

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«УРАЛЬСКАЯ ГОРНАЯ ШКОЛА – РЕГИОНАМ»**

28-29 апреля 2014 года

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

УДК 336.24

**РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ
РОССИЙСКОГО БЮДЖЕТА**

Аскарова Р. Х.¹, Исаева Н.²

¹ ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

² ФГБОУ ВПО «Уральский государственный аграрный университет»

Каждая страна ежегодно формирует бюджет, отражающий основные доходы и расходы государства. Бюджет Российской Федерации представляет собой финансовый план государства на год, имеющий силу закона после его утверждения Федеральным Собранием.

Доходы федерального бюджета включают налоговые и неналоговые поступления. Налоговые поступления составляют 94–95% общих доходов федерального бюджета, при этом на долю таможенных пошлин, таможенных сборов и иных таможенных платежей в 2013 году приходилось свыше 70 %.

Таможенные платежи – это система обязательных платежей, установленных таможенным и налоговым законодательством РФ, взимаемых таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу и подлежащих перечислению в бюджетную систему России.

Законодательством Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси установлены следующие виды таможенных платежей: ввозная таможенная пошлина, вывозная таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные сборы.

Наиболее значимое место в структуре таможенных платежей занимают вывозные таможенные пошлины, на долю которых в общей совокупности приходится более 60 %. Основная доля импортной составляющей формируется за счет налога на добавленную стоимость (74 %) и ввозной таможенной пошлины (25 %). Наименьший удельный вес приходится на акциз и прочие поступления от внешнеэкономической деятельности (1 %).

За последние четыре года в бюджете страны наблюдается устойчивое увеличение доли указанных платежей, что представлено на рисунке 1.

По итогам 2013 года сумма доходов, учтенная по доходным статьям федерального бюджета от внешнеэкономической деятельности, составила 6 565,4 млрд рублей, что на 78,7 млрд рублей больше, чем в 2012 году (6 486,7 млрд рублей) и на 2293,8 млрд рублей больше, чем в 2010 году, увеличение за истекшие годы составило 65,1 %

В последующем прогнозируется снижение доли доходов от внешнеэкономической деятельности. Основная причина сокращения доходов казны связана с обязательствами России при вступлении во Всемирную торговую организацию.

Доходы федерального бюджета в 2014 г. сократятся на 256,8 млрд руб. (3,9 %), в 2015 г. – на 365,9 млрд руб. (5,6 %) в связи со снижением средневзвешенных ставок ввозных таможенных пошлин.

Одновременно, произойдет уменьшение средних ставок вывозных таможенных пошлин, что повлечет сокращение доходов федерального бюджета в 2014 г. — на 33,5 млрд руб., в 2015 г. — 47,3 млрд руб.

Также произойдет уменьшение фиксированной ставки таможенных сборов за таможенные операции при вывозе товаров, что естественным образом приведет к сокращению доходов федерального бюджета. В 2014 г. потери составят 10 млрд руб., в 2015 г. — 10,9 млрд руб.



Рисунок 1 – Динамика перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета за 2010-2013 года, млрд рублей

Основные функции по сбору таможенных платежей в Российской Федерации выполняют таможни. В Свердловской области находится четыре таможни: Екатеринбургская, Кольцовская, Нижнетагильская, Оперативная. Наибольший вклад в пополнение федерального бюджета вносит Екатеринбургская таможня [1-6].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010).
2. Федеральный закон от 2 декабря 2013 г. № 348-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов».
3. ФТС России [Электронный ресурс] // URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=18690:2013-12-27-12-03-39&catid=185:2011-05-15-14-11-59&Itemid=1830&Itemid=2099.
4. Министерство финансов России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>.
5. Статистический анализ объемов и структуры таможенных платежей в РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://sibac.info/2009-07-01-10-21-16/8534-2013-07-26-23-45-41>.
6. Информационно-консультационная система. Виртуальная таможня [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vch.ru/urlica/tp.html>.

ВТО КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ

Радишевский С. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Экономика и политика на протяжении всей человеческой истории имели тесные взаимосвязи и зачастую даже подменяли друг друга. К примеру, даже сейчас существующая ситуация, сложившаяся на мировой арене в связи с кризисными явлениями на Украине, не может обойти стороной и экономические процессы. Основной вопрос, который стоит перед мировым сообществом – существует ли возможность использования экономического давления на отдельно взятую, но включенную в международную экономическую систему страну для достижения определенного политического результата.

Вообще, если обратить внимание на мировую экономику, то можно отметить, что за последние десятилетия значение глобальных организаций, нацеленных на координацию мировых социально-экономических процессов, заметно возросло. Такие организации были призваны способствовать развитию международной торговли и инвестиций, стабильности мирохозяйственных связей и разработке экономических стратегий. Центральное место в существующей иерархии занимают такие крупные структуры как Всемирный Банк (ВБ), Международный валютный Фонд (МВФ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирная торговая организация (далее – ВТО)¹.

К сожалению, ввиду того, что для рассмотрения и изучения объема влияния, который оказывают все перечисленные организации на акторов мировой экономической деятельности, необходимо отдельное плотное научное изыскание, в рамках указанной статьи предлагается рассмотреть только один обособленный вопрос – насколько система ВТО способствует увеличению политической зависимости стран друг от друга и можно ли говорить об использовании указанного института для экономического давления.

Если обратиться к пониманию указанной торговой системы с точки зрения Организации Объединенных Наций (далее – ООН)², то ВТО призвано содействовать созданию и укреплению доверия к принципам свободной торговли. Особенно важен такой элемент, как переговоры, ведущие к соглашению на основе консенсуса с акцентом на неукоснительное соблюдение правил.

То есть в рамках понимания ООН, крупнейшей международной организации, созданной для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами, ВТО – это система правил, которые должны соблюдаться вне зависимости от политических и идеологических пристрастий тех или иных экономических партнеров. Всё происходящее между данными партнерами – процесс экономической деятельности, который регулируется международным законодательством и не может использоваться для влияния на принятие решений внутри одного или другого государства.

Данную позицию подтверждают слова главы ВТО г-на Роберто Азеведо: «ВТО – это форум, площадка для переговоров, где любые решения требуют консенсуса всех 159 стран-членов, и принятие каких-либо санкций со стороны самой организации в отношении одного из них невозможно»³. Предполагается, что страны-участницы ВТО могут отставить многие проблемные вопросы, для которых есть другие площадки. Ведь в том, чтобы торговля шла в нормальном режиме, заинтересованы абсолютно все государства.

Безусловно, с увеличением уровня и частоты торговых контактов, их количество дает большую вероятность возникновения спорных ситуаций, которые без какого-либо контроля могут перерасти в спор вначале экономический, а затем выйти и на политический уровень.

¹ <http://www.riss.ru/analitika/2097-o-rol-i-mezhdunarodnykh-organizatsij-v-sotsialno-ekonomicheskikh-protsessakh>.

² <http://www.un.org/ru/wto/about.shtml>.

³ <http://www.rg.ru/2014/04/05/wto-site-anons.html>.

Но ВТО как раз предоставляет инструмент, подразумевающий принятие единых методов решения спорных ситуаций, поэтому в данном случае организация содействует разделению политической и экономической составляющей взаимоотношений между государствами.

То есть теоретически, если торговые потоки стабильны и участники поддерживают здоровые коммерческие отношения, то политическая конфронтация исключена. Политическая зависимость стран друг от друга, таким образом, существенно снижается. Безусловно, если мы не будем рассматривать аспект увеличения влияния на политические процессы со стороны международных компаний и транснациональных корпораций.

К сожалению, существует множество других факторов, которые могут негативно повлиять на взаимоотношения между государствами. В таком случае перейдем ко второй части вопроса – влиянию механизмов ВТО при оказании экономического давления одними государствами на другие.

Наиболее болезненным для страны-участника внешнеэкономической деятельности методом оказания давления могут быть меры, применяемые к импортной продукции в зависимости от страны происхождения, включая ввод тарифов, технических стандартов продукции, квот и пр. Мы не будем делать акцент на таких радикальных методах, как, к примеру, торговая блокада, принимая во внимание, что этот процесс для современной интегрированной экономики чрезвычайно сложен.

В таком случае, членство в ВТО предоставляет возможность сослаться на один из основных принципов организации - исключение любого вида дискриминации. Механизм урегулирования торговых споров, налаженный ВТО, дает возможность парировать удары, если они будут связаны с дискриминацией товаров на внешних рынках.

Организация дает возможность легитимно предотвратить вред для экономики страны, являющейся потенциальным объектом какого-либо экономического давления, от возможных прямых внешнеэкономических санкций. Это означает, к примеру, что отдельные страны или группы стран не смогут поднять таможенные пошлины для товаров какой-либо страны или ввести квоты на них без дальнейших последствий, включающих в себя запуск механизмов ВТО по разрешению споров.

И ВТО, позиционирующая себя как организация, свободная от политической подоплеки, будет вынуждена поддержать страну, против которой совершена соответствующая дискриминация.

Процесс решения споров, увы, довольно неспешен (в среднем занимает год и три месяца) и дорогостоящ. К примеру, Российская Федерация на данный момент не обладает существенным опытом в разрешении споров: действуют только два незаконченных спора с Евросоюзом и Японией¹ - и серьезно уступает в этом показателе США.

Вместе с тем, отдельно проговорим, что существует отдельная опасность в рамках указанной международной системы, если государство примет решение действовать не с точки зрения единого глобального игрока, а как игрок локального рынка. Фактор влияния государства на собственный внутренний рынок, на конечных потребителей путем подчинения общей политической линии, к примеру, дискриминация товара не государством, а потребителем на местах, внутри самой страны – серьезный удар по мировым экономическим отношениям.

Таким образом, отметим, что институт ВТО действительно может с одной стороны обезопасить, а с другой стороны погасить агрессию при проявлении политических разногласий между государствами.

¹ <http://www.wto.ru/russia.asp?f=delat&t=11>.

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Романова Н. Ю., Агабабаев М. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Образование относится к сфере услуг, поэтому прежде чем определять особенности продвижения образовательных организаций, считаем нужным остановиться на характеристике рынка услуг в целом.

При организации работы предприятий на рынке услуг следует учитывать его территориальные, финансовые и другие конкурентные особенности.

Особенности функционирования рынка услуг сказываются и на организации маркетинговой деятельности:

1. Многообразие маркетинговых целей - в организациях сферы услуг в качестве целей маркетинга может выступать не только прибыль, но и достижение общественного признания, продвижение некой социальной идеи, преодоление негативных явлений и др.

2. Большинство бюджетных организаций сферы услуг не осознают себя полноценными участниками рынка.

3. Ограниченные возможности бюджетных учреждений для осуществления маркетинговых программ.

Как и все остальные услуги, образование является нематериальным, неотделимым от оказываемых его субъектов, несохраняемым. Для образовательных услуг свойственны все отличительные особенности, характеризующие услуги и отличающие их от товаров. Однако образование имеет и дополнительные характеристики:

- длительный характер, отсроченность результата (профессиональное образование может занимать от 2 до 6 лет);
- конкурсный характер (система отбора при поступлении);
- общественно значимый характер и социальная ценность;
- жёсткое государственное регулирование (лицензирование, аккредитация и др.);
- регламентация через образовательные стандарты, учебные планы и программы, сертификаты, лицензии, дипломы и пр.;
- трудность денежной оценки услуги;
- относительно молодой возраст потребителей [1, с. 3].

Кроме производителей и потребителей участниками рыночных отношений в сфере образования являются широкие круги посредников, включая центры занятости, лицензирующие и иные государственные органы, образовательные фонды, ассоциации образовательных учреждений и предприятий, специализированные образовательные центры.

Наряду с выше перечисленным специфика образования проявляется в необходимости соучастия потребителя, нацеленности на преобразование личности клиента, зависимости результата не только от производителя, но и ряда других факторов (способностей и усилий клиентов, ситуации на рынке труда, требований органов власти и др.).

Проблема управления продвижением образовательной организации на рынок образовательных услуг требует учета состояния как рынка образования, так и рынка труда. В основе маркетингового подхода лежит стремление к более качественному чем у конкурентов удовлетворению потребностей населения в образовательных услугах путем выявления потребностей рынка труда.

Определение целевых аудиторий образовательной организации возможно по двум классификациям:

внешние (учащиеся, их родители, государственные органы и т. д.) и внутренние (студенты, педагоги и т. д.);

потенциальные клиенты (старшеклассники, абитуриенты, студенты и др.) и контактные группы/партнеры (профессиональные объединения, работодатели, органы власти, некоммерческие организации).

Особенностью маркетинговых коммуникаций учебного заведения является направленность как на внешних, так и на внутренних потребителей образовательных услуг. Для каждой из групп потребителей необходимо разрабатывать целевые программы маркетинговых коммуникаций. Необходимость такой двойной направленности объясняется тем, что внутренние потребители оказывают влияние на внешних, формируя у них определенное отношение еще задолго до личного знакомства с учебным заведением. В связи с этим, образовательным организациям для повышения эффективности деятельности по информированию потенциальных потребителей, необходимо использовать два вида маркетинговых коммуникаций: внутренние и внешние.

Особенности рынка образовательных услуг определяют специфику выбора каналов и технологий продвижения, диктуют особый стиль взаимодействия с целевыми аудиториями и широкой общественностью. Репутация учебного заведения, ее формирование и развитие являются важнейшей целью и в том числе средством эффективного развития организации.

Формирование репутации учебного заведения предполагает выбор корректных способов коммуникации, в которых должны отсутствовать элементы агрессивного продвижения. Коммуникативная политика должна быть ориентирована на долгосрочную перспективу построения серьезного позитивного диалога учреждения с контактными аудиториями, на перспективу доверия. Менеджмент отношений, высокая культура корпоративных коммуникаций и реализация имиджевых проектов, не ориентированных на быстрое увеличение продаж, являются наиболее эффективными методами продвижения образовательного учреждения [2, с. 9-11].

В структуре инструментов маркетинговых коммуникаций учебных заведений большое значение имеют мероприятия по формированию общественного мнения. Их значимость в продвижении образовательных услуг объясняется повышением требований к интерактивному взаимодействию с потребителями.

Традиционно формы PR-мероприятий классифицируют на *специальные* (пресс-конференция, паблисити, презентация, выставка, форум, конкурс, флеш-моб и др.), целью которых является обеспечение постоянного присутствия компании в информационном поле и привлечение внимания широких целевых аудиторий к организации, ее услугам, и *корпоративные*, которые представляют собой большой блок различных акций и внутрикорпоративных проектов, событий, нацеленных, в основном, на внутреннюю аудиторию. Главной целью корпоративных мероприятий в области связей с общественностью являются создание развитие корпоративной культуры и др. [3, с. 239].

Внедрение PR-технологий способствует повышению авторитета учебного заведения, а также позволит решить ряд важных задач:

- формирование и поддержание позитивного имиджа;
- повышение конкурентоспособности организации на рынке образовательных услуг;
- укрепление связей с предпринимательскими структурами [3, с. 9].

Таким образом, при организации маркетинговой деятельности учебного заведения необходимо учитывать особенности образовательных услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абабков Ю. Н. Современные технологии маркетинга на рынке образовательных услуг // ТТПС. 2009. № 9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tehnologii-marketinga-na-rynke-obrazovatelnyh-uslug> (дата обращения: 10.01.2014).
2. Каверина Е. А. Организация рекламной деятельности вуза: учебное пособие. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. 184 с.
3. Рубанова И. М. Иновационные подходы к формированию маркетинговых коммуникаций в современном вузе. URL: <http://economics.open-mechanics.com/articles/465.pdf>.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЕВРАЗ КАЧКАНАРСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»

Чайникова Ю. В.

Научный руководитель Селиванова Г. П., д-р экон. наук, профессор
ООО «ЖБИ-Маркет»

Особенностью учета в горнодобывающей промышленности является прямая связь определенной части расходов с объемом добываемых полезных ископаемых. Этим особым видом расхода является амортизация, предназначенная соотносить доход, получаемый в результате использования объекта, с частью расходов на его создание.

ОАО «ЕВРАЗ Качканарский горно-обогатительный комбинат», расположенное в городе Качканар Свердловской области, является крупнейшим горнодобывающим предприятием российской металлургической промышленности, и одним из двух аналогичных в мире уникальных предприятий, производящих железорудное сырье, содержащее редкий и ценнейший во многих прикладных отраслях промышленности элемент – ванадий.

Основными видами деятельности ОАО «ЕВРАЗ КГОК» являются: производство и продажа стальной продукции; добыча и обогащение железной руды; добыча угля; производство и продажа ванадия и ванадиевых продуктов; торговля и логистика.

ОАО «ЕВРАЗ КГОК» формирует финансовую отчетность по МСФО в виде консолидационных таблиц-расшифровок для каждого отчетного периода. Основные экономические показатели хозяйственной деятельности организации за исследуемый период времени представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели ОАО «ЕВРАЗ КГОК»

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012г.	2011 к 2010, %	2012 к 2011, %
Выручка, млн долл. США	13,394	16,400	14,726	122,44	89,79
Себестоимость, млн долл. США	10,319	12,473	11,797	120,87	94,58
Валовая прибыль, млн долл. США	3,075	3,927	2,929	127,70	74,58
Коммерческие, общие и административные расходы, млн долл. США	1,539	2,075	2,071	134,82	99,80
ЕВИТДА*, млн долл. США	2,350	2,898	2,012	123,32	69,43
Рентабельность по ЕВИТДА	18 %	18 %	14%	100	77,77
Чистая прибыль, млн долл. США	0,470	0,453	(0,335)	96,38	(73,95)
Доход на акцию, млн долл. США	0,39	0,36	(0,23)	92,30	(63,88)
Объем продаж**, тыс. тонн	15506	15492	15292	99,90	98,70

* ЕВИТДА представляет собой операционную прибыль, скорректированную на величину амортизации, обесценения активов и убытка (прибыль) от выбытия основных средств.

** Объемы продаж стальной продукции только внешним сторонам.

До введения налогового учета на предприятиях горнодобывающей отрасли, в зависимости от вида основных средств, использовались, как правило, различные методы начисления амортизации. Метод начисления выбирался исходя из характера использования основного средства. Теперь, желая сблизить налоговый и бухгалтерский учет, многие компании, используют только один метод – линейный.

Но использование только линейного способа начисления амортизации в качестве основного может создать ситуацию, когда срок полезного использования самого объекта – горной выработки – будет значительно отличаться от срока погашения рудных запасов на данной горной выработке.

Рассмотрим некоторые из способов начисления амортизации в горнодобывающей промышленности, на примере ОАО «ЕВРАЗ КГОК». Способы начисления амортизации и порядок их расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Способы начисления амортизации, используемые ОАО «ЕВРАЗ КГОК»

Способы начисления	База расчета	Порядок расчета
1. Линейный способ	1. Первоначальная стоимость объекта (ПС) 2. Норма амортизации, исчисленная исходя из срока полезного использования (СПИ)	1. ПС – 120 000 руб. 2. СПИ – 10 лет. 3. Годовая норма амортизации – $12 \cdot 100 / 120\,000 = 10\%$. 4. Годовая сумма амортизации – $120\,000 \cdot 10\% = 12\,000$ руб. 5. Износ за год, % = 10%. 6. Остаточная стоимость объекта ОС = 108 000 руб.
2. Способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции	1. Первоначальная стоимость объекта (ПС) 2. Предполагаемый к выпуску объем продукции использования объекта основных средств	1. ПС – 120 000 руб. 2. Планируемый объем продукции к выпуску – 24 000 ед. 3. За отчетный год выпущено – 950 ед. 4. Амортизация на единицу продукции – $120\,000 / 24\,000 = 5$ руб. 5. Амортизационные отчисления за отчетный год – 5 руб. $\cdot 950$ ед. = 4750 руб. 6. Износ за год, % = 3,958%. 7. Остаточная стоимость объекта ОС = 115 250 руб.

При сравнении данных таблицы видно, что при использовании линейного способа годовая сумма амортизации составила 12 000 руб., а при способе списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции 4 750 руб., что на 7 250 рублей меньше суммы, полученной при линейном способе. Также из примера видно, что если за год износ составит 3,958 %, остаточная стоимость объекта ОС будет на 7 250 руб. больше, чем при использовании линейного метода.

Таким образом, способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции оправданно применять только к тем объектам, которые расположены на карьерных участках (т.е. в месте проведения горнодобывающих работ) и их связь с объемом добычи достаточно легко определить, так как участие некоторых основных средств в процессе производства в горнодобывающей промышленности может быть косвенным, величина их износа не зависит от объема добычи. По таким объектам основных средств метод списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции должен применяться с достаточной степенью осмотрительности. Следует также учитывать и моральный износ оборудования.

Также следует отметить, что для того, чтобы избежать возможных ошибок в учете и искажений в финансовой отчетности при выборе метода начисления амортизации объектов, связанных с производственным процессом, следует основываться на характере использования этих объектов при добыче полезных ископаемых. От правильного определения суммы накопленной амортизации зависят финансовые показатели горнодобывающего предприятия - как за отчетный период, так и планируемые в будущем.

ФРАНЦУЗСКИЙ ВАРИАНТ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА, ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Козлова М. В.

Научный руководитель Шумовская Л. В., канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Особый интерес организации заработной платы представляет Франция. Франция в числе других развитых стран имеет многолетнюю устоявшуюся практику правового регулирования трудовых отношений, в чем ее опыт в этой области представляет определенный интерес для россиян.

Порядок начисления и выплат заработной платы во Франции определяется Трудовым кодексом и строго контролируется органами, ответственными за соблюдение законов. Формирование и развитие трудовых отношений происходит в рамках хорошо структурированных отношений между представителями трудящихся и предпринимателей, при участии государства. Однако содержание, формы и методы ведения переговоров меняются в зависимости от объективных и субъективных факторов.

В современных условиях развития интеграционных процессов и технологических преобразований в экономике обусловили внедрения современных систем организации труда и методов управления. Новая система организации труда предусматривает расширение сферы участия наемных работников в управлении трудовым процессом, как на уровне рабочего места, так и в масштабах предприятия, компании. Кроме того, в ее рамках присутствует разделение властных полномочий, контроля и ответственности между администрацией и рядовыми работниками. В настоящее время на отдельных предприятиях уже введены гибкие формы организации труда, которые включают ротацию работ, автономные или полуавтономные рабочие группы (бригады, кружки качества), а также мероприятия в рамках программы повышения качества трудовой жизни. Это новые системы оплаты труда (отказ от практики жесткого фиксированной заработной платы, ее индексации), дают возможность работникам оценивать положение дел на предприятии.

Во Франции распространена практика бесплатного распространения акций среди рабочих на сумму, равную их среднемесячной заработной плате. Сумма распространенных акций в этом случае на 65 % финансируется государством с условием 3-летнего блокирования продажи.

Необходимо отметить, что во Франции существует общенациональный государственный межпрофессиональный минимум заработной платы рабочих и служащих промышленности из крупных капиталистических стран только во Франции существует размер государственного минимума заработной платы непосредственно увязан с индексом цен на потребительские товары. Этот минимум повышается в тех случаях, когда месячный индекс цен возрастает в течение двух месяцев на 2 %.

В большинстве промышленно развитых стран на динамику заработной платы и в определенной мере на ее дифференциацию оказывает влияние установленный государством минимум заработной платы. Методы его определения отражают особенности экономического и политического развития страны.

Размеры заработной платы во Франции для различных категорий персонала устанавливаются на основе учета минимальной заработной платы в отрасли и на аналогичных по профилю предприятиях. Структура заработной платы разрабатывается исходя из квалифицированных требований к работникам установленного уровня оплаты труда. Ее составляющими элементами, выделяемыми в коллективных договорах, являются:

- Заработная плата, обеспечивающая достаточный прожиточный минимум (с учетом оплаты квартиры, домашних расходов, затрат на содержание автомобиля, отдых и др.);
- Социальные выплаты (в страховые кассы);

- Надбавки к базовой заработной плате (за стаж, условия труда, сложность, использование в работе знания иностранного языка и др.);
- Доплаты (по условиям договора с работниками об участии в прибылях).

Соглашения по вопросам оплаты труда, заключаемые на уровне предприятий, оформляются в форме коллективных и трудовых договоров. Коллективный договор заключается между предприятиями и наемными работниками по согласованию с местным профсоюзом. В договоре предусматриваются размеры тарифных ставок и окладов, действующих на предприятии, и другие условия оплаты труда (оплата отпусков, годовое вознаграждение, различного рода доплаты).

Трудовой договор (контракт), заключается между работником и администрацией предприятия. В нем указываются конкретный размер заработной платы и другие условия оплаты труда.

Наиболее распространенная форма премий на французских предприятиях – бонусы за конечные результаты. Размеры бонусов увязаны с выполнением наиболее ответственных задач, намеченных руководством. Для управления высшего звена предельная сумма бонуса может достигать 47 % должностного оклада, управляющего среднего звена – 17 %. Средний размер бонуса для высокооплачиваемых управляющих – 34 % основной заработной платы, для управляющих с более низкими окладами – 10 %.

Во Франции быстрыми темпами распространяется процесс индивидуализации оплаты труда. Удельный вес предприятий, использующих такой подход, достигает 10 %. Выделяются следующие формы индивидуальной организации заработной платы: определение заработка в соответствии с индивидуальным вкладом работников, их опытом и квалификацией; премирование по результатам работы предприятия за год; комбинированные формы заработной платы.

Особый интерес представляет изучение нового направления в развитии заработной платы во Франции обеспечение гибкости в формировании заработной платы и пересмотр жесткой системы индексации. Отказ от жесткой системы индексации означал переход на принципы регулирования заработной платы с учетом коллективной и индивидуальной производительности труда. При этом минимальная заработная плата по-прежнему индексировалась.

Установлена непосредственная связь между формированием фонда заработной платы и экономическими результатами предприятия. Для этого стали вводить так называемые коллективные договоры о заинтересованности, в которых предусматривалась возможность перевода части прибыли предприятий в фонд оплаты труда для стимулирования отличившихся работников. Однако в любой момент она могла быть изъята из фонда оплаты, если поставленные перед коллективом задачи не выполнялись. Этот фонд поощрения, в отличие от обычных премий, освобождается от обязательных отчислений в социальные фонды. Обязательным условием использования фонда поощрения является согласованный выбор договаривающимися сторонами показателей для определения премии.

Формы выплаты заработной платы во Франции: деньгами, чеком, банковским или почтовым переводом. Законом ограничивается сумма, выплачиваемая в качестве заработной платы в виде наличных. По требованию работника наличными может быть выплачена сумма, не превышающая определенного ежемесячного лимита, установленного специальным постановлением правительства. Этот лимит определяет размер чистой заработной платы (т.е. после всех вычетов). Правительством устанавливается обычно не один, а два порога: один, при котором наемный работник может потребовать, чтобы заработная плата ему выплачивалась наличными, и другой – при превышении которого оплата чеком или переводом становится обязательной. Форма выплаты между этими двумя порогами устанавливается по усмотрению работодателя. При несоблюдении данного регламента работодателя могут быть наложены санкции. По общему правилу получение заработной платы осуществляется по месту фактической работы и регулярность оплаты труда не реже одного раза в месяц.

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА, ВОЗМОЖНОСТЬ АДАПТАЦИИ В РОССИИ

Шумовская Л. В.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Говоря о зарубежном опыте оплаты труда в сфере материального производства, целесообразно особо и отдельно проанализировать в этом плане японские механизмы мотивации персонала, так как именно они в большей мере направлены на максимальное использование физического и творческого потенциала работников, что необходимо российскому обществу.

Следует особо подчеркнуть, что система оплаты труда в Японии основана на системах пожизненного найма, ротации, репутации и подготовки на рабочем месте. Именно они накладывают на формирование японской системы оплаты труда неповторимые особенности, делают ее мощным фактором экономического роста.

Один раз в год (на 1 апреля) заработная плата работников всех предприятий Японии увеличивается. Это происходит традиционно по требованию профсоюзов и по взаимной договоренности их с работодателями в соответствии с принципами социального партнерства.

При всем многообразии японских моделей оплаты труда можно выделить пять общих, основных особенностей.

Первая особенность- зависимость оплаты труда от стажа, возраста работника (система оплаты за выслугу лет).

Система оплаты за выслугу лет - это метод контроля, при котором оплата труда и продвижение по службе пропорциональны возрасту и числу лет непрерывного стажа. Ожидание продвижения по службе в будущем в зависимости от стажа способствует закреплению работника на предприятии и расширению использования рынка труда внутри организации. Как термин «пожизненный найм» не означает заключения договора о пожизненном найме, так и значение термина «оплата за выслугу лет» нельзя упрощать. Можно сказать, что в действительности нет таких предприятий, на которых оплата труда определяется только возрастом и числом лет непрерывного стажа, поскольку оплата за выслугу лет лишь частично определяется возрастом и числом лет непрерывного стажа, а частично – способностями к выполнению служебных обязанностей. Однако нельзя не учитывать, что в пользу повышения по службе пропорционально возрасту и числу лет непрерывного стажа говорит также то, что квалификация работника растет пропорционально возрасту и числу лет непрерывного стажа.

Оценка способностей к выполнению служебных обязанностей осуществляется не только по сложности практически выполняемой работы и степени ее выполнения, но и по скрытым способностям работника, учет раскрытия которых при такой оценке создает сильный стимул для повышения способностей персонала. Оценка способностей к выполнению служебных обязанностей определяется начальством.

В системе оплаты труда за выслугу лет тремя важными элементами определения размера зарплаты являются забота о расходах работника на жизнь, побуждение к повышению производительности труда и стимулирование повышения способностей. На японских предприятиях крайне мало рабочих, работающих на условиях сдельной оплаты труда; не встречаются такие методы побуждения к труду, когда начальник угрожает рабочему увольнением. Несмотря на это, считается, что у рабочих японских предприятий имеется сильный стимул к работе, поскольку система оплаты труда за выслугу лет побуждает рабочих к профессиональному росту, а оценка способностей к выполнению служебных обязанностей осуществляется начальством.

Таким образом, зависимость оплаты труда работников предприятий от возраста и стажа их работы надо понимать не в буквальном смысле. На самом деле зарплату повышают не за

стаж и возраст, а за квалификацию и профессионализм, растущих по мере увеличения стажа. Если рост стажа не обуславливает повышение результативности труда и квалификации работника, то размер оплаты труда в этом случае (который бывает крайне редко) не увеличивается.

Вторая особенность японской системы оплаты труда – ее зависимость от так называемых жизненных пиков, которых в жизни человека насчитывается 5-6. Когда 22-летний японец после окончания университета поступает на работу, его зарплата составляет примерно 202 тысяч иен в месяц (приблизительно 200 долларов США). Это определенный законом минимум. В 28-29 лет японец, как правило, женится. Опять же в соответствии с законом и традициями достижение этого пика отмечается повышением заработка (примерно 5-7 %). Следующая жизненная вершина достигается при рождении ребенка, в связи с чем государство рекомендует работодателям еще повысить зарплату сотрудникам. Затем прибавка следует при покупке жилья в кредит. Время, за которое следует отдать часть этого кредита, тоже сопровождается повышением зарплаты и т. д.

Зависимость заработной платы от жизненных пиков наглядно свидетельствует о реальной заботе, о конкретном человеке. Работник чувствует и знает, что в сложных жизненных ситуациях он не одинок, ему материально поможет фирма.

Кроме стажа и квалификации все большее влияние на рост (снижение) оплаты труда оказывает показатель фактического трудового вклада или реальных результатов работы. Это третья особенность японской системы оплаты труда. Механизм такой взаимосвязи на разных предприятиях Японии не одинаков. Например, существует система градации в группах работников. То есть, работники при прочих равных условиях (стаж, образование, должность и т. д.), находясь в одной и той же группе, в зависимости от фактических результатов работы относятся к разным градациям по оплате труда.

Конкретные механизмы обеспечения взаимосвязи размеров оплаты труда и результатов работы сотрудника, т. е. формы и системы заработной платы, разрабатывают сами предприятия с учетом их особенностей и традиций.

Четвертая особенность японской системы оплаты труда является зависимость окладов менеджеров от результатов работы предприятия. На всех предприятиях используется система «плавающих» окладов. Базовые ставки директора завода, начальников цехов, других менеджеров колеблются в зависимости от динамики себестоимости, объема производства, номенклатуры, других показателей, за которые отвечает тот или иной руководитель.

Пятая особенность – одна из самых низких в мире дифференциаций в оплате труда (ниже только в Швеции – 1:3). Это означает, что работник самой низкой квалификации получает всего в 3 раза меньше, чем работник самой высокой квалификации. В Японии слесарь, продавец, инженер, врач получает в 4-5 раз меньше, чем президент их компании. Эта единственная из пяти названных особенностей японского стимулирования – низкая дифференциация в оплате труда – неприемлема пока в России. Эта особенность характерна только для высокоразвитых стран, потому что, если перевести это соотношение в рубли, то на нашем производстве будут проблемы с работниками высокой квалификации, инженерами, директорами. Доходы 10 % наиболее богатых японцев лишь в 2,8 раза превосходят доходы 10 % самых низкообеспеченных. Это также один из самых низких показателей в мире.

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Иванов Н. А., Кочнева Е. И.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

На рубеже тысячелетий человечество вступило в новое качество, существенно изменившее лицо мира. Начался период интенсивного формирования новых, общемировых экономических, политических и культурных систем, далеко выходящих за рамки отдельных государств.

На сегодняшний день главным при организации международного бизнеса является понимание различий между странами во всех сферах жизни и поэтому, тщательное изучение этих различий, а так же изучение рынков тех или иных стран, сможет определить товарный ассортимент или структуру услуг, которые компания сможет предлагать ее населению. Именно для этого необходимо, прежде всего, провести исследования на международном рынке.

В процессе реализации бизнес исследований, используются как первичные, так и вторичные данные, на базе научных исследований международного маркетинга.

Сбор первичной информации о зарубежном рынке, производимый на основе специального исследования, является дорогостоящим мероприятием и не гарантирует запланированного результата. Получение положительных результатов зависит как от объективных, так и от субъективных причин.

К объективным причинам можно отнести: возможность доступа к источникам информации; наличие эффективной технологии сбора информации; учет влияния политических, правовых, социальных и культурных факторов; возможность адаптации результатов собранных данных к потребностям предприятия.

К субъективным же причинам относят персонал. При проведении специальных бизнес исследований, предприятие может использовать как собственный персонал, так и привлеченный. В случае привлечения, могут быть также задействованы как специализированные отечественные фирмы, так и фирмы изучаемой страны. Отбор исполнителей бизнес исследования может проводиться с учетом типа исследования и требований, предъявляемых к нему. К такому исследованию может быть привлечен не любой, пусть даже и высококвалифицированный сотрудник. Обязательное требование – владение языком изучаемой страны, причем очень хорошее, позволяющее свободно общаться с простыми людьми, по возможности не раздражая их акцентом.

Наиболее распространенной формой работы с первичной информацией в западных странах является обзор, составляемый на основе анкет или опросов: очных, по почте, факсу, телефону, Интернету. Приемлемая цена и практически неограниченный спектр задаваемых вопросов делает обзор основным средством сбора первичной информации. В то же время, сбор данных, на основе вопросов и ответов на международных рынках, может сопровождаться потерей или искажением получаемой информации в результате ее передачи, различий терминологий, сложностью перевода, социально-психологических и национальных особенностей экспорта и импорта.

Большинство международных бизнес исследований предполагает сбор первичных данных, которые помимо самостоятельного значения дополняют и уточняют вторичную информацию, поступающую от различных государственных и негосударственных организаций, занимающихся сбором данных о внешних рынках. Вторичные данные более доступны и не имеют высокой стоимости, однако, в их составе могут быть устаревшие или неполные данные, или даже вообще отсутствовать необходимые сведения.

Источником вторичной информации могут служить такие международные статистические издания как «Statistical Yearbook», «Monthly Bulletin of Statistics», сборники «International Monetary Fund» и др., в которых приводятся данные по отраслям производства различных стран, по экспорту и импорту отдельных товаров и их групп. Можно так же использовать отечественные статистические и экономические издания, где содержатся

сведения о конъюнктуре мировых товарных рынков: ВНИКИ (Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт), Министерство экономического развития и торговли РФ, Торгово-промышленная палата и другие.

Однако, прежде всего, следует ознакомиться со страноведческой литературой: сначала с общими сведениями, содержащихся в энциклопедиях, справочниках таких как «Коротко о странах», затем с учебниками географии, с работами журналистов и публицистов. На определенной стадии работы со вторичной информацией можно обойтись литературой на русском языке, а при более глубоком изучении – на английском.

Изучение международного рынка предполагает использование, как кабинетных исследований, так и полевых исследований. Кабинетные исследования осуществляются на основе вторичной информации, однако по причине того, что она носит общий характер, для конкретизации проводятся полевые исследования – наиболее сложный и дорогой, но самой эффективный метод изучения рынка.

Преимущества полевого метода заключаются в возможности устанавливать личные контакты с потенциальными покупателями, изучать образцы продукции, пользующейся спросом, выявлять особенности основных конкурентов и т.д. Здесь имеется возможность получать первичную и конкретизированную информацию о рынке, однако велики затраты и требуются высокопрофессиональные работники. Для проведения полевого исследования необходима поездка за рубеж, а такая поездка обходится дорого и связана с определенными формальностями. Отсюда неизбежно ограничено время, отводимое на исследование, и количество задействованных сотрудников.

В результате изучения международного рынка, предприятие, с помощью специалистов отдела маркетинга, получает систематизированную информацию о производственной и демографической базе страны-импортера, о средствах регулирования рынка (таможенные правила, пошлины, налоги, ограничения импорта и т.д.), ожидаемом объеме спроса на экспортируемые товары, уровнях цен, каналах распределения товаров, формах рекламной деятельности, видах упаковок продукции, условиях и расходах по доставке товара, конкурентной и конъюнктурной ситуации.

Все эти данные позволяют предприятию, с большой обоснованностью, составить план маркетинга, определив в нем потенциальный сегмент международного рынка в целом, либо рынка отдельной страны, соответствующий срокам проведения продаж, местным посредникам, размерам ожидаемых затрат и прибыли, уровню финансового риска, а также других интересующих их параметров.

Для того чтобы стимулировать развитие международного бизнеса, во многих странах предусмотрены меры, в которых государство берет на себя часть расходов на такого рода исследования. Государство организует и финансирует специальные источники информации о внешних рынках, которые продают собранные ими данные предприятиям по доступной цене, что позволяет последним снижать свои общие издержки, связанные с международной деятельностью. Другая мера состоит в том, что страховые фирмы, при поддержке государства, берут на себя часть риска не окупаемости исследовательских затрат, покрывая суммой продаж в изучаемой стране.

Предприятия также могут объединяться, особенно на начальной стадии своего выхода на внешние рынки для проведения международного бизнес исследования на региональном и областном уровне. Создание в регионах и областях единого центра международных маркетинговых исследований повысит профессиональный уровень работ, сэкономит значительные средства предприятий.

В России пока не многочисленны фирмы, проводящие международные бизнес исследования. В практике, как правило, эти фирмы имеют несколько направлений предпринимательской деятельности, одним из которых является международные маркетинговые исследования.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗАФайзуллоев У. Н.¹Научный руководитель Хмельницкая З. Б.², д-р экон. наук, профессор¹ФГБОУ ВПО «Уральский государственный аграрный университет»²ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Закономерностями развития международных экономических связей является усиление интеграционных процессов в различных регионах мира. Преимущества интеграции, порожденные объединением экономических потенциалов стран, обусловили широкое распространение данного явления, в том числе и среди стран с переходной экономикой.

10 октября 2000 года президенты Республики Беларусь, Республики Казахстан, Киргизской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан подписали договор об учреждении евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). В отличие от существовавших интеграционных институтов, основной целью которых являлась политическая интеграция, главной целью ЕврАзЭС стала, экономическая интеграция. Это и предопределило успех созданного интеграционного объединения [2].

31 мая 2001 г. в г. Минске руководители Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана объявили о начале практической деятельности новой международной организации — Евразийского экономического сообщества. Создание ЕврАзЭС стало логическим завершением организационно-правового оформления объединения пяти стран Содружества Независимых Государств, избравших путь глубокой и динамичной интеграции, прежде всего в экономической области [3].

ЕврАзЭС занимает 91 % территории бывшего советского союза, на которой проживает более 180 млн. человек, или 64% численности населения СНГ.

В рамках ЕврАзЭС действует режим свободной торговли товарами. Благодаря этому товарооборот между странами ЕврАзЭС возрос с \$30 млрд в 2000 году до \$123 млрд в 2008 году, т. е. в 4,1 раза. В связи с мировым финансовым и экономическим кризисом в 2009 году объем взаимного товарооборота по сравнению с 2008 годом снизился на 32,3% [4].

Истекшее десятилетие показало востребованность и жизненную силу ЕврАзЭС. За эти годы была создана фундаментальная база для реализации инициатив в самых разных сферах сотрудничества, в основе которых лежит прагматизм, координация подходов, нацеленность на эффективное использование потенциалов стран Сообщества (Белоруссии, Казахстана, Киргизстана, России и Таджикистана). Были достигнуты высокие макроэкономические результаты. В среднем по ЕврАзЭС в 2009 г. по сравнению с 2000 г. рост ВВП составил 156 %, промышленной продукции – 140 %, продукции сельского хозяйства – 145 %, инвестиций в основной капитал – 231 % [5].

Для обеспечения полноформатного функционирования ЕЭП в период до 2015 года будут приняты 55 международных договоров и иных документов в развитие базовых соглашений ЕЭП, а правительства стран обеспечат выполнение 74 обязательных мероприятий по соглашениям ЕЭП в определенные сроки. Основные рубежи в создании ЕЭП.

Таким образом, рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы в рамках ЕЭП позволит эффективно развивать производственно-кооперационные связи между предприятиями, повысить степень конкурентоспособности нашей продукции, создать дополнительные рабочие места, улучшить положение трудовых мигрантов. Участие в ЕЭП обеспечит принципиально новые возможности для дальнейшего развития и структурной перестройки экономик Беларуси, Казахстана и России [1].

В будущем к таможенному союзу и ЕЭП могут присоединиться и другие страны ЕврАзЭС, разделяющие цели и принципы этих объединений и готовые к их реализации.

С 1998 года в республике Таджикистан наблюдается тенденция роста реального ВВП. В 2011 году темпы роста ВВП и ВВП на душу населения составили 7,4 % и 5,9 % соответственно, что выше средних значений по ЕврАзЭС. Основой экономического роста Таджикистана

является экспорт товаров (прежде всего алюминия и хлопка) и растущий внутренний спрос, как правило в виде частного потребления. Частное потребление предопределяется денежными переводами трудовых мигрантов из за рубежа, прежде всего из россии. Значительная доля частного потребления приходится на импортные товары, в том числе продовольствие. Денежные переводы стимулируют потребительский рынок, строительство и производство услуг.

Согласно оценкам в экономической литературе, вклад изменений совокупной производительности факторов в экономический рост в республике Таджикистан в 2000-е годы составил 56 %, вклад накопления капитала — 36%, вклад прироста трудовых ресурсов — 8 %. используя предложенные в литературе оценки вклада факторов, можно дать приблизительную оценку влияния вступления в ТС и ЕЭП на экономический рост. Влияние на экономический рост происходит, прежде всего, через рост инвестиций и капитала, а также рост совокупной производительности факторов. Трудовые ресурсы не являются ограничивающим экономический рост фактором, поскольку Таджикистан является трудом избыточным регионом. Повышение квалификации персонала в рамках такого подхода является составной частью роста производительности [5].

Статические единовременные эффекты торгового характера при вступлении в ТС будут в целом невелики. Оценки единовременных эффектов по наиболее значимым отраслям для рт: добыча полезных ископаемых — 0,8–0,9%, пищевая промышленность — 0,8–1,15 %, сельское хозяйство — 0,4–0,5 %, производство электроэнергии — 0,7–0,84 %, сфера услуг — 0,5–0,6 %.

Доля инвестиций в ВВП Таджикистана продолжает оставаться невысокой (12 % в среднем в первой половине 2000-х, чуть выше 20 % в начале 2010-х) и значительно ниже не только стран Балтии, центральной и Восточной Европы, но и стран ТС-ЕЭП, что означает огромный потенциал инвестиций в капитал как источник дальнейшего экономического роста.

Вступление в ТС-ЕЭП сопровождается подписанием соглашений об унификации законодательства в области торговли и о дополнительных инвестициях. Кроме того, создание единого экономического пространства, оказывая влияние на рынки товаров, капитала и труда внутри ТС, создает дополнительные стимулы для инвестиций в страны ТС не только из стран-участниц, но и извне. Вступление республики Таджикистан в таможенный союз создает дополнительные возможности по привлечению внешних инвестиций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Старшинова Н. А. Особенности и противоречия интеграционного сотрудничества. ISSN 1818-7862 // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2011. Т. 11.
2. Евразийский банк развитие Центр интеграционных исследований Оценка экономического эффекта присоединения Республики Таджикистан к ТС и ЕЭП. СПб., 2013.
3. Хабермас Ю. Расколотый Запад. – М., 2008.
4. Барков А. В. Правовой статус Евразийского экономического сообщества // Журнал российского права. 2003. № 4.
5. Главы таможенных служб СНГ и ЕвразЭС обсудили перспективы дальнейшего сотрудничества. URL: <http://www.evrazes-bc.ru/news/view/8110>.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В ВТО

Шилков А. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Россия является уникальной страной по своему географическому положению, наличию полезных ископаемых и той роли, которую сыграла страна в науке и мировой истории прошлого столетия. Целью данного исследования является анализ и сопоставление различных подходов к политике протекционизма со стороны стран-участниц ВТО, представляющих развитые страны.

После того как Россия вступила во Всемирную Торговую Организацию прошло порядка одного года. На данный момент нельзя дать точное обоснование о правильности того выбора. Тем не менее, нельзя не отметить некоторое торможение российской экономики за прошедший год. Так согласно исследованию экономистов НИУ ВШЭ следует, что промышленное производства, которое является значительной частью ВВП, с января 2011 года по апрель 2013 года имело среднее значение роста на 0,11 процента в месяц, причем в марте и апреле прошлого года показатель снижался — на 0,2 и на 0,6 процента соответственно. При этом традиционно поднимается вопрос о роли сельского хозяйства в экономике России, в том числе в рамках продовольственной безопасности страны. Необходимость государственной поддержки сельского хозяйства обусловлена не только экономическими причинами, но и политическими соображениями, так как село является основой государства, и недостаток собственного продовольствия ставит страну в зависимость от других государств [1].

Несмотря на наличие ресурсного потенциала сельского хозяйства, который выражается в том, что 10 % мировой пашни находится в России, имеется ряд элементов, несущий негативный характер. Это, в первую очередь, большой износ основных фондов, снижение мотивации сельян к труду, связанный с низкой оплатой труда и снижение квалификации и образования у работников сельского хозяйства. В рамках использования «зеленой корзины» этот негативный момент можно было бы исправить. Напомним, что меры «зеленой корзины» (Green Box Policies) представляют собой государственных программ, не предусматривают перераспределения средств от потребителей и не влекут за собой ценовой поддержки производителей.

Перед вступлением России в ВТО предполагалось, что сельское хозяйство, скорее всего, будет вытеснено более конкурентоспособными зарубежными товаропроизводителями с хорошо развитым сервисным обслуживанием клиентом, таким образом, придется потесниться в пользу импортной продукции. Это должно было произойти ввиду снижения или полной отмены таможенных пошлин на различные виды продукции. Как отмечает Попова Л, импорт продовольствия оказывает неоднозначное влияние на отечественный рынок. С одной стороны, он расширяет выбор для потребителей, создает конкуренцию местным производителям и ограничивает их возможности повышать цены. С другой стороны, продовольственный импорт вытесняет с рынка отечественную продукцию, выступает проводником мировых тенденций удорожания продуктов питания [3]. Аналогичную ситуацию стоило ожидать и во многих других отраслях. Таким образом, при вступлении в ВТО Россия перейдет на путь специализации в отдельных отраслях: малоразвитые будут заменены зарубежными производителями, хорошо развитые либо будут успешно сотрудничать, либо являться лидерами того или иного рынка. Естественно, открытие экономики способствует созданию полноценного конкурентоспособного рынка, и это одна из положительных тенденций, сопутствующих вступлению России в ВТО [2].

Подобные высказывания звучали в адрес многих развивающихся стран, схожих по своей структуре с российской экономикой. Для представления более полной картины рассмотрим сельскохозяйственную политику стран-участник БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) в ВТО.

Страны, представляющие БРИКС, по-разному ведут себя, с точки зрения сельского хозяйства в ВТО. Так Бразилия активно использует меры по урегулированию споров в рамках ВТО, для поддержания сельскохозяйственных предприятий своей страны. Примером этому может служить обвинение в адрес США о том, что они преднамеренно завышают субсидирование экспорта продукции, тем самым занижая конкурентоспособность бразильских продуктов.

В свою очередь Китайская Народная Республика активно применяет протекционизм в своей финансово-хозяйственной деятельности. Вполне вероятно, что подобный стиль поведения в сельскохозяйственной политике в дальнейшем изберут и представители Российской Федерации. Тем более, мировое сообщество отмечает высокую долю мер по протекционизму российской экономики. Так в информационном агентстве Postimees было озвучено мнение высокопоставленного европейского чиновника по поводу того, что между Россией и Европейским Союзом ухудшились взаимоотношения на фоне колоссальных мер протекционизма, которые были приняты нашей страной.

По его словам, Россия приняла порядка 80 протекционистских мер, а в целом ей было принято около 300 мер, которые нарушают правила ВТО. «Россия – поистине мировой лидер протекционизма», – заявил функционер Евросоюза [4].

Среди них особо выделяются утилизационные сборы и злоупотреблением применения санитарных и фитосанитарных мер в отношении товаров из Европейского Союза, причем часть из них мотивирована политическими целями, что выделяет Россию на общем фоне.

В дальнейшем использование данной политики может привести к негативным последствиям, в том числе к осложнению в отношениях между Российской Федерацией и странами-участницами ВТО.

Существует ряд мер направленных на улучшение состояния сельскохозяйственной отрасли. В их число входят:

Во-первых, необходимо обновление научных кадров, изучение новых достижений в мировой науке с их последующим применением в российских условиях;

Во-вторых, поиск рынка сбыта разработанных технологий и наукоёмких товаров;

В-третьих, разработка культуры после продажного обслуживания отечественно продукции, которая значительно увеличит конкурентоспособность предлагаемой продукции;

В-четвёртых, сокращение огромного разрыва между научной и коммерческой деятельностью.

Принятие этих мер позволит России отказаться от чрезмерных мер протекционизма и поддержать отечественного товаропроизводителя.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акмаров П. Б., Березкина К. Ф. Особенности и проблемы интеграции сельского хозяйства России в мировую экономику // Аграрный Вестник Урала. 2008. № 7 (49). С. 13.
2. Мозиас П., Яковлева В. Внешнеторговая политика Китая после присоединения к ВТО // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 12.
3. Попова Л. Государственное регулирование и ценовая политика в АПК России // Вопросы экономики. 2010. № 7.
4. Postimees // Европейский чиновник: Россия – мировой лидер протекционизма и все время нарушает правила ВТО. URL: <http://rus.postimees.ee/2675670/evropejskij-chinovnik-rossija-mirovoj-lider-protেকcionizma-i-vse-vremja-narushaet-pravila-vto>.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ

Борисихина К. А.

Научный руководитель Румянцева А. В., канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»

Достаточно большое число участников инвестиционной деятельности, многообразие источников финансирования, неопределенность внешней среды, быстрое развитие технологий требуют пересмотра методов и подходов при осуществлении инвестиционной деятельности. В этом контексте выявление проблем и совершенствование методических подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов горной промышленности представляется актуальной задачей. Вопросы оценки эффективности инвестиционных проектов достаточно хорошо проработаны и в теоретическом и методологическом аспектах. Однако на практике остаются определенные трудности, которые требуют обсуждения и дальнейшего исследования.

В работе сделана попытка выявить методологические проблемы, которые возникают при оценке инвестиционных проектов горной промышленности, и рассмотреть некоторые возможные пути их решения.

Оценка эффективности инвестиционных проектов основана на концепции чистых денежных потоков. При оценке инвестиционного проекта можно применять разные модели денежного потока: денежный поток для собственного капитала или денежный поток для всего инвестированного капитала. Применяя первую модель, рассчитывается коммерческая эффективность собственного капитала. Денежный поток в этом случае включает чистую прибыль, амортизационные отчисления, прирост оборотного капитала, прирост инвестиций, прирост долгосрочной задолженности.

Применяя модель денежного потока для всего инвестированного капитала, условно не различается собственный и заемный капитал предприятия, а считается совокупный денежный поток. Исходя из этого, в денежном потоке учитываются выплаты процентов по заемному капиталу, выплаты основной суммы долга. Итогом расчета по этой модели является экономическая эффективность всего инвестированного капитала.

В обеих моделях денежный поток может быть рассчитан как в текущих ценах, так и в прогнозных ценах (с учетом инфляции). Если денежный поток рассчитывается в прогнозных ценах, то в разные периоды денежный поток выражается с различной покупательской способностью денег, возникает необходимость приведения итогового денежного потока к единой покупательской способности, то есть - дефлирование денежного потока. Кроме этого денежный поток в разные периоды может быть выражен в разных валютах, поэтому возникает необходимость приведения итогового денежного потока к единой валюте (в РФ – это рубли).

Следующей важной задачей является определение продолжительности расчетного срока жизни проекта, что достаточно сложно. С одной стороны, чем длиннее прогнозный период, тем выше значение показателей эффективности проекта и тем более обоснованными и привлекательными выглядят показатели эффективности проекта. С другой стороны, чем длиннее прогнозный период, тем сложнее прогнозировать конкретные величины результатов и затрат, инфляции и других составляющих. В зависимости от целей оценки этот период зависит от требований инвестора, заказчика, достижений определенных норм прибыли, рентабельности, сроков полезного использования оборудования и других факторов. На многих крупных предприятиях горной промышленности процесс инвестирования является непрерывным. Некоторые проекты заканчиваются, другие только начинаются, третьи – реализуются. В данном случае необходимо учитывать и цели и сроки перспективного планирования предприятия [2]. Тогда оценка эффективности таких проектов будет учитывать и системный эффект.

Оценка и прогноз инвестиционных затрат включает три основных составляющих: потребности в оборотных средствах, потребности в основных средствах, определение объемов

и источников финансирования. В методических рекомендациях [1] приводится подход приблизительного определения потребности в оборотных средствах. Если используется модель функционирования предприятия, то в ней рассчитывается прирост оборотного капитала по годам, устанавливаются необходимые основные средства, их стоимость и определяются источники финансирования оптимальным образом для предприятия.

При оценке текущих затрат предприятия необходимо использовать современные методы планирования ресурсов: потребность в трудовых ресурсах, фонде заработной платы, сырье, материалах и пр. Прогнозируя изменение текущих затрат по годам расчетного периода необходимо обосновывать их величину. В рамках модели функционирования предприятия указывается прирост текущих затрат.

Важным этапом при оценке денежных потоков, должен стать учет релевантных денежных потоков, относящихся и возникающих при реализации инвестиционного проекта [2]. Речь идет об учете всех последующих выгод при реализации проекта, которые необходимо учесть как результаты проекта по годам расчетного периода. При определении эффективности инвестиционного проекта должны рассматриваться все изменения, происходящие на предприятии в результате его реализации. Влияние это может быть существенным, поэтому возникает необходимость в выработке определенных подходов к учету таких изменений. Если проект включен в модель функционирования предприятия, то релевантный денежный поток (хотя бы часть его) должен быть учтен автоматически. Он составит часть системного эффекта при реализации проекта, увеличит (уменьшит) его оценку.

Другая значимая методологическая проблема, затрагивающая определение эффективности инвестиционного проекта, связана с оценкой его риска. Прогнозный характер оценки инвестиционных проектов фактически связан с оценкой случайных событий. Оценить же фактический результат достаточно сложно. Так в некоторых источниках говорится, что наличие количественных параметров риска (неважно как полученных) создает видимость точности расчетов, которой на самом деле не существует. И хотя оценка риска должна учитывать степень неопределенности при осуществлении проекта, на самом деле только увеличивает эту неопределенность в оценке проекта. К тому же существуют разные методы оценки риска [3] и выбор конкретного метода и принятие решение о величине риска зависит от оценщика, а значит, усиливают субъективность оценки.

Определение ставки дисконтирования – вот еще один наболевший вопрос в методологии оценки. Согласно теории оценки ставка дисконтирования должна рассчитываться на той же основе, что и денежный поток, к которому она применяется. В зависимости от целей оценки могут быть использованы различные подходы к определению ставки дисконта [4]. В российской практике часто используется метод, основанный на концепции «кумулятивного роста», в соответствии с которым существуют зависимости между величиной ставок дохода и уровнем риска.

Таким образом, оценка эффективности инвестиционных проектов горной промышленности при их разработке и реализации во многом определяется точностью расчетов денежных потоков. Обоснованный прогноз денежных потоков зависит от многих факторов, учет которых позволит существенно уточнить оценку эффективности принимаемых решений в области управления инвестиционной деятельностью современных предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. – М.: Экономика, 2000.
2. Касаткина Е. В. Проблемы прогнозирования денежных потоков для оценки эффективности инвестиционных проектов. URL: <http://www.beintrend.ru/2011-10-13-18-49-35>.
3. Румянцева А. В. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебное пособие. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2008. 117 с.
4. Румянцева А. В. Подходы к определению ставки дисконта при оценке инвестиций. Новые тенденции в экономике и управлении организацией: сборник научных трудов VII Международной научно-практической конференции. В 2-х т. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2008. Т. 2. 331 с.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО

Золотухин С. Ю.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный аграрный университет»

Основным фактором, который окажет значительное влияние на российское сельское хозяйство после вступления в ВТО, станет изменение системы государственной поддержки отечественного АПК. Если ранее государство само определяло формы поддержки (включая различные виды таможенного регулирования), ее размер и объекты, то после вхождения в ВТО мы будем вынуждены соотносить предполагаемые меры государственной поддержки с правилами ВТО (конкретно с Соглашением по сельскому хозяйству ВТО).

В рамках ВТО государственная поддержка сельскому хозяйству подразделяется на три основных вида или, пользуясь терминологией ВТО, «корзины» по степени прямого влияния на процесс торговли. Это:

1. «Голубая» корзина – предполагаемая меры, направленные на ограничение размеров сельхозугодий и поддержку фермеров.

2. «Зеленая» корзина – меры, которые могут применяться без ограничений. К ним относятся затраты на страхование урожаев в пределах 70 % потерь, развитие консалтинга и информационного обеспечения в сельской местности, строительство и поддержание инфраструктуры, научные изыскания, образование и подготовку кадров, инвестиционное субсидирование, ветеринарные услуги, выставочное дело и т. п.

3. «Желтая» корзина – это все остальные меры государственной помощи АПК, которые стимулируют производство и искажают условия внешней торговли. Речь идет о субсидиях на изготовление конкретных видов продукции, приобретение средств производства и погашение кредитов, а также прямых платежах производителям, поддержке рыночных цен, списании долгов и ряде других мер. Государства, ставшие членами ВТО, обязуются поэтапно сокращать применение этих инструментов, отражаемых показателем, именуемым сумма максимальной поддержки (СМП).

В большинстве случаев, в нашей стране в качестве методов государственной поддержки сельхозпроизводителей используются меры «желтой» корзины. Что касается зарубежной практики, то одним из наиболее эффективных методов государственной поддержки АПК из мер «зеленой» корзины ВТО является организация системы информационно-консультационных служб (ИКС).

История создания ИКС во многих странах связана с необходимостью обеспечить продовольственную безопасность страны и преодолеть кризис сельского хозяйства в конкретный момент времени. Создание этих служб было вызвано необходимостью помочь фермерам, не имеющим необходимого образования и опыта работы эффективно хозяйствовать, применять достижения науки в своих хозяйствах. Фермеры, для того чтобы обеспечить народ продуктами питания должны были вести интенсивное производство, применять зачастую новые технологии сельскохозяйственного производства. Самим фермерам, находящимся вдали от научных и учебных центров, при отсутствии средств связи, трудно было следить за новинками сельскохозяйственного производства и использовать их в своих хозяйствах. Для этого были необходимы специальные службы.

Основные функции ИКС можно определить как:

1. Обеспечение доступности современных научных данных для предприятий АПК
2. Формирование, актуализация и доведение до сельхозпроизводителей коммерческой информации о рынках сбыта, ценовой ситуации.
3. Оказание помощи в стратегическом развитии предприятий
4. Образование и переподготовка кадров предприятий АПК. Речь идет, прежде всего, об организации обучающих курсов, семинаров, встреч.

Основная роль ИКС в сельскохозяйственном производстве состоит в оказании помощи фермерам принимать наиболее эффективные решения.

Основными принципами организации ИКС за рубежом являются:

1. Инициирование, руководство и финансовая поддержка со стороны государства. Роль государственных органов в деятельности в различных моделях ИКС присутствует во всех странах в той или иной степени. Более того, изучение опыта функционирования зарубежных ИКС показывает, что эти службы не менее 20 лет с момента создания должны финансироваться за счет федеральных и региональных бюджетов.

2. Совместное финансирование ИКС, когда их деятельность финансируется из различных источников (федеральный бюджет, региональные и муниципальные органы власти, фермерские и кооперативные организации, частные организации).

3. Наличие разветвленной системы внедрения, охватывающей все регионы.

4. Тесная связь с образовательными и исследовательскими учреждениями. Офисы ИКС часто располагаются при университетах (США, Канада).

5. Привлечение к работе в ИКС высококвалифицированных специалистов в одной или нескольких отраслях сельскохозяйственных знаний.

6. Получение фермерами бесплатно или за символическую плату консультаций и информационных услуг, связанных с внедрением новой техники, передовых технологий, решением экологических проблем.

7. Открытость, наличие обратной связи между консультантами, исследователями, преподавателями, специалистами ИКС и фермерами.

8. Использование разнообразных методов консультирования (прямых индивидуальных и групповых контактов сельхозпроизводителей с работниками ИКС)¹.

Конкретными результатами работы ИКС, как правило, являются:

1. Выбор более производительных технологий (семена, удобрения, механизмы);

2. Выбор более эффективного метода применения данных технологий;

3. Повышение уровня менеджмента на предприятии;

4. Определение оптимального сочетания имеющихся в наличии ресурсов;

5. Изменение системы ведения хозяйства:

– Переход на производство более эффективных культур;

– Изменение самого характера деятельности сельского хозяйства (переход от растениеводства к животноводству);

– Лучшая организация маркетинговой деятельности;

– Расширение рынков сбыта, увеличение объемов продаж продукции, в т. ч. за счет усиления кооперации;

– Повышение рентабельности производства;

6. Изменения внешних факторов:

– Улучшение системы поставки ресурсов;

– Улучшение системы предоставления кредитов;

– Изменение сельскохозяйственной политики региона.

¹ Жданова Н. В. Совершенствование государственного регулирования деятельности сельскохозяйственных производителей через систему информационно-консультационного обслуживания (на примере Челябинской области): дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2009.

ЭЛЕМЕНТЫ МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Поротников П. А.¹

Научный руководитель Бутко Г. П.², д-р экон. наук, профессор

¹ФГБОУ ВПО «Уральский государственный лесотехнический университет»

²НОУ ВПО «Уральский финансово-юридический институт»

Формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия средствами маркетинга предполагает использование инструментов и методов управления инновационной деятельностью на основе создания территориально-производственных лесных кластеров. Первостепенное значение приобретает учет рационального использования природно-ресурсной базы. Предложено новое направление в исследованиях инновационной проблематики. Ее гносеологическими истоками является экономическая теория, рассматривающая взаимосвязь ресурсных (инновация как элемент) и результативных параметров экономического развития: теории накопления, теории воспроизводства, теории экономического роста, теории экономической динамики. Несмотря на повышенный интерес к оценке состояния инновационных процессов, демонстрируемый наличием различных методик, основные инструменты управления инновационной деятельностью в отраслях лесного сектора в регионах являются недостаточно разработанными.

Предложенный комплексный показатель конкурентоспособности предприятия (КСП) лесопромышленного комплекса рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{КСП}} = I_{\text{П}} * I_{\text{РП}} * I_{\text{ЭК}} * I_{\text{СЭ}} * 100,$$

где $I_{\text{П}}$ – показатель производственной конкурентоспособности предприятия; $I_{\text{РП}}$ – показатель конкурентоспособности на уровне регуляторов производства; $I_{\text{ЭК}}$ – конкурентоспособность на уровне экологических условий; $I_{\text{СЭ}}$ – конкурентоспособность на социально-экономическом уровне.

Каждый из данных уровней включает в себя индивидуальные индексы.

Так, к производственным условиям КСП относятся следующие индексы:

$I_{\text{пр}}$ – индекс производства, рассчитывается как отношение объема производства продукции на предприятии ЛПК к объему производства продукции по группе предприятий. $I_{\text{пр}} = Q_i / \sum_n^1 Q_i$;

$I_{\text{роста}}$ – индекс роста производства ЛПК, определяется как средневзвешенное значение темпов роста производства продукции на предприятии ЛПК;

$I_{\text{кач}}$ – индекс качества продукции, рассчитывается как отношение индекса качества продукции предприятия к среднему индексу качества продукции по группе предприятий $I_{\text{кач}} = I_{\text{кач}}^i / I_{\text{кач}}^{\text{ср}}$;

$I_{\text{ф}}$ – индекс обновления основных фондов рассчитывается как отношение введенных в действие основных фондов к наличию основных фондов. $I_{\text{ф}} = \Phi_1 / \Phi_0$;

На уровне регуляторов производства выделены следующие индексы:

$I_{\text{инв}}$ – индекс инвестиционной активности, определяется как отношение объема инвестиций в основной капитал предприятия ЛПК к объему инвестиций в основной капитал группы предприятий ЛПК

$$I_{\text{инв}} = I_{\text{инв}}^i / \sum_n^1 I_{\text{инв}}^i;$$

$I_{\text{гп}}$ – индекс государственной поддержки определяется как отношение доли бюджетных средств, выделенных на цели развития предприятия к общей доле средств по группе предприятий, увеличенное на 1 единицу.

$I_{\text{ир}}$ – индекс инновационного развития, рассчитывается как количество продукции в стоимостном выражении, выпущенной по новой технологии, к общему объему продукции, увеличенное на одну единицу.

Конкурентоспособность на уровне экологических условий определяется по следующим индексам:

$I_{инэк}$ – индекс инвестиций в экологию, определяется как отношение доли средств, направленных на обеспечение экологической безопасности предприятия, к среднему по группе предприятий.

$I_{бтр}$ – индекс безотходности технологий и рекуперации, определяется как отношение объема продукции в стоимостном выражении, выпущенной с учетом данных технологий, к общему объему продукции, увеличенное на одну единицу.

Социально-экономический блок индексов:

$I_{эксп}$ – индекс экспорта продукции показывает долю объема экспортируемой продукции предприятия в общем объеме произведенной продукции.

$I_{пр}$ – индекс относительной привлекательности, рассчитывается как разница между коэффициентами окупаемости затрат в среднем по группе предприятий и окупаемости затрат на предприятии, увеличенная на одну единицу.

$I_{сц}$ – индекс социальных гарантий, подразумевает под собой расширенный круг социальных обязательств работодателя относительно базового социального пакета, рассчитывается как отношение средств, выделяемых предприятием на социальные, культурные и иные мероприятия к среднему по группе предприятий.

$I_{ок}$ – индекс обеспечения кадрами руководителей и специалистов, соответствующих эталонному уровню профессиональной подготовки, рассчитывается как отношение фактического наличия руководителей и специалистов на предприятии к требуемому.

Сравнительная оценка конкурентоспособности предприятий ЛПК должна проводиться не только по уровню комплексного показателя конкурентоспособности $I_{ксп}$, но и по каждому индикативному блоку с целью выбора направлений для создания конкурентных преимуществ в соответствии со сложившимися условиями.

Исследование по оценке уровня конкурентоспособности предприятий лесопромышленного комплекса проводилось по группе предприятий, выбранных по принципу территориальной принадлежности Свердловской области и единству видов деятельности. Результаты расчетов конкурентоспособности с учетом инновационного потенциала по каждой группе условий и комплексного показателя конкурентоспособности представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индекс конкурентоспособности предприятий ЛПК Свердловской области

№	Предприятие	$I_{п}$	Ра нг	$I_{рп}$	Р а н г	$I_{эк}$	Ранг	$I_{сэ}$	Ранг	$I_{ксп}$	Ранг
1	Алапаевсклес	0,005	6	0,18	3	1,62	3	0,17	5	0,024	6
2	Лобва	0,017	4	0,46	1	1,7	2	0,37	1	0,500	1
3	Лялялес	0,028	1	0,09	6	1,76	1	0,25	2	0,113	3
4	Серовлес	0,007	5	0,14	5	1,28	5	0,19	4	0,025	5
5	Сотринолес	0,025	2	0,31	2	0,98	7	0,10	7	0,075	4
6	Красноуфимский ЛПХ	0,018	3	0,18	4	1,53	4	0,24	3	0,118	2
7	Шамарский ЛПХ	0,003	7	0,06	7	1,05	6	0,11	6	0,002	7

Как видно из таблицы 1, ранг предприятия в каждой группе условий конкурентоспособности варьируется в некоторых пределах. Таким образом, открывается возможность для повышения уровня конкурентоспособности именно в том направлении и по тем факторам, где фактическое значение минимальное.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК БАЗИСА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Кузнецова Т. В., Кириллова С. В.

¹ФГБОУ ВПО «Уральский государственный аграрный университет»

²ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Формирование постиндустриального или информационного общества находит свое отражение во всех сферах жизнедеятельности человека. Одновременное существование черт различных типов общества приводит к формированию «особого рода общественной формации – транзитивного общества» [1], в котором признаки индустриальной и информационной моделей развития государств связываются между собой многочисленными и весьма не традиционными способами.

Расширяющийся поток теоретических и практических исследований в различных областях социально-производственной деятельности человека способствует выявлению тенденций сближения технологических, психологических и социокультурных процессов посредством возрастающей роли знаний, информации, информационных технологий, инноваций.

Анализ удивительных научно-технических достижений в различных странах мира на рубеже тысячелетий показывает, что результативность деятельности тесно связана с новыми формами взаимодействия (кооперации), дающими синергетический эффект и демонстрирующими возрастание эффективности совместной деятельности на основе взаимного усиления участников сотрудничества. Возможность получения дополнительного эффекта, как положительного, так и отрицательного, от взаимодействия экономических, социальных и культурных явлений по сравнению с простой суммой их результатов является мощным стимулом развития в первую очередь когнитивных наук, в которых в качестве объекта исследования рассматривается интеллектуальная система человека, развивающаяся на базе специально организованной интеллектуальной среды, оказывающей внутреннее и внешнее воздействие на решения человека. По мнению доктора И. К. Адизеса (Dr. Ichak Kalderon Adizes), одного из ведущих мировых специалистов в области повышения эффективности организаций, существует «три основных процесса в синергетическом действии — это адекватное планирование, эффективный обмен знаниями и текущей информацией между сотрудниками организации и текущая координация работы» [2]. Таким образом, поиск инновационных форм сочетания коллективных методов управления с тонкими саморазвивающимися интеллектуальными структурами индивидуума должен содействовать ускоренному развитию способностей человека, рассматриваемых как личностные технологии поддержки активной деятельности, под влиянием социальной среды, системы образования и уникальных свойств личности, открытых в условиях кооперации.

Ошеломляющий технологический скачок, демонстрируемый ведущими мировыми корпорациями в области вычислительной техники на стадии перехода к информационному обществу заставляет по-новому взглянуть на вопрос о сосуществовании человека с техно-миром и о соотношении интеллектуального ресурса индивидуума и коллективного интеллекта, реализованного в конкретных технических системах. Надо признать, что сила (ресурс) коллективного разума, спрессованного в конкретном изделии, во много раз превосходит уровень существующих знаний отдельной личности. Но именно этой личности предстоит, в исторически короткий промежуток времени, научиться управлять высокоинтеллектуальным продуктом, т.е. фактически присвоить теоретические и практические знания предшествующих поколений. Вся проблема в том, что мозг обычного среднестатистического человека не способен воспринять и отфильтровать даже существенно минимизированный (сжатый) объем необходимой для усвоения информации. Поэтому наиболее актуальными и востребованными становятся образовательные технологии, способствующие достижению требуемого уровня саморазвития информационно-интеллектуальных ресурсов личности путем формирования когнитивного стиля индивидуума для организации своей познавательной деятельности.

Одним из наиболее массово успешных в области педтехнологий можно считать проект межгосударственной кооперации по выработке международного уровня требований к знаниям и навыкам обращения с персональным компьютером и основными программными приложениями - European Computer Driving Licence – Европейские компьютерные права например, Сертификат ECDL считается признанным глобальным стандартом компьютерной грамотности, признаваемым в большинстве стран мира общественными и государственными институтами, работодателями и коммерческими организациями. Сертификационные тесты ECDL основаны на общепризнанном процессе валидации, включающем в себя работу с ведущими экспертами, использование методик и техник оценки знаний, применяемых крупными компаниями и государственными организациями, а также международные стандарты накопления и анализа статистического материала по результатам тестирования. Структура сертификации представлена семью модулями на рисунке 1.



Рисунок 1 – Пирамида валидации теста ECDL (составлена авторами на основе данных официального сайта Фонда ECDL - <http://www.ecdl.org/>)

Сотрудничество между всеми участниками пирамиды качества при непрерывном увеличении количества лицензиатов (национальных операторов) ECDL во всем мире (148 стран) способствует массовому (обучено более 9 млн. человек на 41 языке) формированию нового образовательного стандарта использования новейших информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), столь необходимого для решения проблемы «цифрового неравенства» жителей Земли.

В информационном обществе информация становится важнейшим «сырьем», работа с которым становится делом большинства. Меняется интеллектуальное содержание всякого труда. Сегодняшнее значение слова «мастерство» больше связано с работой головы, с извлечением из информации индивидуально значимых знаний. Именно неявное личностное профессиональное знание рассматривается в качестве основного ресурса экономики знаний. Основной задачей менеджмента становится организация непрерывного цикла воспроизводства знаний: «выявление скрытого знания – превращение его в явное (придание ему формы) – появление нового неявного знания».

Используя рыночную конкуренцию как позитивную процедуру, ускоряющую открытие фактов (знаний), ранее неизвестных и неиспользуемых, и стимулирующую поиск уникальных вариантов сочетания личностных знаний и умений сотрудников можно получить временные конкурентные преимущества для организации. Однако, достижение конкурентоустойчивости на конкретном рынке в долгосрочной перспективе может быть результатом научно-практического поиска методов формирования организационно-экономического механизма управления, внутриорганизационными и внутриличностными знаниями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Буданов В. Г. Синергетика коммуникативных сценариев. Синергетическая парадигма. – М.: Прогресс-традиция, 2004.
2. Гаврилова Т. А., Муромцев Д. И. Интеллектуальные технологии в менеджменте. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента». 2008.

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Мезенин Н. А.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Хозяйственная деятельность горных предприятий требует особого внимания не только с точки зрения организационных, экологических, социальных вопросов, но и в части вопросов экономики, особенно управления затратами и финансовыми результатами через систему бухгалтерского и управленческого учета. При этом важным элементом экономики таких предприятий является не только тактическое, но и стратегическое планирование, особенно в части затрат на разработку новых или уже имеющихся месторождений.

Как правило, основным видом деятельности горного предприятия является разработка месторождений полезных ископаемых, добыча и переработка руд. В рамках осуществления данной деятельности получают не только руду, но и строительный песок, техническую воду. При этом руда, в частности полиметаллическая, в разных пропорциях может содержать золото, серебро, медь, железо, олово, цинк, никель и т. д. Определение содержания разных металлов в руде определяется лабораторным путем. Окончательно это можно определить на аффинажном заводе после очистки от примесей. Поэтому вопросы учета затрат, выхода готовой продукции и формирования финансовых результатов являются достаточно трудными и трудоемкими.

Национальная система счетоводства при ведении учета доходов, расходов и финансовых результатов, помимо Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 требует и применения Положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011). Данным документов установлено право организации устанавливать виды поисковых затрат, признаваемых внеоборотными активами. Остальные поисковые затраты признаются расходами по обычным видам деятельности. Поисковые затраты, относящиеся в основном к приобретению объекта, имеющего материально-вещественную форму, признаются материальными поисковыми активами. Иные поисковые активы признаются нематериальными поисковыми активами.

К материальным поисковым активам, как правило, относятся используемые в процессе поиска, оценки месторождений полезных ископаемых и разведки полезных ископаемых: сооружения, оборудование, транспортные средства.

К нематериальным поисковым активам, как правило, относятся: право на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и разведке полезных ископаемых, подтвержденное наличием соответствующей лицензии; информация, полученная в результате топографических, геологических и геофизических исследований; результаты разведочного бурения; результаты отбора образцов; иная геологическая информация о недрах; оценка коммерческой целесообразности добычи.

При признании в бухгалтерском учете поисковые активы оцениваются по сумме фактических затрат. При этом затраты, понесенные организацией до момента получения лицензии, дающей право на выполнение работ по поиску и оценке месторождений полезных ископаемых, включаются в фактические затраты по получению этой лицензии только в случае, если такие затраты непосредственно связаны с ее получением. Организация должна проводить на каждую отчетную дату анализ наличия обстоятельств, указывающих на возможное обесценение поисковых активов. При наличии признаков обесценения организация должна проводить проверку поисковых активов на обесценение и учитывать изменение стоимости поисковых активов вследствие обесценения в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов», (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых».

Организация прекращает признание поисковых активов в отношении определенного участка недр при подтверждении коммерческой целесообразности добычи или признании

добычи полезных ископаемых бесперспективной на нем. В случае если в течение отчетного периода добыча полезных ископаемых на участке недр признана организацией бесперспективной, поисковые активы, относящиеся к данному участку недр, списываются, за исключением случаев, когда они продолжают использоваться в деятельности организации. Доходы или расходы от списания поисковых активов относятся на финансовые результаты организации.

В России при признании в учете поискового актива делается запись: Дт 08 «Поисковые активы» Кт 08 «Вложения в поисковые активы». Необходимо учитывать, что по поисковым активам, непосредственно обеспечивающих поиск, должна начисляться амортизация записью: Дт 20, 23 Кт 02. При подтверждении коммерческой целесообразности добычи составляется запись: Дт 02 Кт 08 «Поисковые активы». Перевод поисковых активов в состав основных средств и НМА обеспечивается записью: Дт 01, 04 Кт 08 «Поисковые активы». В случае признания добычи бесперспективной составляется запись: Дт 91-2 Кт 08 «Поисковые активы».

Учет расходов следует вести в следующем разрезе: приобретение права пользования недрами; геологоразведочные работы; подготовка к добыче; добыча; рекультивация участков после окончания добычи.

В международной практике на горных предприятиях используется ряд методов учета затрат:

- метод учета полных затрат (full cost method);
- метод благополучных усилий (successful efforts method);
- метод участков, приносящих доход (area-of-interest accounting);
- метод ассигнований (appropriation accounting).

Метод учета полных затрат (full cost method) предусматривает капитализацию всех затрат, возникающих в ходе разведки запасов руды, при ее приобретении, освоении месторождения - независимо от того, были ли успешны результаты деятельности, которая обусловила возникновение этих затрат. Этот метод исходит из предположения, что затраты на неуспешные работы по разведке запасов необходимы для открытия запасов. Таким образом, все затраты, связанные с приобретением прав на добычу руд и разведку полезных ископаемых (вместе со всеми затратами, учтенными в центрах затрат, по деятельности, не давшей положительных результатов) рассматриваются как затраты на запасы руд в этих центрах. Затраты капитализируются в центрах затрат, амортизируются и списываются на текущие затраты пропорционально добыче подтвержденных запасов руды.

Метод благополучных усилий (successful efforts method) (применяется в основном в США). В соответствии с этим методом затраты капитализируются только в том случае, если деятельность их побудившая, привела к ожидаемым результатам (были подтверждены запасы). Суть метода в том, что цель разведочных работ трактуется как стадия, предваряющая промышленную добычу руды, т.е. полученная информация в данном случае не рассматривается как продукт, а только, как первые затраты по добываемой руде.

Метод участков, приносящих доход, используется большинством горнодобывающих компаний. По этому методу затраты аккумулируются по индивидуальным геологическим участкам в зависимости от успешности геологоразведочных работ. Если на участке месторождения, приносящем доход, найдены коммерчески эффективные запасы руд, то затраты, собранные по данному участку, капитализируются. В противном случае, ранее капитализированные затраты в полной сумме списываются на затраты или расходы текущего периода.

Метод ассигнований используется горнодобывающими компаниями в Южной Африке. Затраты капитализируются по тому же правилу, что и при методе благополучных усилий. При этом методе не начисляется амортизация капитализированных затрат.

Таким образом, прослеживается разнообразная практика учета, что требует дальнейшего более глубокого изучения данного вопроса.

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ В РОССИИ: ВЛИЯНИЕ ЧЛЕНСТВА В ВТО НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Фальченко О. Д.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

В результате длившихся почти два десятилетия переговоров Россия стала 156-м членом Всемирной торговой организации (ВТО). Это важный шаг на пути интеграции в глобальную экономику. Вступление в ВТО означает принятие обязательств по снижению импортных пошлин, упрощению технического регулирования и защите объектов интеллектуальной собственности. Ожидается, что это улучшит условия ведения бизнеса и торговли, а также привлечет инвестиции, однако степень такого влияния будет зависеть от принятия российским правительством соответствующих мер экономической политики. Соглашения и условия присоединения Российской Федерации ко Всемирной торговой организации, определенные в протоколе присоединения, налагают на Россию обязательства по либерализации торгового и инвестиционного режима. Данное обстоятельство несомненно скажется на привлечении иностранных транснациональных компаний и динамике притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику страны.

Повышение интереса иностранных ТНК к российскому рынку связано прежде всего с возобновлением тенденции экономического роста в мировой экономике после мирового финансово-экономического кризиса и с ориентацией политики РФ в области привлечения иностранного капитала в сторону либерализации. В своем законодательстве Россия последовала общемировой тенденции и провозгласила либеральный режим, согласно которому число секторов и регионов, где прямые иностранные инвестиции ограничиваются, минимально. В целом российское законодательство предоставляет достаточную защиту и гарантии для иностранных инвесторов, за исключением вопроса о правах собственности, где иностранцы ограничены в правах использования земли.

Данный факт имеет огромное значение в свете участия России в ВТО и унификации ее законодательной базы в соответствии с правилами данной организации. Членство в ВТО подразумевает определенные требования к ведущейся в стране инвестиционной политике. Все специалисты сходятся во мнении, что участие в ВТО будет способствовать росту ПИИ за счет либерализации торговли, открытости экономики. Российская Федерация обеспечит соответствие правилам ВТО всех нормативно-правовых документов, касающихся Соглашения ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (ТРИМС).

ТРИМС (TRIMS – Trade Related Investment Measures) запрещает стране использовать ограничительный круг мер торговой политики, которые могли бы оказать влияние на иностранные инвестиции и которые можно было бы рассматривать как противоречащие режиму наибольшего благоприятствования и национальному режиму. Другими словами, защита инвестора и его инвестиций, исходя из положений ТРИМС, осуществляется таким образом, что страны-члены ВТО обязуются не применять к предприятиям с иностранными инвестициями инвестиционные меры, которые не соответствовали бы положениям ГАТТ в отношении предоставления национального режима или запрета на применение количественных ограничений. В соглашении ТРИМС зафиксировано требование о том, что если в национальном законодательстве существуют положения, противоречащие обязательствам ТРИМС, то они должны быть устранены странами-членами ВТО (что и должно быть сделано в России после завершения переходного периода присоединения страны к ВТО).

Согласно обязательствам России по присоединению к ВТО, особые экономические зоны в Российской Федерации будут создаваться, поддерживаться и управляться компетентными органами Таможенного союза или Российской Федерацией в соответствии с положениями Соглашения ВТО. Право компаний регистрироваться и осуществлять деятельность в данных зонах не будет обусловлено результатами экспорта, платежным

балансом или требованиями к уровню локализации продукции. Исключение составят компании-резиденты Калининградской и Магаданской ОЭЗ, зарегистрированные согласно прежнему законодательству (от 22 января 1996 года и 31 мая 1999 года соответственно), которые будут продолжать пользоваться ранее установленными льготами в течение переходных периодов (до 31 марта 2016 года и 31 декабря 2014 года соответственно). Все другие товары, ввозимые в ОЭЗ Российской Федерации, будут подлежать оплате пошлин и налогов, а также прохождению таможенных процедур без исключений при ввозе на остальную таможенную территорию Российской Федерации как в неизменном виде, так и после переработки в ОЭЗ. Российская Федерация примет меры для обеспечения того, чтобы соглашения или решения Таможенного союза, связанные с ОЭЗ, были изменены в соответствии с требованиями ВТО [1].

Однако в целом российское законодательство предоставляет достаточную защиту и гарантии для иностранных инвесторов, за исключением вопроса о правах собственности, где иностранцы ограничены в правах использования земли.

Большинство опрошенных иностранных инвесторов считают, что вступление России во Всемирную торговую организацию, образование Единого экономического пространства с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан, а также планируемое создание к 2015 году Евразийского экономического союза окажут благоприятное влияние на инвестиционную привлекательность России [2].

В заключении хотелось бы отметить, что само по себе вступление в ВТО не позволяет решить одну из серьезнейших проблем инвестиционного климата России – неразвитость институциональной среды. Данный фактор, наряду со слабой эффективностью финансовой системы, является, по нашему мнению, ключевым для сдерживания инвестиций в российскую экономику.

Обоснованная экономически и, в конечном счете, эффективная политика по привлечению капитала международных компаний должна умело балансировать между либеральными и протекционистскими инструментами при формировании инвестиционных стратегий. Не забывая об экономической безопасности национальной экономики, следует помнить о значительной конкуренции на рынке капитала и необходимости улучшения инвестиционного климата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. ВТОрична для России? Вступление России в ВТО // Аналитический обзор, совместное исследование РЭШ и компании Эрнст энд Янг, 2012. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/\\$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/WTO-Russia-April-2012/$FILE/WTO-Russia-April-2012.pdf)
2. Формируя будущее России: исследование инвестиционной привлекательности России, 2013 год // Аналитический обзор компании Эрнст энд Янг, 2013. – URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/\\$FILE/Ras2013-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/$FILE/Ras2013-rus.pdf).

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Шевцов А. Н.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Основными элементами системы продвижения товара на внешний рынок являются реклама, общественное мнение, персональная продажа, прямой маркетинг, связи с общественностью, стимулирование сбыта, техническая и коммерческая документация, выставки, ярмарки и международные салоны. Мероприятия по продвижению товаров и услуг представляют процесс коммуникации.

Процесс международной коммуникации состоит из семи основных элементов: источник информации – фирма-экспортер, кодирование, канал передачи информации, расшифровка сообщения, получатель, обратная связь, помехи. Но в международном маркетинге процесс коммуникации не сводится к простому отправлению сообщения получателю через средства коммуникации. Стадии процесса коммуникации находятся в разной культурной среде, что усложняет весь процесс коммуникации на зарубежном рынке. А самой главной особенностью в международных коммуникациях являются помехи, которые и делают этот процесс при выходе на зарубежный рынок – особенным.

Помехи или барьеры в данном случае – это все преграды при передаче сообщения к получателю. Наличие этих помех и есть особенность международных маркетинговых коммуникаций.

Особенности в международном маркетинге можно выделить в следующие группы:

1. Культурные
2. Языковые
3. Ценовые
4. Социальные, демографические
5. Законодательные
6. Технические
7. Методические
8. Особенности покупательского поведения
9. Временные
10. Цветовые.

Для того, чтобы понять, о каких барьерах или особенностях идет речь, рассмотрим вышеперечисленные элементы подробно.

Культурные особенности. Практически все определения культуры едины в одном - это характеристика или способ жизнедеятельности человека. В рамках данной статьи наиболее интересным для нас представляются основные четыре параметра проявления культуры, а именно: символы, ритуалы, герои и ценности. К символам могут относиться определенный вид одежды или макияжа, марки автомобилей, использование жаргона. Ритуалы представляют собой коллективные действия, которые рассматриваются как основы социального бытия. Перечисленные проявления культуры будут составлять культурный или национальный код рекламы, учет которого напрямую влияет на коммуникативную эффективность рекламного сообщения.

Языковые особенности. Язык оказывает большое влияние при передаче сообщения. Из-за неточности перевода рекламного сообщения могут возникать недопонимания между получателем и отправителем рекламного кода. Так, например, компания «Шевроле» выпустила на испанский рынок марку автомобилей «NOVA», название которой было воспринято как «NO VA!», что в переводе с испанского означает «Он не едет».

Ценовые особенности. Уровень издержек в международном маркетинге всегда выше, чем на внутреннем рынке, что объясняется: стоимостью перевода и адаптации текста к культурным и другим особенностям зарубежного рынка, ограниченностью охвата потребителей СМИ на некоторых рынках, невозможностью использования СМИ для охвата целевого сегмента в некоторых странах, завышение расценок для иностранных рекламодателей.

Социальные, демографические особенности. Это те барьеры, которые зависят от состава населения, а так же их убеждений, сложившихся со временем. Так, например, рынок Индии привлекателен для транснациональных корпораций в силу размера территории страны и численности населения, однако низкий уровень грамотности и доходов населения представляют дополнительные трудности. В Германии количество рекламных агентств и количество работающих в них специалистов минимально, что скорее объясняется отношением немцев к роли рекламы в продвижении товаров.

Здесь же можно выделить уровень образованности населения: в странах с низким уровнем грамотности особенно популярна наружная реклама, а также рекламные сообщения в таких странах в большинстве случаев графические, т. е. изображение без надписей слов, которое призывает потребителей совершить покупку.

Законодательные особенности. При организации рекламной кампании очень важно учитывать законодательные аспекты государства. Его влияние на коммуникации.

Технические особенности. Технические особенности подразумевают использование того или иного носителя при передаче рекламного сообщения. Эта особенность зависит от уровня развития страны в целом, а также от уровня развития различных ноу-хау. Так например. Использование 3D рекламы (видео, фото, изображение), качество самой техники (качество печатной продукции).

Методические особенности. Это связано с проверкой достигнутого охвата. В большинстве случаев бывает затруднена в силу ряда причин: недостаточности данных; невозможности мониторинга публикаций рекламных сообщений во многих регионах (по некоторым оценкам, около четверти оплаченной рекламы не публикуется); отсутствие единой для всех рынков методики определения охвата и частоты, приводящее к несравнимости данных.

Особенности покупательского поведения. Особенности покупательского поведения также могут значительно различаться. Так, например, менеджерам Procter & Gamble известно, что азиатские потребители не склонны приобретать популярные в Америке «семейные» упаковки товара. Наиболее популярная в странах юго-восточной Азии форма продажи шампуня – разовые пакетики. В США, в целом, потребители совершают покупки в конце рабочей недели и делают это большими партиями: закупаются упаковки Кока-Колы, галлоны (4 литра) молока и пива, блоки сигарет. В Индии, наоборот, сигареты часто приобретаются поштучно.

Временные особенности. К примеру, в Испании рабочий день начинается позже, чем в ряде стран центральной и северной Европы. Днем принято два часа отдыхать (так называемая сиеста), поэтому чтобы вы не рекламировали в это время, ваше сообщение не будет услышано. В ночное время испанцы любят «шататься» по барам, что получило в культуре этой страны название «хуэрга». Чехи по вечерам любят пить пиво в кругу друзей и знакомых в местных пивных и т. д.

Цветовые особенности. Восприятие цвета во всех странах разное. Каждое страна придает тому или иному цвету свое символическое или ассоциативное значение. Так, зеленый цвет является символом любви в Испании, тропической лихорадки в Малайзии, роскошной жизни в Китае, берега от дурного глаза в мусульманском мире. В Израиле использование белого и голубого в рекламе всегда воспринимается более положительно (связь с флагом государства).

Как мы увидели, все выше перечисленные элементы рекламной коммуникации проявляют национальную специфику на внешних рынках зарубежных стран и, следовательно, их тщательное изучение представляется необходимым для разработки успешной международной рекламной кампании.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пионткевич Н. С.

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Управление затратами предприятия является одним из наиболее значимых направлений оптимизации деятельности коммерческих предприятий. В настоящее время существует множество подходов, методов управления затратами. В рамках настоящего исследования автор рассматривает международные подходы к управлению затратами, поскольку именно зарубежные ученые предлагают использовать комплексные подходы в рамках исследуемой темы.

Так, немецкие ученые Бом Х.-Х. и Вилле Ф. (Bohm H.-H., Wille F.) предлагают использовать в системе управления затратами предприятия следующие подходы:

- апробирование метода управления себестоимостью по отклонениям;
- использование и обновление технологий;
- планирование расходов на производство на всех уровнях управления предприятием;
- применение метода «сокращенной себестоимости» («директ-костинг»);
- анализ отклонений затрат от норм и изменений норм по местам их возникновения;
- совершенствование методов анализа себестоимости [1].

Базируясь на международных подходов, российский профессор Веретенникова О. Б. рассматривает процесс управления затратами предприятия, состоящий из четырех стадий:

- 1) учет затрат на производство и реализацию (сбор, осмысление, идентификация, предварительная обработка и передача данных) и анализ себестоимости (сопоставление с нормативными и плановыми данными, выявление отклонений и причин их возникновения и т. д.);
- 2) планирование себестоимости (принятие решений) на следующий год;
- 3) разработка мероприятий по оптимизации затрат;
- 4) разработка оптимального плана по себестоимости с учетом принятия управленческих решений и его реализация (предвидение конкретных условий осуществления управленческого решения и передача обратной связи, реализация решения) [2].

I. Учет затрат на производство и реализацию и анализ себестоимости производится с помощью организации управленческого учета, который является основой планирования себестоимости с целью дальнейшего принятия решений по ее оптимизации. При учете затрат на производство следует отраслевые особенности и специфику предприятия.

II. Планирование себестоимости согласно международным подходам целесообразно осуществлять по системам «стандарт-кост», «директ-кост», основываясь на показателе «порог рентабельности», с помощью математических подходов и техники имитационных расчетов.

Система «стандарт-кост» базируется на нормативном распределении постоянных затрат, при этом стандарты затрат, смет и калькулирования производства единицы продукции позволяют эффективно контролировать отклонения фактических затрат от стандартов и оперативно устранять причины перерасходов, регулируя процесс формирования себестоимости, называемый управлением по отклонениям.

Система «стандарт-кост» имеет некоторые преимущества перед другими системами и методами учета и планирования затрат, в частности: имеется возможность расчета себестоимости единицы продукции для определения ее оптимальной цены, более точного составления плана (отчета) о прибыли, а также обеспечения информацией об объеме отклонений от нормативов и о причинах их возникновения. Стандарты (нормативы) затрат в сметах являются ценным источником информации для решения таких вопросов как ценообразование, так как стандарты устанавливаются на основе затрат за истекший период и отражают будущие затраты.

Метод «директ-костинг» основывается на учете и планировании в себестоимости продукции только переменных затрат, при этом постоянные затраты накапливаются на отдельном счете и с заданной периодичностью списываются непосредственно на счет финансовых результатов, на статью «Прибыли и убытки». Метод «директ-костинг» базируется на методе «покрытия затрат» по продуктам, который позволяет определить выгодность производства и реализации отдельных продуктов и услуг.

Кроме того, в целях планирования и управления затратами предлагается использовать подход, основанный на определении «критического объема продаж» или «точки безубыточности», при этом затраты предприятия делятся на постоянные и переменные. Такое деление необходимо в управленческих целях, так как планирование, контроль и регулирование затрат непосредственно связаны с изменением объемов производства и реализации продукции.

Указанный подход носит название «операционный анализ» и основывается на анализе зависимости затрат от объемов производства и выручки от реализации. В современных условиях он является основным инструментом оперативного финансового планирования при составлении и оценке бизнес-планов инвестиционных проектов и бюджетов предприятия на планируемый финансовый год.

В рамках проведения операционного анализа происходит определение выручки, при которой предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков. Данный расчет основывается на ряде допущений: расчет производится для четко определенного промежутка времени; постоянные затраты являются неизменными на планируемом промежутке времени; переменные затраты изменяются в связи с изменением объема реализации, но остаются неизменными в расчете на единицу продукции; цена за единицу продукции не изменяется для всего планируемого объема продаж; выручка рассчитывается не по объему производства, а по объему реализации продукции. Целесообразно оценивать и анализировать все изменения запланированных условий производства и реализации продукции, так как это может привести к ухудшению показателей прибыли и рентабельности. Для этого предлагается использовать операционный рычаг, который показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на 1 %. Высокий уровень операционного рычага возникает на предприятиях с высоким уровнем постоянных затрат и низким уровнем переменных затрат на единицу продукции.

Использование математических методов и имитационных расчетов позволяет решать задачи, связанные с планированием объема производимых партий готовой продукции, контролем и управлением запасами, формированием моделей учета затрат и выручки, а также осуществлением капиталовложений в условиях неопределенности и риска.

III. Разработка мероприятий по оптимизации затрат охватывает такие аспекты функционирования предприятий как улучшение технологии производства и качества изделий, пересмотр ассортиментной политики, снижение постоянных затрат и т.п.

Определение необходимых для оптимизации затрат мероприятий на этапе их планирования позволит снизить себестоимость в наиболее короткие сроки.

IV. Разработка оптимального плана по себестоимости позволит учесть принятые управленческие решения по оптимизации затрат еще до момента реализации плана. После того как управленческие воздействия будут оказаны и план будет реализован процесс управления затратами предприятия продолжится, поскольку все его стадии имеют циклический характер.

Таким образом, международные подходы к управлению затратами предприятий являются комплексными подходами, позволяющими оптимизировать затраты, начиная с процесса их планирования и заканчивая их формированием, что способствует получению более качественного результата, выражающегося в увеличении финансовых результатов деятельности предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Bohm H.–H., Wille F. Deckungsbetragsrechnung. Grenzkostenrechnung und Optimierung. Munhen, 1977. S. 345.
2. Казак А. Ю. Денежное хозяйство предприятий: учебник для вузов / А. Ю. Казак, О. Б. Веретенникова, М. С. Марамыгин, К. В. Ростовцев; под ред. проф. А. Ю. Казака, проф. О. Б. Веретенниковой. – Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2006. 464 с.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Бобров А. А.

Научный руководитель Мальцев Н. В., д-р экон. наук, профессор
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Одной из главных проблем финансового оздоровления предприятий является отсутствие программно-целевого подхода к этой процедуре в рамках региона. Финансовое оздоровление – это проблема конкретного предприятия. Однако, на наш взгляд, для более эффективного решения вопросов восстановления платежеспособности предприятий в регионе такие программы должны быть разработаны.

Проведенные исследования на примере предприятий агропромышленного комплекса Среднего Урала позволяют утверждать, что использование приемов имитационного моделирования при программно-целевом управлении финансовым оздоровлением является одним из направлений коллективного решения проблемы [1].

Использование имитационного моделирования экономических процессов, основанного на нормативном подходе, позволяющем определить объективные размеры государственной поддержки предприятиям при разработке программ финансового оздоровления АПК региона в агропромышленном комплексе Среднего Урала нами достаточно апробировано. Предусмотренные разработанной нами системой «Эксперт» межотраслевые экономические увязки позволяют с интервалом в месяц давать оценку изменения всех экономических параметров при изменении стратего-образующих факторов в любой последующий период текущего года и давать отражение этих изменений в любой период последующих десяти лет, на которые осуществлен прогноз развития аграрной сферы экономики региона, в том числе и финансового оздоровления предприятий [2, 3].

Важной особенностью общей методологии формирования экономического механизма финансового оздоровления, по нашему мнению, должно быть не «сначала общая концепция, а затем частные программы», а «сначала глубокий социально-экономический мониторинг состояния развития регионального АПК, затем частные годовые программы и концепция с одновременной корректировкой всего комплекса с прогнозным периодом не менее 10 лет».

Предлагаемая нами система носит гибкий характер. В ней нет, очевидно, выдвинутых на передний план подсистем. Каждая подсистема информационно и алгоритмически связана друг с другом, и изменения, хотя бы в одной из них, одновременно приводят к изменениям в других. Но самое главное движущей силой развития ЭМПЦУ финансового оздоровления АПК региона являются мотивационные направления, факторы и формирующие их цели.

К структурным направлениям мотивационного воздействия следует отнести:

- поэтапное экономически и социально обоснованное сокращение ввоза региональных продовольственных товаров, разработка программы продовольственной безопасности региона с порогами продовольственной безопасности производства ключевых видов региональной продукции, приближенных к уровню экономически целесообразного в рамках межрегионального взаимодействия;

- контроль качества импортируемых продуктов питания по группам продукции производимой в регионе, реализация регламента качества ввозимой продукции, повышение конкурентоспособности региональной продукции.

К направлениям, обеспечивающим поддержку совершенствования и развития технологического развития, относятся:

- предоставление приоритета при субсидировании приобретения семян региональных сортов сельскохозяйственных культур, репродукционного материала в животноводстве, если по своим сортовым и репродукционным качествам они превосходят ввозимые ресурсы;

- предоставление приоритета при субсидировании приобретения не отдельных технических средств, а технологических комплексов, систем удобрений и защиты растений,

обеспечивающих повышение продуктивности пашни и сельскохозяйственных животных, сформированных на основе утвержденной региональной системы ведения сельскохозяйственного производства.

К направлениям, обеспечивающим поддержку конкурентоспособности региональной продукции, относятся:

- предоставление права региональным государственным органам совершенствовать правовое регулирование интеграционных процессов, земельных отношений, собственности с учетом региональных особенностей производства;

- законодательное закрепление участия отраслевых союзов в формировании отраслевых комплексных программ развития АПК;

- государственная поддержка инвестиционных проектов кооперирования в АПК; Повышение размера федеральной и региональной государственной поддержки развития интеграционных процессов в общей поддержке инвестиционных проектов; выделение сверх нормативного размера государственной поддержки интеграционным формированиям для обеспечения эффекта синергизма и расширенного воспроизводства отраслей, производящих ключевую продукцию сельского хозяйства;

- страхование государственных гарантий краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного кредитования, субсидирования, страхование рисков от невозможности соблюдать государством объявленных гарантий государственной поддержки в финансировании регионального АПК;

- государственная поддержка перерабатывающих организаций внутри интегрированных формирований в целях обеспечения конкурентоспособности региональной продукции;

- использование механизмов льготного налогообложения и кредитования частного бизнеса, оказывающего поддержку АПК, в том числе интегрированным формированиям;

- управление затратами производства, использование премиальных форм оплаты труда от экономии материально-денежных затрат; создание региональных страховых фондов поддержки выравнивания сезонного дефицита денежных средств, мотивационной поддержки стимулирования экономии материально-денежных средств;

- использование мотивационных факторов в цепочке производства конечного продукта в интегрированном формировании, создание единых фондов конечных результатов производства для коллегиального управления процессами расширенного воспроизводства и потребления.

Совершенствование системы формирования экономического механизма программно-целевого управления АПК региона и перевод ее от декларативной к мотивационно ориентированной направленности позволит повысить эффективность региональной аграрной экономики и конкурентоспособность ее продукции, увеличит экономические резервы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Научно-практические рекомендации по освоению имитационного моделирования при стратегическом планировании развития производства / А. Н. Сёмин, Н. В. Мальцев, С. М. Чемезов [и др.]. – Екатеринбург: Изд-в: Урал. ГСХА. 2007. 134 с.

2. Сёмин А. Н. Государственное регулирование и поддержки аграрного производства // АПК: экономика, управление. 2000. № 11. С. 36-38.

3. Мальцев Н. В. Использование приемов имитационного моделирования при программно-целевом управлении агропромышленным комплексом региона // Аграрный вестник Урала. 2011. № 4. С. 96-98.

НОВАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СХЕМА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ КАК ОСНОВА ИХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Сладков А. Ю.¹

Научный руководитель Карпов В. К.², канд. техн. наук, доцент

¹ОАО «Швабе»

²ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Сельские территории России – это преобладающая часть её территории за пределами городов и их пригородных зон. На них находятся все природные ресурсы, включая земли различного назначения, леса, водоёмы, полезные ископаемые и т.п. Только площадь лесов превышает 800 млн га, что больше всей площади США без Аляски. Площадь пастбищ для оленеводства составляет 350 млн га, что близко по размеру площади всех сельхозугодий США, составляющих около 390 млн га. Большое количество природных биоресурсов не используется. Одной из важнейших причин такого положения является недостаток или полное отсутствие дорог различного назначения на этих самых обширных в мире территориях и несовершенство всей дорожно-транспортной инфраструктуры страны.

В настоящее время имеется всего около 47 тыс. км федеральных автодорог и 85 тыс. км государственных железных дорог. В целом автодорог общего пользования федерального и регионального значения числится около 600 тыс. км, из них с капитальным и облегчённым покрытием - 380 тыс. км, а к высшей категории из них относится только около 36 тыс. км. Не вдаваясь в глубокий анализ известной дорожной проблемы, отметим только, что автодорог в России крайне мало и они находятся в состоянии, не отвечающим нормативным требованиям.

Ещё хуже дело обстоит на сельских территориях, где числится свыше 140 тыс. поселений. Доля сельского населения у нас многократно превышает аналогичную долю в развитых странах, где она снижается до 3-5 %. Связано это с высоким уровнем производительности труда в сельском хозяйстве и других сферах деятельности. В связи с этим требуется всё меньше рабочих рук и жить там остаётся только экономически активное и занятое трудом население. В остальном жить на селе гораздо сложнее, менее комфортно и социально не обустроено. Кроме того, создание минимальных удобств и социальной сферы на сельских территориях «стоит дорого» для общества и обходится многократно дороже, чем в городе. Это общеизвестно в мире и он следует этим принципам в своём развитии.

У нас на сельских территориях проживает 27 % населения или около 38 млн человек. Это служит показателем нашего недостаточного развития. В США сельское население – преимущественно фермеры составляют менее 3 % или около 9 млн человек из 315 млн общего населения. Но они эффективно используют ресурсы земли в 390 млн га и в этом им «помогают» более 6,5 млн км сельских дорог различного назначения и конструкции. При этом на 1000 га приходится около 16 км дорог. Фермеры проживают на своих расположенных непосредственно на сельских угодьях 2 млн 200 тыс. фермах.

На наших же сельских территориях не меньшей площади находятся свыше 140 тыс. поселений, из которых до 50 тыс. нет круглогодичной транспортной связи, т. е. дорог. Для выхода их на федеральную сеть необходимо построить ещё около 500 тыс. км дорог с твёрдым покрытием. Объёмы требуемого строительства соизмеримы с общей протяжённостью имеющихся в стране дорог, построенных за предшествующее столетие. Общие же затраты на решение обозначенной дорожной проблемы в рамках всей страны оценивались в 50 трлн руб. Таких средств в стране нет, да и тратить такие суммы даже при их наличии неразумно.

Если для экономического использования сельских территорий требуется около 10-15 км дорог на 1000 га земли, то нам их потребуется те же 6,5 млн км, как и в США, а для эксплуатации лесов – ещё 8 млн км. Реально требуемые объёмы строительства дорог резко возрастают. Но их надо ещё содержать и ремонтировать. На это тоже нужны большие средства. Необходимо учесть, что потери страны из-за «дорожной проблемы» оцениваются примерно в 3 % валового продукта ежегодно. Это в 6 раз больше, чем в странах Евросоюза и составляет

сейчас около 2 трлн руб. ежегодно, из которых 5/6 являются «сверхнормативными» по международным экономическим меркам. При этом большая часть этих потерь происходит в сферах экономики, работающих на сельских территориях.

Отсюда очевидно, что решить проблему дорог сельских территорий на традиционной основе невозможно в силу её чрезвычайно большой стоимости. Требуются новые подходы к разработке концепции развития транспортной схемы и дорожного строительства на сельских территориях. Основными принципами её, по нашему мнению, должны стать:

- обеспечение экономичности (малозатратности) строительства и содержания дорог на основе новых инновационных технологий и материалов;
- обеспечение транспортной доступности любой точки сельской территории для грузов и пассажиров наиболее комфортно, быстро и экономично;
- обеспечение минимизации транспортных затрат и их доли в цене продукции сельских территорий для повышения её конкурентоспособности;
- транспортная проблема сельских территорий может быть успешно решена на основе использования различных видов транспорта с учётом целей и их возможностей;
- следует индивидуально учитывать планируемую загруженность и эффективность дорог при разработке планов развития сельских территорий и их реальных бизнес-проектов.

При этом концепция должна предусматривать развитие, создание и использование более совершенных и инновационных технологий строительства с резким снижением его стоимости и возможности его финансирования из разных бюджетов и средств реализации непосредственно бизнес-проектов.

Основой этого может служить экономичная технология строительства гравийно-грунтовых дорог на дренажно-укреплённом основании, разработанная нами и защищённая патентами. Она была также отмечена Золотой медалью и Дипломом международной выставки в Москве в 2009 г. в рамках Российско-Германского Форума. Строительство дорог по ней ведётся на основе местных материалов – грунтов с отсыпкой верхнего её покрытия гравийно-грунтовой смесью. Полотно дороги дополнительно укрепляется древесными материалами в виде сучьев, веток, вершинок и т.п. Дороги подобного типа широко использовались ещё в советское время на вывозке леса и показали себя с наилучшей стороны в условиях круглогодичной эксплуатации. Они успешно выдерживают повышенную нагрузку от лесовозного транспорта, а также обеспечивают высокую скорость для пассажирского и легкового – до 100 км/ч. Часть тех дорог постройки ещё 80-х годов прошлого века находятся и сейчас в хорошем состоянии, легко и просто обслуживаются, что подтверждает их высокую экономичность и в нынешних условиях. Она же может также использоваться и для строительства грунтовых экономичных взлётно-посадочных полос аэродромов местной авиации для их круглогодичной работы и дорог к ним.

Это позволит реализовать и второй принцип концепции – основой пассажирских перевозок на сельских территориях России в силу больших расстояний должна быть местная авиация, которая и обеспечит максимальный их комфорт и скорость, и минимум затрат времени на поездки сельского населения. Кроме того, авиация обеспечит доступность даже тех мест, до которых строительство дорог проблематично в ближайшее время.

Экономика в целом и технологии различных производств на сельских территориях должны минимизировать свои транспортные затраты. Перевозиться должна готовая продукция с максимальной глубиной обработки. Массовые перевозки грузов должен осуществляться наиболее экономичным транспортом, например, по зимникам, водным транспортом.

О реальности подобного подхода свидетельствует положительный и эффективный опыт работы такого города как Норильск, не имеющего ни железной, ни автомобильной дороги. И большое расстояние доставки сливочного масла из Новой Зеландии в Россию не делает его дороже, чем у наших местных его производителей. Но неразумно при этом возить на большие расстояния молоко, содержащее в себе 96% воды, а также другие необработанные грузы.

При строительстве сельских дорог следует также учитывать их проектную «загрузку» в виде специального коэффициента, определяемого как отношение стоимости нового валового продукта, возникающего в зоне дороги, к стоимости её строительства. Высокое значение его может однозначно стимулировать капиталовложения как в дорогу, так и в объекты экономики в зоне её обслуживания.

КАЗАЧЕСТВО И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Лылов А. С.

Научный руководитель Карпов В. К., канд. техн. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Для России характерна крайне высокая степень дифференциации доходов между различными слоями населения, между регионами и целыми территориями. Наибольшей по размерам и преобладающей из них является сельская местность. На ней сосредоточены практически все её биоресурсы в виде земель, пастбищ, лесов, водоёмов и т. п.

На них проживает и работает около 27% населения страны или 38 млн человек. Они являются сферами деятельности таких отраслей как: сельское хозяйство, лесная промышленность, рыболовство, добыча и переработка инертных и строительных материалов, а также все транспортные и энергетические объекты и их инфраструктура и всё, что связано с их обслуживанием и содержанием.

При этом особое значение для государства имеют непосредственно сельские территории, на которых производится необходимое продовольствие, которое обеспечивает стране и её населению качественное питание и продовольственную безопасность. По своим размерам и по потенциалу они являются также крупнейшими в мире.

Вместе с тем, самые низкие доходы имеет население, занятое в сельском хозяйстве. Средние доходы его составляют около 50% от средних доходов городского населения. По этой причине молодёжь уезжает в город, численность его быстро сокращается, исчезают целые села. Около 40 млн га бывших сельхозземель не используется. Этому также способствует рост производительности труда в сельском хозяйстве и его продуктивности. Высокая доля импорта продуктов (до 40%) также способствует этому процессу. Безлюдными становятся не только окраинные земли, но и в центре ранее обжитых регионов.

Однако, фермеры развитых стран, а они составляют основу их сельского населения, имеют доходы выше среднего городского уровня. Именно там фермерство является общественно востребованным занятием, хотя доля его в общей численности становится также всё меньше и достигла 3-5 %. По меркам США или Финляндии нам достаточно иметь в сельском хозяйстве около 1-1,5 млн фермерских семей. Следует заметить, что выбранный сейчас искусственно государством путь преимущественного развития крупных сельхозпредприятий, по-нашему мнению, является несостоятельным и бесперспективным.

Выход состоит в развитии семейного фермерства на основе инновационных и передовых технологиях его ведения и эффективной его кооперации. Такой путь развития сельского хозяйства известен ещё с начала 20-го века в России и успешно развивался до известных событий советского периода. В настоящее время его продолжателями являются финский молочный концерн «Валио», ново-зеландский «Анкор», американские концерны-кооперативы и т.п. Все они являются собственностью фермеров-кооператоров и успешно реализуют известные принципы выдающегося отечественного исследователя и организатора кооперирования сельского хозяйства в России А.В. Чайнова.

Такой путь развития сельского хозяйства России является единственно перспективным и экономически состоятельным. Только он может принести высокие доходы и высокий уровень жизни сельскому населению в лице фермеров и сформировать на сельских территориях преуспевающий средний класс мелких собственников, о которых мечтал ещё П. А. Столыпин.

В России, как и везде в мире, на селе будет жить только богатый класс, бедные люди, особенно молодёжь, жить там не будут, т.к. жить там труднее и менее комфортно, чем в городе. Жизнь это наглядно демонстрирует и подтверждает постоянно. Не смогут нас «спасти» и крупные инвесторы как собственные, так и зарубежные, т.к. все они рассчитывают при этом именно на дешёвый труд сельского населения и платят реально и повсеместно самую низкую зарплату своим «сельским работникам». Это приведёт в дальнейшем только к одному итогу –

полной замене коренного сельского населения, на гастарбайтеров и вытеснению его в город. Собственно это уже происходит в целом ряде регионов страны.

По-нашему мнению, остановить эту негативную тенденцию и перевести развитие сельских территорий на инновационное и перспективное направление сможет возрождающееся российское казачество, особенно в рамках уже существующих сельских его станиц, а также вновь образующихся казачьих обществ. Акцент их хозяйственной деятельности может быть также сконцентрирован на приграничных и пустующих землях внутри России на основе развития семейного фермерства и эффективного его кооперирования по специализациям видов производства сельхозпродукции, её глубокой переработки, сбыта и экспорта.

Во-первых, эта хозяйственная индивидуальная семейная производственная деятельность была всегда основой казачества, его финансовой самостоятельности и самофинансирования его военной подготовки и службы, развития станиц и казачьих обществ в целом.

Во-вторых, и президентская Стратегия развития нынешнего казачества до 2020 г. предусматривает развитие его предпринимательства в сельском хозяйстве (фермерства) и переход на самофинансирование своей деятельности. Служебная работа казачества должна при этом играть важную, но вспомогательную роль.

Практически, казачество должно вернуться к своей исторической роли в России: *эффективно работать «на себя» и защищать территорию страны*. При этом, чем богаче будет казак и другие казаки-фермеры, и чем эффективней будет их труд, тем надёжнее будет «защищено» отечество и его земли от разного рода «инвесторов» и гастарбайтеров. Эффективная экономика казаков как раз и являются самой эффективной формой патриотизма.

Форма заселения сельских территорий также может быть близка к традиционно казачьей: современный агрогородок как аналог казачьей станицы (станция ранее и означала – городок) и производственные хутора с расположенными в них фермами с прилегающими сельхозугодиями. Такой агрогородок – станица численностью до 2-3 тыс. человек населения и станет основной административной единицей сельской территории с прилегающей землёй до (100–200) тыс. га.

Наиболее подходящей отраслью сельскохозяйственной деятельности может быть мясное скотоводство, связанное с нагулом скота на окультуренных пастбищах лесо-полевой и лесо-луговой зоны России с потенциалом развития до нескольких сотен млн га и соответственно стада скота также в несколько сотен млн голов. В Бразилии мясное стадо составляет более 200 млн голов. Россия обладает не меньшими для этого ресурсами. Число фермеров-скотоводов при этом в России может быть до 500 тыс. хозяйств.

Значительным потенциалом и природными ресурсами обладает и мясное коневодство, эффективность которого даже превосходит крупнорогатый скота. Его результатом может быть мясо-конина более высокого качества, чем говядина и многообразные продукты из неё, относящиеся в мире к категории продуктов высокого класса и соответствующей повышенной стоимости. Этот продукт может быть ещё более привлекательным для экспорта.

Развитие казачьего фермерства позволит России стать одним из ведущих производителей и экспортёров высококачественной мясной говядины и конины, а сельскому населению – достичь высоких доходов и высокого уровня жизни в современных сельских поселениях – агрогородках (казачьих станицах).

К достоинствам развития казачьего мясного скотоводства на основе современных инновационных технологиях можно отнести малую его капиталоемкость ввиду отсутствия капитального строительства животноводческих и других помещений, необходимости приобретения дорогой и сложной сельхозтехники, удобрений и других материалов. Основной прирост живой массы скота при этом достигается нагулом его на окультуренных травяных пастбищах, свойственных как раз российской лесо-луговой и лесо-стенной зонам с сочным разнотравьем и периодическим его скашиванием на сено и формирование свежего их подроста. Содержание телёнка вместе с коровой и выращивание его на её молоке до 8 - месяцев даёт рекордные привесы и мясо самого высокого качества, недостижимого при других условиях выращивания и кормления скота.

Ввиду этого казачье фермерское скотоводство имеет большие перспективы для своего развития, высокой эффективности и конкурентоспособности на мировом рынке.

«ИЕРАРХИЯ» ПОНЯТИЙ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ДО ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Семёновых О. А.¹

Хмельницкая З. Б.², д-р экон. наук, профессор

¹ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

²ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Содержание понятия ВЭД в российском законодательстве было расшифровано в Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле», где записано: «Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)».

В настоящее время нет единого подхода к определению внешнеэкономической деятельности. В целях настоящей статьи целесообразно развернуто определить зону внешнеэкономической деятельности производственного предприятия, принимая во внимание все существующие точки зрения и опираясь на основные принципы:

– Субъектами внешнеэкономической деятельности могут выступать как государства, так и юридические и физические лица. В рамках настоящей работы мы будем рассматривать только деятельность производственных предприятий, поэтому целесообразно установить, что субъектом внешнеэкономической деятельности будут юридические лица.

– Внешнеэкономическая деятельности предприятия является, прежде всего, коммерческой деятельностью, следовательно, ее основная цель – это получение прибыли;

– Вторым принципом внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия можно назвать постоянное стремление к сохранению и расширению зоны влияния на региональных и международных рынках.

– Производственное предприятие, занимающееся внешнеэкономической деятельностью, автоматически приобретает новый статус надежного и стабильно развивающегося партнера, и значительно повышает свой «авторитет» как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Таким образом, можно генерировать новое, установленное специально для данного исследования понятие внешнеэкономической деятельности производственного предприятия - совокупность производственной, торговой, финансовой, инвестиционной, научной, исследовательской и других видов деятельности промышленного предприятия, проводимых на внешнем рынке, в области международного обмена товарами, активами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, с целью получения прибыли, сохранения и расширения сферы влияния и повышения собственного имиджа.

В целях данной статьи введем понятие торговой деятельности производственного предприятия в свете внешнеэкономической деятельности. Понятие внешнеторговая деятельность было первоначально сформулировано в ст. 2 Федерального закона от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», а затем скорректировано в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Внешнеторговая деятельность – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них». В Законе № 164-ФЗ выделено четыре группы объектов внешнеторговой деятельности: товары, услуги, информация и интеллектуальная собственность.

Выделим определение внешнеторговой деятельности только до одного объекта деятельности: товары производственных предприятий черной металлургии. Внешняя торговля

товарами¹ – импорт и/или экспорт товаров, то есть перемещение товаров между частью территории РФ и другой частью территории РФ, если такие части не связаны между собой сухопутной территорией РФ, через таможенную территорию иностранного государства, перемещение товаров на территорию РФ с территорий искусственных островов, установок и сооружений, над которыми РФ осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством РФ и нормами международного права, или перемещение товаров между территориями искусственных островов, установок и сооружений, над которыми РФ осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством РФ и нормами международного права, не является внешней торговлей товарами.

Внешнеторговая деятельность товарами представляет собой весь комплекс взаимоотношений в процессе купли-продажи товаров на региональный и мировом рынках. Внешняя торговля товарами делится на две основные группы: экспорт и импорт товаров. Внешнеторговая деятельность экспортно-ориентированных предприятий более чем на 90 % заключается в экспорте производимой ими продукции.

Целесообразно ввести понятие экспортной деятельности или экспорта, как таможенной процедуры, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами.

Автор вводит интегрированное понятие экспортной деятельности, как коммерческой деятельности предприятия по продаже иностранному контрагенту продукции национального производства и обеспечение ее вывоза за границу РФ для ее постоянного нахождения и потребления. Следовательно, можно более точно определить экспортную деятельность экспортно-ориентированных производственных предприятий, как сложный комплекс мероприятий в процессе экспорта производимой ими продукции на новый рынок с целью его освоения и завоевания в условиях конкурентной борьбы.

Таким образом, автор определил «иерархию» понятий от внешнеэкономической деятельности и до экспортной деятельности предприятия (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема иерархии понятий внешнеэкономической деятельности, внешнеторговой деятельности и экспортной деятельности

¹ Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

УНИВЕРСАЛЬНАЯ МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Семёновых О. А.*

Научный руководитель Хмельницкая З. Б. **, д-р экон. наук, профессор

*ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

**ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

Анализ экспортной деятельности промышленного предприятия целесообразно начинать с определения фазы экспортной деятельности, на которой в настоящее время находится предприятие, и какие фазы уже пройдены предприятием с указанием периода нахождения в той или иной фазе. Сегодня выделено 6 фаз экспортной деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Фазы экспортной деятельности¹

Фаза экспорта	Характерные особенности
Пробный экспорт	Поверхностные односторонние действия, базирующиеся на движении отечественной продукции. Стихийные продажи, без повторных заказов. Доходы небольшие, но высокие издержки установления контактов.
Экстенсивные продажи	Охвачено незначительное количество рынков. Рынки сгруппированы по категориям: основные, второстепенные, третьестепенные. Доходы небольшие, издержки достаточно высокие.
Интенсивные продажи	Ограниченное количество рынков сбыта. Ограничен ассортимент экспортируемой продукции: только продукция с высокой прибыльностью. Зарубежные контакты более глубокие и эффективные, но они продолжают оставаться приложением отечественного рынка.
Экспортный маркетинг	Развитие 2-х-сторонних отношений на экспортных рынках. Продукцию приспособляют к требованиям зарубежных клиентов. Маркетинговым коммуникациям придается международный облик с соответствующим использованием иностранных языков.
Международный маркетинг	Внутренний рынок теряет свое первоначальное значение. Ряд внешних рынков начинают играть решающую роль.
Глобальный маркетинг	Предприятие больше не ориентируется на внутренний рынок и занимается удовлетворением потребностей мирового рынка.

Необходимо установить четкие количественные критерии отнесения предприятия к той или иной фазе экспортной деятельности. К таким критериям можно отнести коэффициент распределения и коэффициент координации². Коэффициент распределения будет рассчитываться следующим образом:

$$K_p = \mathcal{E} / Q,$$

где K_p – коэффициент степени участия экспорта в общем объеме реализации продукции; \mathcal{E} – выручка от реализации продукции на экспорт; Q – выручка от реализации продукции в общем за период.

Также можно рассчитать и коэффициент координации, как:

$$K_k = \mathcal{E} / B,$$

где $B = (Q - \mathcal{E})$ – объем отгруженной продукции на внутренний рынок; K_k – соотношение объемов отгруженной продукции на экспорт и внутренний рынок.

¹ Составлено по материалам: Моисеева Н. К. Международный маркетинг: учебное пособие. – М: Центр экономики и маркетинга, 1998.

² Лебедев Д. С. Методика формирования экспортной стратегии промышленных предприятий: учебное пособие / Науч. ред. проф. Л. Б. Парфенова. – Ярославль, 2002.

Данные коэффициенты показывают роль экспорта в деятельности предприятия. По мнению Л. Б. Парфенова и Д. С. Лебедева, коэффициенты K_p и K_k могут указать на фазу экспортной деятельности, в которой находится предприятие (таблица 2).

Таблица 2 – Определение фазы экспорта по значению коэффициентов K_p и K_k

Фаза экспорта	Значение K_p	Значение K_k
Пробный экспорт	0,00 – 0,25	0,00 – 0,33
Экстенсивные продажи		
Интенсивные продажи	0,25 – 0,50	0,33 – 1,00
Экспортный маркетинг		
Международный маркетинг	0,50 – 0,75	1,00 – 3,00
Глобальный маркетинг	0,75 – 1,00	3,00 и более

С целью проведения более точной оценки экспортной деятельности промышленного предприятия, исторически ориентированного на внутренний рынок, автором предложено ввести коэффициент степени зависимости предприятия от экспорта, который рассчитывается как:

$$C_{зз} = (Y_{бу} - B) / Y_{бу} \cdot 100\%$$

где $C_{зз}$ – степень зависимости предприятия от экспортных поставок продукции в %; $Y_{бу}$ – уровень безубыточности производства (в натуральных единицах).

Данный коэффициент может иметь как отрицательное, так и положительное значение. В случае отрицательных значений коэффициента, экспорт носит субсидиарный характер, являясь абсолютным преимуществом и источником дополнительных финансовых средств. Коэффициент распределения – доля экспортной реализации в общем объеме отгруженной продукции, рассчитанной в натуральных единицах, как:

$$D_{эн} = \frac{Э_n}{Q_n} \cdot 100\%$$

где $D_{эн}$ – Доля экспорта в общем объеме отгруженной продукции в натуральном выражении; $Э_n$ – объем отгруженной на экспорт продукции в натуральном выражении; Q_n – общий объем отгруженной продукции в натуральном выражении.

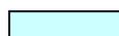
Следующим шагом необходимо установить отношение между степенью зависимости от экспорта $C_{зз}$ и долей экспорта в общем объеме отгруженной продукции $D_{эн}$ (таблица 3).

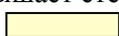
Таблица 3 – Определение соотношения между степенью зависимости предприятия от экспорта и долей экспорта в общем объеме реализации

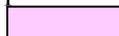
Значение $C_{зз}$, %	Значение $D_{эн}$, %				
	0 - 9	10 - 24	25 - 45	46 – 70	>70
< 0 – Зависимости нет	+	+	+	+	+
От 0 до 6,9 – Низкая	+ / -	+	+	+	+
От 7 до 13,9 – Умеренная	-	+ / -	+	+	+
От 14 до 29,9 – Нарастающая	-	+ / -	+	+	+
От 30 до 54,9 – Высокая	-	-	+ / -	+ / -	+
От 55 до 74,9 – Крайне высокая	-	-	-	+ / -	+
Более 75 – Критическая	-	-	-	-	+ / -

Автором предлагаются следующие характеристики выделенных зон:

 – премиальная зона, или зона субсидиарного экспорта.

 – зона благоприятных условий деятельности, когда доля экспортных поставок превышает степень зависимости от экспорта.

 – зона нормального риска, когда у предприятия появляется зависимость от экспортных объемов реализации.

 – зона повышенного риска наблюдается при нарастающей и высокой степени зависимости от экспорта и низкой доле экспортных поставок в общем объеме реализации.

 – неблагоприятная зона для промышленных предприятий, исторически ориентированных на внутренний рынок.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

Кириллова Д. Д., Новицкий А. А., Савостов К. С.
ФГБОУ ВПО «Уральский государственный горный университет»

В августе 2013 г. Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО), которая регулирует международные торговые отношения между странами в сфере товаров и услуг. Что понимается под услугами.

Понятие «услуги» охватывает весьма широкую область экономической деятельности. К сфере услуги относятся такие важные сектора современной экономики, как телекоммуникации, транспорт, образование, здравоохранение, туризм, строительство, финансы и ряд других, совокупная доля которых превышает в настоящее время 60 % ВВП промышленно развитых стран.

Крупнейшим экспортером коммерческих услуг являются США (19,1 % мирового экспорта услуг). Следом за ними в первую пятерку стран входят Великобритания (7 %), Франция (5,7 %), Германия (5,6 %) и Япония (4,8 %).

В последние два десятилетия появился ряд новых весьма весомых долговременных стимулов развития сферы услуг.

Так создание новых технологий, а также снижение экономических, политических и технических барьеров в передаче многих услуг на расстояние, открывают для них мировой рынок. За первое десятилетие XXI века торговля услугами возросла в 3 раза, достигнув в 2011 г. 1,9 трлн долларов.

Если руководствоваться данными, приведенными в таблице 1 в последние годы рост не настолько велик, но тем не менее он продолжается, так с 2008 года по 2011 г. торговля услугами возросла на 18,75%, что в абсолютном показателе составляет 300 млрд долл. США.

Таблица 1 – Динамика мировой торговли товарами и услугами¹

Показатель	2008	2009	2010	2011	Откл. 2011 г. от 2008 г.	
					в абс.	в %
Мировая торговля товарами (трлн долл. США)	6,5	6,6	6,8	7,2	0,7	10,77
Мировая торговля услугами (трлн долл. США)	1,6	1,6	1,8	1,9	0,3	18,75
Темпы роста товаров, %	-	1,54	3,03	5,88	-	-
Темпы роста услуг, %	-	0,00	12,5	5,56	-	-

Отдельные государства формируют свой ВВП во многом за счет эффективной торговли услугами. На первом месте стоит внешняя торговля туристическими услугами (страны Средиземноморья, Карибского бассейна, острова Индийского океана), а на втором – транспортными. Польша, Финляндия и страны Балтии специализируются на международном железнодорожном транзите, Беларусь, Литва и республики бывшей Югославии – на международных автомобильных перевозках, Панама, Либерия, Мальта, Кипр - на регистрации судов. Однако наиболее высокими темпами сегодня развивается торговля услугами, которые являются катализаторами не только международной торговли товарами, но и всей международной торговли в целом.

Российский рынок услуг начал формироваться в первой половине 90-х годов, следуя процессу рыночных реформ и приватизации. До этого времени деятельность в большинстве секторов услуг жестко регулировалась государством, а в ряде из них государство являлось основным поставщиком услуг.

¹ Будиловская О. А., Баженова Т. Л. Современное состояние и структура международного рынка услуг // Вестник ОГУ. 2012. №13 (149).

В Генеральном соглашении о торговле услугами (ГЛТС 1994 г.), действующем в системе ВТО, используется специальный классификатор, содержащий перечень из 160 видов услуг, сгруппированных по таким разделам, как деловые услуги, услуги связи, финансовые услуги, транспорт и другие. Сильное влияние на интеграцию услуг в мировое хозяйство оказывает НТП и, в первую очередь, IT- технологии.

Структура и основные качественные параметры российского рынка услуг существенно отличаются от западных прежде всего преобладанием традиционных отраслей, обеспечивающих транспортировку и сбыт произведенной продукции.

Однако в целом российская индустрия услуг характеризуется все еще как нарождающаяся – *infant industry*. Это состояние требует продуманного подхода к стратегии развития и регулирования отраслей услуг с учетом соблюдения баланса интересов иностранных и отечественных поставщиков в тех или иных секторах услуг: с одной следует обеспечивать защиту интересов российских поставщиков а, с другой стороны, создавать конкурентную среду с участием иностранных поставщиков на рынках услуг, что ведет в конечном итоге к стимулированию деятельности российских участников рынка.

Открытие российского рынка услуг привело к существенной активизации деятельности иностранных поставщиков в различных секторах услуг. Особенно заметно иностранное присутствие в новых областях, связанных с предоставлением деловых (консалтинг, аудит, юридические и бухгалтерские услуги, реклама и компьютерные услуги), что связано с возрастающей потребностью развивающейся экономики России в подобной деятельности и в то же время с недостаточно накопленным опытом российских поставщиков в этих сферах. Интерес иностранных поставщиков к России проявляется также на рынках традиционных и ключевых секторов экономики услуг, которые относятся к перспективным и прибыльным сегментам мирового рынка услуг: банковская сфера и страхование, транспорт и телекоммуникации, торговля и общественное питание, туристическая индустрия и здравоохранение.

Благодаря притоку иностранного капитала российский бизнес получает крайне необходимые для развития финансовые ресурсы и, что не менее важно передовые технологии, эффективные методы реализации услуг и управления; приобщается к высокой культуре деловых отношений и обслуживания клиентов.

В целом в России созданы достаточно привлекательные условия для вложения иностранных инвестиций. Общий эффект иностранных инвестиций с позиций интересов страны положителен: в результате ускорилось создание целого ряда новых услуг, произошла модернизация традиционных видов услуг.