требований нормативных и руководящих документов, обобщения наблюдений за порядком организации и предоставления расходных материалов в МО РФ, накопленного практического опыта, полученного в процессе эксплуатации различных видов копировально-множительной техники.

Пересмотр условий государственного контракта в части касающейся изменения порядка поставок и обращения с расходными материалами для копировально-множительной техники в МО РФ, с одновременным внедрением на практике одного из видов рециклинга позволят:

1. Повысить эффективность проводимой МО РФ экономической политики, существенно сократив издержки в обслуживании парка монохромной копировально-множительной техники своих подразделений.

2. Осуществить переход в короткие сроки, без дополнительных капиталовложений и проведения каких-либо особо трудоемких мероприятий (положительный результат от внедрения практики будет виден уже в первый год).

3. Перенаправить сэкономленные денежные средства на достижение других целей.

4. Унифицировать парк копировально-множительной техники.

Предложенные меры актуальны и способны давать положительный результат (т.е. эффективно работать), позволяя экономить бюджету РФ десятки миллионов рублей в год.

Отметим универсальность подхода и возможность применения большинством ОВУ, ВВУЗ, ВЧ МО РФ. Приблизительно схожий порядок обеспечения, кроме МО РФ, имеют и другие федеральные органы исполнительной власти, например, налоговая полиция. Следовательно эффект от внедрения предлагаемых мер будет еще более положительным.

Цель статьи — обратить внимание на возможность дополнительного источника экономии и повышения эффективности использования, имеющихся и выделяемых ресурсов федеральным органам исполнительной власти.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: по состоянию на 15 ноября 2011 г – М.: Проспект: КноРус, 2011. – 544 с.
2. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». – М.: Проспект: КноРус, 2012. – 63 с.
3. ГОСТ 30772-2001. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения – Введ. 01.07.2002. – Минск: Изд-во стандартов, 2002. – 16 с.
4. ГОСТ Р 52104-2003. Ресурсосбережение. Термины и определения – Введ. 01.07.2004. – М.: Госстандарт России, 2004. – 16 с.
5. ГОСТ Р 54096-2010. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Взаимосвязь требований Федерального классификационного каталога отходов и Общероссийского классификатора продукции. – Введ. 01.01.2012. – М.: Стандартинформ, 2012. – 24 с.
6. ГОСТ Р 54098-2010. Ресурсосбережение. Вторичные материальные ресурсы. Термины и определения – Введ. 01.01.2012. – М.: Стандартинформ, 2012. – 19 с.
7. Приказ Министра Обороны Российской Федерации № 1331дсп от 28 мая 2012 года «Об утверждении Норм снабжения Вооруженных Сил Российской Федерации персональными электронно-вычислительными машинами, отдельными устройствами персональных электронно-вычислительных машин».
8. Вечканов Г.Р. Микроэкономика: учебник для вузов / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 464 с.
9. Коробкин В.И. Экология: учебник для вузов / В.И. Коробкин, Л.В. Передельский. – 12-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 602 с.
10. Экономика: учебник / [А.С. Булатов и др.]; под ред. А.С. Булатова. – 5-е изд., стереотип. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 896 с.

А.Д. Саратовский
аспирант, кафедра мировой экономики,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва

МОТИВЫ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные цели и мотивы осуществления компаниями сделок слияний и поглощений. Осуществлён всесторонний анализ характерных черт и особенностей каждой из сформированных групп стимулов.

Ключевые слова: слияния и поглощения, мотивы, синергия, стоимость компании.

A.D. Saratovskiy, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

MERGERS AND ACQUISITIONS MOTIVES

Abstract. In this paper the main objectives and motives of mergers and acquisitions activity were examined. A comprehensive analysis of features and characteristics of each incentives group was carried out.

Keywords: mergers and acquisitions, motives, synergy, firm value.

Сделки слияний и поглощений играют значительную роль в подавляющем большинстве корпоративных стратегий компаний, при этом мотивы для осуществления данной деятельности могут существенным образом отличаться от одной компании к другой в зависимости от стратегических, корпоративных, а иногда и личных целей. Оба термина «слияние» и «поглощение» означают корпоративное объединение двух отдельных компаний и на практике зачастую используются как синонимы, однако существуют определённые различия между этими понятиями.

Процесс слияния подразумевает, что две отдельные фирмы договорились и согласовали все условия формирования новой объединённой компании, при этом акции обеих компаний прекращают своё существование, а вместо них выпускаются акции новой объединённой компании. В корпоративных кругах данный тип сделок получил название «слияние равных». В качестве типичного примера данной сделки можно назвать слияние компаний AOL и Time Warner.

В случае поглощения одна компания (компания-цель) приобретает другая (компания-покупатель), но при этом не создаётся отдельная новая фирма. С юридической точки зрения целевая компания перестаёт существовать, и компания-покупатель оккупирует её бизнес, принимая к себе на баланс как все активы и нераспределённую прибыль, так и все обязательства приобретённой компании, при этом в обращении остаются акции компании-покупателя. Примером крупного поглощения может служить приобретение компанией Manulife Financial корпорации Джона Хэнкока Financial Services Inc.

Тем не менее, наличие определённых различий в данных типах сделок не будут приниматься во внимание в рамках данной статьи, а будут рассматриваться как единый термин: сделка слияния и поглощения.

В экономической литературе, посвящённой корпоративному управлению, авторы выделяют различные стимулы, которые побуждают компании к осуществлению сделок слияний и поглощений. Агрегируя полученную информацию, можно выделить основные группы мотивов осуществления сделок слияний и поглощений:

1. приобретение недооценённых фирм;
2. операционная синергия;
3. финансовая синергия;
4. личные мотивы менеджмента.

1. *Приобретение недооценённых фирм.* В условиях отсутствия полной информации инвесторы могут периодически совершать ошибки в оценке рыночной стоимости фирм. Для тех инвесторов, которые осознают эту ошибку в определении цены, фирмы, являющиеся недооценёнными на финансовых рынках, могут выступать целью приобретения. В этом случае покупатель в качестве излишка может получить разницу между ценой покупки и стоимостью компании. Однако для того, чтобы эта стратегия работала, необходимо одновременное выполнение трёх следующих условий.

- Способность найти фирмы, продающиеся ниже своей справедливой стоимости. Эта способность требует либо доступа к лучшей информации, чем та, что доступна другим инвесторам на рынке, либо лучших аналитических инструментов, чем те, что используются другими участниками рынка.

- Доступ к средствам, необходимым для доведения приобретения до завершения. Знание о недооценке компании необязательно предполагает наличие легкодоступного капитала для осуществления приобретения. Доступ к капиталу зависит от размера покупателя – крупные фирмы будут иметь больший доступ к рынкам капитала и внутренним фондам, чем более мелкие фирмы.

- Навыки в проведении подобных сделок. Если покупатель в процессе приобретения будет способствовать увеличению курса акций до и сверх уровня оценочной стоимости, то приобретение не обеспечит никакого прироста в стоимости.

Хотя во многом стратегия приобретения недооценённых фирм основана на интуиции, она особенно разочаровывает, когда публичные фирмы приобретаются на умеренно эффективных рынках, где премии, уплачиваемые сверх рыночных цен, могут быстро уничтожить оценочный излишек.

2. *Операционная синергия.* Говоря об операционной синергии, стоит отметить, что в принципе синергия означает следующее: синергия – это потенциальная дополнительная стоимость, появляющаяся в результате объединения двух фирм. Данный мотив является одним из самых распространённых и содержит в себе различные категории.

1) Эффект от масштаба. Данный эффект возникает чаще всего при горизонтальном типе сделок слияний и поглощений, т.е. в том случае, когда фирма-цель и фирма-покупатель оперируют в одной или же в смежных отраслях. Результатом данного эффекта является либо повышение производительности, либо сокращение издержек. Говоря более строго, эффект масштаба возникает в том случае, когда с увеличением производства

уменьшаются предельные издержки. Данный эффект от слияния двух компаний в краткосрочной перспективе может быть достигнут за счёт избавления от задвоенных постоянных издержек – таких как административные издержки, издержки, связанные с обеспечением функционирования службы по работе с покупателями и абонентские услуги, а также затраты на рекламу и продвижение товара и др.

2) Повышенная ценовая власть. Возникает вследствие ослабления конкуренции и повышения доли рынка, что должно привести к более высокой марже и операционному доходу.

3) Эффект сочетания различных функциональных сил. Данный эффект может наблюдаться, например, в случае, когда фирма с большими маркетинговыми навыками приобретает фирму с хорошей предметно-производственной специализацией.

4) Эффект ускоренного роста на новых или уже существующих рынках. Этот эффект можно наблюдать в случае, когда фирма с развитого рынка, занимающаяся, например, производством потребительских товаров, приобретает фирму на развивающемся рынке с развитой дистрибьютерской сетью и узнаваемым брендом и использует эти преимущества для увеличения объёма продаж.

Таким образом, операционная синергия может повлиять на маржу и рост компании, а через них – на стоимость фирм, подлежащих слиянию и поглощению.

3. Что касается *финансовой синергии*, то эффект от неё может проявляться либо в форме увеличения денежных потоков, либо в уменьшении стоимости капитала (ставки дисконтирования), либо то и другое одновременно. Сюда включаются следующие аспекты.

- Объединение фирмы с избыточной наличностью или пассивными деньгами и фирмы с высокодоходными проектами может создать выгоду в виде более высокой ценности объединённой фирмы. Рост ценности возникает от проектов, осуществляемых за счёт избыточных денежных средств, которые в противном случае не были бы реализованы.

- Эффект увеличения долга. При объединении прибыль и денежные потоки способны стать более стабильными и предсказуемыми, что в свою очередь ведёт к возможности увеличения объёмов заёмных средств и выигрышу от налога на прибыль.

- Выигрыш на налогах. Возникает в случае приобретения фирмы, создающей преимущества с точки зрения налогового законодательства, либо от использования чистых операционных убытков для прикрытия дохода. Прибыльная фирма, приобретающая фирму, которая теряет деньги, может получить доступ к использованию чистых операционных убытков последней для снижения своего налогового бремени.

4. *Личные мотивы менеджмента*. В большинстве сделок слияний и поглощений именно менеджеры покупающей фирмы, а не её акционеры, решают, осуществлять ли приобретение и сколько за него платить. В подобных обстоятельствах для ряда сделок мотив не может заключаться исключительно в максимальном увеличении стоимости компании, а скорее скрыт в личных интересах менеджеров,

обнаруживаемых в следующих мотивах.

1) Построение империи. Интересы некоторых представителей высшего менеджмента, по-видимому, заключаются именно в превращении их фирм в крупнейших и доминирующих в отрасли или даже на всем рынке.

2) Компенсация и побочные выгоды. В некоторых случаях слияния и поглощения могут привести к пересмотру положений контрактов о вознаграждении менеджеров. Если потенциальные частные выгоды менеджеров от сделки велики, это может закрыть им глаза на издержки, создаваемые для акционеров их компании.

3) Теория гордыни, предложенная Ричардом Роллом, согласно которой поглощения компаний часто объясняются действиями покупателей, убеждённых в том, что все их действия правильны, а предусмотрительность безупречна. В результате они платят слишком высокую цену за достижение своих целей.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют различные мотивы осуществления сделок слияний и поглощений, однако, несмотря на их многообразие, данные сделки остаются высоко рискованными и зачастую, как показывают эмпирические исследования, разрушают стоимость компании-покупателя.

Список литературы:

1. Damodaran A. Investment valuation: tools and techniques for determining the value of any asset. Third Edition. John Wiley & Sons, Inc., 2014.
2. DePamphilis, D.M. Mergers, acquisitions and other restructuring activities: an integrated approach to process, tools, cases, and solutions. Seventh Edition. Elsevier, Inc., 2014.
3. Gaughan P.A. Mergers, acquisitions, and corporate restructuring. Fourth Edition. John Wiley & Sons, Inc., 2011.
4. Hien T.N., Kenneth Y., Qian S. Motives for Mergers and Acquisitions: Ex-Post Market Evidence from the US // Journal of Business Finance & Accounting. 2012. Vol. 39, № 10.
5. Mehros N.D. Profitability analysis of mergers and acquisitions: an event study approach // Business and economic research. 2013. Vol. 3, № 1.

***Е.Л. Сафонова**
преподаватель,
кафедра «Государственное управление
и экономическая безопасность»,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»*

***В.И. Агапов**
студент,
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте
Российской Федерации», г. Москва*

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Ограниченность ресурсов порождает нестабильность доходов предприятия. Риски, возникающие в процессе этой нестабильности, снижаются за счет адекватного и рационального менеджмента. На сегодняшний день, в условиях мирового экономического кризиса, данная тема является актуальной, поскольку в ней освещаются проблемы и пути решения управления предприятием в соответствующих условиях.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, стратегия предприятия.

E.L. Safonova, Moscow State Industrial University

**V.I. Agapov, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow**

ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The Scarcity of resources creates instability of the income of the enterprise. Risks arising in the course of this instability, reduced through adequate and rational management. Today, in conditions of global economic crisis, this topic is relevant because it highlights the problems, solutions, management in appropriate conditions.

Keywords: crisis, crisis management, business strategy.

Актуальность рассмотрения данной темы – вопросов антикризисного управления – значима, поскольку любая организация, которая осуществляет коммерческую деятельность, находится в условиях постоянной трансформации среды как внутренней, так и внешней. Иногда эти изменения способствуют возникновению «неблагоприятных условий» для бизнеса, что в конечном счете может привести к ликвидации предприятия.

Основная задача любого руководителя не допустить ошибок в своей деятельности по функционированию организации. Поэтому большое значение имеет умение предвидеть наступающий кризис, готовиться к нему и преодолевать его последствия. Наиболее важен человеческий фактор. Антикризисные методики лишь снижают вероятность кризиса, не исключая его полностью. Именно поэтому важно быть готовым к «неожиданностям». Необходимым условием понимания системы антикризисного управления является определение сущности конкретной проблемы.

Как и в любой деятельности, целостное понимание проблемы увеличивает

шансы к разрешению неблагоприятной ситуации. Итак, **кризис** – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (предприятии), угрожающее ее устойчивости в окружающей среде. Суть данного понятия заключена в решении проблем и конфликтов, которые в данной сложившейся ситуации нельзя решить привычными методами.

Рассмотрим несколько вариантов развития событий, направленных на снижение кризисных ситуаций.

1. Маркетинговая стратегия. Такой вид политики должен быть направлен на поддержание и развитие производства и продаж для удовлетворения потребностей клиентов, на улучшение интеллектуальных способностей сотрудников с целью разработки нового ассортимента продукции и качества данных товаров.

2. Политика возврата компании на рынок. Предполагает возникновение компании на прежнем рынке с собственными продуктами либо услугами, никак не представляющимися новинкой для предоставленного рынка и еще имеющимся у других предприятий.

3. Политика становления рынка. Организация увеличивает продажи собственных продуктов и (либо) услуг в итоге создания новых или создания рынков сбыта.

4. Политика разработки продукта. Исполняется средством создания сознательно новейших либо трансформации издаваемых продуктов, присутствующих на других рынках.

5. Политика ухода с рынка (закрытие компании как хозяйствующего субъекта). Политика воспринимается после кропотливого анализа финансовой (продолжения функционирования) и ликвидационной стоимостей.

6. Антикризисная производственная политика. Для такого варианта выполнения будет предпочтительнее новая команда управленцев. Главная цель производственного маркетинга в переломной ситуации содержится в устройстве особых условий и средств, которые обеспечивают помощь необходимого организационно-технического значения уровня производства, нацеленного на побуждение становления рыночных взаимоотношений, обеспечивающих выход компании из состояния кризиса. Основные способы:

- а) политика усовершенствования качеств продукта;
- б) политика перестройки компании;
- в) политика конфигурации номенклатуры и набора продукции;
- г) политика увеличения экономической эффективности производства.

7. Антикризисная финансовая политика. Исследование финансовой кризисной политики организации направлена на создание работающей структуры управления денежными запасами, которая поможет решить как стратегические, так и тактические вопросы в заданной деятельности.

8. Политика роста ликвидности активов. Эта политика действует на повышение стоимости собственного капитала, а для этого необходимо улучшение стратегии в деятельности предприятия.

9. Деятельность по оптимизации структуры капитала. Ориентирована на приобретение приемлемой пропорции долга и собственности, на оптимизацию

издержек на привлечённый капитал и увеличение рыночной стоимости предприятия.

10. Стратегия усовершенствования порядка учёта и контроля издержек. Ориентирована на контроль системы административного учета в местах сосредоточения интереса высшего управленческого звена, на обнаружение внутренних запасов, стратегическое и оперативное регулирование расходами и профитом, на подъём конкурентоспособности предприятия.

11. Политика оптимизации выгоды. Включает усиление контролирования рентабельности продукта и цены операционных активов, использование способностей ценовой политики (арбитражного ценообразования) и улучшение ассортиментной политики.

Подводя итог пониманию сущности антикризисного состояния и методик, можно сказать, что антикризисное управление – это ранняя диагностика предприятия с целью выявления, предупреждения и устранения кризисных явлений на предприятии.

Современный менеджер обязан быть постоянно готов к переломным ситуациям и приготовить план по их преодолению. Возникновение кризисных ситуаций следует рассматривать не как совпадение событий, а как должность, характерную деятельности предприятия в условиях рыночной экономики.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г., с изм. от 25.07.2003 // Российская газета. – 1993. – 25 дек.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации: федер. закон № 197-ФЗ от 30.12.2001 (ред. от 25.11.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2002. № 1 (ч. 1). – Ст. 3; 2009. – № 30. – Ст. 3732, Ст. 3739.
3. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Богданова Т.А. [и др.]; под ред. Градова А.П. и Кузина Б.И. – СПб.: Спец. лит., 2006. – 511 с.
4. Гиляровская Л.Т. Комплексный подход анализу и оценке финансового положения организации / Л.Т. Гиляровская, А.В. Соболев // Аудитор. – 2007. – № 4. – С. 47–57.
5. Иванов В.Н. Правовые основы антикризисного управления в предпринимательской деятельности / В.Н. Иванов, В.А. Выскребцев. – М.: Макцентр. изд-во, 2009. – 280 с.
6. Контроллинг в бизнесе: методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 256 с.
7. Малахов С.А. Финансовое состояние и поведение российских предприятий / С.А. Малахов // Вопросы экономики. – 2008. – № 2. – С. 51–52.
8. Нейман Е.Н. Диагностика кризиса в компании / Е.Н. Нейман // Консультант. – 2008. – № 1. – С. 32–35.
9. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование: практич. пособие / В.Н. Самочкин. – М.: Дело, 2012. – 220 с.
10. Справочник кризисного управляющего / под ред. Уткина Э.А. – М.: ТАНДЕМ: ЭКМОС, 2009.
11. Шаталина Ю. Если партнер становится банкротом / Ю. Шаталина // Практическая бухгалтерия. – 2009. – № 9. – С. 21–25.

УДК 338.47(49)

Н.Ю. Ярошевич
канд. экон. наук, доцент,
кафедра экономики предприятий,
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный
экономический университет», г. Екатеринбург

АЭРОПОРТ КАК ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические подходы к определению аэропорта как естественного монополиста в современных условиях развития рынка.

Ключевые слова: инфраструктурные отрасли, аэропорты, естественная монополия, развитие конкуренции на монопольных рынках.

N.Yu. Yaroshevich, Ural State University of Economics, Ekaterinburg

AIRPORT AS A NATURAL MONOPOLY: FEATURES OF A MODERN DEVELOPMENT

Abstract. In article theoretical approaches to airport definition as natural monopolist in modern conditions of development of the market are considered.

Keywords: infrastructure industries, airports, natural monopoly, the development of competition in monopolistic markets.

Аэропорты являются предприятиями инфраструктурной отрасли. Аэропорт является концентратором монопольной власти на достаточно большой территории. Скорее является исключением, когда есть выбор аэропорта у жителей большой урбанизированной территории, особенно за пределами регионов Центральной России. В большинстве случаев аэропорт будет являться естественно-монопольным звеном на рынке авиаперевозок.

Институциональная трансформация, происходящая в авиатранспортной отрасли: выделение аэропортов и авиакомпаний в отдельные предприятия и бизнес, формирование аэропортовых и мультиаэропортовых компаний, процесс формирования аэропортовых холдингов и процессы дерегулирования – говорят о желании государственных органов управления сформировать эффективный конкурентный механизм управления этим сложным монопольным рынком.

Традиционно-естественная монополия рассматривается в рамках технологического подхода. Фирма – естественный монополист – имеет производственную функцию с положительным эффектом от масштаба при любом объеме выпуска. При этом критерием являются убывающие средние издержки, характерные для предприятий инфраструктуры. Основная производственная деятельность аэропорта заключается в обеспечении взлёт-посадки самолетов, что подразумевает содержание взлетных полос и обеспечение воздушного движения в зоне аэропорта. Использование современных технологий предполагает экономию от масштаба или/и разнообразия, что справедливо для аэропортов. Пропускная способность взлётных полос и размеры терминалов аэропорта определяют количество

выставляемых на рынок входных словтов, доступных авиакомпаниям, что определяет издержки обслуживания пассажиров и/или грузов [1]. Таким образом, строительство больших терминалов дает экономию масштаба до момента, пока доходы не начинают снижаться при увеличении пассажиропотока. И если терминал может удовлетворить весь существующий спрос, то для появления новых авиакомпаний не остаётся места.

Экономию от разнообразия даёт использование имеющихся свободных слотов пассажирскими и грузовыми авиакомпаниями. У аэропорта появляется возможность распределять имеющиеся мощности более рационально в зависимости от времени суток и пиковых периодов. При этом крупные фирмы, особенно фирмы, занимающие монопольное положение, предлагают свои услуги по более низким ценам, чем их более мелкие конкуренты, и, соответственно, выигрывают борьбу за клиентов. В такой ситуации в условиях возрастающей экономии от масштаба может понадобиться регулирование с целью ограничения тех преимуществ фирм, которые повышают ее рыночную власть. Рост рыночной власти приводит к установлению завышенных цен и нерациональному (не оптимальному) распределению ресурсов.

Современный подход к определению естественной монополии только частично опирается на технологическую точку зрения. В рамках *технологически-организационного подхода* определяются условия, при которых можно свести к минимуму регулирование фирмы, обладающей рыночной властью. В теории состязательных рынков, предложенной Баумодем В., Панзаром Дж., Уиллингом Р. и др., сформировался процесс дерегулирования инфраструктурных отраслей и выделения сущности естественной монополии [2]. Технологически-организационный подход рассматривает отрасль как естественную монополию, если при всех уровнях выпуска функция издержек является субаддитивной.

Под субаддитивностью понимается ситуация, при которой n фирм производят в сумме выпуск Q . Тогда их суммарные издержки по производству всего выпуска всегда будут выше, чем издержки одной фирмы, производящей весь выпуск Q . Возникать субаддитивность может как под влиянием технологических факторов, так и организационных причин. При существовании субаддитивности издержек функционирование единой фирмы является более эффективным. Исследователь Баумоль В. использовал понятие глобальной субаддитивности издержек, описывая ситуацию однопродуктовой и многопродуктовой компании [2]. Аэропорт предоставляет комплекс услуг и соответственно является многопродуктовой компанией. Субаддитивность функции издержек для аэропорта будет выглядеть следующим образом:

$$TC_{(q_1, \dots, q_m)} \leq TC_{m(q_m)}, \quad (1)$$

где $TC_{(q_1, \dots, q_m)}$ – издержки производства комплекса услуг; $TC_{m(q_m)}$ – издержки производства каждой услуги в отдельности.

Исследователь Джеминсон М. доказал, что глобальная субаддитивность является необходимым условием определения естественной монополии. При этом необходимо определить естественно-монопольную компоненту, а остальные виды

продукции/услуг следует развивать на основе конкурентных отношений. Применительно к аэропортам, непосредственное использование взлетной полосы и обеспечение воздушного движения является естественно-монопольной компонентой, все остальные услуги неавиационного характера являются конкурентными. Однако создание нескольких конкурирующих аэропортов на территории с высоким уровнем спроса не гарантирует развитие конкурентных отношений, например, в силу выбранной специализации. Поэтому рассмотрим организационный подход.

Организационный подход, представленный в работах Уильямсона О. и Коуза Р., в рамках теории транзакционных издержек смещает акценты с технологической составляющей на организационную [3]. Суть подхода заключается в том, что, чем выше уровень специфичности используемых активов, тем больше стимулов у фирм организовать транзакции внутри единой организации. Эти активы невозможно применить в другой сфере деятельности. Затраты в подобные активы необратимы, т.к. их нельзя использовать в другом виде деятельности, и они ничем не компенсируются при выходе фирмы из отрасли. В аэропортовой отрасли высокая специфичность активов и крупные специфические инвестиции в развитие инфраструктуры являются факторами, почему основные виды услуг поставляются многопродуктовой интегрированной монополией.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что аэропорт является многопродуктовой монополией с естественно-монопольной компонентой, склонной к формированию интегрированных сетевых структур с повышением уровня монопольной власти в отрасли.

Список литературы:

1. Орлова Т.С., Ярошевич Н.Ю. Тенденции развития инфраструктурных отраслей: (на примере мировой аэропортовой отрасли) // Управленец. – 2013. – № 1 (41). – С. 34–44.
2. Baumol W.J., Panzar J.C., Willing R.D. Contestable Market and the Theory of Industry Structure. – New York, 1982. – P. 169–303.
3. Couse R. The Nature of the Firm // *Economica*, New Series. – 1937. – Vol. 4. – P. 386–405.

УДК 336.647/648

Н.Н. Муравьева
канд. экон. наук, доцент,
кафедра финансов и кредита,
Волжский гуманитарный институт (филиал)
ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный
университет»

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния коммерческой организации. Неоднозначность трактовки данной экономической категории обусловили наличие ряда подходов к ее оценке и анализу. В данной статье проведено исследование и структурирование существующих методов оценки финансовой устойчивости организации с определением целесообразности применения каждого из них.

Ключевые слова: коммерческая организация, финансовое состояние, финансовая устойчивость, методы оценки.

N.N. Muraveva, Volzhsky humanitarian institute (branch) of the Volgograd State University
STUDY THE MAIN APPROACHES TO ASSESS THE FINANCIAL SUSTAINABILITY
COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Abstract. Financial sustainability is one of the most important characteristics of the financial condition of a commercial organization. Ambiguity of interpretation of this economic category have lead to a number of approaches to its evaluation and analysis. This article presents a study and structuring of existing methods for assessing the financial stability of the organization to determine the feasibility of the application of each of them.

Keywords: commercial organization, financial condition, financial sustainability, methods of evaluation.

В экономической литературе не существует однозначного толкования понятия «финансовая устойчивость организации».

Анализируя всю совокупность предлагаемых российскими авторами формулировок финансовой устойчивости (Л.А. Богдановской, В.В. Бочарова, О.В. Вишневецкой, Л.Т. Гилятровской, А.В. Грачева, В.В. Ковалева, М.В. Мельника, Е.В. Негашева, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета и др.), можно выделить два основных подхода к ее определению:

1) рассмотрение финансовой устойчивости в узком смысле, т.е. на основе оптимального соотношения между видами активов организации (оборотными и внеоборотными с учетом их внутренней структуры) и источниками их финансирования (собственными и заемными средствами);

2) определение финансовой устойчивости в широком смысле, как многомерного экономического явления; как комплексного показателя, включающего в себя отражение

различных финансовых, экономических, технико-технологических, организационных аспектов деятельности коммерческой организации.

Согласно выделенным подходам к понятию финансовой устойчивости, следует разграничить и подходы к ее оценке.

Так, если трактовать финансовую устойчивость организации в узком смысле, то используемый в данном случае методический подход к ее анализу и оценке можно назвать «традиционным», согласно которому финансовая устойчивость организации оценивается по соотношению собственного и заемного капитала, темпам накопления собственного капитала, степени обеспеченности оборотных средств собственным капиталом и т.д.

Основными методами оценки и определения того или иного типа финансовой устойчивости организации являются:

1) расчет и анализ абсолютных показателей, характеризующих степень обеспеченности запасов источникам их формирования и построение на их основе трехфакторной модели. Кроме того, в данном случае для оценки финансовой устойчивости изучаются объем, состав, структура и динамика капитала организации в разрезе двух его основных составляющих: заемного и собственного капитала; сопоставляются темпы роста собственного и всего капитала, долгосрочных обязательств и всего заемного капитала; рассчитывается показатель собственного оборотного капитала (собственного источника финансирования оборотных активов) и др.;

2) расчет и анализ относительных показателей финансовой устойчивости: коэффициентов автономии, финансового левериджа, маневренности, финансовой устойчивости, мобильности активов, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и др. Анализ финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость коммерческой организации, ведется в динамике, в сопоставлении с рекомендуемыми значениями, с данными других предприятий. Этот метод называется коэффициентным, он может быть дополнен расчетом интегрального показателя, который с учетом присвоения веса отдельным коэффициентам в совокупной оценке представляет общую картину финансовой устойчивости организации.

Таким образом, согласно традиционному подходу, оценка финансовой устойчивости организации осуществляется на основании показателей ее бухгалтерского баланса, т.е. оценивается ситуация на предприятии в определенный момент времени. Соответственно, практическое применение результатов такой оценки ограничивается констатацией факта: определение типа финансовой устойчивости на текущий момент и разработка мероприятий повышения уровня ее в случае достижения неудовлетворительных результатов.

Определение финансовой устойчивости как многомерного экономического явления, на которое оказывает влияние совокупность различных внутренних и внешних факторов, предоставляет исследователям широкие возможности для разработки методических подходов к ее оценке. К настоящему времени оценка финансовой

устойчивости коммерческой организации представлена такими подходами, как: системный, факторный, ресурсный, ресурсно-факторный, ресурсно-управленческий [2], математическое моделирование и др.

Системный подход предусматривает рассмотрение коммерческой организации как открытой социально-экономической системы, которая тесно взаимодействует с внешней средой. При этом именно показатель устойчивости выступает фактором развития данной системы. Данное обоснование дополняется факторным подходом, согласно которому на устойчивое развитие организации оказывает влияние множество различных внутренних и внешних факторов, которые необходимо учитывать в процессе оценки. В рамках ресурсного подхода обосновывается, что для достижения организацией финансовой устойчивости в определенном перспективном периоде необходимо эффективное использование всех поступающих ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, информационных, интеллектуальных и др.) [2]. Ресурсно-факторный подход предполагает «выделение финансовых условий, выступающих источниками финансовых ресурсов, которые преобразуются в «финансовые запасы», а затем в факторы производства, проходя далее следующие стадии: формирование затрат, выручки, прибыли; капитализация активов; инвестиции; формирование богатства, обуславливающее изменение финансовых условий» [1, с. 83]. Применение методов математического моделирования позволит не только оценить финансовую устойчивость на текущий момент времени, но и спрогнозировать возможности ее изменения на ближайший перспективный период с учетом сложившейся финансовой ситуации в организации. Таким образом, применение подходов, основанных на рассмотрении финансовой устойчивости как многомерного явления, позволяет расширить информационно-аналитические возможности по выявлению ее реального уровня, а также компенсировать недостатки, присущие традиционному подходу.

Каждый из выделенных подходов к оценке финансовой устойчивости характеризуется наличием своих методик. Более того, проводимые исследования по данному вопросу периодически дополняют методический инструментарий, выявляя все новые аспекты оценки финансовой устойчивости организаций.

Представляется целесообразным рассмотреть ряд методик анализа финансовой устойчивости, предусматривающих влияние на нее как отдельных параметров (факторов), так и показателей эффективности деятельности организации в разрезе отдельных ее направлений (операционной, инвестиционной и финансовой), а не только соотношение собственных и заемных средств, что является уже конечным итогом их реализации. Т.е. несмотря на то, что в традиционном представлении показатели финансовой устойчивости демонстрируют ситуацию на предприятии в определенный момент времени, предпосылками того или иного состояния являются показатели эффективности всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Так, снижение выручки, увеличение издержек на производство и прочих расходов влекут за собой уменьшение прибыли, что, в свою очередь, может вызвать недостаток собственного капитала для финансирования дальнейшей деятельности и привлечение

новых кредитных ресурсов. А данное обстоятельство уже напрямую нарушает финансовое равновесие и ухудшает показатели финансовой устойчивости.

Особого внимания заслуживает факторная модель оценки финансовой устойчивости предприятия, которая может быть представлена в следующем виде:

$$K_{\phi y} = \Phi_1 \times \Phi_2 \times \Phi_3, \quad (1)$$

где Φ_1 – фактор, отражающий эффективность финансовой деятельности;

Φ_2 – фактор, отражающий эффективность операционной деятельности;

Φ_3 – фактор, отражающий эффективность инвестиционной деятельности предприятия.

Данная факторная модель оценивает влияние наиболее значимых факторов, связывающих производственную (операционную), инвестиционную и финансовую деятельность предприятия на обобщающий коэффициент финансовой устойчивости ($K_{\phi y}$).

В представленной модели первый фактор отражает структуру капитала предприятия, характеризует степень зависимости финансовой деятельности от привлеченных долгосрочных источников финансирования, а также оценивает финансовые риски и определяет потенциальную возможность влиять на финансовую политику организации путем изменения структуры и объема долгосрочных пассивов. Он рассчитывается как отношение долгосрочных обязательств к собственному капиталу.

В качестве фактора Φ_2 , отражающего эффективность операционной деятельности, предлагается использовать рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от реализации) – важнейший индикатор финансового благополучия предприятия.

Третий фактор Φ_3 характеризует то, как предприятие распоряжается полученной прибылью, что отражает его дивидендную и инвестиционную политику. Он рассчитывается как отношение нераспределенной прибыли к чистой прибыли.



Рисунок 1 – Цели и показатели финансовой устойчивости коммерческой организации

Рост интегрального показателя за определенный анализируемый период будет свидетельствовать о повышении финансовой устойчивости организации, и наоборот.

При этом наблюдается тесная взаимосвязь между достижением определенных показателей, отражающих эффективность выделенных направлений деятельности организации, и ее устойчивым развитием (рис. 1).

Также представляет несомненный интерес методика прогнозирования и оценки уровня финансовой устойчивости организации, разработанная А.В. Кировым [1], которая осуществляется на основе определения показателей финансовой гибкости, финансовой стабильности и финансового равновесия организации. Данные показатели являются комплексным, состоящим из совокупности критериев, названных в исследовании факторами (драйверами) роста.

Также представляет несомненный интерес методика прогнозирования и оценки уровня финансовой устойчивости организации, разработанная А.В. Кировым [1], которая осуществляется на основе определения показателей финансовой гибкости, финансовой стабильности и финансового равновесия организации. Данные показатели являются комплексным, состоящим из совокупности критериев, названных в исследовании факторами (драйверами) роста.

Так, в частности, в качестве показателей финансовой гибкости организации предлагается использовать стоимостные показатели, отражающие изменение объемов финансовых ресурсов, полученных организацией за определенный период. Это темпы роста экономической добавленной стоимости, рентабельности продаж, рентабельности активов; темп снижения средневзвешенной стоимости капитала. Финансовая стабильность организации анализируется при помощи показателей ликвидности, платежеспособности, достаточности денежных средств. Финансовое равновесие, с одной стороны, характеризуется системой показателей сбалансированного развития организации (в т.ч. соблюдения «золотого правила экономики»), с другой стороны, это соблюдение определенных соотношений между показателями риска и доходности организации (между рентабельностью инвестированного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала; рентабельностью собственного капитала и ожидаемой ставкой доходности собственного капитала). В итоге рассчитывается интегральный показатель, включающий в себя измерения финансовой гибкости, финансовой стабильности и финансового равновесия, т.е. являющийся многофакторным и характеризующий все стороны деятельности организации.

Кроме того, существенным дополнением в оценке финансовой устойчивости является использование математического моделирования для ее прогнозирования на среднесрочную перспективу.

Построение модели прогнозирования финансовой устойчивости исследуемого предприятия осуществляется путем проведения факторного анализа, в результате которого субъективным образом происходит отбор наиболее значимых параметров, оказывающих воздействие на результирующий показатель – устойчивое финансовое положение; а также корреляционно-регрессионного анализа, целью проведения которого является количественное описание корреляционных взаимосвязей отдельных показателей эффективности деятельности предприятия с его устойчивым положением в

долгосрочной перспективе и построение регрессионного уравнения для определения значимости каждого из выявленных факторов следующего вида:

$$Y = a_0 + a_1 \times X_1 + a_2 \times X_2 \times \dots \times a_n \times X_n, \quad (2)$$

где X_1, X_2, \dots, X_n – факторы, влияющие на устойчивое положение организации; $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – оценки параметров модели; Y – результирующий показатель (комплексный коэффициент финансовой устойчивости ($KK_{\phi y}$)) [3].

Таким образом, при рассмотрении финансовой устойчивости как многомерной категории ее анализ может осуществляться, учитывая различные аспекты деятельности организации, что обуславливает наличие множества методик оценки и анализа. В частности, факторная модель оценивает влияние на уровень финансовой устойчивости наиболее значимых факторов, связывающих операционную, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия. Использование методики оценки и прогнозирования финансовой устойчивости А.В. Кирова обеспечивает многофакторную оценку показателей, движущих стоимость бизнеса (драйверов стоимости), воздействие на которые является первоочередным и эффективным инструментом устойчивого развития организации. Использование математической модели прогнозирования финансовой устойчивости позволит предприятию прогнозировать необходимый уровень своего устойчивого развития (отслеживать динамику комплексного показателя финансовой устойчивости) и в случае его снижения воздействовать на показатели, являющиеся факторами влияния.

Список литературы:

1. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью фирмы: ресурсно-факторный подход: монография. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011. – 322 с.
2. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, А.И. Галушкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 1. – С. 3–11.
3. Муравьева Н.Н. Разработка модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости коммерческих организаций // Апробация. – 2014. – № 5 (20). – С. 39–43.

УДК 334

К.Э. Вакуленко
студент,
кафедра «Налоги и налогообложение»,
ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный
университет», г. Владивосток

КРУПНЕЙШИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ КАК ВИД УСИЛЕННОГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Аннотация. В статье раскрыто понятие «крупнейший налогоплательщик», описаны критерии отнесения к данной категории лиц. Рассмотрены межрегиональные и межрайонные инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам.

Ключевые слова: крупнейшие налогоплательщики, межрегиональные инспекции, крупные налогоплательщики, межрайонные инспекции, финансово-экономическая деятельность, взаимозависимость организаций.

K.E. Vakulenko, Far Eastern Federal University, Vladivostok

LARGEST TAXPAYERS IS THE KIND OF ENHANCED CONTROL TAX SERVICE

Abstract. Article reveals the concept of «the largest taxpayer», describes the criteria for this category of persons. It examines interregional and interdistrict tax inspectorates of the Federal Tax Service of Russia for the largest taxpayers.

Keywords: largest taxpayers, interregional tax inspectorates, large taxpayers, interdistrict tax inspectorates, financial and economic activity, interdependence of organizations.

Крупнейшие налогоплательщики – крупные организации-налогоплательщики, которые по определенным критериям относятся к категории крупнейших. Именно за счет их деятельности бюджет получает большую часть налоговых поступлений. Но сложная структура, колоссальные потоки денежных средств, осуществление огромного количества хозяйственных операций делают для них возможным использование различных налоговых схем, снижающих налоговое бремя. Чтобы полностью проконтролировать «самых прибыльных» налогоплательщиков в Российской Федерации создаются специальные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам.

Критерии отнесения налогоплательщика к категории крупнейших были сформированы в 2001 году, когда было принято решение о налоговом администрировании данных организаций. В 2007 году они были удвоены, так как круг крупнейших налогоплательщиков с каждым годом расширялся, и эффективно контролировать их становилось все труднее. Последние изменения были внесены в 2012 году.

Критерии отнесения налогоплательщика к категории крупнейших:

1. Показатели финансово-экономической деятельности за отчетный год из бухгалтерской и налоговой отчетности организации.

Таблица 1 – Критерии разграничения налогоплательщиков и администрирования их разными инспекциями ФНС России

Критерий	Крупнейший налогоплательщик	Крупный налогоплательщик	Традиционный налогоплательщик
1. Суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов: – для организаций связи – для организаций транспорта – для прочих организаций	свыше 300 млн руб. свыше 300 млн руб. свыше 1 млрд руб.	от 75 до 1 млрд руб.	до 75 млн руб.
2. Суммарный объем полученных доходов	свыше 20 млрд руб.	от 1 до 20 млрд руб.	до 1 млрд руб.
3. Активы	свыше 20 млрд руб.	от 1 до 20 млрд руб.	до 1 млрд руб.
Уровень администрирования	федеральный уровень (межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам)	региональный уровень (межрайонные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам)	уровень района (инспекции по районам, районам в городах, городам без районного деления)

Источник: [4, с. 102].

Также к крупнейшим налогоплательщикам относятся следующие организации:

1) организации оборонно-промышленного комплекса:

– сумма выручки по экспортным поставкам стратегической продукции более 20% от общей суммы выручки;

– сумма по заключенным контрактам по экспортным поставкам стратегической продукции более 27 млн руб. в год;

– доля вклада учредителя (государство) свыше 50%.

– среднесписочная численность работающих свыше 100 человек;

2) кредитные и страховые организации:

– объем чистых активов на конец года не менее 25 млрд руб.;

– суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов свыше 300 млн руб.;

– сумма страховых премий за отчетный период не менее 2 млрд руб.

2. Взаимозависимость между организациями. Организации, отношения с которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты деятельности крупнейшего налогоплательщика могут быть так же отнесены к данной категории налогоплательщиков [3].

Для налогового администрирования «самых прибыльных» налогоплательщиков создаются межрегиональные и межрайонные инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам. Они являются территориальными органами, осуществляющими контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах крупнейшими налогоплательщиками [1].

Межрегиональные инспекции ФНС России по крупнейшим

налогоплательщикам начали создаваться в 2001 году для осуществления налогового администрирования на федеральном уровне по отраслевому принципу (рис. 1).



Рисунок 1 – Межрегиональные инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам. Источник: [2]

Межрайонные инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам начали создаваться в 2002 году для осуществления налогового администрирования на региональном уровне. Они включены в структуру управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации. На данный момент такие инспекции работают в 44 субъектах Российской Федерации [2].

Отнесение организации к категории крупнейших налогоплательщиков приводит к углубленному контролю за ней со стороны межрегиональных и межрайонных инспекций ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам. В результате этого увеличивается объем налоговых поступлений во все уровни бюджетов. Например, за 2013 год от налогоплательщиков, состоящих на учете в Межрегиональной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам № 8, в консолидированный бюджет РФ мобилизовано 100,5 млрд руб., что на 4,6% превышает поступления прошлого года [5].

Опыт многих государств показывает, что создание специальных инструментов контроля за деятельностью крупнейших налогоплательщиков привело к более эффективной работе налоговых органов и строгому соблюдению налогового законодательства организациями. Эти механизмы позволяют налоговым органам сосредоточить усилия на небольшой группе налогоплательщиков, которая занимает лидирующее положение по налоговым поступлениям в бюджет страны.

Список литературы:

1. Об утверждении Положений о территориальных органах Федеральной налоговой службы: [приказ Минфина России № 101н: принят 9 августа 2005]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Об организации работы по налоговому администрированию крупнейших налогоплательщиков и утверждении критериев отнесения российских организаций –

юридических лиц к крупнейшим налогоплательщикам, подлежащим налоговому администрированию на федеральном и региональном уровнях: [приказ МНС России № САЭ-3-30/290@: принят 16 апреля 2004]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

3. О внесении изменений в приказ МНС России № САЭ-3-30/290@ от 16.04.2004: [приказ ФНС России № ММ-3-06/308@: принят 16 мая 2007]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

4. Майбуров, И.А. Налоги и налогообложение : учебник / И.А. Майбуров. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 591 с.

5. Подведены итоги работы МИ ФНС России по КН № 8 в 2013 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>

УДК 339

Л.Э. Цатуров
аспирант, кафедры мировой экономики,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва,
e-mail: regfar@bk.ru

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы повышения экспортного потенциала и конкурентоспособности экономики Российской Федерации за счет участия в международных интеграционных процессах. Анализируются методы и инструменты государственной поддержки российской экономики в условиях растущей мировой конкуренции, используя и сочетая преимущества от вступления России в ВТО и участия в Таможенном союзе.

Ключевые слова: экспортный потенциал, Всемирная торговая организация, Таможенный союз, государственная поддержка в сфере развития и стимулирования экспорта, импортные тарифы, международная кооперация.

L.E. Tsaturov, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Moscow, e-mail: regfar@bk.ru

**STIMULATION OF RUSSIAN COMPANIES EXPORT ACTIVITY IN THE FACE OF
INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION**

Abstract. The article examines the questions of improvement of export potential and competitiveness of the Russian economy by participating in the international integration processes. The analysis of methods and instruments of government support for the Russian economy in conditions of growing global competition was made by using and combining the advantages of Russia's WTO accession and participation in the customs union.

Keywords: the export potential, world trade organization, the customs union, government support in the sphere of development and export stimulation, import tariffs, the international cooperation.

Рост экономики Российской Федерации напрямую зависит как от потенциала увеличения экспорта, так и от повышения эффективности отечественных компаний и грамотной макроэкономической политики государства. Как и многие страны мира, Россия в последнее время усилила свою международную деятельность и принимает активное участие в различных экономических интеграционных процессах. До недавнего времени это участие носило несистематический характер, не подкрепленный общей стратегией экономического развития и не в полной мере направленный на достижение устойчивого развития экономики страны. В последние годы Россия начала проводить активную международную политику, направленную на создание собственных союзов и объединений, которые с первого дня своего существования отвечают национальным интересам страны и ее экономической системе.

Расширение внешнеэкономической деятельности России и реализации ее экспортного потенциала возможно посредством грамотного государственного

стимулирования внешнеэкономической деятельности при одновременном повышении качества стратегического планирования и управления самих экспортно-ориентированных компаний. При этом эффективность совместного использования данных видов деятельности существенно повышается, если они производятся в рамках участия России в международных экономических союзах и организациях при использовании всех их потенциальных возможностей и предоставляемых механизмов управления внешнеэкономической деятельностью.

В настоящий момент, несмотря на существующие проблемы в отношениях России и стран ЕС, связанных с продолжающимся политическим кризисом на Украине, России, по мнению автора, необходимо сконцентрировать свои усилия на расширении своего участия в двух ключевых на сегодняшний день международных процессах: Всемирная торговая организация (ВТО) и Таможенный союз (ТС).

ВТО и Таможенный союз – две различные по своему существу организации, имеющие разные цели и предоставляющие свои уникальные возможности для российской экономики. В связи с этим использование их преимуществ должно проводиться на сбалансированной основе, предполагающей соблюдение интересов всех участвующих в них сторон при четком следовании взятым Россией обязательств. Всемирная торговая организация в первую очередь координирует внешнеторговую деятельность стран-участниц и обеспечивает равноправие торговых отношений между странами с учетом существующих ограничений и обязательных условий членства. С другой стороны, Таможенный союз направлен на экономическую интеграцию России, Белоруссии, Казахстана и Армении (в ближайшей перспективе и Киргизстана), что повышает их общую экономическую силу, и ведет к повышению эффективности производственных процессов компаний этих стран. Тем самым развитие Таможенного союза и лидерство в нем России связано в первую очередь с разработкой и выпуском более конкурентоспособной продукции, которая может, в том числе, и экспортироваться за рубеж с использованием инструментов внешней торговли, предоставляемых Всемирной торговой организацией.

Вступление России в ВТО принесло как новые риски, так и дополнительные возможности для развития отечественной экономики. Эксперты в настоящее время расходятся в масштабах последствий ВТО, однако, по нашему мнению, потенциальные выгоды все же превосходят негативное влияние взятых на себя обязательств. На рисунке 1 показаны те принципиально важные возможности, которые Россия получила как страна-участница ВТО.

Улучшение имиджа страны

Обеспечение защиты интересов экспортеров

Снижение издержек

Рисунок 1 – Потенциальные возможности участия России в ВТО

Представленные потенциальные выгоды от участия в ВТО не могут быть реализованы моментально только от вступления страны в эту организацию. Вхождение в ВТО дает лишь каждой из своих стран-участниц инструменты для их последующего использования, при этом фактические результаты, как правило, ожидаются в долгосрочном периоде и зависят от эффективности и качества предпринимаемых страной мер по продвижению своих интересов на международных рынках.

Прежде всего, участие России в данной организации означает признание ее значимости в мировой экономике и ее заслуг в сфере развития международных экономических отношений. Это позволяет российским экспортерам на равных вести диалог с потенциальными и существующими контрагентами и партнерами, а также отстаивать свои внешнеторговые интересы. Очевидно, что само по себе членство в ВТО не дает возможности рассчитывать на повышение имиджа России и ее инвестиционной привлекательности.

Необходимо внедрение в законодательство Российской Федерации предсказуемых и стабильных правил игры в сфере защиты собственности, ведении экспортной и импортной деятельности, снижении бюрократического давления на бизнес и т.д. Наконец, участие в ВТО обязывает Россию принять более жесткую позицию относительно защиты интеллектуальной собственности, что также положительно влияет на международный имидж страны. Инструменты ВТО по защите интеллектуальной собственности, с другой стороны, позволят российским предприятиям более эффективно защищать свои научные разработки на экспортных рынках, снижая тем самым риски международной торговли.

Инструментарий Всемирной торговой организации подразумевает защиту внешнеторговых интересов стран-участниц и обеспечение им равных прав при осуществлении экспортной деятельности. До недавнего времени Россия не была полноправным деловым партнером и против нее нередко использовали различного рода дискриминационные меры, особенно в отношении продукции таких отраслей, как металлургия и химия.

Членство России в ВТО предопределяет снятие всех существующих заградительных барьеров при торговле продукцией российского происхождения. Это, однако, требует от государства активной деятельности в сфере отстаивания интересов отечественного бизнеса и использования, имеющихся в рамках ВТО возможностей по предотвращению появления новых ограничений и дискриминации на каких бы то ни было региональных или товарных рынках. Со стороны же компаний–экспортеров требуется проведение постоянного мониторинга ситуации на внешних рынках и в случае обнаружения какой-либо формы дискриминации ведение активной работы с соответствующими государственными органами для инициирования межправительственных переговоров.

Система ВТО при правильном ее использовании должна обеспечивать предсказуемость доступа к рынкам сбыта, что связано с обязательством стран-участниц по использованию единых таможенных правил, включая обязательные требования по

стандартизации, таможенной инспекции и очистке товаров. Данная стандартизация и обязательства стран-импортеров помогают экспортерам в ведении своей деятельности, так как снижают издержки и неопределенности внешнеторговой деятельности и повышают ее предсказуемость. Наконец, стабильность доступа к экспортным рынкам, наличие стандартизированных таможенных правил, единые условия ведения бизнеса улучшают возможности компаний по формированию долгосрочной торговой деятельности и разработке инвестиционных и стратегических планов развития, включая и планы по модернизации производственных мощностей и разработке и освоению новых видов продукции.

Помимо обеспечения защиты интересов российских компаний на международных рынках, членство в ВТО также имеет потенциал для снижения их издержек и, соответственно, повышения конкурентоспособности (рис. 2). Стоит отметить, что использование инструментов ВТО для снижения издержек ведения бизнеса является достаточно сложным процессом, требующим значительных управленческих навыков и эффективных стратегических планов развития.



Рисунок 2 – Направления снижения издержек для российских компаний от участия России в ВТО

Одним из основных направлений по оптимизации издержек является использование компаниями возможностей по ожидаемому снижению тарифов на импорт в Россию технологического оборудования. Несмотря на то, что это направление по снижению издержек является косвенным и не влияет напрямую на стоимость экспорта продукции, оно ведет к возможному уменьшению инвестиционных затрат экспортно-ориентированных производств, находящихся в процессе обновления основных средств и освоения современных технологий. Глубокая модернизация компаний и повышение качества продукции – ключевые направления стратегии развития отечественных экспортных отраслей, что требует существенных инвестиционных ресурсов в закупку нового технологического оборудования, машин и информационных систем. В связи с тем, что многое из данного оборудования в России не производится, его импорт становится существенной статьей инвестиционных расходов. При этом в текущей ситуации многие компании не имеют возможности привлечь достаточный объем ресурсов для покрытия всех своих потребностей, что

значительно тормозит модернизацию и не позволяет отечественным производителям быть конкурентоспособными на международных рынках.

Одним из условий вступления России в ВТО было снижение данных импортных тарифов на отдельные виды технологического оборудования, в связи с этим у отдельных компаний появляются возможности по закупке большего количества оборудования лучшего качества, что в полной мере соответствует стратегическим целям развития, направленным на повышение конкурентоспособности и эффективного использования экспортного потенциала. С другой стороны, даже в случае снижения импортных пошлин, инвестиционные затраты отечественных компаний ожидаются на высоких уровнях в связи с острой необходимостью преодоления ими технологического отставания от зарубежных конкурентов, поэтому повышение эффективности их инвестиционной стратегии все равно остается одним из ключевых направлений для обеспечения устойчивых рыночных позиций на экспортных рынках.

В соответствии с принятыми обязательствами при вступлении во Всемирную торговую организацию Россия должна постепенно реформировать у себя финансовый и страховой рынки и, прежде всего, позволить зарубежным банкам и страховым компаниям открывать в стране свои филиалы. При осуществлении данных изменений допустимо ожидать рост конкуренции на рынке финансовых услуг, а также приход на рынок новых игроков с инновационными продуктами и более широкими возможностями по организации финансирования. Это, по нашему мнению, должно способствовать активизации притока финансовых ресурсов в промышленность, к тому же способно обеспечить определенное снижение стоимости кредитования вместе со снижением ставок по страхованию. Российские производители будут способны в определенной мере снизить издержки производства.

Получение более широкого доступа к новым источникам финансирования является быстрым процессом, так как, во-первых, потребуется определенное время для прихода на рынок новых финансовых институтов, а, во-вторых, их активность на российском рынке зависит от стимулирующей деятельности государства по активизации экономического роста, снижению бюрократических барьеров и повышению инвестиционной привлекательности отечественной экономики. Также более дешевое финансирование зарубежных партнеров будет доступно только высокоэффективным компаниям с четкими стратегиями развития, наличием экспортного потенциала, достаточным уровнем управленческих и кадровых ресурсов и способностью производить требуемую рынком продукцию.

В случае активной государственной политики в сфере развития экспорта и использования механизмов ВТО для достижения целей развития отечественной экономики у российских компаний есть перспективы снижения своих расходов за счет оптимизации различного рода административных, информационных и накладных расходов. Создание единой базы данных, стандартизация таможенных процедур, а также упрощение бюрократических процессов будут способствовать снижению себестоимости российских экспортеров. Это, однако, также может быть достижимым

при проведении государством соответствующей политики в отношении экспортно-ориентированных отраслей, включая и те, которые относятся к производству конечной, в том числе и высокотехнологичной продукции.

ВТО была создана и функционирует для обеспечения стандартов и правил международной торговли, и в рамках этих задач Россия способна наращивать свои экспортные операции и вести активную внешнеэкономическую деятельность. Если ВТО – это система внешних экономических отношений, то Таможенный союз создан для обеспечения промышленной кооперации между входящими в него странами, что должно привести к росту экономик этих стран и созданию новых эффективных производств, единой таможенной системы и объединенной транспортной инфраструктуры. Кроме того, Таможенный союз преследует несколько иные цели, направленные на стимулирование внутренних производственных и торговых процессов между участниками такого союза.

Многие из потенциальных преимуществ Таможенного союза не влияют напрямую на экспортную деятельность и нацелены в первоочередном порядке на активизацию внутреннего промышленного производства, а также защиту национальных производителей от экспансии международных корпораций и зарубежных поставщиков. Несмотря на это, выгоды Таможенного союза и его механизмы могут и должны быть использованы и для продвижения продукции на экспортные рынки. В данном случае речь идет о следующих выгодах, грамотное использование которых ведет к стимулированию внешнеторговых операций:

- Отсутствие таможенных пошлин при перемещении сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции между странами-участницами.
- Снижение транспортных издержек при перевозке грузов внутри Таможенного союза.
- Стандартизация административных процедур внутри Союза, ведущая к сокращению расходов предприятий на ведение бизнеса.
- Создание в перспективе единой системы научно-исследовательских разработок и взаимодействия в рамках инновационных проектов и высокотехнологичных производств.

Представленные преимущества направлены на снижение себестоимости производства внутри стран Таможенного союза и стимулирование создания новых, в том числе и совместных производств, для выпуска конкурентоспособной продукции с последующим ее сбытом как внутри стран–участниц, так и за рубежом. Научно-технический, кадровый, сырьевой потенциалы стран Таможенного союза позволяют в наилучшей степени использовать имеющиеся возможности для совместного выхода на экспортные рынки. При этом общий экономический вклад России в Таможенный союз представляется наиболее весомым, соответственно российские компании должны получать наибольшие преимущества и выгоды при использовании механизмов Союза для экспорта своей продукции на зарубежные рынки. Другими словами, Россия не должна выступать исключительно в качестве поставщика дешевого сырья для копаний

стран–участниц ТС, а стремиться к выстраиванию вокруг себя кооперационных связей с наиболее эффективными производствами соседних стран для повышения конкурентоспособности собственной продукции, как для внутреннего сбыта, так и для поставок на международные рынки. При этом следует использовать механизмы ВТО, которые не могут в настоящее время быть применены, напрямую другими странами Союза.

Уникальность положения российской экономики состоит в наличии у нее больших запасов сырьевых ресурсов, а также значительного производственного и научно-технического потенциала, которые сейчас используются не в полной мере. Россия в последние годы провела существенную работу по налаживанию внешнеэкономических отношений со многими странами и регионами и активно участвует в наиболее перспективных международных альянсах и союзах, представляющих разнообразные возможности по расширению присутствия отечественной продукции на экспортных рынках и укреплению международных позиций страны. Участие в этих международных союзах имеет и обратную сторону, так как Россия берет на себя и определенные обязательства, невыполнение которых нежелательно и может привести к негативным последствиям для экспортеров и экономики в целом. Эти обязательства, однако, не должны приводить к ущемлению интересов страны на международной арене и предоставлять конкурентам возможности по захвату доли рынка России и снижению устойчивости отечественных компаний. Активная защита собственных интересов должна проводиться на постоянной основе, при одновременном использовании механизмов международной экономической интеграции с целью продвижения продукции на традиционные и новые экспортные рынки. Опыт взаимодействия стран в рамках международных интеграционных процессов показывает, что использование этих механизмов является сложным видом деятельности, требующим активной государственной поддержки, создания благоприятных инвестиционных и предпринимательских условий и эффективного стратегического управления самими экспортно-ориентированными компаниями.

Список литературы:

1. Бабкин К.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / К.А. Бабкин, А.В. Кузнецов. ВТО Информ, 2012.
2. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. Экономика, политика. – М.: ВАВТ Минэкономразвития, 2012.
3. Оболенский В.П. Условия присоединения России к ВТО и его последствия для отечественной экономики. – М.: Всерос. акад. внеш. торговли Минэкономразвития РФ, 2012.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ: руководство / под ред. Д.Г. Тарра. – М.: Весь мир, 2006.
5. Халевинская Е.Д. Всемирная торговая организация и российские интересы. – М.: Магистр, 2009.



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**

