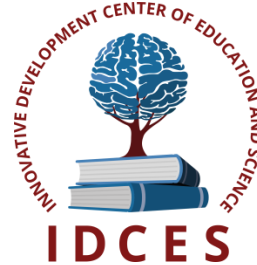


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И
СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(7 апреля 2015г.)**

**г. Самара
2015 г.**

Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. Самара, 2015. 298 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.С. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента» (г. Самара) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	9
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКАХ Г.МОСКВЫ: МЯСОПЕРЕРАБОТКА, ОСОБЕННОСТИ И РАЗВИТИЕ	
Щербина М.В.	9
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ КАК ОСНОВА ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	
Оберт Т.Б.	11

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	14
ВЫЯВЛЕНИЕ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕЗЕРВОВ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Овчаренко Ю.В.	14
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ПРИВАТИЗАЦИИ	
Махмудов Г.С., Джамалудинова М.Ю.	16
ИЗ ОПЫТА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА СПОРТИВНОГО ВУЗА	
Галимов А.М., Султанова В.Р.	18
ИННОВАЦИИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ	
Иванова Е.Ю.	20
ИННОВАЦИОННЫЕ СТАРТАПЫ: ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНКЕ	
Боркова Е.А., Жаркова Д., Рудая Е.	22
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОСТИ ТЕЛЕВИДЕНИЯ	
Ливсон М.В.	26
К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА: ЭФФЕКТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
Алиуллов И.Ф.	28
КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ	
Смирнова Г.А.	31
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	
Хандакова О.П., Максимова Т.Н.	33
К ПРОБЛЕМЕ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ	
Хачатурян М.В.	37
МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
Тищенко В.А.	39
МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ	
Вершинина Л.П.	41
МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	
Рачинский А.В., Иванова В.А.	45
НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Темникова Е.А., Черхарова Н.И.	48
НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ООС И ПП	
Ахметова Д.Ф.	52
НОВЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ТРУДОЕМКОСТИ И СТОИМОСТИ НИОКР В АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	
Ермакова О.В.	54
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ	
Гончарова Л.И.	56
ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ И КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ОТРАСЛИ ЛЬНОВОДСТВА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Шмидт Ю.И.	59
ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
Гафиуллина Л.Ф.	61

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН, КАК ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШЕЙ ОТРАСЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Гусейханова С.Б., Джамалудинова М.Ю.	63
РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ РАЗВИТЫХ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ США) Ильченко В.В.	65
СИСТЕМНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ Пронина Е.В.	67
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ Рамазанова Д.А.	70
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИЗАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А.	71
СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ Каменев И.Г.	73
СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ Финько С.С.	76
ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ: ОТ Й. ШУМПЕТЕРА ДО НАШИХ ДНЕЙ Бабурина О.Н.	79
УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Тяпаев Т.Б.	82
ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ВЛИЯНИЕ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ Зуева Т.И.	85
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АПК РОССИИ Бобок В.С.	87
ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ УСЛУГИ И ИХ СПЕЦИФИКА Никишов С.И.	91
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	94
АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА “МУСОРНЫХ” ОБЛИГАЦИЙ Туаев В.О.	94
ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НА ПОТОКИ ТОВАРОВ И ПЛАТЕЖЕЙ Мальшикина А.И.	96
ДОЛГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА Элларян С.А., Куцури Г.Н.	99
ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЛЯ ХАОТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Мусаев А.А., Ананченко И.В.	102
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АФК «СИСТЕМА» Анисимов К.В., Мищенко К.В.	105
ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА И КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ Путина С.А., Акишкин В.Г. Набиева А.Р.	107
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ Демина Ю.В.	113
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Михайлова В.Д.	116
УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМ РИСКАМИ: НОВЫЕ АСПЕКТЫ Лебедева Т.В.	118
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	120
АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И ЕЕ СРАВНЕНИЕ С МСФО Галикова Н.Б., Ефремова Ю.О.	120
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ Жабина Н.В.	123

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	
Шадиева М.Ю.	125
ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	
Ильина Н.А.	127
ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЫРУЧКИ В ФОРМАТЕ МСФО	
Боас И.Л., Иконникова О.В.	130
УЧЕТ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО	
Турищева Т.Б., Зимица Е.А., Семина Д.А.	133
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....	137
ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ И РИСКОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА РОСТ ДОХОДНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	
Рамазанова Д.И.	137
МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И СИСТЕМА РАСЧЕТА НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИЙ	
Смирнова Л.Н., Козлова Е.А.	139
ОБ ОДНОЙ МОДЕЛИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОБРАЗОВАНИЯ	
Голосов П.Е., Горелов В.И., Федосеев А.И.	142
ОЦЕНКА КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНОГО ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕПУТАЦИОННЫЕ РИСКИ САЛОНА СВЯЗИ	
Круглова А.Н.	146
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14).....	150
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО НИГЕРИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	
Осадолор О.	150
ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	
Булгакова А.А.	151
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО.....	153
ВАЛЮТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ	
Мищенко К.В., Анисимов К.В.	153
ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	
Шахтамирова Э.С.	155
ОСОБЕННОСТИ КОСВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ЗАЩИТЫ ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ОКАЗАНИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ	
Брызгалов Д.В.	157
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	
Румянцев И.М.	160
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	162
ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	
Кочергина Т.С.	162
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ	
Николаевская К.Н.	164
ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОБЪЕКТАХ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ	
Бибешев А.Г.	167
СОВРЕМЕННАЯ ТРАКТОВКА ТЕРМИНА «ИННОВАЦИИ»	
Юдакова Ю.С.	169
СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	
Смоленова Е.О.	171
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	173
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИТ-СТАРТАПОВ ВЕНЧУРНЫМ ФОНДОМ	
Газизуллин Р.В., Кожевникова К.Н., Громыко В.А., Баландин В.С., Брюховецкая С.В.	173

СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	174
ВОПРОСЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	
Тимофеева Е.Ю.	174
РОССИЯ И КОТ-Д'ИВУАР: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ. КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Гебейдуллова Д.А., Хасаншин И.А.	177
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	181
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ОТРАСЛИ ОБРАЗОВАНИЯ	
Якубов М.Р.	181
КОНКУРЕНЦИЯ И МАРКЕТИНГ	
Брянская О.Л.	184
РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ	
Цой М.К.	186
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	188
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕКЛАМЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ СТО В Г.ОМСКЕ	
Матюхова М.М., Василенко Н.П.	188
ОСНОВЫ РЕКЛАМЫ И PR. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ	
Трушина Н.С.	190
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	193
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСА «РАБОТЫ/РЕСУРСЫ» В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Ананичев Д.А.	193
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	194
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	195
ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА. ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	
Кожевникова К.Н., Газизуллин Р.В., Громыко В.А., Баландин В.С., Брюховецкая С.В., Диденко А.С.	195
РЕФОРМА ВНЕБИРЖЕВОГО ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ И ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОССИЙСКИХ УЧАСТНИКОВ	
Кожевникова К.Н., Газизуллин Р.В., Громыко В.А., Баландин В.С., Брюховецкая С.В., Диденко А.С.	196
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	197
ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	
Звонкова С.А., Попова Н.Е.	197
КОГНИТИВНЫЕ МАТРИЦЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОГНИТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	
Буров В.А.	199
МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ	
Ватлина Л.В.	208
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Тинасилов М.Д., Оспанова А.К., Уркумбаева А.Р.	212
ОСОБЕННОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ДОСУДЕБНЫХ ПРОЦЕДУРАХ	
Фокина А.А.	215
ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Смирнова Д.Д.	218
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГИЙ ОСВОЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКА КОМПАНИЕЙ «HAIER»	
Пэйхуа У., Якубова Т.Н.	221

СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	223
АКТУАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ	
ИНДИВИДУАЛЬНОГО СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
Богунов Л.А.	223
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ В УСЛОВИЯХ	
НЕСТАБИЛЬНОСТИ	
Воронов В.А., Воронов А.А.	225
СОБОРНОЕ СОЗНАНИЕ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НОВОГО ТИПА	
Новосадов С.А.	226
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	228
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	229
КОНФЛИКТЫ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ	
Кривец И.А.	229
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	231
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	231
ВОЗРАСТАНИЕ НЕРАВНОМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	
РОССИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ	
Даутова Т.А.	231
ИНТЕГРАЦИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В САМОФОРМИРУЮЩИЕСЯ СТРУКТУРЫ	
ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ	
Булярская С.А., Булярский С.В., Синицин А.О.	233
ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО	
ОКРУГА	
Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.	236
К ВОПРОСУ О ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ	
АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Шуваева О.В.	238
КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ	
УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	
Борисова И.С.	240
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАЗАХСТАНА	
Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Алдиярова С.А.	242
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	
Домнина И.Н., Маевская Л.И.	245
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	
Сабетова Т.В.	248
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ	
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ	
Левина Т.А., Родина Ю.В., Сенюкова Е.В.	253
РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРУКТУРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО	
КЛАСТЕРА	
Булярская С.А., Булярский С.В.	256
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ	
«ОСТРОВ РУССКИЙ»	
Матвейчук С.А.	258
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	261
ДЕЙСТВУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ САМОЗАНЯТЫХ	
Шкляева Н.А.	261
МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ НАСТАВНИКА	
Павлюкевич М.П.	263

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПО ТРУДУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНЫХ НОРМ И НОРМАТИВОВ	
Комарова Н.В.	267
СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА	
Алексеев А.Н.	269
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	271
МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУТА СЕЛЬСКОЙ СЕМЬИ (1980- 1990-Е ГОДЫ)	
Ломовцева Н.Б.	271
СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ	
Новгородова А.В.	273
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В РОССИИ	
Махова О.А.	276
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	278
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	
Дроботов С.Е.	278
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФРУКТОВ И ОВОЩЕЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	
Диев О.Г., Власова А.С.	280
ЭТНОЭКОНОМИКА НА КАВКАЗЕ	
Булгучев М.Х.	285
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	296

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКАХ Г.МОСКВЫ: МЯСОПЕРЕРАБОТКА, ОСОБЕННОСТИ И РАЗВИТИЕ

Щербина М.В.

ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации" г.Москва

Известно, что потребительский рынок Москвы имеет ряд особенностей. В частности, он является основным рынком сбыта продукции мясоперерабатывающих комбинатов, расположенных как в г. Москве так и в Московской области. Стабильная и высокая платежеспособность, высокие серьезные требования к качеству продукции и максимально высокий спрос на продукцию класса «премиум» - на наш взгляд, являются основными отличиями от региональных рынков. Розничные торговые сети, несетевые магазины активно сотрудничают со всеми крупными поставщиками и производителями продукции мясопереработки. Задачи сохранения качества при перевозке и хранении решается при помощи развитой транспортно - логистической инфраструктуры. Ограниченные сроки хранения вынуждают проводить исследование состояния отрасли, ограничив рынок г.Москвой и Московской областью. Получается, что в данном случае, определяющими факторами для развития отрасли являются динамика жизненного уровня населения и изменение предпочтений потребителей.

Рассматривались статистические данные с 2000г. по 2009 г.

На данном рынке были выделены лидеры по рыночным продажам и по использованию эффективных технологий. Главенствующей компаниями в мясоперерабатывающей отрасли г.Москвы безоговорочно определены ОАО "ОМПК", ОАО "Черкизовский мясоперерабатывающий завод" (далее ОАО "ЧМПЗ"). Но фирмой-доминантой стал ОАО «Останкинский мясоперерабатывающий комбинат» (далее ОАО «ОМПК»). Основной причиной, того что на рынке они занимали в исследуемом периоде главенствующее положение, является использование более эффективных технологий. Следом за лидерами шли «догоняющие», такие как: ЗАО "Микояновский мясокомбинат", ООО "ДЫМОВСКОЕ КОЛБАСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО", ОАО "ЦАРИЦЫНО". И на конец фирмы аутсайдеры: ООО "Колбасный комбинат "Богатырь", ООО "МПЗ "КампоМос", ОАО "ИКМА", ОАО "ТАМП", ОАО "Лианозовский колбасный завод", ФГУП ЭЗ "Хладопродукт" Россельхозакадемии. Но уже в 2014 году некоторые из фирм аутсайдеров стали банкротами.

Следующим показателем разделения в данной отрасли выделили разделение по показателю специализации. К высокоспециализированным фирмам относят: ОАО "ЧМПЗ", ЗАО "Микояновский мясокомбинат", ООО "ДЫМОВСКОЕ КОЛБАСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО", ОАО "ЦАРИЦЫНО", ООО "МПЗ "Рублевский", ООО "МПЗ "Москворецкий", ООО "МПЗ "Сетунь", ООО "ММПЗ "Коломенское", ЗАО "Партнер Ф", ЗАО "ВЕГУС", ООО "Колбасный комбинат "Богатырь", ООО "МПЗ "КампоМос", ОАО "ТАМП", ОАО "Лианозовский колбасный завод", ФГУП ЭЗ "Хладопродукт" Россельхозакадемии. К среднеспециализированным: ОАО "ОМПК", ОАО "МЯСОПРОМ-КОРОВИНО". И, наконец, фирма, которая практически не специализированна – это ОАО "ИКМА" [1].

Используя статистические данные системы СПАРК и авторскую методику [2,16], ранжируем предприятия по объему производства, выделим наиболее крупные из них и определим соответствующий им коэффициент охвата.

Воспользуемся данными Табл.1:

Таблица 1

Номер	Наименование	Объем производства, т
1	ОАО "ОМПК"	85 900
2	ЗАО "Микояновский мясокомбинат"	66 400
3	ОАО "ЧМПЗ"	62 000
4	ОАО "ЦАРИЦЫНО"	58 400
5	ОАО "МЯСОПРОМ-КОРОВИНО "	19 700
6	ООО "ДЫМОВСКОЕ КОЛБАСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО"	19 500
7	ООО "МПЗ "КампоМос"	12 500

8	ООО "МПЗ "Рублевский"	9 000
9	ЗАО "Партнер Ф"	7 300
10	ЗАО "ВЕГУС"	7 000
11	ООО "Колбасный комбинат "Богатырь"	6 000
12	ОАО "Лианозовский колбасный завод"	4 000
13	ООО "МПЗ "Москворецкий"	3 900
14	ООО "МПЗ "Сетунь"	3 000
15	ООО "ММПЗ "Коломенское"	2 900
16	ОАО "ТАМП"	2 600
17	ФГУП ЭЗ "Хладопродукт" Россельхозакадемии	1 200
18	ОАО "ИКМА"	450
ИТОГО		381 083

Путем несложных расчетов получаем, что первые ведущие пять компаний в 2009 году занимали примерно 77 % рынка.

Индекс концентрации соответственно примерно равен 76,7, а индекс Херфиндаля-Хиршмана (ИНН) равен 1526,85. Оба эти показателя характеризуют уровень конкуренции для рынка мясопереработки г.Москвы в 2009 году.

Определим эффективность использования ресурсов в выбранной отрасли. В начале найдем численность занятых в производстве, объем реализации на одного занятого для этого потребуется численность занятых и индекс специализации [СПАРК].

Таблица 2

Место	Компания	Объем реализации колбасы Руб.	Специализация	Число занятых в производстве	Реализация на одного занятого Руб.
1	ОАО "ОМПК"	21126264705,00	0,819	2287	9237544,69
2	ОАО "ЧМПЗ"	10876193544,00	0,948	1385	7852847,32
3	ЗАО "Микояновский мясокомбинат"	9159238754,00	0,862	2147	4266063,70
4	ООО "Дымовское колбасное производство"	6911391000,00	1	1200	5759492,50
5	ОАО "Царицыно"	6602606750,00	0,8783 322	1463	4513059,98

Видно, что у компаний с высоким уровнем специализации самая высокая производительность труда. Предприятия лидеры так же имеют высокие показатели труда.

Какие же можно сделать выводы?

Рынок является олигополистическим и конкурентным, несмотря на высокий уровень концентрации. Компании, находящиеся в "хвосте рынка" и не рассматриваемые вполне могут соревноваться с компаниями - лидерами за исключением первой тройки. Очевидно, что именно первые компании являются ценоустанавливающими. И здесь им приходится быть крайне осторожными в ценовой политике, так как лидерство кроме выгод, накладывает еще и дополнительные обязательства. Государство внимательно следит за такими рынками, с точки зрения поддержки конкурентной среды согласно Приказам Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации [3]. В ходе исследования было выявлено также, что проблемы кризиса 2008 года были решены предприятиями за счет повышения цен, а не роста эффективности. Возможно такой же сценарий будет применен и на современном этапе в условиях внешних вызовов.

Список литературы

1. Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний <http://spark.interfax.ru/Front/index.aspx>

2. Щербина М.В. Отраслевые рынки России: опыт системного анализа // Мир новой экономики. - М., 2013, №1. - С.16-39
3. Приказ ФАС России №220 "Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке"

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ КАК ОСНОВА ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Оберт Т.Б.

ФГБОУ ВПО Саратовский государственный университет им Н.Г. Чернышевского, г.Саратов

В современных условиях сфера НИОКР и инновационная деятельность рассматривается как важнейшая основа для обеспечения устойчивого экономического роста и конкурентоспособности экономической системы. Развитие высоких технологий в наиболее передовых странах способствуют формированию в них модели неоиндустриального или постиндустриального общества, где приоритетными по отношению к другим видам экономической деятельности становятся производство, накопление, распределение и использование информации.

Однако в каждом конкретном случае могут быть использованы отдельные подходы и инструменты, доказавшие свою эффективность. Конечной целью НИС является обеспечение динамичного развития страны за счет повышения инновационной активности всех хозяйствующих субъектов страны. Несмотря на общность целей инновационного развития, способы их достижения имеют национальные особенности [1, 38].

Своей высокой эффективностью НИС ряда стран обязаны различным факторам, среди которых наиболее значимые: сформировавшаяся функциональная структура НИС, обуславливающая платежеспособный спрос на наукоемкую продукцию; наличие институтов посредничества между производителями и потребителями НИОКР; последовательная инновационная политика государства;

Один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности страны, развития в ее пределах эффективной НИС - государственное вмешательство. Государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов (в том числе и на уровне регионов) и является

Связующим звеном между академической наукой и производством; инновационное развитие страны не обязательно основано на собственной научно-технической и инновационной базе, на первоначальных этапах становления НИС возможно приобретение, копирование и «ассимиляция» зарубежных разработок (пример Китая и Японии).

Институциональные структуры, заложенные в основу НИС развитых стран, объединяет, прежде всего, наличие нескольких уровней организации и управления. Так, НИС Норвегии и Австралии состоит из шести уровней, Германии и Великобритании - из четырех, Бельгии, Швейцарии, Австрии - из трех. НИС развитых стран отличаются по своей направленности и роли государства, прежде всего, за счет ориентации на удовлетворение особых национальных приоритетов: Финляндия - диверсификация экономики, Франция - создание сети мелких технологических фирм, США - поддержка реструктуризации экономики. [3, 38]

Развитие есть непереносимое условие жизни общества и его экономического прогресса. В настоящее время формируется модель «устойчивого развития», цель которого заключается в удовлетворении жизненных потребностей нынешнего поколения людей. Экономическое развитие стран мира находится и будет находиться под влиянием процессов глобализации.

В настоящее время существуют различные точки зрения по вопросу наличия национальной инновационной системы и в России, уровне ее развития и степени эффективности. Несмотря на очевидные проблемы инновационного развития России, тем не менее, можно выделить ряд объективных предпосылок, позволяющих говорить о существовании НИС или, по крайней мере, о положительной динамике ее формирования.

Среди таких предпосылок, прежде всего, государственная инициатива по созданию НИС. В утвержденном Президентом РФ «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2015 года и дальнейшую перспективу» в качестве важнейшей задачи предусмотрено формирование национальной инновационной системы [2, 23]. Вместе с тем трудно не согласиться с утверждением, что пока существует низкий уровень эффективности системы и ее составляющих.

Из данных, приведенных в таблице 1 видно, что имеется наличие ряда серьезных ограничений и проблем

дальнейшего развития, это подтверждается следующими данными: доля принципиально новых разработок в затратах на технологичные инновации составляет примерно 18% (ОЭСР -33%); из числа использованных передовых технологий всего 2,6% имеют патент на изобретения; более 90% машинотехнической продукции неконкурентоспособно по сравнению с иностранными аналогами; удельный вес инновационно активных организаций составляет менее 10%, а доля затрат на технологические инновации в общем объеме их отгруженной продукции - чуть более 4%; стоимость импорта технологий в 2 раза превышает стоимость их экспорта; отечественный экспорт машин и оборудования составляет лишь около 9% от общего объема, тогда как сырьевой экспорт - более 77%; на 60% расходы на НИОКР обеспечиваются за счет государственного бюджета, в развитых же странах 2/3 и более затрат покрывается частным сектором [2,24].

В основе данной модели система государственного финансирования и совокупность различных форм организации инновационной деятельности, созданные при участии и поддержке государства. С точки зрения спектра оказываемых услуг технопарки, инновационно-технологические центры, инкубаторы малого бизнеса, инновационно-промышленные комплексы практически полностью дублируют друг друга.

В отличие от НИС в развитых странах, в отечественной системе отсутствует эффективный механизм передачи технологий в промышленный сектор, достаточно слабой остается взаимосвязь науки и бизнес-структур. Значительная часть национальных разработок, человеческого капитала

Таблица 4

Система базовых показателей экономики, основанной на знании [3, 39]

Показатель	США (последние данные) фактические / нормализованные	Россия (последние данные) фактические / нормализованные
Средний прирост ВВП, %	3,00/4,21	3,80/5,95
Индекс развития человеческого потенциала	0,94/9,33	0,78/5,67
Качество регулирования	1,51/3,60	-0,30/3,39
Сила закона	1,70/8,60	-0,78/1,82
Ученые сфере НИОКР, млн. человек	4102,89/9,43	3479,35/8,98
Научные статьи, млн. человек	536,80/9,08	106,99/7,08
Количество патентов США, млн. человек	345,81/9,91	1,65/6,64
Грамотность взрослого населения (% возраста 15 лет и более)	100,00/8,18	99,60/7,52
Включенность в среднее образование	95,16/7,36	83,33/5,62
Включенность в высшее образование	72,62/9,75	64,09/9,42
Телефоны в расчете на 1 тыс. человек	1147,00/7,60	362,70/5,29

интенсивно вывозится за границу, в последствии возвращаясь в страну в виде готовой продукции. Практически отсутствуют маркетинговая и информационная составляющая НИС. Интересы отечественных предприятий в

области инноваций сводятся в основном к замене устаревшего оборудования, а иностранных - к продвижению продукции и в большинстве случаев «устаревших» технологий» на российский рынок. Инновационная сфера «оторвана» от производственного сектора.

Рассмотренные характеристики и составляющие российской НИС позволяют выделить ряд предпосылок и ограничений ее развития. К обозначенным факторам развития отечественной НИС, необходимо добавить следующее. Во-первых, по мере повышения уровня развития страны постепенно исчерпываются отдельные объективные конкурентные преимущества российской инновационной системы: сокращается квалификация труда, увеличиваются энергетические и транспортные затраты. Во-вторых, рост инвестиций без инновационного наполнения способствует воспроизводству устаревших технологий и консервации экономической отсталости. В-третьих, роль государственных структур России в продвижении инноваций на рынок прослеживается весьма слабо [1, 50].

Итак, НИС необходимо рассматривать, с одной стороны в качестве инструмента экономической политики государства в достижении конечной цели общественного развития - обеспечение устойчивого экономического роста, с другой - как объект управления (прежде всего со стороны государства), что предполагает обоснованную постановку целей и задач ее развития, разработку системы мероприятий, при помощи которых эти цели и задачи будут достигнуты, контроль за реализацией намеченных мероприятий и анализ полученных результатов.

Очевидно, что на пути преодоления разрыва между потенциальными возможностями и конечными результатами инновационного развития России важная роль принадлежит формированию адекватного институционального профиля НИС, где основная роль отводится государству. При этом государство выступает: во-первых, в роли партнера, располагающего значительными ресурсами, во-вторых, организатора развития национального инновационного предпринимательства, в-третьих, регулятора институциональной основы.

В целях развития эффективной НИС, имеет смысл разработка, как инновационной политики, так и научно-технической. Однако если первая направлена на использование наработанного научно-технического потенциала, широкого внедрения новых знаний и технологических решений, то вторая - имеет своей главной задачей создание научно-технических заделов на перспективу (поддержка развития образования, науки, создание новых технических разработок, технологий) [1,51]. При этом, как одна, так и другая политика выступает составной частью экономической политики модернизации экономики, а следовательно это показатель конкурентоспособности экономики.

Инфраструктура инновационной деятельности в России в целом сравнительно развита. За последние 10 лет по всей стране при поддержке государства созданы сотни объектов инновационной инфраструктуры – технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий, центров коллективного пользования и т.д. Действуют технико-внедренческие особые экономические зоны. Инновационная инфраструктура сформирована практически в каждом вузе. В то же время, эффективность использования инфраструктуры остается пока на недостаточном уровне, прежде всего она ограничена стагнацией спроса на инновации со стороны российских компаний. Общий вывод по текущей ситуации с факторами инновационного развития России – несмотря на предпринятые Правительством Российской Федерации усилия, в российской экономике пока не сформировалась окончательно тенденция инновационного поведения бизнеса. Поставленные в предыдущей Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года целевые показатели, связанные с расширением инновационной активности компаний реального сектора, в основном не достигнуты. Созданная за последние годы весьма развитая инновационная инфраструктура не задействована в полной мере компаниями реального сектора. В отличие от научно-технического процесса, инновационный процесс не заканчивается внедрением, то есть первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, так как по мере распространения новшество совершенствуется. Это открывает для него новые области применения и рынки.

Таким образом, современный инновационный процесс в России направлен на создание основы конкурентоспособности российской экономики и создания требуемых рынком продуктов, технологий и услуг. Инновационная способность российской экономики характеризуется возможностью создавать и распространять во всех сферах новшества в собственное производство. Специфика инновации такова, что с одной стороны, потребность в ней формируется под воздействием спроса и предложения, а с другой — возникает в условиях конкуренции в современной экономике, под воздействием как внутренних так и внешних факторов, которые сейчас для России, к сожалению не благоприятны.

Список литературы

1. Вранчан, НА. Экономическое обоснование инновационного развития экономики России / Н.А. Вранчан // материалы Междунар. науч.-практ. конф. Инновационная экономика в зеркале устойчивого развития: Сочи, 2013.
2. Дегтярева, И.В. Инновационное развитие России и возможности для экономического роста / И.В.Дегтярева // Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К. А. Хубиева. - М.: ТЕИС, 2013.
3. Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В.Яковец - М., 2012.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

ВЫЯВЛЕНИЕ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕЗЕРВОВ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Овчаренко Ю.В.

Юго-Западный государственный университет, г.Курск

В современных, непрерывно меняющихся экономических условиях практически все предприятия, занятые в промышленной отрасли, испытывают острую и значительную необходимость в поиске альтернативно возможных средств, необходимых им для роста производственного потенциала, а также для повышения эффективности их хозяйственной деятельности.

Эффективность деятельности предприятия – это многогранная, сложная качественная категория и одно из наиболее обобщающих понятий экономики, отражающее сложный социально-экономический процесс воспроизводства, развития производительных сил и производственных отношений. Данный процесс в общем его виде представляет собой соизмерение затрат и результатов производственной деятельности организации.

Результаты деятельности предприятий, в частности и в сфере промышленности, оцениваются с помощью показателей эффективности или эффекта, которые выражены абсолютными и относительными величинами, отражающими в конечном итоге, соответствующие им экономические достижения деятельности организаций. Вместе с тем, между категориями «эффект» и «эффективность» есть существенные различия.

Эффект – категория, характеризующая превышение результатов хозяйственной деятельности над затратами по её осуществлению за определенный период времени. Эффективность в свою очередь, представляет собой результативность или относительный эффект производственно-хозяйственной деятельности, определяемый через соотношение результатов такой деятельности и затраченных на их достижение трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Эффективность, в отличие от эффекта, учитывает не только результат деятельности, но и условия, при которых такой результат достигнут, поэтому она является наиболее информативным аспектом в оценке деятельности промышленной организации.

На сегодняшний день не существует единого подхода к оценке эффективности деятельности организаций, поскольку экономическая наука до настоящего времени не выработала единого мнения о сущности эффективности, что в свою очередь, объясняет существование в современной экономической литературе множества различных методов оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий [2].

Однако, в общем виде, последовательность проведения оценки эффективности деятельности предприятий промышленности, на основе существующих в экономической литературе методик, можно представить следующим образом:

- 1) определяются цель и задачи, отбираются наиболее адекватные методы и способы проведения оценки, проводится сбор необходимых данных;
- 2) производится анализ внутренних и внешних факторов производства, после чего осуществляется расчет, оценка и анализ всех необходимых показателей эффективности деятельности предприятия;
- 3) вырабатываются рекомендации по использованию имеющихся внутрипроизводственных резервов и мероприятия по повышению эффективности [3].

Таким образом, на втором этапе оценки эффективности деятельности предприятия анализируются факторы, которые в большей мере повлияли на конечный результат, что дает возможность на следующем этапе определить с помощью каких резервов (альтернативно возможных средств) организация сможет увеличить свой производственный потенциал и повысить эффективность хозяйственной деятельности.

Резервы измеряются разрывом между достигнутым и возможным уровнем использования ресурсов с учетом производственного потенциала. Экономическая сущность резервов увеличения эффективности производства промышленных предприятий состоит в полном и рациональном использовании возрастающего потенциала ради получения большего количества конкурентоспособной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда на единицу продукции [1].

В аналитической практике внутрипроизводственные резервы – это неиспользованные возможности экономического потенциала промышленных организаций, оставшиеся по тем или иным причинам скрытыми и не задействованными в хозяйственном обороте вследствие:

- низкого организационного, технического уровня промышленного производства, слабо поставленной на предприятии инновационной деятельности;
- простоев оборудования, потерь и перерасхода сырья, материалов;
- низкого качества готовой продукции;
- слабого материального стимулирования работников за выявление и использование скрытых резервов производства.

Все перечисленные скрытые внутрипроизводственные резервы кроются в организационной, экономической, технологической, финансовой, административно-правовой и управленческой деятельности промышленных предприятий. Для выявления, оценки и эффективного использования таких резервов необходимо систематически проводить анализ их характера, величины, причин появления на различных участках и рабочих местах предприятия.

В настоящее время большинство промышленных предприятий имеет на вооружении физически и морально устаревшее оборудование, оснастку и инструмент, сроки службы которых составляют 15–25 лет и выше. В связи с этим, велика вероятность частых поломок оборудования, простоев, низкого качества, готовой продукции, сверхнормативных отходов сырья и материалов.

Однако планы повышения эффективности производства и качества продукции на ряде предприятий промышленной сферы или не составляются совсем, или представлены чисто формально, без глубокого анализа скрытых резервов производства и не увязаны с планами инноваций по внедрению новейших достижений науки и техники и опыта передовых российских и зарубежных предприятий [4].

Таким образом, для более точного выявления скрытых внутрипроизводственных резервов во многих промышленных организациях необходимо пересмотреть методы планирования организационно-технических мероприятий, инноваций и эффективности производства, обеспечив их тесную взаимосвязь и целевую направленность на выявление и более полное использование потенциальных резервов производства.

В конечном итоге, выявление и использование внутрипроизводственных резервов позволит промышленному предприятию повысить производительность труда, увеличить фондоотдачу, снизить себестоимость продукции, повысить качество и объем выпуска продукции, что в целом приведет к эффективному функционированию организации.

Список литературы

1. Баранова И.В. Факторное моделирование как инструмент выявления неиспользованных резервов повышения эффективности / И. В. Баранова // Сибирская финансовая школа: Аваль. – 2012. – № 6. – С. 60–63.
2. Гаджиев М.М. Принципы и методы оценки эффективности деятельности промышленного предприятия / М.М. Гаджиев, З.А. Кунниева, М.Б. Багишев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. № 35. URL: <http://www.uecs.ru>.
3. Ушвицкий Л.И. Формирование механизма управления экономической эффективностью в современных условиях хозяйствования / Л.И. Ушвицкий, А.И. Алексеева, О.Н. Шевцова // Вестн. Северо-Кавказ. гос. тех. ун-та. – 2009. – № 4. – С. 250–255.
4. Шевченко Д.К. Резервы производства, их классификация и влияние на эффективность производства / Д.К. Шевченко, О.В. Кирсанов // Вестн. Тихоокеан. гос. экон. ун-та. – 2006. – № 1. – С. 3–10.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ПРИВАТИЗАЦИИ

Махмудов Г.С., Джамалудинова М.Ю.

Дагестанский Государственный Университет

В системе экономических реформ и всего процесса трансформации и преобразования экономического строя России приватизация играет ключевую роль. Приватизация официально началась лишь в 1992 г., в годы же горбачевской перестройки о ней как правило не говорилось. Тогда речь шла о коммерциализации, полном хозрасчете, разгосударствлении, трансформации государственной собственности в «коллективную» и т. д.

Российская федерация унаследовала от бывшего СССР огромный имущественный массив. По данным на начало 1990 г., воспроизводимое национальное богатство СССР достигало 2,7 трлн. руб. в «дореформенных» ценах. Более 70% этого богатства приходилось на государственную собственность, которая в то время вообще исключала какие-либо институты республиканской, региональной или муниципальной собственности. Приватизация по своей сути означает передачу или продажу в частные руки государственного имущества.

В целом можно выделить несколько этапов приватизации в России:

1 этап – «малая» приватизация малых и средних, в основном муниципальных предприятий в сфере торговли, бытового обслуживания и инфраструктуры на денежных аукционах.

2 этап – массовое акционирование предприятий с подготовкой планов приватизации в трудовых коллективах проведение инвестиционных торгов.

3 этап – «чековая», выдача ваучеров, подготовка и проведение чековых аукционов.

4 этап – массовая «денежная» приватизация с продажей зарезервированных в государственной собственности пакетов акций на открытых аукционах с перечислением вырученных средств в бюджет, включая залоговые аукционы.

5 этап – приватизация по индивидуальным проектам с углубленной предпродажной подготовкой и рыночной оценкой имущественных комплексов.

Первые три этапа приватизации можно считать начальными, последующие – текущей практикой приватизации в уже сформированной в общих чертах после начальной приватизации рыночной экономической системе [2.С.110]

Приватизация как процедура перераспределения собственности должна служить решению следующих задач:

- ❖ повысить эффективность использования активов;
- ❖ усовершенствовать систему управления, сделав ее корпоративной;
- ❖ расширить доступ предприятия к капиталам;
- ❖ обеспечить конкурентоспособность предприятий за счет внедрения новых технологий и передового опыта;
- ❖ сформировать новых владельцев, которые станут более эффективными собственниками;
- ❖ обеспечить более справедливое распределение прибылей;
- ❖ деполитизировать предприятия, ослабив их связи с государством.

В каждой стране на разных этапах развития приоритетность этих задач не одинакова, различается и государственная политика в сфере приватизации.

В нашей стране общий стратегический план приватизации готовился еще в 1991г.: первая программа приватизации Правительства РСФСР появилась на свет в мае 1991г., задолго до гайдаровских реформ. Затем был принят целый пакет законов и постановлений исполнительной власти по приватизации, в том числе «основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации в 1992г.», Закон РФ о приватизации государственных и муниципальных предприятий, Закон РФ об изменениях и дополнениях к закону о приватизации, постановление Правительства РФ «О порядке введения системы приватизационных чеков в РФ» и т.п. Наконец, 11 июля 1992г. Российский парламент во втором чтении принял Государственную программу приватизации, которая предусматривала, что главными объектами приватизации должны стать предприятия легкой и пищевой промышленности, строительство и промышленности стройматериалов, производственно-технического обслуживания сельского хозяйства, автомобильного транспорта, общественного питания и бытового обслуживания [1.С.23].

Важной вехой в развитии приватизационной практики призван стать Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» 2001г., который вносит ряд серьезных усовершенствований в управлении процессами приватизации.

Устраняется двойственность правовой системы основы приватизации, которая порождается параллельным принятием законов о приватизации и программ приватизации на конкретный период (1-2 года).

Закон устанавливает четкую последовательность действий государства при проведении государственной политики в сфере приватизации.

а) Президент РФ в соответствии с конституцией формирует перечень стратегических предприятий и акционерных обществ и определяет возможность их приватизации.

б) Приватизация естественных монополий («Газпрома», предприятий МПС, РАО) может осуществляться только на основании законов, принимаемых Федеральным Собранием.

в) Правительство с учетом решений Президента и Федерального Собрания осуществляет планирование и руководство процессом приватизации, а также ежегодно отчитывается перед депутатами о результатах.

Принятие нового закона о приватизации, проходившее в условиях серьезного противостояния разных позиций и интересов, открывает новые возможности в совершенствовании государственного регулирования в сфере собственности, меняет акценты в деятельности основного профильного органа управления – Министерства Имущества РФ, структуру его задач.

Под приватизацией федерального имущества понимается возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности Российской Федерации, в собственность физических или юридических лиц. Правовую основу приватизации федерального имущества составляет Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», Правила разработки прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2005 г. № 806.

Основными целями и задачами государственной политики в сфере приватизации федерального имущества в настоящее время являются: [З.С.90].

- ❖ сокращение избыточного объема государственной собственности;
- ❖ привлечение инвестиций и современных технологий новыми собственниками, заинтересованными в долгосрочном развитии приватизированных предприятий;
- ❖ повышение эффективности управления за счёт усиления ответственности собственников;
- ❖ оптимизация структуры государственной собственности, в том числе путём её концентрации и преобразования ФГУП в ОАО;
- ❖ создание благоприятной экономической среды для развития бизнеса, прежде всего малого и среднего.

Приватизация также является одним из источников бюджетных доходов. Первое поступление разовое от продажи собственности. Второе постепенное, в виде налогов от прибыльно работающего предприятия [З.С.92].

В заключение, следует отметить, что приватизация в большинстве случаев положительно сказывается на компании, так как частные собственники, как правило более эффективны. Но в данном случае речь идет о сохранении государственного контроля над большинством приватизируемых предприятий. Поэтому эффект для самих компаний может быть не столько в смене собственника, сколько в соответствующих шагах по увеличению инвестиционной привлекательности, предпринимаемых самим государством

От грамотной государственной политики в сфере приватизации зависит не только доля частной собственности, но и дальнейшее развитие основных рыночных институтов, таких как: рынок капитала, рыночная и демократическая правовая система,

развитие новых сфер предпринимательства и др.

Список литературы

1. Федеральный закон N 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г.
2. Восколович Н. А. «Экономика, организация и управление общественным сектором» Москва. Изд-во «ЮНИТИ- ДАНА», 2010 г.
3. Джамалудинова М. Ю. «Теоретические аспекты и проблемы государственного управления региональным воспроизводством в условиях трансформационной экономики» // Научно- информационный журнал: «Вопросы экономики и права» №1. Москва. Изд-во «24 – Принт», 2011.

ИЗ ОПЫТА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА СПОРТИВНОГО ВУЗА

Галимов А.М., Султанова В.Р.

ФГБОУ ВПО «Поволжская академия физической культуры, спорта и туризма, г.Казань

В настоящее время, в соответствии с Программой поэтапного совершенствования системы оплаты труда государственных (муниципальных) учреждений на 2012-2018 годы [1], в образовательных организациях высшего образования проводится активная работа по введению эффективного контракта с основными категориями работников. Принято считать, что эффективный контракт, это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки. Таким образом, внедрение эффективного контракта, кроме всего прочего, предполагает:

- введение взаимоувязанной системы отраслевых показателей эффективности;
- установление критериев оценки, соответствующих определенным показателям эффективности;
- использование при оценке достижения конкретных показателей качества и количества выполняемых работ публичных рейтинговых технологий.

Принятая в настоящее время официальная система нормирования трудозатрат научно-педагогических работников предполагает выделения в их штатно-окладной системе должностного оклада, а также выплат компенсационного и стимулирующего характера. При этом в рекомендуемый перечень стимулирующих выплат входят выплаты за интенсивность и высокие результаты работы, выплаты за качество выполняемых работ, выплаты за стаж непрерывной работы и выслугу лет, премиальные выплаты по итогам работы.

В связи с вышеизложенным в Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма (далее – Поволжская ГАФКСиТ) разработана и внедрена (с 2012 года) система рейтинговой оценки эффективности деятельности профессорско-преподавательского состава (далее – ППС), на основе которого рассчитывается и выплачивается годовая премия.

В связи с тем, что должно быть исключено использование премиальных выплат в целях повышения уровня оплаты без связи с достижениями в результатах и эффективности деятельности образовательной организации и каждого работника, в Поволжской ГАФКСиТ разработка показателей эффективности деятельности ППС производилась на основе и увязки между собой следующих позиций:

- перечня показателей оценки эффективности деятельности федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования и их филиалов, применяемого при ежегодном мониторинге вузов;
- целевых показателей деятельности Поволжской ГАФКСиТ, определенных в утвержденной Программе развития вуза на 2013-2020 гг.;
- специфики деятельности спортивного вуза;
- целей и характера деятельности отдельных учебных подразделений и отдельных категорий работников ППС;
- должностных обязанностей работников ППС.

Трехлетний опыт использования системы рейтинговой оценки эффективности деятельности профессорско-преподавательского состава в Поволжской ГАФКСиТ позволяет осмыслить ее эффективность в ходе практической деятельности и определить степень решения поставленных перед ней следующих основных задач:

- повышения качественного уровня проводимой на кафедрах учебной, методической, научной, спортивной и воспитательной работы;
- объективизации процесса подготовки вуза к мониторингу эффективности деятельности, а также оценки личного вклада ППС в суммарный показатель текущего рейтинга вуза;
- морального и дополнительного материального поощрения работников профессорско-преподавательского состава по итогам очередного календарного года;
- совершенствования системы управления вузом.

В состав показателей, используемых при расчете индивидуального рейтинга преподавателей, входят 70 показателей по таким направлениям (видам) деятельности, как учебно-методическая деятельность, научно-исследовательская деятельность, спортивная деятельность, воспитательная деятельность [2]. Логика рейтинговой оценки деятельности ППС заключается в том, что каждый преподаватель в конце календарного года получает

оценку своей деятельности за прошедший год в виде определенное количество баллов, которая позволяет определить его рейтинговое место в списке всех работников ППС.

Алгоритм применения рейтинговой системы оценки деятельности ППС в Поволжской ГАФКСиТ включает в себя следующие этапы:

1. Оценка профессиональной деятельности ППС за прошедший календарный год по установленным показателям и критериям.
2. Анализ полученных результатов профессиональной деятельности ППС и составление рейтинга.
3. Определение размеров годовых премиальных выплат ППС с учетом их рейтингового места и фонда оплаты труда.
4. Подведение итогов и усовершенствование показателей и критериев рейтинговой оценки деятельности профессиональной деятельности ППС на следующий календарный год.

На первом этапе кафедры организуют работу по заполнению каждым преподавателем личного рейтингового листа, с приложением копий всех подтверждающих документов. Личный рейтинг каждого преподавателя определяется как простая сумма итоговых баллов по показателям, обсуждается на заседании кафедры, визируется заведующим кафедрой и предоставляется в специально созданную комиссию для анализа. Обеспечение достоверности предоставленных данных возлагается на заведующих кафедрами.

Специально созданная комиссия подводит итоги рейтингового оценивания эффективности деятельности преподавателей в отчетном году, вырабатывает перечень мер по их моральному и материальному поощрению с указанием размера материального стимулирования всех набравших рейтинговые баллы преподавателей. На основе решения (протокола заседания) комиссии приказом ректора выплачиваются годовые премии всем работникам ППС.

Анализ результатов рейтингового оценивания эффективности деятельности преподавателей в Поволжской ГАФКСиТ за 3 года позволил нам сделать некоторые выводы и определить особенности деятельности профессорско-преподавательского состава в спортивном вузе. Вот некоторые из них:

1. Наблюдается существенное повышение общего и среднего показателя эффективности деятельности профессорско-преподавательского состава при неизменном составе показателей и критериев оценки (Рисунок 1). Мы считаем, что это обусловлено, как мотивационным действием системы рейтинговой оценки деятельности ППС, так и усовершенствованием системы управления высшим образованием в Поволжской ГАФКСиТ на основе результатов рейтинговой оценки эффективности деятельности ППС. Заинтересованность преподавателей в повышении показателей своей работы сказалась в значительном росте за последние годы количества научных публикаций, в увеличении числа участников в республиканских, всероссийских и международных научно-практических конференциях, в организации и проведении студенческих конкурсов, в активном использовании в учебном процессе системы дистанционного обучения и др.

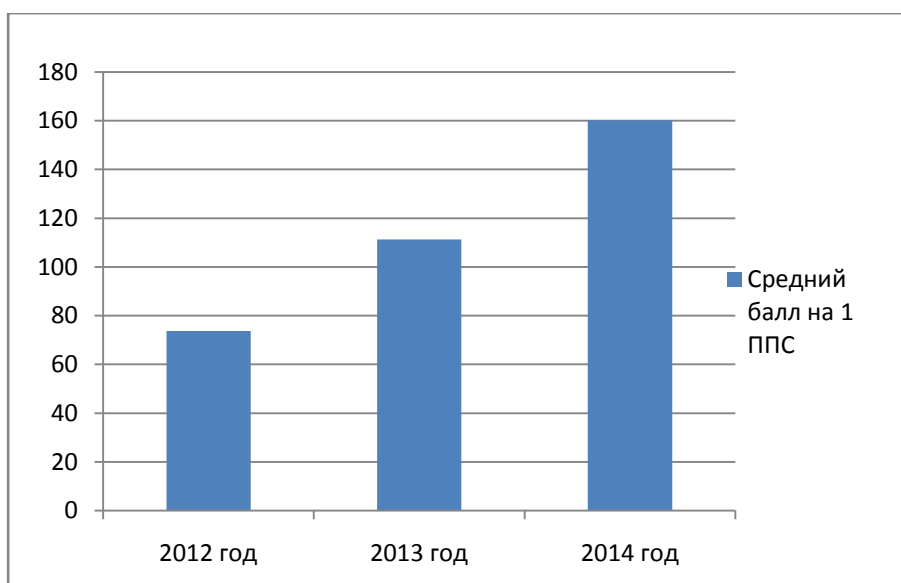


Рис.1. Динамика среднего показателя эффективности деятельности ППС Поволжской ГАФКСиТ.

2. Среди показателей, традиционно набирающих высокие баллы, лидируют: подготовка победителей и призеров соревнований регионального и всероссийского уровня; судейство спортивных соревнований;

руководство подготовкой научной публикации студента; использование в учебном процессе системы дистанционного обучения; опубликование статей в изданиях, включенных в список ВАК; организация и проведение предметных «олимпиад», конкурсов студентов и школьников; участие в реализации профориентационных мероприятий. Однако, в этом можно усмотреть как положительный, так и отрицательный момент. Например, положительным является то, что указанными показателями охвачены различные виды деятельности преподавателей. В то же время отрицательным моментом является второстепенность этих показателей с точки зрения их вклада на результаты внешнего мониторинга эффективности деятельности вуза.

3 Низкие показатели, к сожалению, оказались по научной деятельности: участие, в качестве члена, в работе диссертационного совета; подготовка победителей и призеров всероссийских студенческих (аспирантских) научных конкурсов, конкурсов молодых ученых, участников грантовых и стипендиальных программ; утверждение в ВАК кандидатской диссертации; руководство научным направлением или научной школой; подготовка научных отзывов на авторефераты диссертаций; прохождение стажировки (преподавание) в других вузах России, в странах СНГ и в странах дальнего зарубежья. Такой результат можно объяснить, во-первых, спецификой спортивного вуза, а также тем, что Поволжская ГАФКСиТ функционирует в г.Казань лишь четвертый год, научные школы и направления находятся на стадии становления.

По итогам рейтинговой оценки эффективности деятельности профессорско-преподавательского состава в Поволжской ГАФКСиТ принимаются соответствующие управленческие решения по устранению выявленных недостатков или созданию необходимых условий для достижений поставленных целей. Например, заведующим кафедрами указывается на необходимость активизации определенных видов работ, повышения квалификации преподавателей, проведения методических семинаров по участию в грантах и т.п.

Таким образом, в Поволжской ГАФКСиТ создана комплексная методика и система рейтинговой оценки эффективности деятельности профессорско-преподавательского состава, которая учитывает количественные и качественные показатели их деятельности. Данная система предусматривает комплекс организационных, методических и контрольных мероприятий, направленных на повышение кадрового потенциала, увеличение престижности и привлекательности труда в вузах спортивного профиля, обеспечение соответствия оплаты труда профессорско-преподавательского состава качеству и эффективности их деятельности.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации №2190-р от 26.11.2012 г. «О Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда государственных (муниципальных) учреждений на 2012-2018 годы».
2. Положение об индивидуальном рейтинге профессорско-преподавательского состава в ФГБОУ ВПО «Поволжская ГАФКСиТ». URL-адрес: <http://sportacadem.ru/akademia/dokumenty1/>

ИННОВАЦИИ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Иванова Е.Ю.

Специалист в сфере IP, г.Санкт-Петербург

Наше государство на протяжении последних лет прилагает большие усилия для перевода страны на инновационный путь развития экономики, однако до сих пор вопросы экономики инноваций остаются во многом нерешенными. Одной из серьезных причин такого положения является некорректное понятие «инновация», введенное Федеральным законом РФ «О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" от 21 июля 2011 года N 254-ФЗ:

Инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

Если учесть, что термин «инновация» возник как соединение двух понятий «инвестиция» и «новация», то приведенное выше определение раскрывает только одну часть понятия – «новация», а при чем здесь «инвестиция» вовсе не определено, что приводит к упущению вопросов экономики инноваций в нашем законодательстве.

Если обратиться к понятийному аппарату, принятому в этой сфере в странах с развитой экономикой, таких как Великобритания, Германия, США, Франция, Япония и других странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), то картина меняется существенным образом.

Обобщенный опыт в сфере инноваций и методология исследования инноваций, применяемая в этих странах, изложены в документе «Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям», разработанном ОЭСР совместно со Статистическим бюро европейских сообществ (далее - Руководство Осло). Данный документ в переводе на русский язык опубликован на сайте Министерства образования и науки РФ (<http://mon.gov.ru/files/materials/7766/ruk.oslo.pdf>).

Руководство Осло устанавливает, что в инновационной деятельности:

- субъектом выступает предприятие в предпринимательском секторе, которое пользуется определенной степенью автономии в принятии решений и ведет полный финансовый учет (Предприятие),
- объектом является инновация, под которой понимается значительное изменение, осуществляемое Предприятием, для повышения своей экономической эффективности,
- результатом инновации является повышение экономической эффективности Предприятия за счет вывода на рынок продукции, изготовленной и/или реализованной с использованием результатов инноваций.

В соответствии с Российским законодательством Предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, который складывается из прав собственности на земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, вычислительную технику и т. п., и исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, другие произведения, товарные знаки, знаки, обслуживания, коммерческие обозначения, секреты производства и т. п. Стоимостная оценка имущественного комплекса Предприятия составляет внеоборотные активы в капитале Предприятия.

К инновациям Руководство Осло относит все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или по замыслу ведут к выводу на рынок инновационной продукции. Такие шаги включают в себя исследования и разработки, поздние фазы подготовки к началу производства, само производство первых образцов продукции, распределение продукции по рынкам, а также разработки с меньшей степенью новизны, чем принято в исследованиях и разработках. В соответствии с Руководством Осло к инновациям относятся также различные виды вспомогательной деятельности, такие как обучение и маркетинговая подготовка, разработка и внедрение новых маркетинговых или организационных методов, приобретение внешних знаний или основных фондов. Инновация на Предприятии может осуществляться путем освоения чужих инноваций, при этом иногда затраты на такие инновации существенно ниже затрат на собственные разработки. Инновацией может признаваться использование новых знаний или использование по-новому комбинации уже существующих знаний, при этом новые знания могут создаваться Предприятием в ходе собственных инноваций, либо приобретаться извне по различным каналам (например, посредством покупки новой технологии).

Инновация всегда нацелена на повышение эффективности Предприятия посредством достижения конкурентного преимущества (или простого поддержания конкурентоспособности) за счет:

- повышения спроса на продукцию Предприятия и расширения рынков;
- снижения затрат Предприятия;
- повышения способности Предприятия к осуществлению инноваций.

Предприятие производит значительные изменения за счет собственных инвестиций (капиталовложений), которые направляются на:

- приобретение и/или создание нематериальных активов и основных средств,
- выплату заработной платы при осуществлении инноваций,
- приобретение материалов или услуг, которые потенциально могут принести доход в будущем.

Затраты, понесенные на создание/приобретение активов, признаются стоимостью нового, как правило, амортизируемого имущества длительного пользования и ставятся на баланс Предприятия как основные средства и нематериальные активы. Увеличение стоимости имущества в активах повышает капитализацию Предприятия и является отражением вложенных инвестиций.

В основных средствах отражается стоимость имущества, находящегося у Предприятия на праве собственности, а в нематериальных активах отражается стоимость имущества, находящегося у Предприятия на правах интеллектуальной собственности.

По российскому законодательству нематериальными активами признаются действующие исключительные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, другие произведения, товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие обозначения, секреты производства и т. п.

В отличие от российского законодательства Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) устанавливают, что если Предприятие выполняет ряд ограничений, оно может признавать в стоимости нематериальных активов все затраты, понесенные на разработку конструкторской и технологической документации, на организацию производства и на выведение на рынок инновационной продукции без оформления исключительных прав на созданные результаты интеллектуальной деятельности, а также признавать в нематериальных активах затраты, понесенные на получение прав использовать программное обеспечение других лиц (затраты на лицензии).

Таким образом, в международной практике стоимость нематериальных активов формируется не только из затрат на получение отдельных патентов и свидетельств, но и из затрат, понесенных на проведение разработок в целом. Поэтому в доле активов наших предприятий нематериальные активы составляют минимальную долю, а в доле крупных западных корпораций эта доля доходит до 70%.

Окупаемость инвестиций, вложенных Предприятием, осуществляется через амортизацию стоимости нематериальных активов на инновационную продукцию, после чего начинается отсчет роста экономической эффективности от внедрения результатов инноваций. Исключения составляют случаи, когда полученные в результате инноваций новые результаты не дали положительного результата. В этом случае должен быть сформулирован путь решения задачи, приведший к отрицательному результату, а понесенные затраты списаны соответствующим образом. Отрицательный результат – тоже результат!

Чтобы осуществить инновации и установить их экономическую целесообразность Предприятию необходимо выстроить взаимозависимые бизнес процессы, включающие:

- планирование инноваций и инвестиций на эти цели;
- проведение работ по созданию результатов инноваций и доведению их до промышленного использования в соответствии с требованиями ГОСТ, объединенных в группу «Система разработки и постановки продукции на производство»;
- обеспечение режима ограниченного доступа к работам, связанным с инновациями;
- оформление прав охраны на созданные охраноспособные РИД;
- сбор затрат, понесенных на работы, на счете 08 и постановку на учет приобретенного/созданного актива на счете 04;
- порядок проведения амортизации стоимости нематериальных активов;
- оценку качественного и экономического улучшения в результате внедрения результата инновации.

Качественное и экономическое улучшение может оцениваться по показателям, непосредственно относящимся к измерению инноваций, например:

- инвестиции, включающие капитальные затраты на исследования и разработки, в том числе затраты на освоение производства, на приобретение машин и оборудования в связи с внедрением результатов инноваций;
- патентная статистика;
- инвестиции, выделяемые на маркетинг, обучение, программное обеспечение;
- статистика научных публикаций (библиометрия) и публикаций в коммерческих и технических журналах.

ИННОВАЦИОННЫЕ СТАРТАПЫ: ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНКЕ

к.э.н., доцент Боркова Е.А., Жаркова Д., Рудая Е.

Санкт Петербургский государственный экономический университет г.Санкт-Петербург

Любая вещь, без исключения, имеет свое начало. Будь то какой-либо проект, мероприятие, дело или событие. Такая вещь служит как правило фундаментом и именно от него зависит, будет ли данное начинание успешным. В бизнесе такое явление носит название «стартап». Согласно определению: «Стартап» – это только созданная компания, находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий. Как правило, такие компании находятся в стадии развития и исследования новых перспективных рынков.

Для формирования такой компании необходимо пройти несколько этапов:

- Первым шагом для создания собственного бизнеса является наличие высокого уровня самодисциплины. Без нее не будет никакого «стартапа», даже при наличии блистательных и уникальных идей.
- Следующим этапом является наличие тех самых инновационных планов и идей. Иногда такая идея приходит в голову сама. Называйте это «вдохновением», «озарением», «музой», это всего лишь слова, и они не

меняют сути вещей¹. Но как правило, найти идею не так-то просто. Существуют два пути, чтобы это сделать. Первый немного проще и он заключается в том, чтобы исследовать отрасль, второй несколько сложнее и для его осуществления придётся найти решение проблемы, которая действительно беспокоит многих людей. Идеальным же вариантом поиска инновационной идеи служит симбиоз из этих путей, и пусть для этого возможно придется приложить титанические усилия, именно от них будет зависеть, как будет продвигаться дальнейшая деятельность «стартапа».

➤ Третий шаг на пути к основанию собственного «стартапа» – это поиск и формирования команды. В осуществлении любой деятельности крайне важно, чтобы каждый член команды прикладывал максимальное количество усилий на благо общего дела. Дружный, высококвалифицированный и буквально живущей вашей идеей коллектив – залог успеха. Стартап – это ниша молодых, энергичных энтузиастов и именно юношеский максимализм и «горящие глаза», а так же желания «работать не покладая рук» должны быть главными критериями для отбора персонала.

➤ Заключительный этап, так называемая финишная прямая к созданию своего «стартапа» – это деньги на данный проект. Добыть деньги можно разными путями, например, обратившись к трем F (fools, friends, family - дураки, друзья, родственники) или найти венчурного инвестора. Сделав анализ и взвесив все плюсы и минусы каждого пути получения денег, можно сделать вывод, что первый и второй не являются такими благополучными как третий.

Венчурный капитал как правило используют предприниматели, которые создают новые ниши на рынках. Основное затруднение на пути получения должного уровня финансирования для «стартапа» является то, что они разрабатывают инновационную продукцию или предоставляют новейшие услуги на рынке. Далеко не каждый инвестор захочет иметь дело с фирмой и делом, с такой высокой степенью неопределённости, относительно результатов их деятельности и будущей прибыли. Это весьма большой риск, на который не всякий кредитор отважится пойти.

Обычно инвестор рискованного капитала рассматривает свыше 1000 заявлений в год от рискованных предприятий, 90% которых забраковывается как не имеющие перспектив выхода на новые рынки или слабо проработанные. Остальные 10% тщательно изучаются и требуют больших затрат (порядка 2—3 тыс. долл. на каждый проект), учитывая современный уровень сложности продуктов новейших технологий. В ходе второго этапа отбора выделяются три-четыре проекта, средства же вкладываются в один-два.

И вот наконец, когда все эти этапы пройдены, можно смело приступать к самой экономической деятельности, создавая новую продукцию или услуги и реализовывая ее на рынке.

На сегодняшний день существуют множество «стартапов» и они известны практически всем. Для того, чтобы убедиться в этом достаточно вспомнить знаменитую корпорацию «Apple». Сейчас это известная на весь мир, успешнейшая компания – производитель персональных и планшетных компьютеров, аудиоплееров, смартфонов и программного обеспечения. Трудно в это поверить, но когда-то она была создана тремя молодыми и весьма предприимчивыми парнями на их же деньги. Счастливый случай и природная одаренность помогли Стиву Джобсу и Стиву Возняку, реализовать изобретение второго в самостоятельный коммерческий продукт. Это был первый в мире полностью собранный персональный компьютер, до этого части ПК продавались отдельно для дальнейшей сборки.

Известный на весь мир фотосервис «Instagram» был создан: выпускниками Стэнфорда – Кэвином Систром и Майком Кригером. Систер давно был одержим идеей собственного успешного «стартапа». Он долгое время посещал специальные семинары, многократно встречался с венчурными инвесторами, усердно изучал специальную бизнес-литературу, подобно губке впитывая в себя идеи и варианты быстрого старта. Спустя некоторая время, собрав необходимую сумму он решился на создание «Vurbn» приложение, которое бы совмещало в себе возможности общения в сети и обмена фотографиями с указанием геолокации. Не обошлось тут и без компаньона, с помощью интернета на сайте выпускников своего колледжа он нашел Майкла Кригера и уговорил его работать вместе. Так родился тандем, который смог разработать приложение стоимостью в миллиард долларов.

Но не всегда простые парни знают, как правильно развивать собственный бизнес такими были и учитель английского языка Джерри Болдуина, учитель истории Зева Зигала и писатель Гордона Боукера. В 1971 году эта троица решила открыть небольшой магазинчик по продаже кофейных зерен в Сиэтле. Никто из них, даже в самых смелых мечтах не думал о том, что это место разрастётся до гигантской бизнес-империи и самой крупной кофейной компании в мире, с сетью кофеен в 64 странах мира. Они лишь хотели предоставить своему городу

¹ Менделеев увидел свою знаменитую таблицу во сне, Ньютону на голову, в прямом смысле этого слова, идея свалилась на голову, а Архимед сделал свое знаменитое открытие, принимая ванну.

лучший кофе, страстными любителями которого они и являлись. С помощью инвесторов, таких как Билл Гейтс - Говард Шульц смог сделать «Starbucks» таким, каким мы знаем его сейчас.

Как было отмечено ранее некоторые «стартапы» не всегда начинаются успешно, иногда они трансформируются в другие проекты, таким был и интернет-сервис «YouTube». Данный проект был начат в 2005 году как сервис видео–знакомств под названием «Tune In Hook Up», но данный проект не стал успешным, так как он был очень похож на другой сайт HotOrNot.com. В таком виде проект не взлетел на вершину успеха и не пользовался особой популярностью. Тогда создатели приняли решение оставить интернет–знакомства и переключиться на видеохостинг. Новый проект был предназначен для добавления собственных видео, а так же просмотра и комментирования чужих. Проект имел оглушительный успех, и по самым скромным подсчетам в настоящее время его аудитория превысила 800 миллионов зрителей и каждую минуту пользователи загружают видео в общей сумме по длительности превышающие 35 часов.

По данным международного рекрутингового сайта «Staff.com», в период 2004–2010 гг. были созданы и стали к концу 2012 г. известнейшими в мире из стартапов 13 компаний (в основном, интернет-компания), рыночная стоимость которых оценивается миллиардами долл. США [4]. Среди них «Facebook» и «Twitter», рыночная стоимость на начало 2013 г. только одной «Facebook» (48 млрд. долл.) была больше, чем суммарная рыночная стоимость остальных 12 компаний (29,98 млрд. долл.) (см. Табл.1) [2, С 68.].

Таблица 1

Характеристики известнейших мировых стартапов, 2012 г.

№ п/п	Название компании	Год создания	Оценочная рыночная стоимость, млрд. долл. США	Число сотрудников	Размер привлеченного капитала, млн. долл. США
1	Facebook	2004	48,0	3 976	2 240
2	Twitter	2006	5,25	1 237	1 160
3	Workday	2005	4,0	1 150	175
4	Dropbox	2007	4,0	194	257
5	HomeAway	2005	2,08	971	512,5
6	Box	2005	1,2	400	284
7	Evernote	2007	1,0	250	166
8	Instagram	2010	0,74	13	57

В России в начале 2013 года группа известных инфраструктурных компаний, специализирующихся на развитии высокотехнологичных отраслей, смогла договориться о создании под эгидой Российской венчурной компании единого сервиса, который объединил инвестиционный, экспертный и предпринимательский потенциалы страны. Так появился проект Russian Startup Rating (RSR). В декабре 2013 года он выдал очередной промежуточный результат – ТОП-50 российских стартапов, прошедших комплексную экспертизу и отсеяв по множеству различных критериев.

К участию в рейтинге допускаются стартапы возрастом не старше шести лет и со штатом не более 120 человек. Вопросы в анкете поделены на несколько групп: команда, рынок и продукт, финансирование, юридические аспекты, результаты участия в крупных конкурсах, а также медиаактивность проекта – публикации в деловых и отраслевых изданиях. Заявка проходит внутреннюю экспертизу, после чего направляется экспертам, которые изучают проект и дают свою оценку по нескольким критериям:

- сможет ли продукт с заявленными характеристиками быть создан и имеет ли рыночные перспективы;
- существует ли рыночная ниша, на которую ориентирован проект, ее размер и вероятность того, что проект сможет занять заметную ее часть;
- и, конечно, способна ли команда создать заявленный бизнес.

Таблица 2

Перспективные российские стартапы с самой высокой («AAA») вероятностью успешного бизнеса, рейтинг RSR 2013 г.²

№ п/п	Название стартап-компании	Буквенный рейтинг	Отрасль	Описание
1	AlterGeo	AAA	IT, Интернет, Mobile	мобильный социальный сервис, помогающий сориентироваться

² <http://soc-set.com/obyavili-promezhutochnyie-rezultaty-rossiyskogo-startap-reytinga/>

				в любом городе
2	Ecwid	AAA	IT, Интернет, Mobile	это SaaS платформа, которая предназначена, чтобы вести свой интернет магазин или каталог товаров;
3	RealttimeBoard	AAA	IT, Интернет, Mobile	это сервис для совместной работы в реальном времени
4	DaOffice	AAA	IT, Интернет, Mobile	помогает администраторам сети настраивать, контролировать, наблюдать и управлять DaOffice в соответствии с потребностями компании;
5	Viziware	AAA	Hi-Tech	пассивная система распознает жесты, которые позволяют управлять экраном и осуществлять ввод данных простыми жестами;
6	«Доктор на работе»	AAA	LifeScience&Health	социальная сеть на русском языке для врачей;
7	Gruzobzor	AAA	IT, Интернет, Mobile	система, предназначенная для дальнобойщиков, экспедиторов и диспетчеров;
8	EasyFamilyApps, проект компании FamilyRibbon	AAA	IT, Интернет, Mobile	предназначен для приобщения людей пожилого возраста к интернету;

Примечание. Составлено по: soc-set.com

Центр Digital October при участии Центра технологий и инноваций PwC и Russia Beyond The Headlines составили «табель о рангах» российских стартапов – Russian Startup Rating. По результирующей оценке каждому стартапу присваивался индекс, на основании которого и формировался рейтинг. В таблице представлены 5 лучших стартапов России (см. Табл.3).

Таблица 3

Лучшие стартапы России

№ п/п	Название стартап-компании	Описание
1	LinguaLeo	Компания разработала интернет-сервис для изучения английского языка. Суть проекта состоит в том, чтобы натренировать восприятие речи на слух, возможно, активизировать навыки монологической речи и выправить (а для начинающих – «вправить») произношение.
2	Workle	Компания-резидент Фонда «Сколково» создала сервис, позволяющий людям работать через Интернет. Практически каждый, вне зависимости от образования, опыта или возраста, пользователь может освоить одну из самых популярных профессий, которые раньше были недоступны для работы онлайн, пройти обучение, получить доступ к онлайн-офису и работать, получая доход.
3	«Доктор на работе»	Компания создала крупнейшее в мире русскоязычное интернет-сообщество врачей. В базе подписчиков на электронную рассылку публикаций собраны свыше 400 тысяч врачей из России. До запуска «Доктора на работе» (ДНР) врачи в России, имеющие крайне низкую оплату труда, не могли, даже при желании, расширять свое образование после окончания вуза, покупать дорогие книги, участвовать в выездных конференциях. ДНР позволил врачам совершенствовать свои навыки и спасать жизни пациентов бесплатно и без потерь драгоценного времени. Каждый день в клинических разделах ДНР врачи ищут и находят способы лечения безнадежных пациентов. Счет спасенных жизней уже пошел на тысячи.
4	«Лесной дозор»	Компания-резидент Фонда «Сколково» разработала систему для раннего обнаружения лесных пожаров и определения их координат на основе современных технологий:

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ компьютерного зрения; ➤ геоинформационных технологий (ГИС); ➤ IP-видеонаблюдения; беспроводной высокоскоростной связи; ➤ клиент-серверных интернет-технологий; ➤ мобильных приложений.
--	--

В заключение, следует заметить, что важнейшей вещью в любом «стартапе» является готовность рисковать. Каждое новшество всегда идет рука об руку со смелыми решениями. Ведь любой такой предприниматель – первопроходец, который совершает инновацию, некий прорыв, которого до него не смог добиться никто. И чтобы достичь успеха на этом поприще будущему предпринимателю понадобится комбинация из хорошей идеи, уверенности в ее успехе, энтузиазма и готовности много работать. А так же важно помнить, что организовать «стартап» может каждый, и если у вас есть хорошая идея, то почему бы тогда не преступить к ее осуществлению прямо сейчас?

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Иншаков, О.В. Инновационные стартапы в России: Проблемы создания и маркетингового продвижения // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экон. Экол. 2014. № (24).
3. Полный рейтинг российских стартапов 2013 // RG.RU Российская газета. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/startup-table/>. – Загл. с экрана.
4. The Billion Dollar Startups – Infographic // Staff.com. – Electronic text data. – mode of access: <http://www.staff.com/blog/the-billion-dollar-startups/>– Title from screen.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОСТИ ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Ливсон М.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

В настоящее время интерактивное телевидение, переживает период бурного роста.

Специалисты области телекоммуникационных систем [4] определяют интерактивное телевидение, как систему телевидения, обеспечивающую пользователю возможность выбора вида телепередачи и времени начала ее воспроизведения.

Достижение этих целей стало возможно с появлением интерактивного IP-телевидения, или телевидения по интернет-протоколу (IPTV). Специалисты [3] прогнозируют, что в будущем технология IPTV частично или полностью заменит популярное сегодня наземное, кабельное и спутниковое телевидение.

IPTV – это цифровое телевидение, передающее сигналы при помощи цифрового кода – каждый цвет, каждый звук соответствует определенной комбинации цифр. Поэтому зритель получает неискаженный сигнал.

К достоинствам IPTV можно отнести следующие:

1. Повсеместное распространение широкополосного интернет-доступа.
2. Возможность предоставления пользователю большого ассортимента интерактивных медиаразвлечений, а также широкий выбор дополнительных сервисов - видео по требованию (VoD), отложенный просмотр (TimeShift), персональная запись передач (PvR), электронный телегид, различные интернет-сервисы и т.д.

С точки зрения оператора, IPTV предлагает полный набор инструментов для управления абонентами. Оператор может получать практически любую статистику, а также управлять продажами контента.

3. Возможность развития в гибридных сегментах. Так, в России на сегодняшний день очень многообещающим направлением является DVB-C/IPTV. Можно с достаточно высокой долей уверенности говорить о том, что многие кабельные операторы пойдут по пути расширения перечня предлагаемых услуг за счет интерактивных сервисов на базе IPTV.

Все эти возможности, которые предоставляет интерактивное телевидение дают аналитикам [5] основание прогнозировать, что к концу 2020 года в 138 странах мира количество домохозяйств, подключенных к услуге

IPTV, увеличится до 191 млн., т.е. показатели данного сегмента по сравнению с концом 2013 года (90 млн) увеличатся более чем вдвое.

Российский рынок также будет развиваться стремительно. Он войдет в топ-5 стран по количеству IPTV-абонентов: ожидается, что в период с 2013 по 2020 гг. число IPTV-домохозяйств в России удвоится и составит 7,1 млн.

Однако лидером по объему абонентской базы станет уже опередивший всех Китай. К 2020 году в этой стране будет насчитываться 77 млн подписчиков IPTV (40% от мирового количества), по сравнению с 33 млн (37%) в 2013 году и всего 6,5 млн (18%) в конце 2010 года.

Для телекомпаний такие тенденции диктуют определенные требования в управлении бизнес процессами медиаорганизаций.

Специалисты в области управления телекоммуникационными компаниями [2] указывают на существование нескольких бизнес-моделей, используемых IPTV-операторами.

1. Классическая модель подразумевает, что оператор предлагает абонентам готовые пакеты каналов. Абонент может выбрать один или несколько пакетов. Услуга «видео по требованию» оплачивается в формате pay per view (оплата за просмотр), при этом цена на контент определяется его новизной и популярностью.

У классической бизнес-модели IPTV есть свои разновидности. Первый вариант - когда появляется подписка a la carte. В этом случае абонент выбирает каналы самостоятельно. Как правило, для абонента это немного дороже стандартного пакета, однако в результате он платит только за действительно интересные и нужные каналы.

Другой вариант предполагает наличие "золотой коллекции" фильмов в VoD. Сам доступ к такой коллекции бесплатен, оплачивается подписка на новинки и обновления в течение месяца, также обычно доступен канал с фильмами.

При использовании абонентом определенной приставки, появляется возможность хранения на ней контента. Однако контент хранится в зашифрованном виде и доступен исключительно на приставке.

Перечисленные модели могут в той или иной степени модифицироваться с учетом степени развития и размеров оператора.

2. Смешанные модели, доступны для уже развитых операторов. Такие модели предусматривают расширение перечня устройств, на которые доставляется телевизионный контент, и для которых доступен более широкий спектр сервисов.

Возможности, которые несет использование IP-телевидения являются важнейшим фактором при формировании доходов организаций телевизионного бизнеса.

Источниками формирования доходов телевизионных организаций являются реклама, абонентская плата, спонсорство и другие формы, вызванные прогрессом технологий телевидения и появлением новых форм доставки телесигнала [1].

Основной удельный вес доходов телекомпаний формируется за счет рекламы. В последнее время рекламодатели все больше разочаровываются в прежних моделях.

Рекламное финансирование оказывает прямое воздействие на программные стратегии телеканалов. Создавая зрительскую аудиторию, которая впоследствии будет «доставлена» рекламодателям, телевидение стремится максимизировать ее объем за счет разнообразных демографических групп. В результате программная политика телевидения становится более однообразной, унифицированной, рассчитанной на усредненный вкус. В стремлении сконцентрировать аудиторию, нужную рекламодателям в определенные часы, телевидение должно удовлетворять запросы масс, не вызывая их раздражения. Таким образом, телевидение, финансируемое за счет рекламы, объективно не в состоянии обеспечить разностороннюю программную политику, удовлетворяющую всем вкусам и интересам, существующим в обществе.

Реклама на эфирном телевидении становится неэффективной. IPTV, в силу своей персонификации предлагает потенциально неограниченные возможности по интегрированной рекламе, которые трудно реализовать в рекламе на эфирном телевидении и в современном Интернете. Добавляется необходимый элемент интерактивности и полная информация о целевой аудитории, пользующейся IPTV-сервисом. В отличие от аудитории Интернета, которая непрозрачна для рекламодателя, об абоненте IPTV известна необходимая информация (телевизионные предпочтения, информация о товарах, приобретаемых через виртуальный магазин, круг общения в социальных сетях), позволяющая сформировать адресное предложение.

Специалисты в области оказания телекоммуникационных услуг [6], утверждают, что «во время рекламы 60% людей хватаются за телефон». Это значит, что основной источник доходов телекомпаний - реклама, не имеет должного эффекта. Возможности IPTV позволяют использовать различные инструменты для привлечения аудитории к просмотру рекламы, как например, экранные подсказки для того, чтобы научить аудиторию

извлекать пользу из рекламы. Создаются приложения, распознающие рекламу и награждающие зрителя за участие в просмотре купонами или премиальным контентом.

Итак, основной задачей медиаорганизаций в настоящих условиях является ориентированность на нишевые рынки: использование разного по качеству и стоимости оборудования и программного обеспечения, рассчитанного на разный материальный уровень абонента, использование различных по стоимости каналов дистрибуции контента и услуг.

Очевидно, что за интерактивностью телевидения будущее. Термин «интерактивное телевидение» в ближайшее время станет синонимом «телевидения». А технология IPTV является лучшим посредником между телекомпанией и аудиторией, отвечающим всем условиям интерактивности.

Список литературы

1. Основы медиабизнеса: учебник для студентов вузов / под ред. Е.Л. Варгановой. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 400 с.
2. Воскресенский А. Тенденции развития IPTV. Журнал "Технологии и средства связи" №2, 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: tssonline.ru Дата обращения 15.03.2015.
3. Интерактивность-будущее телевидения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://old.kurier.lt>. Дата обращения 16.03.2015
4. Спутниковые телекоммуникационные системы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.starlink.info>. Дата обращения 16.03.2015.
5. Global IPTV Forecasts. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.digitaltvresearch.com/> Дата обращения 15.03.2015
6. Услуги связи и системная интеграция. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.orange-business.com/> Дата обращения 15.03.2015

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА: ЭФФЕКТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Алиуллов И.Ф.

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет», г.Ульяновск

Институт государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП) в современных условиях рассматривается как эффективный инструмент экономической политики, позволяющий целенаправленно использовать инновационный и инвестиционный потенциалы бизнеса в определённых государством стратегических направлениях. Однако до сих пор не существует чёткого представления о том, каким оно должно быть и в каких формах должно осуществляться. Так, среди исследователей-экономистов сформировалось понимание ГЧП как формы участия бизнеса в решении проблем общегосударственного масштаба преимущественно за счёт бюджетных средств. С другой стороны, ГЧП можно рассматривать как реализацию публичной функции государства через привлечение частного потенциала в использовании средств финансовых институтов.

Наиболее пространным и объёмным является определение В.Г. Варнавского, где ГЧП представляет собой «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ до обеспечения общественных услуг» [3].

Если учитывать значимость проектов ГЧП и их договорной характер, то наиболее удачно сформировано определение у А.В. Белицкой, в соответствии с которым ГЧП – это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагающее распределение рисков между партнёрами, осуществляемое в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное государственное и общественное значение [2]. Легального определения ГЧП нет.

Проблемы эффективности института ГЧП анализирует в основном юридическая наука. В экономической литературе с целью выделения наиболее существенных элементов института ГЧП, определяющих его эффективность используют такое понятие как институциональный потенциал ГЧП. Он включает в себя такие

элементы как границы института ГЧП, включающее в себя его легитимное определение, круг субъектов и распределение между ними прав и рисков; перечень допустимых форм взаимодействия бизнеса и власти в рамках проектов ГЧП и пр. Как правило, считается, что институциональный потенциал тем выше, чем лучше в законодательстве проработаны данные элементы.

Институт ГЧП – важнейший элемент институциональной среды современной рыночной экономики. Он включает в себя нормы права (все уровни), определяющие перспективные направления, формы и механизмы реализации ГЧП, регулирующие права и обязанности государства, бизнеса и других участников проектов; правоприменительную практику, неформальные правила и процедуры, которые формируют ожидания у заинтересованных сторон, снижают риски, обеспечивают права, помогают их реализовать и защитить. Эффективное законодательство лежит в основе института ГЧП. Основной же причиной неэффективности законодательства о ГЧП является серьезный разрыв между нормативной составляющей института ГЧП, с одной стороны, и ожиданиями субъектов ГЧП и правоприменительной практикой, с другой.

Каждый участник проекта вносит свой вклад в развитие общего проекта. К примеру, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, гибкость, быструю адаптацию и оперативность в принятии решений, проявляет эффективное управление, новаторские способности. При этом внедряются так называемые «ноу-хау» в технологиях и способах управления при реализации проектов, и налаживаются связи с поставщиками и подрядчиками, что повышает спрос высококвалифицированных работников на рынке труда.

Государство же обеспечивает правомочия собственности, предоставляет всевозможные льготы и гарантии, в отдельных случаях также финансовые ресурсы. При ГЧП государство развивает свои основные функции – контроль, регулирование, соблюдение общественных интересов.

Далее следует рассмотреть заинтересованность каждого участника проекта в ГЧП. Интерес бизнеса обусловлен заинтересованностью в максимизации прибыли от реализации проектов, т.к. обладая хозяйственной свободой в проектах, предоставляемой государством, частный сектор стремится к увеличению производительности труда и нововведениям. Во-вторых, бизнес, при неудачном стечении обстоятельств при реализации проекта, получает достаточные гарантии возврата вложенных средств в реализацию проекта, т.к. государство также несёт определенные риски (согласно договорённостям сторон). В некоторых же случаях, при высококачественном обслуживании государство доплачивает своему партнёру. И последнее, частный сектор получает в долговременное управление активы государства на льготных условиях платы.

Заинтересованность же государства состоит в том, что оно может переложить часть расходов по содержанию имущества на частный сектор. Вообще государству намного предпочтительнее участие в проектах ГЧП – можно назвать показатели эффективности или критериев предпочтения экономического механизма финансирования ГЧП, государственному финансированию[1]:

- минимизация проектных рисков, которая основана на увеличении объёма ответственности, передаваемой частному партнёру, что впоследствии повысит коммерческую эффективность операционной деятельности инвестора;

- инновационность, внедрение более эффективных технологий с точки зрения энергосбережения, влияния на окружающую среду и т.д.

- конкурентоспособность, который рассматривается как на стадии конкурса среди заинтересованных инвесторов (для отбора лучшего предложения), так и на стадии операционной деятельности проекта (влияние конкуренции, в том числе с государственными операторами), что повышает доступность по цене и качество социальных благ и др.

Анализируя институт государственно-частного партнёрства как форму взаимовыгодного сотрудничества органов государственной власти и бизнеса, также следует остановиться на эффектах от такого взаимодействия.

При оценке перспектив выполнения проекта ГЧП имеет смысл разделить эффекты от реализации такого проекта на три составляющие:

1. Экономический эффект – эффект, лежащий исключительно в финансовой сфере и определяемый путём детального анализа финансовых потоков внутри предприятия и при его взаимодействии с государственным бюджетом (объём валовой выручки, суммы уплачиваемых предприятием налогов, величина отчислений (в денежной или натуральной форме) в бюджет по договору о ГЧП, объём полученной предприятием чистой прибыли и т.п.). Такой расчёт наглядно демонстрирует партнерам по ГЧП результаты выполнения проекта и, кроме того, позволяет инвесторам оценить рост капитализации бизнеса.

2. Политический эффект – эффект, связанный с изменением индекса популярности выполняемого проекта ГЧП, а также положением в обществе партнёров по ГЧП в лице администрации и инвесторов (например, процент одобряющих действия администрации по реализации ГЧП, символы одобрения деятельности инвесторов со стороны государства, индекс публикаций на тему выполнения ГЧП в местной и центральной прессе и т.п.). Этот

эффект оказывает косвенное влияние на экономические показатели бизнеса и, находя свое выражение в показателе популярности и известности компании, увеличивает степень дифференциации ее на соответствующем рынке.

3. Социальный эффект – эффект, демонстрирующий влияние реализуемого проекта ГЧП на изменение жизненного уровня населения (увеличение числа рабочих мест, изменение величины средней заработной платы, рост фонда общественного потребления для неимущих и т.п.). Социальный эффект от проекта ГЧП тесно связан с экономическим эффектом и отражает его влияние на качество жизни как тех, кто был непосредственно вовлечен в выполнение проекта, так и всех остальных членов общества.

Полный реализуемый эффект от выполнения проекта ГЧП представляет собой взаимосвязь экономии капитала, роста производительности труда и создания новой добавленной стоимости. Этот эффект с разной степенью подробности с экономической стороны может быть оценен на трёх уровнях.

1. На макроэкономическом уровне – в первую очередь, как прирост производительности труда в той отрасли, в которой осуществляется проект ГЧП. Такую оценку целесообразно проводить двояко – рассматривая, во-первых, влияние использования ГЧП на увеличение совокупного валового продукта отрасли и, во-вторых, воздействие этого механизма на повышение эффективности экономики в целом (что значительно менее точно ввиду разной степени эффективности использования ГЧП в различных отраслях).

2. На уровне региона – как рост величины фондов потребления, направленных на повышение качества жизни населения региона, решение актуальных социальных проблем в виде сокращения безработицы, повышения среднего уровня заработной платы, изменения отраслевой структуры региона и перечня востребованных специальностей т.п.

3. На уровне компании – как повышение производительности капитала в виде таких параметров, как возврат на инвестированный капитал или его производные. Помимо этого большое значение имеет рост капитализации компании и занимаемая ею доля рынка. Производительность труда в этом случае используется, скорее, как вспомогательный, наглядный показатель эффективности работы предприятия. Сущностное содержание партнёрства государства и частного капитала (как и любых других экономических отношений) – взаимодействие на основе общности экономических интересов, что подразумевает, как отмечалось ранее, не только совпадение конкретного содержания интересов, а прежде всего, взаимообусловленность удовлетворения разных по содержанию интересов с помощью соответствующего хозяйственного механизма. То есть частный капитал принимает решение о вступлении или невступлении в экономические отношения с государством на основе своего частного интереса, государству же предпочтительнее вступать в такое партнерство исходя из потребности в удовлетворении потребностей общества именно на долговременной взаимовыгодной основе.

ГЧП может иметь различные формы, но в основе каждого успешного проекта лежит следующая концепция. За счет привлечения опыта частного сектора и перераспределения риска в отношении стороны, которая способна более эффективно справляться с таким риском, можно повысить общую эффективность проекта. Государство, вступая в союз с бизнесом, как правило, тем самым снижает нагрузку на бюджет и пользуется более гибкой и действенной системой управления проектом, а бизнес получает определенный набор гарантий и преференций. Партнёрства все более широко используются в качестве инструмента городского и регионального экономического и социального развития и планирования на уровне муниципальных образований, лесного хозяйства, национальных парков. Каждый такой альянс – временный, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях реализации конкретного проекта и прекращает существование после его осуществления.

Таким образом, эффект от участия в проекте государственно-частного партнерства положителен для обеих сторон. Реализация проектов в форме ГЧП на региональном уровне, особенно в период кризисных явлений и при выходе экономики из кризиса, позволит в разы усилить как экономический, так и социальный эффект от их внедрения. Для частного партнёра участие в реализации социально-значимых функций государства позволяет получить гарантированный доход от проекта ГЧП с минимальными рисками для себя.

Список литературы

1. Авербух А.Б. ГЧП: Организационно-экономический механизм инвестирования в промышленность региона // Проблемы инновационно-инвестиционного развития Дальнего Востока России. 2013. № 2. С. 197.
2. Белицкая А.В. Правовые формы государственно-частного партнёрства в России и зарубежных странах // Предпринимательское право. 2009. № 2. С. 6.
3. Варнавский В. Г. Мировой кризис и рынок инфраструктурных проектов // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 1. С. 26.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Смирнова Г.А.

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, г.Санкт-Петербург

Необходимость инновационного развития повысила требования к конкурентным преимуществам предприятий и усложнила условия конкуренции в инновационной экономике, экономике знаний.

Появилось большое количество новых терминов: «экономика, основанная на знаниях»; «экономика знаний»; «неоэкономика»; «инновационная экономика»; «информационная экономика»; «общество, основанное на знаниях»; «национальная инновационная система» и т.д. [4]

Главными движущими источниками силы современной экономики в настоящем и будущем являются знания, интеллектуальный капитал, как фактор стратегического развития.

Перспективы развития российской экономики зависят от того, на каких факторах конкурентоспособности будет основано стратегическое развитие.

Факторы, обеспечивающие временный эффект рыночного первенства относятся к сырьевой экономике, а устойчивое конкурентное преимущество определяется лидерством в наращивании и использовании интеллектуального капитала.

Интеллектуальное лидерство определяется ключевыми компетенциями предприятия, которые трудно имитируются конкурентами, накоплением и использованием нематериальных ресурсов, уникальностью организационных знаний. К факторам устойчивого конкурентного преимущества следует отнести также рациональное использование интеллектуального и творческого потенциала персонала, эффективность функционирования управленческих систем в организации, применяемых технологий, формирование, поддержание и развитие ключевых компетенций предприятия.

Ресурсной базой стратегического развития предприятий в условиях «новой экономики», «экономики знаний», становятся не внешние статичные, природные и социальные факторы, а интеллектуальный капитал, творческий потенциал персонала, уникальные организационные знания, инновации на всех стадиях создания товара до движения его от производителя к потребителю. [1]

Наиболее плодотворная для современных условий концепция устойчивого конкурентного преимущества — это концепция ключевых компетенций, предложенная Г. Хамелом и К.К. Прахаладом. Ключевые компетенции, по их мнению, являются основой «интеллектуального лидерства» компании в отрасли, опережающего создания, удержания и развития специфических, трудно имитируемых конкурентами источников устойчивых конкурентных преимуществ предприятия в современных условиях. [5] Ключевые компетенции - это особого рода инновационный ресурс, включающий в себя опыт, знания и навыки предприятия в управлении ресурсами и бизнес-процессами для достижения долгосрочных целей. Ключевые компетенции предприятия складываются, прежде всего, из компетенций персонала, способного на основе современных знаний обеспечить достижение указанных конкурентных преимуществ.

Таким образом, устойчивое конкурентное преимущество компании - это стабильное повторяющееся, системное превосходство над конкурентами на основе таких признаков товаров или услуг, как потребительская ценность, уникальность, новизна, что обеспечивается за счет динамического развития инновационной активности предприятия и накопления и использования современных знаний, формирующееся за счет ключевых компетенций, что трудно имитируется конкурентами. [2]

Можно выделить основные признаки ключевых компетенций:

носители ключевых компетенций – персонал, обладающий соответствующими знаниями, умениями, навыками и мотивациями, технологиями;

инфраструктура развития ключевых компетенций - система взаимосвязи человеческого и организационного (структурного) капиталов, особых навыков, умений персонала и инновационных технологий, коммуникационных и информационных систем предприятия, корпоративной культуры и других элементов;

критерии развития ключевых компетенций: рост потребительского (рыночного) капитала, рост стоимости бизнеса, удовлетворенность и лояльность клиентов, инвестиционная привлекательность предприятия.

Г. Хамел и К.К. Прахалад выделяют следующие признаки ключевых компетенций [5].

Ценность для потребителя: ключевая компетенция должна вносить существенный вклад в потребительскую ценность, что не означает, что клиент способен понять сущность ключевой компетенции. Покупатели воспринимают сами преимущества, удобства, выгоды, а не технические и организационные аспекты, которые их создают.

Дифференциация конкурентов. Чтобы обладать качествами ключевой компетенции, навыки и умения должны быть уникальными. У любого предприятия имеется ряд навыков и способностей, необходимых для вхождения в отрасль, но не создающих значительную конкурентную дифференциацию компаний. Конкретная компетенция, уже присутствуя во всей отрасли, может быть недостаточно развитой. Такую компетенцию можно расценивать как потенциально ключевую, если имеются возможности для ее развития.

Кругозор. ключевых компетенций обеспечивают переход к будущим рынкам, обеспечивают компании возможность проникнуть на рынок и успешно конкурировать на нескольких рынках. Ключевые компетенции требуют абстрагирования от внешних параметров традиционного продукта и формирования концепции нового продукта.

Широкий подход к определению ключевых компетенций предприятия как объекта управления и основы устойчивого конкурентного преимущества приводится в работе Каплана Р. С., Нортон Д. П., [3]. «Система ключевых компетенций» предприятия, представляющая собой комплекс взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения устойчивого конкурентного преимущества предприятия, направлений его стратегии по видам, уровням и критериям развития ключевых компетенций предприятия. Внутренняя составляющая — это знания, навыки, способности, технологии и другие элементы человеческого и организационного капитала, образующие во взаимодействии основные виды ключевых компетенций предприятия.

Внешняя составляющая — это элементы рыночного капитала предприятия, это «внешнее» проявление ключевых компетенций (потребительская ценность, уникальность, новизна продукции; финансовые результаты, удовлетворяющие инвесторов, собственников).

Для определения элементов внутренней составляющей «системы ключевых компетенций» выделить виды ключевых компетенций предприятия: динамичные, более других подверженные изменениям, не связанные с конкретными носителями; базовые ключевые компетенции, обеспечивающие условия функционирования и изменения динамичных ключевых компетенций, наиболее ценные, трудно имитируемые для конкурентов; системные и личностные ключевые компетенции; по функциональным областям, по связи с конкретными носителями ключевых компетенций, по организационным уровням; по отношению к внутренней и внешней среде. Внутренняя составляющая ключевых компетенций — это динамические, базовые ключевые компетенции, задействованные в достижении «интеллектуального лидерства».

Инновационное знание обеспечивает лидирующие позиции во внешнем окружении. Это прорывная идея, способная дать конкурентные преимущества надолго, или инновационные технологии, воспроизведение которых потребует от конкурентов значительных финансовых и временных ресурсов. Но как только знания станут товаром, технологией, будут описаны и документированы, они становятся достоянием других предприятий.

Воплощение знаний в патентах, ГОСТах, ТУ, «ноу-хау», документах, базах данных и описании программ позволяет сократить время и затраты на разработку продуктов, документов, программного обеспечения, совершенствовать бизнес-процессы компании. Перевод нематериальных активов (знаний) в материальные (материалы, технологии, услуги) позволяет извлекать прибыль из знаний каждого сотрудника и компании в целом.

Внедрение систем управления знаниями в организациях является одним из главных факторов в борьбе с конкурентами.

Список литературы

1. Базылев Н.И., Грибанова Н. Л. "Новая экономика", ее движущие силы и тенденции развития. // Евразийский международный научно-аналитический журнал. Проблемы современной экономики, N 1/2 (17/18), 2006. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=934>.
2. Беспалов П.В., Гапоненко А.Л. и др. Интеллектуальный капитал - стратегический потенциал: Учебное пособие. Под ред. д.э.н. проф. Гапоненко А.Л., д.э.н. Орловой Т.М. - М.: Издательский Дом "Социальные отношения", 2003. - 184 с.
3. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — 2-е изд., испр. и доп./ Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. — 320 с.
4. Лукьянчикова Т.Л. Экономика, основанная на знаниях: формирование и оценка уровня развития // Креативная экономика. — 2011. — № 8 (56). — с. 104-108. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/3911/>.
5. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. — 288с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Хандакова О.П., Максимова Т.Н.

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова», г.Якутск

В условиях нарастающей геополитической неопределенности, глобализации рынков и возрастающей конкуренции за все виды ресурсов проблема устойчивого развития регионов выходит на первый план в вопросах обеспечения их конкурентоспособности [1].

Главной задачей для успешной разработки и осуществления маркетинговой стратегии региона становятся принятие и реализация обоснованных и своевременных управленческих решений, направленных на повышение его привлекательности и конкурентоспособности. Этому способствует эффективное использование маркетинга региона [2].

Современная мировая экономика развивается в условиях непрерывного усиления конкуренции. Положение страны на мировом уровне зависит от уровня развития, экономической безопасности регионов. Уровень конкурентоспособности экономики определяет уровень производительности, а также потенциал создания качественных рабочих мест и развития новых отраслевых секторов в регионе. Все это, в свою очередь, обуславливает тот уровень благосостояния, которого может достичь экономика. Более конкурентоспособные экономики обычно способны обеспечивать более высокий уровень дохода для своих граждан и при данном уровне благосостояния демонстрировать более высокие темпы экономического роста.

Проблема конкурентоспособности регионов имеет методологическую значимость и актуальность в условиях проведения активной политики по развитию регионов, усилению конкуренции регионов за инвестиции, увеличения ответственности руководителей регионов за результаты экономического развития. В основе категории конкурентоспособности региона лежат следующие критерии:

- обеспечение высокого уровня жизни населения;
- реализация конкурентного потенциала региона;
- способность превосходить другие регионы по отдельным показателям;
- способность к производству конкурентоспособной продукции;
- обеспечение необходимого количества и качества рабочих мест [5].

По мнению экспертов, в России сложилась переходная политика регионального развития, совмещающая черты кооперативного и конкурентного федерализма. С одной стороны, регионы страны конкурируют между собой за размещение на их территории прибыльных компаний и привлечение инвестиций. С другой стороны, ключевые полномочия и финансовые средства концентрируются в федеральном центре, в результате чего регионы конкурируют в основном за их перераспределение в свою пользу.

Сложившаяся «институциональная» ловушка регионального развития негативным образом сказывается не только на конкурентоспособности региональных предпринимательских структур и региона в целом, но и на конкурентоспособности страны на мировой арене. Так, в отчете Всемирного экономического форума «Отчет о глобальной конкурентоспособности 2012-2013» Россия из 144 стран мира заняла 67-е место, продемонстрировав резкое снижение уровня конкурентоспособности, переместившись на 16 позиций ниже по сравнению с 2008 годом. Естественно, в числе причин понижения отечественного рейтинга конкурентоспособности имеются макроэкономические и политические детерминанты, однако слабость позиций страны на мировых рынках определяется, кроме всего прочего, низким уровнем конкурентоспособности большинства российских субъектов Федерации (регионов) [1]. Поэтому следует уделять внимание повышению уровня конкурентоспособности отдельного региона страны.

Существует множество подходов к оценке конкурентоспособности региона, в основе которых лежат определенные индикаторы, позволяющие измерить конкурентоспособность региона и изменения, влияющие на положение региона относительно других регионов [3].

Рассмотрим наиболее известные методы.

Существует новый рейтинг конкурентоспособности регионов России IRPEX подготовленный Институтом региональной политики. Для определения конкурентоспособности регионов и для ранжирования регионов, рейтингом оцениваются 130 экономических, социальных, финансовых, территориальных факторов. Часть из них берется из официальных источников (статистических данных специальных служб по тарифам, налогам), а часть – из экспертных и социологических опросов. После тщательного анализа всех показателей конкурентоспособности регионы распределяются по следующим группам: лидирующие, относительно благополучные, средняя группа,

отстающие и проблемные [6]. По итогам исследования Республика Саха (Якутия) показала средний уровень конкурентоспособности и преимущественно устойчивый характер развития экономики региона (группа ВВ).

Следующий рейтинг – рейтинг развития регионов (РРР) представляет собой список, где регионы упорядочены по уровню развития: наименее развитый регион занимает последнее место, наиболее развитый – первое. Любые региональные события влияют на изменение положения регионов в рейтинге. Для каждого региона в РРР определяются стартовые позиции, в основе которых лежат 15 статистических показателей. Эти показатели и могут наиболее полно охарактеризовать уровень развития региона. Данные показатели относятся к трем аспектам развития: социальная сфера, экономика, социальная и экономическая инфраструктура. Они позволяют проследить разные тенденции в развитии российских регионов, оценить неравномерность их развития и в целом определяют развитие региона.

В рейтинге развития социальной сферы Республика Саха (Якутия) занимает лишь 61, 62 места из 79. При определении места региона учитывались: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, заболеваемость населения, уровень преступности, миграционное сальдо и ряд других показателей.

В рейтинге развития социальной и экономической инфраструктуры Республика Саха (Якутия) находится на 35, 36, 37 местах. Статистическими показателями, которые включены в рейтинг развития социальной и экономической инфраструктуры, являются средний темп роста строительства в регионе, обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры, среди которых учитывается количество студентов, обучающихся в государственных ВУЗах на 1000 человек населения.

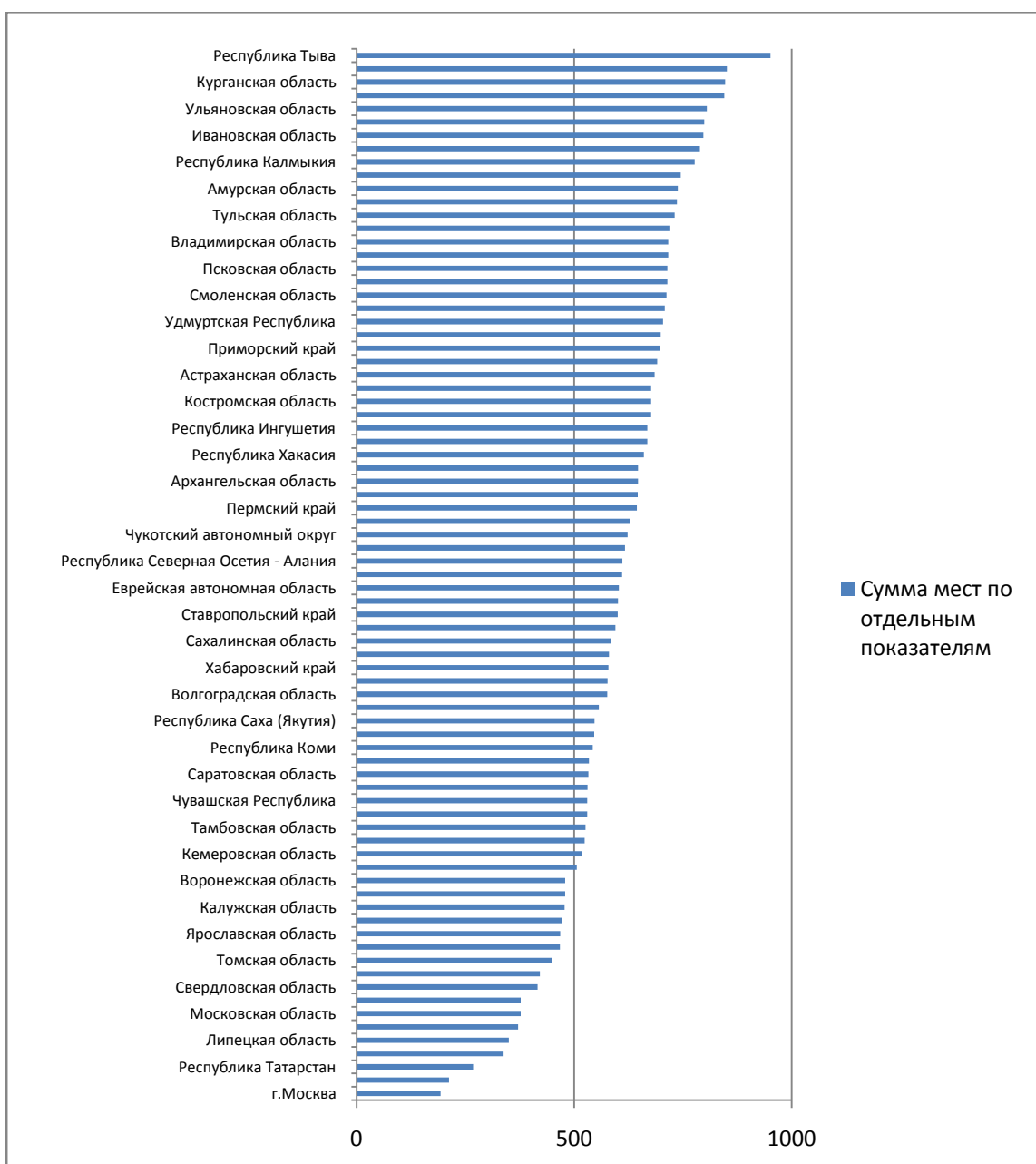


Рис.1. Рейтинг развития регионов (PPP)

При суммировании всех полученных данных по рейтингам развития регионов Республика Саха (Якутия) заняла 29 место из 79 (Рисунок 1).

Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» также разработало новый российский рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. В рейтинге разбираются и сравниваются ключевые показатели регионального развития, характеризующие экономическую, социальную и бюджетную сферы. Каждая группа показателей включает ряд количественных индикаторов, данные которых есть на официальных Интернет-ресурсах Росстата и Минфина. Всего для построения рейтинга используются 16 статистических количественных показателей.

Республика Саха (Якутия) в данном рейтинге занимает 28 место из 83.

Еще один метод оценки конкурентоспособности регионов России – это разработанный агентством «РИА Рейтинг» рейтинг российских регионов по качеству жизни - 2013. В рейтинге используются 64 показателя, которые, в свою очередь, делятся на 11 групп. Эти показатели учитывают все основные аспекты качества жизни в регионе, некоторые из них: уровень доходов населения, жилищные условия населения, обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры, удовлетворенность социальными услугами, демографическая ситуация в регионе, здоровье и образование, уровень экономического развития региона, развитие предпринимательской инициативы и другие параметры [4].

Республика Саха (Якутия) в этом рейтинге занимает лишь 70 место из 82.

Первые позиции в рейтинге занимают Москва и Санкт-Петербург, которые являются лидерами в России по многим показателям. В первую десятку рейтинга также входят такие экономически развитые регионы как Московская область, Республика Татарстан, Краснодарский край, Белгородская область, Воронежская область, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, Тюменская область, Нижегородская область (Рисунок 2).

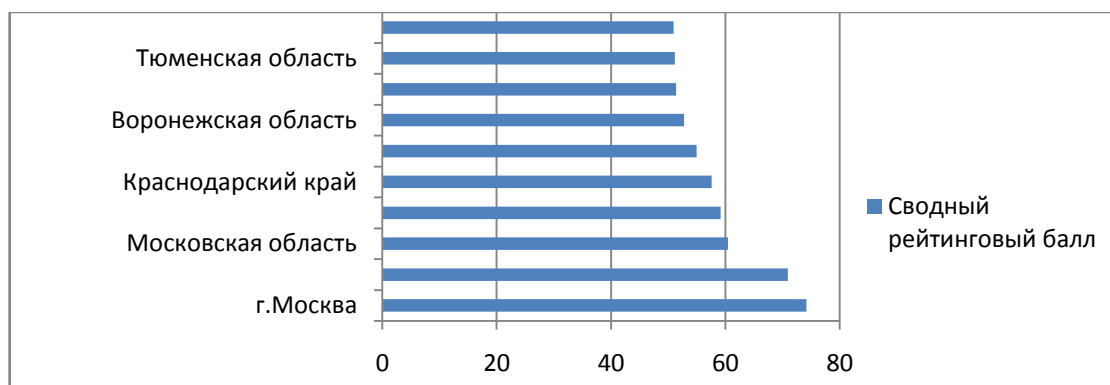


Рис.2. Лидеры Рейтинга регионов по качеству жизни – 2013

Таким образом, можно сказать, что, несмотря на существующие препятствия и проблемы Республика Саха (Якутия) в целом занимает средние позиции в рейтингах конкурентоспособности регионов России по различным методам ее оценки. К таким проблемам следует отнести сложные природно-климатические условия, в которых развиваются экономика и социальная сфера районов республики; повышенные производственные издержки и затраты на жизнеобеспечение населения; труднодоступность и изолированность республики в транспортном отношении; низкий технологический уровень производства; слабая конкурентоспособность выпускаемых товаров, отсутствие развитой инфраструктуры рынка. Важно отметить, что недостаточно высокий уровень конкурентоспособности регионов наряду с межрегиональным неравенством является ключевой проблемой, на решение которой должны быть направлены усилия региональных органов власти.

Список литературы

1. Волков С.К. Кооперация регионов как фактор повышения конкурентоспособности близлежащих территорий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. - №3 (101). – с.103-107.
2. Дубова Ю.И. Конкурентоспособность региона // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. - №5 (97). – с.68-72.
3. Коротаева Т.В. Анализ методов оценки конкурентоспособности регионов России (на примере Самарского региона) // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. - №5 (24).
4. Рейтинг российских регионов по качеству жизни – 2013 [Электронный ресурс] – URL: <http://rating.ru/infografika/20131217/610601622.html>.
5. Толькова О.С. Анализ конкурентоспособности региона на основе устойчивого развития // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2014. - №4 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/04/4823>
6. Портал «Экономика», статья «Регионы России: оценка конкурентоспособности», №12, 2008 [электронный ресурс] – URL: <http://budjet.ru>

К ПРОБЛЕМЕ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Хачатурян М.В., к.э.н., доцент кафедры Теории менеджмента и бизнес-технологий РЭУ им. Г.В. Плеханова г.Москва

Аннотация.

Статья посвящена анализу проблем влияния глобализации на формирование и развитие механизмов управления экономической безопасностью национальных хозяйственных систем. На основе проведенного анализа предложена авторская трактовка особенностей влияния глобализации на механизмы управления экономической безопасностью национальных хозяйственных систем.

Ключевые слова: глобализация, проблемы, влияние, механизмы, управление, экономическая безопасность, национальная хозяйственная система

TO THE PROBLEM OF THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF MECHANISMS FOR THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY, NATIONAL ECONOMIC SYSTEMS.

Khachaturyan M.V., candidate of economic sciences, associate professor of chair of Theory of management and business technologies Russian Economic University them. G.V. Plekhanov, Moscow

Abstract.

The article devoted to analysis of the problems of the impact of globalization on the formation and development of mechanisms for the management of economic security, national economic systems. Based on the analysis was gave the author's interpretation of the peculiarities of the influence of globalization on governance mechanisms of economic security, national economic systems.

Key words: globalization, challenges, effects, mechanisms, management, economic security, national economic system

Современная экономическая наука, в анализе проблем глобализации выделяет пять направлений: финансовую глобализацию, становление и укрепление глобальных транснациональных корпораций, регионализацию экономики, интенсификацию мировой торговли и тенденции к конвергенции.

Такой выбор, очевидно, связан с увеличением международного движения товаров, капитала и труда (мелкая интеграция, в терминологии ЮНКТАД - Конференции ООН по торговле и развитию) и с ростом международного производства, главным образом транснациональных корпораций (глубокая интеграция). Под «финансовым» капиталом автор подразумевает международное движение капитала, отличное от прямых иностранных инвестиций, которые подразумевает «глубокая интеграция». Мировое производство формируется не только деятельностью транснациональных корпораций, но также с использованием лицензионных соглашений, субконтрактных соглашений, маркетинговых соглашений. Глобализация отличается от простого роста конкуренции на рынках для товаров и факторов производства, хотя подобный рост и сопровождает стадии глобализации.

Однако, при оценке перспектив глобализации нельзя абстрагироваться от неравномерности развития, присущей процессу общественной трансформации. Тем более, что ее усилению способствовала информационно-коммуникационная революция, обернувшаяся возникновением нового барьера между лидерами и аутсайдерами техногенной цивилизации. Его формирование помимо ускорения научно-технического прогресса связано с существенным увеличением интеллектуальных и экономических ресурсов, необходимых для освоения современных научно-технических достижений, несмотря на очевидную тенденцию удешевления создаваемой на их основе продукции.

В зарубежной экономической литературе сложились различные оценки влияния глобализации на процессы в мировой экономике. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии Пол Кругман в своей статье «Торговля и неравенство: переосмысление» изданной в 2010 г. написал, что «произошедшие за последние два года в мировой экономике события не позволяют больше утверждать, что воздействие торговли на распределение дохода в богатых странах довольно незначительно. Все говорит о том, что это влияние является значительным и имеет тенденцию к усилению» [3. Р. 155]. Не являясь сторонником протекционизма, Кругман, вместе с тем, отмечает, что сторонникам свободной торговли нужно как можно скорее выработать адекватные ответы современным вызовам глобализации и посткризисного развития [3. Р. 156].

С 2001 г. номинальная заработная плата среднестатистического рабочего в США наряду с реальной заработной платой, увеличилась меньше чем на половину по сравнению с производительностью труда. В то же время руководители корпораций, участники Мирового Экономического Форума в Давосе, при сравнимом уровне производительности труда получили многократно большее увеличение доходов [5. Р. 15-16].

Докризисная фаза развития глобализации произвела огромные совокупные льготы как для мировой экономики в целом, так и для нескольких отдельных экономических систем. Конвергенция дохода - один из ее самых мягких результатов. Поскольку это создавало большой потенциал для экономического роста и развития, что приводило к росту числа сторонников глобализма и глобализации [2, р. 23-24; 6, р. 156-157; 7, р. 38-40]. Однако, автор, опираясь на анализ процессов, произошедших в мировой экономике, считает, что глобализация – двойственный процесс. С одной стороны, глобализация создала возможности ускорения роста и развития мировой экономики на протяжении последних трех десятилетий, а с другой стала первопричиной серьезных экономических и социальных вызовов во многих экономических системах, как развитых, так и развивающихся. По мнению автора, термин «развивающаяся страна» неправомерно использовать по отношению к некоторым странам. Так, например, Китай, считающийся развивающейся страной, в результате проводимой в этой стране экономической политики стал за короткий срок промышленно развитой страной. Вклад индустриального сектора в его валовой внутренний продукт больше, чем во многих развитых странах, экономические системы которых всецело находятся во власти сектора услуг. Следует подчеркнуть также, что Китай стал крупнейшим экспортером производственных товаров. Этот факт признает и американский экономист Брэд Миланович, который провел всесторонний анализ отрицательных сторон глобализации, которая, по его мнению, приводит лишь к усилению эксплуатации, как ресурсов планеты, так и людских ресурсов [4, р. 667-683]. Победители и проигравшие в результате глобализации существуют и на макро- и на микроэкономическом уровне. При сравнении материальных прибылей и потерь в процессе глобализации складывается следующее положение, прибыль победителей в значительной степени превышает потери проигравших, однако, вероятность окончательной победы глобализации в результате оценки событий последнего кризиса все более и более сомнительна. Глобализация была, среди прочего, дискредитирована растущей безработицей и увеличением неравенства в доходах и роли богатых и бедных стран в мировой экономике.

Автор считает необходимым подчеркнуть, что экономическая глобализация, суть которой составляют потоки сделок по купле-продаже товаров и факторов производства (включая рабочую силу), может быть источником неблагоприятных воздействий на экономику, особенно при наличии внутренних отказов рынка или слабости государственного регулирования. К тому же, устранение подобных негативных явлений невозможно без активных действий государства и без необходимых внутренних мер экономической политики. Расходы в результате глобализации могут стать слишком высокими, а опасность неблагоприятного воздействия глобализации может многократно усилиться. При этом очевидно, что игнорирование данного отрицательного потенциала процесса глобализации сопряжен со значительными экономическими и социальными затратами.

В аналитических исследованиях современная глобализация расценивается не только как источник серьезных проблем для мировой экономики в целом, но и как серьезное испытание для отдельных промышленно развитых и развивающихся экономик, особенно для сферы занятости некоторых групп населения [1, р. 103-107].

Мировой кризис 2008 г. стал ярким свидетельством того, что льготы глобализации были асимметрично и непропорционально распределены между владельцами капитала за счет поставщиков рабочей силы. Кризис наглядно продемонстрировал существенные искажения в процессе распределения дохода во многих странах. На основе вышеизложенного, автор считает правомерным сделать вывод: продвижение глобализации не выглядит столь же неизбежным и непреклонным, как это казалось несколько лет назад. В зарубежной экономической литературе сформулирован вопрос, не является ли текущая фаза глобализации, завершающей [1, р. 143].

По мнению автора, очевидно, что в результате кризиса проявилась тенденция возложения на глобализацию ответственности за значительное число экономических и социальных проблем. Противники глобализации категорично считают этот процесс отрицательным, вредным, разрушительным, оказывающим второстепенное и в значительной мере негативное влияние на экономические системы и общества. Автор считает, что не вся критика является необоснованной. Экономическая глобализация влечет за собой значительные и неизбежные, определенные и краткосрочные затраты для экономики. В результате, которых может увеличиваться долгосрочная стоимость регулирования и перераспределения ресурсов, а также развития и в индустриальных, и в развивающихся экономиках. Вызовы глобализации скоротечны по времени, но у каждой экономики есть своя собственная кратко - и среднесрочная стратегия борьбы с ними. Очевидно также, что те, кто разочарован последствиями глобализации, стремятся умерить и изменить этот процесс, вместо укрепления его.

Список литературы

1. Abdelal, R., Segal A. Has Globalization Passed its Peak?//Foreign Affairs. Vol. 86. No. 1, 2009. pp. 103-107.
2. Bhagwati, J.N. In Defense of Globalization. New York: Oxford University Press. 2004. p. 23-24;
3. Krugman, P. Trade and Inequality, Revisited.//The Wall Street Journal. New York, June 15, 2010. p. 155
4. Milanovic, B. The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know it//World Development. Vol. 31. No. 4, 2009. pp. 667-683.
5. Rich Man, Poor Man.//The Economist. Washington DC, January 20, 2010. pp. 15-16.
6. Thirlwell, M. P. Second Thoughts on Globalization. Sydney: Lowy Institute for International Policy. Lowy Institute Paper No. 18, 2007. p. 156-157;
7. Wolf, M. Why Globalization Works? New Haven. CT: Yale University Press. 2005. p. 38-40

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Тищенко В.А.

Государственный аграрный университет Северного Зауралья, г.Тюмень

Повышение эффективности отрасли сельского хозяйства, адаптированной к условиям инновационно - ориентированной экономики, невозможно без оценки результатов аграрного производства.

Эффективное функционирование сельского хозяйства во многом определяется результативностью реализуемой, в том или ином субъекте страны, аграрной политикой. Оценить эффективность аграрной политики - значит определить такой вариант развития отраслей АПК, который, как минимум не ухудшит сложившейся ситуации, а, как максимум, приведет к запланированному результату [3].

Ведущие ученые-экономисты традиционно много внимания уделяют исследованию аграрной сферы на уровне страны, но при этом в научной литературе отсутствует согласованная и общепризнанная методика оценки эффективности сельского хозяйства [4].

Проведем всесторонний анализ имеющихся место теории и методик оценки эффективности сельского хозяйства, с целью разработки универсального инструментария.

Самой распространенной и часто используемой методикой оценки эффективности сельского хозяйства является стоимостная оценка, которая заключается в сопоставлении доли Агрпромышленного комплекса в формировании Валового Внутреннего продукта и бюджетных расходов [2]:

$$\text{Эффективность с.} - \text{х.} = \frac{\text{Доходная часть (доля АПК в формировании ВВП)}}{\text{Затратная часть (Бюджетные расходы)}} \quad (1)$$

Использование денежной оценки в условиях инфляции может привести к некорректным результатам. Минус данной методики в том, что она делает невозможным сведение к стоимостному выражению результатов социального характера.

Также распространенной методикой является оценка эффективности реализации программно-целевого метода управления агропромышленным комплексом через систему индикаторов и показателей путем:

-сопоставления фактических и плановых целевых индикаторов и показателей по итогам реализации Программы;

-анализа динамики целевых индикаторов и показателей [1].

По мнению А.П. Яковлева, методика комплексной оценки эффективности сельского хозяйства, учитывающая степень дифференциации российских регионов по уровню экономического потенциала аграрной сферы, должна основываться на определении ресурсной, биоклиматической и производственной составляющих. Предложенная методика комплексной оценки потенциала сельского хозяйства региона, по мнению автора, является «объективной основой формирования политики федерального субсидирования с учетом дифференциации регионов по уровню их экономического потенциала» [6].

Тарановым П.М. и Панасюк А.С. предложена модель двухкритериального анализа агропродовольственного рынка «продовольственная независимость – конкурентоспособность», позволяющая дать интегральную оценку эффективности сельского хозяйства на основе межстранового сравнительного анализа. Интегральная оценка осуществляется с использованием таких критериев, как индекс продовольственной

независимости и модифицированный индекс Гринвея – Милнера (индекс выявленных сравнительных преимуществ, характеризующий конкурентоспособность продовольственной продукции) [5].

Расчет данных индексов, по мнению авторов, и нанесение их на координатную плоскость модели, позволяет определить уровень конкурентоспособности того или иного вида продукции.

Большинство методик оценки рассматривают лишь экономическую эффективность сельского хозяйства. Это и понятно, так как сельское хозяйство – это одна из основных отраслей народной экономики, направленной на максимизацию доходов.

Эффективность государственного управления аграрной сферой, как на федеральном, так и на региональном уровне предполагает систематическую оценку результатов, выбор наиболее рационального варианта действий.

Официальная методика оценки эффективности сельского хозяйства страны представлена в ежегодном Национальном докладе по итогам реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы». Суть ее сводится к сравнению запланированных показателей с фактически достигнутыми за отчетный период в разрезе приоритетных направлений, выдвигаемых программой. Официальная методика позволяет отследить рациональное расходование бюджетных средств, которое, в свою очередь, отражается на динамике развития основных социально-экономических показателей сельского хозяйства страны и каждого субъекта федерации в отдельности. Минусом данной оценки является то, что она акцентирует внимание лишь на тех направлениях, которые выделены в качестве главных в данный период.

По нашему мнению, универсальная методика оценки эффективности должна основываться на учете всех значимых сторон развития аграрной сферы. Такой подход к оценке эффективности в наибольшей степени отвечает сложному и многогранному характеру сельского хозяйства (Рисунок 1).

Конечный результат деятельности аграрной сферы представляет собой комплексный показатель, в который входят не только количественные характеристики, но и качественные. Поэтому при оценке его результативности необходимо учитывать многофакторное значение аграрного сектора в экономике. Было бы не корректно при анализе роли сельского хозяйства в жизни региона, ограничиться только оценкой результатов хозяйственно - экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий, не учитывая при этом системного социально-экономического эффекта от отрасли в целом.

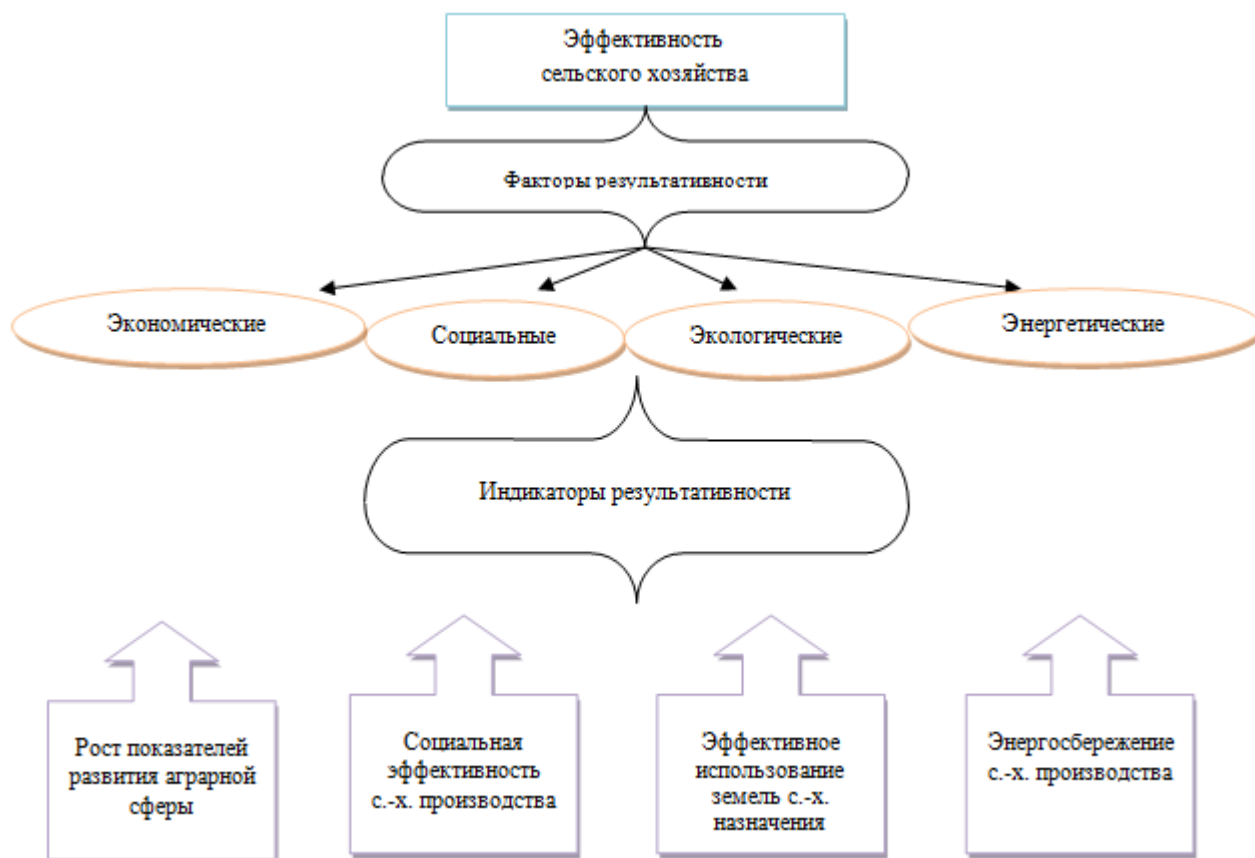


Рис.1. Факторы и индикаторы результативности сельского хозяйства

Список литературы

1. Аглоткова, А.Е. Программно-целевое управление региональным АПК на примере Свердловской области / А.Е. Аглоткова // Агропродовольственная политика России. 2012. - №6. – С. 19-24.
2. Жоголева, Е.Е. Методология разработки приоритетов аграрной политики России / Е.Е. Жоголева. - М.: Информатика, 1995.-228с.
3. Котова, В.А. Оценка эффективности региональной аграрной экономической политики/ В.А. Котова: Материалы региональной научно-практической конференции «Социально-экономические вопросы инновационного развития АПК». – Тюмень, 2011. – С. 83-88.
4. Котова, В.А. Тенденции и проблемы развития аграрной политики Тюменской области /В.А. Котова // Сборник материалов конференции молодых ученых «Научно-техническое творчество молодежи – агропромышленному комплексу Уралу и Сибири» (9 декабря 2010 г.), С.193-196.
5. Таранов, П.М., Панасюк, А.С. Модель двухкритериального анализа российского продовольственного рынка: конкурентоспособность и продовольственная безопасность / П.М. Таранов, А.С. Панасюк // Вестник Саратовского госагроуниверситета им М.И.Вавилова. 2011. - №8. - С.91-94.
6. Яковлев, А.П. Региональная аграрная политика: предпосылки, принципы и механизмы формирования: дис. ... канд. экон. наук:08.05.00 /Яковлев Антон Павлович. - Ростов н/Д, 2002, - 185 с.

МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

Вершинина Л.П.

Ростовская область, г.Шахты

Для эффективной комплексной социо-эколого-экономической оценки территорий необходима разработка организационно-экономического механизма базирующегося на:

– комплексной разработке государственных и региональных программ развития территорий;

- разработке научно-обоснованных подходов и апробированных методик при социо-эколого-экономической оценке;
- минимизация антропогенного воздействия на социо-эколого-экономическую систему;
- проведении согласованной политики по охране окружающей природной среды;
- разработке мер, направленных на стимулирование развития рационального природопользования отдельных территорий.

Современный этап развития человечества не допускает утилитарного отношения к природе, как это было ранее, когда не бралась в расчет социо-эколого-экономическая ситуация, в рамках которой решаются вопросы состояния трех компонентов: социального, экологического и экономического.

К социальному компоненту относят как улучшение социального состояния населения: увеличение демографических показателей, сохранение здоровья населения; так природный фонд, передающийся из поколения в поколение как можно менее загрязненный.

Экологический компонент предполагает наличие природных ресурсов и окружающей среды, а также сохранение экологического равновесия.

К экономическому компоненту можно отнести экономический рост, увеличение ВВП, региональные, национальные и международные экономические структуры и институты.

Адекватное функционирование рыночного механизма во всех сферах деятельности, в том числе и природоохранной, предполагает не только относительную свободу обмена товарами, услугами, ресурсами и т.п., но и включение достаточно жесткого механизма централизованного управления в сферу взаимоотношений человека, общества и биосферы³.

Важным сектором экономики, по мнению автора, как России в целом так и отдельно взятых регионов, в том числе и Ростовской области, с точки зрения экономической, экологической и социальной значимости является экологический туризм, для развития которого необходима разработка механизма и системы управления, стимулирующей природоохранные мероприятия, для этого целесообразно разработать такую структуру управления, которая сможет определить права и обязанности отдельных хозяйствующих субъектов.

Перед тем, как провести оценку эффективности управления социо-эколого-экономическим развитием территорий, прежде всего, следует дать ответ на вопрос о том, какие параметры необходимо использовать.

Прежде всего, ответ на поставленный вопрос заключается в умении администрации региона, для эффективного управления, перераспределять ресурсы и прогнозировать результаты этого перераспределения.

Проведение анализа социально-экономического развития региона не является сложным, в связи с тем, что существует множество параметров и характеристик для проведения оценки, но провести анализ развития с позиции эффективного управления, является весьма сложным процессом, поскольку эту оценку можно провести только на основе стратегии социально-экономического развития региона.

На основе уникального природно-ресурсного потенциала региона развитие туристско-рекреационных услуг на территории Ростовской области способствует росту занятости и доходов населения, развитию смежных с туризмом отраслей, притоку иностранных инвестиций, а также возрождению экономики. Для достижения этих результатов необходимо создание благоприятных условий для развития туристско-рекреационной деятельности как на государственном, так и на федеральном и региональном уровнях.

Причины внешнего и внутреннего характера ставят туристско-рекреационную сферу России в состояние, далекое от оптимального.

К внешним причинам можно отнести недостаточное финансирование туризма и рекреации со стороны государства, увеличение спроса на зарубежные поездки и сокращение рекреационного пространства страны.

Основной причиной внутреннего характера является управление туристско-рекреационной сферой страны. Существующее государственное, федеральное и региональное законодательство в сфере туризма, не решает наиболее острые проблемы в туристско-рекреационной деятельности. Не достаточное развитие внутреннего туристского продукта – главная особенность рынка туристско-рекреационных услуг.

В настоящий момент региональным властям всех уровней необходимо осознать то, что развитие рекреационной сферы является весьма выгодным процессом. Для чего необходима разработка собственных программ развития туристско-рекреационной сферы путем создания социо-эколого-экономических механизмов управления и регулирования рекреационных территорий, стимулирования инвестиционной деятельности, разработки конкурентоспособных рынков туристско-рекреационных товаров и услуг.

³ Дрейер О.К., Лось В.А. Экология и устойчивое развитие. М., Издательство УРАО, 224 с., 1997.

Тенденции развития туристско-рекреационной сферы требуют тщательного осмысления теоретических основ развития регионального туристско-рекреационного продукта путем оценки регионального туристско-рекреационного потенциала и воздействия рекреации на окружающую среду регионов.

Эколого-экономическое развитие рекреационной сферы обладает механизмом устойчивого развития территориальных эколого-экономических систем, где воспроизводство редких природных ресурсов должно осуществляться в режиме их простого воспроизводства и максимального замедления темпов истощения природных запасов. При этом также необходима минимизация загрязнения окружающей природной среды до социально и экономически пригодного уровня. Важное значение также имеет воспроизводство природных ресурсов и регулирование эколого-экономического развития рекреационных ресурсов.

Эколого-экономическое развитие территорий, пригодных для рекреационной деятельности ориентировано на совмещение федеральных и региональных, общественных и частных интересов населения в системе задач экологизации хозяйственно-экономической деятельности на территории рекреационных регионов.

На наш взгляд, социо-эколого-экономическое развитие рекреационной сферы регионов включает создание таких условий, при которых возможна поддержка действующих в рекреационной сфере хозяйствующих субъектов. Среди таких условий могут быть организационно-экономические и нормативно-правовые.

Таким образом, социо-эколого-экономическое развитие региона это процесс взаимосвязанных изменений в природохозяйственной системе, при котором необходимо обеспечение условий устойчивого развития территории с учетом воспроизводственных процессов природных ресурсов и человеческого капитала.

Учитывая длительную перспективу развития территориальных образований остановимся на обеспечении условий, базирующихся на классификации природных ресурсов и динамике их развития:

- количество возобновимых природных ресурсов не должно уменьшаться в течение времени;
- количество запасов невозобновимых природных ресурсов не должно быть истощено;
- минимизация отходов;
- минимизация загрязнения окружающей среду.

Вышеперечисленные критерии необходимо учитывать при подготовке социо-эколого-экономического развития рекреационной сферы, что способствует сохранению окружающей среды, а также не ухудшению экологических условий проживания населения на рекреационных территориях.

Таким образом, для дифференциации региональных образований необходимо учитывать природно-ресурсный потенциал и степень его освоенности, национальные и этнические особенности проживающего населения, уровень экономического развития. Все это влияет на процесс реализации экономических интересов, существующих в рамках регионального функционирования.

При рассмотрении рекреационного природопользования, необходимо определить социально-экономическую сущность рекреации и выделить особенности региона с рекреационно-ориентированной экономикой. На наш взгляд этими особенностями являются:

- Территория пригодная для рекреационного природопользования зачастую не имеет четких административно-правовых и политических границ, поскольку на первом плане здесь наличие рекреационных ресурсов.

- На территории пригодной для рекреационного природопользования необходимо наличие рекреационного потенциала необходимого для получения экономической выгоды.

- Рекреационная территория представляет собой единый рекреационный продукт и отдельную конкурентоспособную единицу.

- Экономика рекреационно-ориентированного региона - совокупность рекреационных товаров и услуг, обладающих количественными и качественными параметрами.

Экономическая оценка природных ресурсов и природных услуг является важным направлением в улучшении этих ресурсов и охраны природной среды. К сожалению, на сегодняшний день экономика не способна оценить истинное значение чистой окружающей среды и природных ресурсов и установить их цену. Плату за природные ресурсы необходимо осуществлять с целью возмещения экологического потенциала и экономического стимулирования рационального природопользования.

Одной из причин нерационального использования природных ресурсов в России становится «бесплатность» природных благ и как следствие возникновение ошибочного мнения о неисчерпаемости природных ресурсов.

Недостаточная оценка природных ресурсов приводит к снижению эффективности от экологизации экономики и занижению эффекта перехода к устойчивому ресурсосберегающему развитию. Адекватный экономический учет экологического фактора эффективности ресурсосбережения превышает наращивание природоемкости экономики. Совершенствование ресурсных циклов опирается на ряд единых принципов, на

основе которых строится природопользование в любой отрасли производства. Основным является принцип системного подхода, предусматривающий комплексную оценку воздействия процессов производства на среду, поскольку все природные ресурсы не могут использоваться и охраняться независимо друг от друга.

Принцип опережения темпов заготовки и добычи сырья предполагает прирост продукции за счет более полного использования природных ресурсов путем ресурсосбережения и совершенствования эколого-экономических систем.

Принцип комплексного использования природных ресурсов позволяет более полно использовать эти ресурсы снижая вредную нагрузку на окружающую среду.

Проведение социо-эколого-экономической оценки территорий пригодных для развития экологического туризма необходимо для анализа экологических показателей планируемой деятельности, которые будут выражены в цене, через сравнение полученных экономических выгод и затрат, связанных с отрицательным воздействием на окружающую среду.

Реализация поставленной цели предусматривает решение следующих задач:

- получение численных показателей о возможности принятия решений допускающих либо не допускающих развитие экологического туризма на данных территориях;
- предоставление возможности выбора деятельности с минимальными эколого-социальными издержками;
- получение численных показателей оценки эффективности планируемых природоохранных мероприятий;
- получение численных показателей социо-эколого-экономической эффективности государственной экологической экспертизы.

Основными принципами социо-эколого-экономической оценки территорий являются:

- оценка эколого-экономической эффективности развития экологического туризма – одного из этапов оценки воздействия на окружающую среду, который направлен на определение в стоимостном выражении последствий этого воздействия;
- анализа всего периода воздействия экологического туризма на окружающую среду и население;
- анализ развития экологического туризма с учетом всех затрат и выгод, включенных в денежные потоки;
- исключение риска двойного учета затрат и выгод;
- анализ возможных выгод и затрат для всех элементов, входящих в систему экологического туризма, при его развитии и устранение возникающих противоречий на начальном этапе;
- применение метода основанного на анализе затрат и эффективности;
- анализ воздействия на окружающую среду на всех этапах жизненного цикла туристского продукта экологического туризма;
- анализ различных вариантов возможного развития экологического туризма, для выбора наиболее подходящего подхода к реализации намечаемой деятельности, в том числе и полного отказа от нее.

Сохранение и преумножение окружающей среды является приоритетным направлением деятельности государства. Природа – это ценный компонент, который должен быть включен в систему социально-экономических отношений. Выделим и обоснуем направления развития и деятельности эколого-экономической подсистемы региона. Для Ростовской области предложим следующие направления: инструменты экологического управления и экологические аспекты природопользования.

Главной целью направлений является обеспечение эффективного управления природными ресурсами и природоохранной деятельностью и рациональное использование природных ресурсов. Обоснованием цели является следующее:

- низкая эффективность существующей системы природопользования;
- несовершенство системы лицензирования природопользования;
- недостаточная эффективность экологической экспертизы и экологического контроля на региональном уровне;
- недостаточная заинтересованность во внедрении системы экологического менеджмента, проведении экологического аудита, соблюдении норм регионального природопользования;
- низкий уровень информационно-аналитического обеспечения системы управления природопользованием на региональном уровне;
- недостаточная регламентация экономического механизма рационального природопользования;
- слабое финансирование природоохранной деятельности;
- несовершенство системы платежей за природопользование;
- слабо развитый рынок экологических услуг;
- высокий уровень потреблений природных ресурсов.

На основе рассмотренных факторов и условий развития эколого-экономической подсистемы возникает необходимость в разработке методики оценки эффективности ее управления.

Список литературы

1. Дрейер О.К., Лось В.А. Экология и устойчивое развитие. М., Издательство УРАО, 224 с., 1997.

МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Рачинский А.В., Иванова В.А.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

При организации финансово – хозяйственной деятельности компании моделирование налоговой нагрузки является одним из значительных элементов разрабатываемых новых стратегий и вызывает необходимость детальных тактических разработок. При этом необходимо определять элементный состав участников данного вида финансовых отношений в связи с организующей, контролирующей и распределительной деятельностью государства - основного субъекта финансовых отношений и его органов.

Иногда определение субъектного состава участников системы налогообложения может быть связано с переносом налогового бремени с юридических лиц на физические. Например, определяющее значение может получить место субъекта налогообложения среди состава резидентов, либо его отсутствия в составе резидентов стран, к которым это лицо имеет соответствующее отношение. Ситуация может осложняться наличием возможности для физического лица иметь двойное гражданство, быть или не быть гражданином, либо апатридом [5].

Государственная налоговая политика направлена на реализацию национальных, общественных, частных интересов и выражается в формировании методической базы налогообложения, систем планирования и реализации доходов и расходов компании, ценообразования и других элементов систем финансово – хозяйственной деятельности.

Моделирование налоговой нагрузки в системе налогового планирования компании неразрывно связано как с внутренними, так и с внешними элементами планирования в рассматриваемой сфере. В частности, такая взаимосвязь характеризуется особенностями политико – правовой, эколого – социальной направленности государственной политики в экономике в условиях конструктивных и деструктивных динамично развивающихся событий на внутригосударственном, наднациональном и международном уровнях [4].

Результаты глобальных процессов оказывают влияние не только на масштаб и мобильность бизнеса, но и вызывают проблемы в налогообложении, так как головные (материнские) компании и их дочерние и зависимые предприятия могут осуществлять деятельность в странах с разными налоговыми режимами [1]. В результате возникают проблемные вопросы на наднациональном уровне, воздействующие на макроэкономические и микроэкономические налоговые системные составляющие и требуют принятия стратегических решений, в том числе в сфере налогового планирования в деятельности компании.

Моделирование налоговой нагрузки в системе финансово – хозяйственной деятельности компании нами рассматривается как структурная часть системы финансовых налоговых отношений во взаимосвязи с факторами, влияющими прямо либо косвенно на финансово - хозяйственную деятельность компании.

Государственные налоговые системы формируются в связи с особенностями их правовых систем, политико – экономических союзов и уровнем развития социальных, культурных и межнациональных взаимосвязей, влияющих на координацию и регулирование отношений в сфере налогообложения, связанных прямо либо косвенно с различными сферами общественных отношений [2]. Рассматриваемые отношения имеют определённые принципы системного налогового планирования деятельности компании, а так же связанных с ней групп юридических и физических лиц.

Классические, или «идеальные» принципы планирования, являются с нашей точки зрения, парадигмальной основой налогового планирования компании. С авторской точки зрения представлены их производные как принципы системного налогового планирования компании и их соотношение (Рисунок 1).

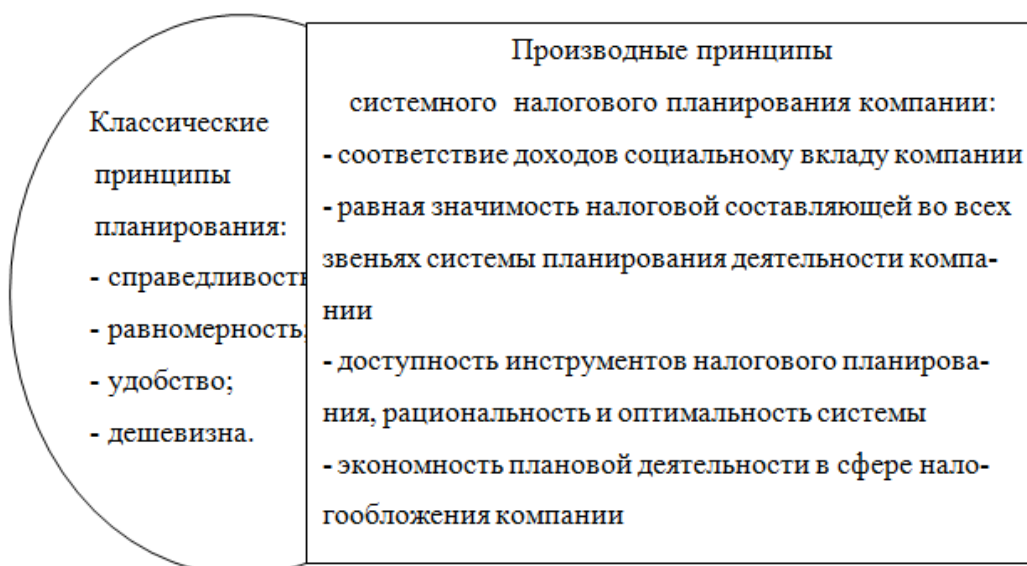


Рис.1. Соотношение базовых и производных принципов планирования при моделировании налоговой нагрузки компании.

В результате исследования были установлены системные взаимосвязи основ как авторская парадигма. С рассматриваемой точки зрения во взаимосвязи принципиальных основ, справедливость означает соответствие доходов социальному вкладу компании; равномерность выражается в равной значимости налоговой составляющей во всех звеньях системы планирования деятельности; удобство рассматривается как доступность инструментов налогового планирования, рациональность и оптимальность системы, а дешевизна определяется экономностью плановой деятельности в сфере налогообложения компании.

Особенности налогообложения в отдельно взятой стране формируются исходя из факторов исторического развития общественных экономических отношений, связанных с торговлей, взаимными политическими, культурными, демографическими, религиозными взаимоотношениями, являющимися базовыми для формирования менталитета нации и системы общественных структур [3].

В Российской Федерации базовыми принципами налогообложения принято считать стабильность и устойчивость, запрет обратной силы закона в сфере налогообложения; однократность взимания налоговых платежей, нейтральность и прозрачность, а так же дискретность в налогообложении, эластичность налоговых инструментов и предупредительность в налоговом производстве [8].

Уровень налоговых выплат нельзя минимизировать в отрыве от системного планирования других элементов в бизнесе. Сокращение уровня налоговых платежей может привести к увеличению затрат, например, снижение налогов путем отнесения соответствующих расходов на себестоимость снижает эффективность финансовой деятельности компании и снижает скорость развития бизнеса [7].

Считаем целесообразным применение принципа минимизации и планирования налогов вне влияния на существование самой компании, ее способности осуществлять эффективную деятельность и погашать имеющиеся обязательства, то есть применение одного из основных принципов в планировании налогообложения – непрерывности деятельности предприятия.

Так же следует ввести принципы сопоставимости (последовательности в применении налоговой политики), а так же принципа экономичности. Это позволит увязать стратегию налогообложения с имеющимися стратегическими и тактическими задачами функционирования компании.

Стратегическое налоговое планирование компании осуществляется вместе с разработкой тактических плановых решений, какими являются:

- бизнес-планы;
- бюджетные решения;
- оптимизация финансов, в том числе сокращением уровня налоговых платежей.

Планирование системы налогов компании должно осуществляться путем использования особенностей налогового законодательства [6]. Структурные элементы модели налогового планирования компании могут быть представлены в следующем виде (Рисунок 2):



Рис.1. Алгоритм моделирования налоговой нагрузки в системе финансово – хозяйственной деятельности компании.

Формирование новых стратегий компании находится в рамках налоговой политики государства, базирующейся на исторических, культурных, правовых, социально-экономических и других элементных характеристиках основ взаимосвязей субъектов этих отношений.

Руководители компании, принимающие стратегические решения и способные влиять на принятие решений в сфере финансово – хозяйственной деятельности компании должны осуществлять процесс налогового планирования и его этапы строго в рамках действующего налогового законодательства с учетом возможных как позитивных, так и негативных последствий.

Список литературы

1. Рачинский А.В., Шатина Е.Н. Особенности формирования учетной политики по единому сельскохозяйственному налогу для налогообложения // Все для бухгалтера. 2009. № 3. С. 2-5.
2. Стожарова Т.В., Суходоев Н.Д. Организационный потенциал предприятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2014. № 6-7. С. 61-73.
3. Стожарова Т.В. Теоретические основы исследования эффективного инвестиционного спроса в эколого - экономической системе // Сегодня и завтра Российской экономики. 2010. № 36. С. 74-77.
4. Суходоев Н.Д., Суходоев Д.В., Стожарова Т.В. Государственное регулирование субъектов в интернет – пространстве // Актуальные проблемы современной науки. 2014. № 5 (78). С. 24-26
5. Суходоев Д.В., Суходоева Л.Ф., Стожарова Т.В., Суходоев Н.Д. Взаимодействие субъектов коммерческого интернет – пространства. // Креативная экономика. 2014. № 11 (95). С. 181-188.
6. Суходоев Д.В., Стожарова Т.В., Суходоева Л.Ф. Инновационные подходы к стратегическому управлению потенциалом региона // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 1 (123). С. 35-38.
7. Суходоев Н.Д., Иванова В.А. Стратегия бизнеса в диверсифицированной компании // В сборнике: Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом. ИЦРОН. г. Новосибирск, 2015. С. 75-77.
8. Якуткин С.М., Козменкова С.В., Рачинский А.В. Подготовка информации в системе бухгалтерского учета для управления предприятием. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 557-560.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

¹Темникова Е.А., ²Черхарова Н.И.

¹ФГБОУ ВПО «Иркутская государственная сельскохозяйственная академия», г.Иркутск

²Читинский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Байкальский государственный университет экономики и права», г.Чита

В России сельское хозяйство подлежит налогообложению наряду с другими секторами экономики. В то же время традиционно аграрному сектору предоставляются льготы, а также особый режим налогообложения, связанный со специфическими особенностями производства, а именно, сезонностью, зависимостью от погодного фактора, специализацией, особенностями средств производства.

На всем протяжении периода реформирования экономики государство пыталось создать для сельскохозяйственных товаропроизводителей механизм налогообложения, максимально учитывающий особенности их производства. В связи с этим, 1 января 2004 года были введены в действие изменения в главу 26.1 НК РФ «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН)» [1], принципиально отличающиеся от ранее действующей редакции. Так, единый сельскохозяйственный налог был переведен на федеральный уровень, а с 2005 года налог переведен в разряд специальных режимов налогообложения.

Изменения в налоговом кодексе предоставили предприятиям агропромышленного комплекса добровольный порядок перехода с общего режима налогообложения на уплату единого сельскохозяйственного налога с заменой ряда традиционных налогов единым налогом.

Отрицательной стороной специального режима налогообложения и порядка исчисления ЕСХН является освобождение от уплаты НДС, хотя и позволяет снизить налоговую нагрузку плательщиков. Одновременно освобождение от уплаты НДС приводит к увеличению затрат на сумму НДС по приобретаемым материальным ресурсам: сумма НДС полностью относится на издержки, что ведет к удорожанию продукции[3].

Недостатком ЕСХН является дальнейшее увеличение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Реализация большинства продовольственных товаров (например, мяса, молока, зерна) облагается по ставке НДС 10%. В то же время сельхозпредприятия приобретают многие товары (сельхозтехнику, ГСМ, удобрения, ядохимикаты), облагаемые по ставке 18%. Поэтому сумма вычетов по данному налогу у сельхозпредприятий, как правило, превышает сумму начислений. Получается, бюджет зачастую должен вернуть сельхозпроизводителю часть НДС, уплаченного поставщикам. У плательщиков ЕСХН обязанности по начислению и уплате НДС нет, но нет и права на вычет этого налога. Для некоторых сельхозпредприятий это может быть существенным минусом.

Несогласованность положений налогового законодательства по уплате НДС является существенным фактором, снижающим активность сельскохозяйственных организаций при переходе на специальный режим налогообложения.

Этот факт особенно отрицательно сказался на предприятиях перерабатывающей промышленности (мясокомбинаты, молкомбинаты, хлебокомбинаты, применяющие общий режим налогообложения), что повлекло за собой резкое удорожание продуктов питания.

Фактически происходит скрытое переложение НДС на конечного потребителя, т.к. он является многоступенчатым налогом и исключение какой-либо стадии из обложения ведет к увеличению цены товаров для конечного потребителя, в данном случае на стадии прохождения сельскохозяйственного сырья через предприятия перерабатывающей промышленности.

Не являясь плательщиками НДС, сельскохозяйственные организации не перечисляют этот налог в бюджет, поэтому контрагенты по договорам теряют возможность возмещения данного налога из бюджета. В этой связи перерабатывающие предприятия вынуждены осуществлять закупку сельскохозяйственной продукции с использованием целого ряда посредников, которые очень часто приобретают продукцию у производителей по нелегальным схемам. Ситуация складывается таким образом, что продукция организаций и предпринимателей, перешедших на уплату ЕСХН, оказывается менее конкурентоспособной, чем аналогичная продукция сельскохозяйственных товаропроизводителей, применяющих обычную систему налогообложения.

Несмотря на то, что в целом глава 26.1 НК РФ обеспечивает более благоприятные условия налогообложения для сельскохозяйственных производителей, единый сельскохозяйственный налог так и не стал универсальным для предприятий сельского хозяйства [3].

Основной причиной того, что большая часть сельскохозяйственных производителей не перешли на ЕСХН, является их неоднородность. Значительную часть продукции отрасли производят крупные сельхозпроизводители. В то же время отдельные положения главы 26.1 НК РФ являются более выгодными для использования мелкими хозяйствующими субъектами, в частности:

– освобождение от исполнения налоговой обязанности по НДС является преференциальным для сельскохозяйственных производителей, реализующих свою продукцию физическим лицам; розничная торговля является прерогативой мелких хозяйствующих субъектов;

– критерием применения ЕСХН является доля выручки от реализации сельскохозяйственной продукции в размере 70% от общей величины выручки; крупные сельскохозяйственные организации редко соответствуют данному критерию, поскольку их деятельность не является строго специализированной, для таких организаций свойственна диверсификация деятельности.

При общем режиме налогообложения действуют следующие основные налоги:

1. Налог на прибыль организаций для сельскохозяйственных товаропроизводителей, не перешедших на уплату ЕСХН. С 2013 года действует нулевая ставка в соответствии со ст. 284 п.1.3 для организаций, которые соответствуют критериям, предусмотренным п.2 п.п. 1 ст. 346.2 НК РФ. Все остальные товаропроизводители обязаны исчислять налог на прибыль в полном объеме. Но поскольку большинство хозяйств являются убыточными и не платят налог на прибыль, то переход на уплату ЕСХН в ближайшем будущем не сулит им выгод в виде экономии на налоге на прибыль организаций.

2. Глава 30 «Налог на имущество организаций» НК РФ не предусматривает федеральных льгот по налогу на имущество для организаций по производству, переработке и хранению сельхозпродукции. Однако такие льготы могут быть предусмотрены на региональном уровне. Поэтому решение вопроса об экономии на налоге на имущество зависит от конкретных норм соответствующих законов субъектов РФ. При общем режиме налогообложения ставка данного налога составляет 2,2% среднегодовой стоимости недвижимого имущества.

3. По транспортному налогу для сельскохозяйственных товаропроизводителей на федеральном уровне предусмотрены льготы. Так, не являются объектом обложения тракторы, самоходные комбайны, специальные автомашины (молоковозы, скотовозы, машины для перевозки птиц, минеральных удобрений, ветеринарной помощи, технического обслуживания), используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции.

4. Основной принцип уплаты земельного налога в сельском хозяйстве в отличии от налога на землю несельскохозяйственного назначения в РФ, как и во всех развитых странах, заключается в том, что ставка налога на землю сельскохозяйственного назначения намного ниже ставки налога на землю несельскохозяйственного назначения. Этот льготный подход к налогообложению в аграрном секторе, где земля является основным средством производства, представляет собой важный принцип льготного налогообложения сельского хозяйства.

Налоговые ставки земельного налога в РФ устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и не могут превышать 0,3% в отношении земельных участков, отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения. Прочие земельные участки облагаются по ставке 1,5%.

5. Следует отметить, что сельскохозяйственные товаропроизводители пользуются льготами и при обложении другими налогами. Так, например, предусмотрены определенные преимущества и при обложении водным налогом. Не признаются объектами налогообложения заборы воды из водных объектов для орошения земель сельскохозяйственного назначения (включая луга и пастбища), полива земельных участков, для водопоя и обслуживания скота, птицы.

Организации, применяющие общий режим налогообложения, ведут бухгалтерский учет в общеустановленном порядке. При переходе на уплату ЕСХН организации не освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет в полном объеме. Вместе с тем при переходе на уплату ЕСХН организации обязаны соблюдать требования налогового учета при определении объекта налогообложения и налоговой базы (доходы, уменьшенные на величину расходов) [2].

Предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства, применяющие специальные режимы налогообложения, не уплачивают налог на добавленную стоимость, налог на прибыль (ИП – налог на доходы физических лиц) и налог на имущество организаций или имущество ИП, участвующее в предпринимательской деятельности.

Льготы по налогообложению сельского хозяйства при применении специальных налоговых режимов привели к тому, что основными платежами сельхозпредприятий государству являются платежи в социальные фонды.

Несмотря на все введенные льготы в настоящее время общепризнанным является мнение о том, что агропромышленный комплекс страны достиг критической отметки. Чрезмерный объем изъятия части дохода налогоплательщиков в виде налоговых платежей и платежей в социальные фонды оказывает сдерживающее влияние на рост сельского производства.

Как правило в качестве количественной оценки налоговой нагрузки предприятий наиболее часто применяется отношение суммы налоговых платежей к выручке от реализации либо к добавленной стоимости. На наш взгляд, более точно налоговая нагрузка будет рассчитана, если вместо выручки от реализации взять ту часть вновь созданной стоимости, которая делится между предприятием и государством. В связи с этим нами предлагается рассчитывать показатель налоговой нагрузки по формуле [4]:

$$S = \frac{N}{N + P}, \quad (1)$$

где N – сумма всевозможных налогов, отчислений и прочих платежей, обязательных по налоговому законодательству; P – чистая прибыль предприятия.

В случае общего режима налогообложения, входящие в основное концептуальное соотношение (1) величины определяются по формулам:

$$\begin{aligned} N &= N_{\partial c} + N_{np} + N_{\text{вф}} + N_3 + N_6 + N_{mp} + N_{um}, \\ P &= (1 - \alpha_{np})D, & D &= C - M - (1 + \beta)Z - Q - E, \\ N_{\partial c} &= \alpha_{\partial c}(C - R), & N_{np} &= \alpha_{np}D, & N_{\text{вф}} &= \beta Z, \end{aligned}$$

где $N_{\partial c}$ – сумма налога на добавленную стоимость, $\alpha_{\partial c}$ – ставка налога на добавленную стоимость; N_{np} – сумма налога на прибыль, α_{np} – ставка налога на прибыль; $N_{\text{вф}}$ – сумма страховых отчислений во внебюджетные фонды, β – ставка страховых отчислений во внебюджетные фонды, N_3 – земельный налог, N_6 – водный налог, N_{mp} – транспортный налог, N_{um} – налог на имущество организаций, D – налогооблагаемая прибыль, C – выпуск продукции; M – материальные затраты, включенные в себестоимость, R – расходы на материалы, Z – фонд заработной платы, Q – амортизация основных средств и нематериальных активов, E – прочие расходы.

Т.к. основную налоговую нагрузку предприятия несут за счет налога на прибыль, НДС и страховых отчислений в государственные внебюджетные фонды, то эти налоги назовем основными, остальные будем называть «прочими налогами». Поскольку в целях налогообложения «прочие налоги» (земельный налог, водный налог, транспортный налог и налог на имущество организаций) могут быть включены в прочие расходы, то обозначив $\tilde{N} = N_6 + N_{um} + N_{mp} + N_3$, получим $E = \tilde{E} + \tilde{N}$, где \tilde{E} – прочие расходы без «прочих налогов».

Если развернуть формулу (1), включив в нее все участвующие экономические параметры и переменные, то для сельскохозяйственных производителей, осуществляющих налоговые выплаты по общей схеме, получим следующее:

$$S = \frac{\alpha_{np}[C - M - (1 + \beta)Z - Q - E] + \alpha_{\partial c}(C - R) + \beta Z + \tilde{N}}{C - M - Z - Q - \tilde{E} + \alpha_{\partial c}(C - R)}. \quad (2)$$

Для предприятий, уплачивающих ЕСХН, формула примет вид:

$$S = \frac{\alpha_{cx}[C - M - (1 + \beta)Z - Q - E] + \beta Z + \tilde{N}}{C - M - Z - Q - \tilde{E}}. \quad (3)$$

Здесь α_{cx} – ставка ЕСХН, $\tilde{N} = N_6 + N_{mp} + N_3$.

На основе статистических данных по Забайкальскому краю нами рассчитаны значения налоговой нагрузки для производителей сельскохозяйственной продукции за ряд лет. Коэффициенты налоговой нагрузки за 2006-2013 гг. приведены в Табл.1 и 2.

Таблица 1

Значения коэффициента налоговой нагрузки производителей сельхозпродукции Забайкальского края, уплачивающих налоги по общей схеме

Год	Коэффициент налоговой нагрузки	Год	Коэффициент налоговой нагрузки
2006	2,70	2010	-6,01
2007	-4,09	2011	-1,21
2008	1,05	2012	-1,66
2009	-0,66	2013	2,70

Таблица 2

Значения коэффициента налоговой нагрузки производителей сельхозпродукции Забайкальского края, уплачивающих ЕСХН

Год	Коэффициент налоговой нагрузки	Год	Коэффициент налоговой нагрузки
2006	4,23	2010	1,34
2007	1,39	2011	1,28
2008	0,93	2012	-2,13
2009	1,07	2013	-0,67

Заметим, что если $S > 1$, то налогоплательщик уплатил все положенные платежи (кроме налога на прибыль), и в остатке у него образовался убыток. Причем величина убытка по модулю меньше суммы уплаченных налогов. Если $S < 0$, то это говорит о том, что у предприятия образуется убыток, и его величина по модулю превышает сумму уплаченных налогов. Если же $0 \leq S \leq 1$, то это означает, что налогоплательщик уплатил все положенные по налоговому законодательству платежи, и у него осталась чистая прибыль. Таким образом, при эффективном производстве показатель налоговой нагрузки будет в пределах от 0 до 1.

Как показывают наши результаты, на какой бы системе налогообложения не находились сельскохозяйственные предприятия, их налоговая нагрузка слишком велика. Об этом свидетельствуют значения коэффициента налоговой нагрузки в таблицах 1 и 2. Согласно нашим результатам, лишь в 2008 г. сельхозпроизводители, уплачивающие ЕСХН, выбирались в зону эффективного производства ($S = 0,93$). В остальные периоды коэффициент налоговой нагрузки либо отрицателен, либо больше единицы, что свидетельствует об удушающем налогообложении сельхозпроизводителей.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. – М.: Проспект КноРус, – 2013. – 824 с.
2. Зарук Н.Ф. Налоги и налогообложение в АПК / Н.Ф. Зарук, В.В. Ухоботов, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова. – М.: Колос, 2008. – 244 с.
3. Темникова Е.А. Оптимизация налоговых платежей в агропромышленном производстве / Е.А. Темникова //Вестник Иркутского регионального отделения Академии наук высшей школы России. – 2009. – №2. – С. 90-94.
4. Черхарова Н.И. Модель оценки налоговой нагрузки юридических лиц / Н.И. Черхарова, С.С. Ованесян // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2011. – №3(34). – С. 265-271.

НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ООС И ПП

Ахметова Д.Ф.

Оренбургский филиал РАНХ и ГС при Президенте РФ, г.Оренбург, Россия

В настоящее время понятие «эффективность» регионального управления существенно трансформировалось, т.к. региональное развитие, как и производственная деятельность, существенно влияет не только на функционирование общества, но и на среду обитания человека. Пути обеспечения эффективности регионального управления, также как и само понятие находятся в постоянном развитии. Сегодня понятие «эффективность» оказалось наиболее удобным для построения обобщенных характеристик условий развития региона, в частности, в области охраны окружающей среды (ООС) и природопользования (ПП). Повышение эффективности регионального управления в области ООС и ПП в современных условиях играет определяющую роль в обеспечении стабильности удовлетворения потребностей человека и общества, как сегодня, так и в далеком будущем.

Таким образом, выбранная для исследования тема является актуальной. Объектом исследования является регион, как субъект федерации и муниципальное образование. Рассматривая регион как открытую сложную систему народного хозяйства, взаимодействующую с внешней средой, весьма важно определить механизмы быстрого и гибкого реагирования этой системы на прогнозируемые и непредвиденные внешние воздействия. Т.е. эффективность регионального управления в области ООС и ПП существенно зависит от своевременности принятия управленческих решений по предотвращению и выявлению экологических нарушений.

Анализ проведенных исследований выявил затруднения в этой области, как по определению, так и по возмещению ущерба, причиняемого экологическими нарушениями человеку и/или природе. Экологический фон региона формируется под воздействием на окружающую природную среду предприятий региона, поскольку оборудование, предназначенное для улавливания на предприятиях вредных сбросов/выбросов, простаивает длительное время из-за неисправности либо действует, но неэффективно.

Аналитический анализ различных моделей управления устойчивым развитием региона показал, что повышение эффективности регионального управления в области ООС и ПП возможно на основе системного анализа экологической обстановки, включающего исследование качества окружающей среды в условиях техногенных нагрузок, учет влияния экологических нарушений, вызванных промышленным загрязнением, на здоровье и качество жизни населения. Баланс между экономико-экологическими общественно-значимыми интересами возможен лишь на основе публично-правовых норм, являющихся важным аспектом регионального управления.

Безусловным показателем эффективного регионального управления, направленного на эффективное развитие региона в области ООС и ПП, является обеспечение экологической безопасности и обеспечение экологических прав населения, проживающего на территории региона. В последние годы заметно более интенсивное развитие института экологических прав человека. Под экологическими правами человека понимаются признанные и закрепленные в законодательстве права индивида, обеспечивающие удовлетворение разнообразных потребностей человека при взаимодействии с природой. До тех пор, пока этого не будет, ни о каких экологических правах человека не может быть и речи.

Однако, хотя экологические права человека были закреплены в национальном законодательстве, судебные дела по поводу экологических нарушений и возмещении ущерба в судах являются редкостью. Проведенный анализ в данной области выявил наличие таких проблем: отсутствие окончательной методики определения вреда здоровью человека; отсутствие возможности установления прямой причинной связи между экологическим правонарушением и его последствием – вредом человеку и/или окружающей среде, хотя необходимые правовые акты давно приняты.

Для решения выявленных проблем необходимо:

- разработать дополнительные правовые нормы, предусматривающие адекватное регулирование процедуры;
- обеспечить при формировании эколого-правозащитной деятельности проведение специальных научно-практических исследований, способных оказать методическую помощь общественным объединениям и отдельным лицам, желающим отстаивать свои экологические права;
- использовать новые информационные технологии при формировании исковых заявлений в суд при нарушении экологического законодательства с целью возмещения причиненного ущерба.

Здесь уместно отметить, что в системе «общество-природа» необходима юридическая интерпретация, поскольку рассматривается целесообразность законодательного введения нового субъективного права личности на здоровую окружающую среду, как адекватного правового средства реализации экологической заинтересованности. Таким образом, программа эффективного развития представляет собой систему взглядов о новом выстраивании общественных отношений во всей системе общество-природа.

На наш взгляд, для эффективного развития региона в области ООС и рационального ПП необходим мониторинг как за состоянием окружающей среды, так и за потенциальными экологически опасными предприятиями и производствами для своевременного фиксирования экологических нарушений с целью предотвращения возможного ущерба экономике региона. Для этого необходимо решение задач, способствующих повышению эффективности регионального управления в области ООС и рационального ПП, как показано на Рисунке 1.

Сфера ООС и ПП, охрана человека от негативных явлений является одной из важнейших сфер распространения государственного метрологического контроля и надзора в соответствии с Законом «Об обеспечении единства измерений», который связан с такими Федеральными законами, как «О стандартизации», «Об охране окружающей среды» и т.д.

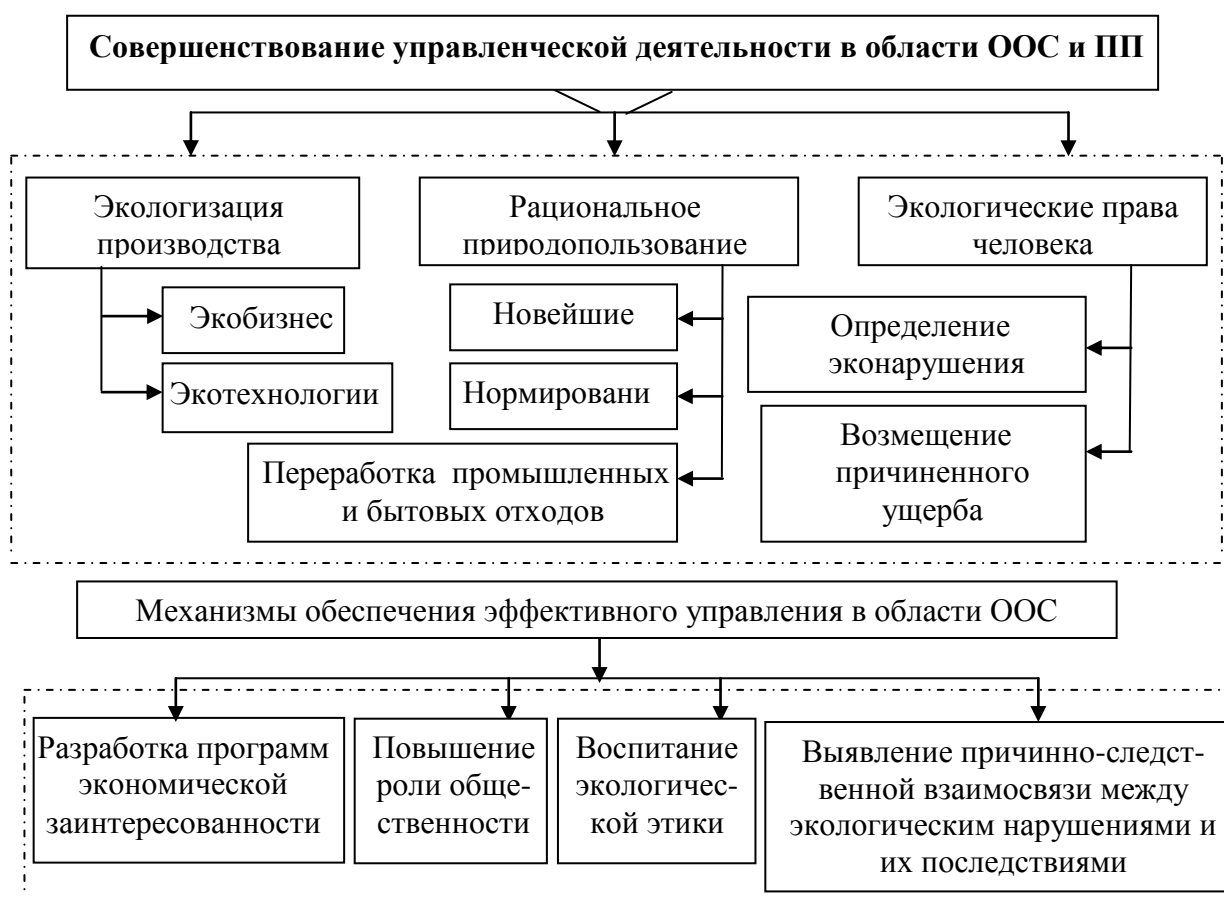


Рис.1. Структурная схема повышения эффективности регионального управления в области ООС и ПП

Для решения проблем метрологического обеспечения с целью повышения эффективности управления развитием региона необходимо выполнение следующих направлений:

- представление сферы природопользования и охраны окружающей среды в единстве с традиционным производством, что позволит определить функциональное назначение экологических подразделений, служащих стабильному развитию региона, включая экобизнес;
- соблюдение граничных условий, обоснование и формулировка которых является фундаментальной проблемой естественных наук, а обеспечение требуемых параметров создаваемых систем, обеспеченных метрологией, будет гарантировать стабильность и устойчивость экологических систем как основы жизнедеятельности общества;
- разработка метрологического обеспечения для управления устойчивым развитием региона приведением метрологических показателей используемых средств к общему уровню и определения возможности разделения

пользовательских процедур во времени;

- формирование единой методологии получения и обработки измерительной информации, основанной на использовании скорости образования экологических отходов в качестве главного критерия в организации метрологического обеспечения.

Не смотря на то, что методы регионального управления в целом и в области ООС и ПП в частности довольно разнообразны, все они базируются на процессах получения и обработки разного рода информации, разясняющей не только определенную проблему, но и требования, предъявляемые к ее решению. Поэтому сегодня, на наш взгляд, весьма актуальным является ускорение процесса поиска оптимальных комбинаций между поставленными целями и социальными потребностями человека с помощью новейших информационных технологий.

В заключение необходимо отметить, что, осуществление выше приведенных мероприятий, на наш взгляд, позволит повысить эффективность управления развитием региона не только в рассматриваемой нами области, т.е. в области охраны ООС и рационального ПП, но и в целом.

Список литературы

1. Гальперин, М.В. Экологические основы природопользования: учебник / М. В. Гальперин. – М.: Форум, 2014.
2. Йоуни, П. Основы экономики окружающей среды : учеб. пособ для вузов / П. Йоуни. – М.: Вузовская книга, 2011.
3. Фетисов, Г.Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М.: ИНФРА, 2006.

НОВЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ТРУДОЕМКОСТИ И СТОИМОСТИ НИОКР В АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Ермакова О.В.

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), г.Москва

Развитие аэрокосмической отрасли имеет важнейшее значение для обеспечения национальных интересов и безопасности России, а соответствующая наукоемкая и высокотехнологичная промышленность способна стать лидером инновационного развития экономики страны. Также особая роль в этом процессе отводится организациям, основной деятельностью которых являются научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Получаемые результаты как фундаментальных, так и прикладных исследований являются локомотивом инновационного развития других отраслей экономики. Результаты выполняемых в аэрокосмической отрасли НИОКР дают возможность повышать конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятий большого числа других отраслей промышленности, а, следовательно, и экономики в целом.

С целью повышения эффективности и результативности расходов на фундаментальные и прикладные научные исследования необходимо дальнейшее развитие и совершенствование механизмов оценки трудоемкости и стоимости НИОКР для повышения адекватности и обоснованности научно-технических и технологических результатов НИОКР, страхования рисков, возникающих в процессе проведения научных исследований, стимулирования соблюдения проектных, установленных технических заданием сроков, получение конечного продукта, соответствующего мировому уровню качества.

Исследование процессов моделирования трудоемкости и стоимости выполнения НИОКР в промышленности позволило выявить, что основной проблемой в данной области является недостаточная точность и обоснованность расчетов.

Анализ действующих методических материалов позволил разработать общий перечень требований и рекомендаций по формированию структуры усовершенствованной методики оценки трудоемкости и стоимости выполнения НИОКР в аэрокосмической отрасли (Рисунок 1).



Рис.1. Структура усовершенствованной методики

Сформулируем основные концептуальные принципы формирования структуры усовершенствованной методики оценки трудоемкости и стоимости выполнения НИОКР в аэрокосмической отрасли.

Принцип учета особенностей аэрокосмической отрасли. В Общей части методики (раздел I) необходимо использовать основные понятия в области аэрокосмической отрасли; при оценке трудоемкости и стоимости НИОКР учитывать особенности трудовых отношений, режима труда и отдыха в отрасли, регламентируемые соответствующими нормативными актами [1].

Принцип кластеризации работ НИОКР. Для оптимизации наборов совокупностей распределяемых между исполнителями видов работ в рамках НИОКР предлагается использовать подходы кластерного моделирования. Основными задачами кластерного моделирования при выполнении НИОКР являются: типизация, концептуализация, объективность и независимость, повышение достоверности при формировании технического задания и выполнения НИОКР. В структуру усовершенствованной методики предлагается включить: в раздел I - понятие и принципы формирования кластеров работ по признакам их внутренней однородности и внешней изолированности, в раздел II – понятие вида работ, ключевые слова для формулирования видов работ с целью унификации их наименования. Кластерное моделирование позволяет: разделить работы на логические группы, заложить различные признаки деления видов выполняемых работ, вычленив однородные работы для передачи на соисполнение, хеджировать риски путем переноса риска на определенные кластеры, а не на НИОКР в целом.

Принцип многовариантной оценки трудоемкости выполнения НИОКР. В разделе III предлагается оценивать трудоемкость работ НИОКР одновременно по трем группам методов: аналитическим (нормативным), опытно-статистическим, экспертным. Это позволяет получить наиболее обоснованные интервальные (сценарные) оценки, которые сводятся в интегральную оценку трудоемкости выполнения НИОКР.

Принцип многовариантной оценки стоимости НИОКР. В разделе IV предлагается оценивать стоимость НИОКР одновременно по пяти методам: калькулирования затрат, аналогов, рыночному, параметрическому, экспертному. Рассчитанные интервальные оценки стоимости предлагается использовать для оптимистического и пессимистического прогноза, а также рекомендуется рассчитывать интегральные оценки стоимости НИОКР, учитывающие интервальную неопределенность результатов.

При оценке стоимости НИОКР методом калькулирования затрат в IV разделе усовершенствованной методики предлагается использовать следующие принципы, дополняющие существующие методические положения.

Принцип дифференцированной корректировки статей затрат. Дополнительно предлагается: индексировать различные статьи калькуляции с помощью дифференцированных прогнозных индексов-дефляторов; использовать прогнозные индексы-дефляторы для каждого вида материальных расходов при продолжительности НИОКР более 1 года;

Принцип дифференцированного распределения амортизации. При расчете амортизации предлагается использовать минимальные границы временного диапазона в пределах амортизационной группы (или ускоренной амортизации); распределять амортизацию по видам работ: на стадии НИР - пропорционально заработной плате исполнителей, на стадии ОКР – пропорционально трудоемкости промышленно-производственного персонала;

Принцип учета соответствия квалификации при формировании групп исполнителей для выполнения каждого вида работ. Предлагается учитывать разницу в квалификации исполнителей (соответствующим образом формировать группы исполнителей) при расчете заработной платы для каждого вида работ

Принцип дифференцированного распределения накладных расходов. Предлагается разделять накладные расходы на группы и по видам работ пропорционально: заработной плате, стоимости материалов, трудоемкости.

Для формирования раздела V усовершенствованной методики предлагается использовать следующие принципы.

Принцип секьюритизации. Секьюритизация кластеров выполнения НИОКР подразумевает возможность трансформации фактически любых комбинаций характеристик, результатов НИОКР и объемов финансирования в рыночные инструменты, которые могут быть предложены заинтересованным лицам, то есть секьюритизированы.

Раздел Хеджирование выполнения НИОКР будет состоять из схемы секьюритизации выполнения НИОКР, включающей три контура отношений между участниками – субъектами секьюритизации применения деривативов, в качестве которых предлагается использовать все типы известных производных инструментов [2].

Принцип формирования контура эмиссии при секьюритизации. Эмиссия облигаций в механизме секьюритизации позволяет неликвидные активы исполнителей конвертировать в ликвидные активы (денежные средства) для повышения ликвидности механизма в целом по широкому ряду задач текущего финансирования выполнения НИОКР.

Принцип формирования контура выполнения НИОКР. Эта часть схемы секьюритизации отражает процесс движения кластеров работ и оплату результатов НИОКР с учетом ее экспертизы. При этом появляется возможность расширить границы использования договоров на выполнение НИОКР в качестве инструмента, опосредствующего движение средств; реструктурировать договор на выполнение НИОКР по мере его реализации по желанию одной из сторон.

Принцип формирования контура хеджирования НИОКР. При использовании методологии секьюритизации происходит хеджирование рисков изменения структуры финансирования и достижения технических, технологических и финансово-экономических результатов НИОКР. При этом происходит передача риска, связанного с активами (обязательствами), а не самого актива (обязательства). В основе схемы секьюритизации предлагается использовать варианты договорные отношения, включающие как постоянное, так и временное закрепление прав собственности. Контур хеджирования регулируется факсимильным соглашением на выполнение НИОКР.

Принцип использования деривативного договора. Деривативный договор является частью факсимильного соглашения на выполнение НИОКР. Предлагается использовать разработанную структуру деривативного договора, которая включает двенадцать договорных признаков: объект договора, Strike трудоемкость и Strike стоимость кластера, базисный актив, разновидность и тип дериватива, время, базисное обязательство, формулы расчета, источник выплаты вариационной маржи, стороны договора, срок погашения облигационной эмиссии.

Таким образом, предлагаемая структура методики позволяет повысить объективность, точность и достоверность результатов оценки трудоемкости и стоимости, а также хеджировать риски выполнения НИОКР.

Список литературы

1. Отраслевое соглашение по авиационной промышленности Российской Федерации на 2014 - 2016 годы от 23 января 2014 года.
2. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России) от 4 марта 2010 г. N 10-13/пз-н г. Москва. «Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов».

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

Гончарова Л.И.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации -
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина, г.Саратов

Модернизация современной системы общего образования происходит в рамках бюджетной реформы, основной целью которой является снижение темпов роста бюджетных расходов и создание условий для привлечения организациями общего образования внебюджетных источников финансирования. С принятием в 2010 Закон №83-ФЗ вступили в силу нормативно-правовые акты, которые существенно изменили правовой статус бюджетных учреждений, поделив на три типа - казенное, бюджетное, автономное, и усложнили финансово-хозяйственный механизм их деятельности. [5]

Типы учреждений общего образования отличаются между собой по степени независимости от государства в управлении учреждением и по степени финансово-хозяйственной самостоятельности. В результате данных тенденций в модернизации системы общего образования появился особый тип некоммерческих организаций – казенные учреждения. [4]

Правовое положение казенных учреждений регулируются Бюджетным кодексом РФ, согласно которому данные учреждения полностью находятся в ведении органов государственной (муниципальной) власти.[1] Казенные учреждения оказывают государственные (муниципальные) услуги и выполняют государственные

(муниципальные) функции в целях обеспечить реализацию предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти и местного самоуправления за счет средств соответствующего бюджета.

Учредителем казенных учреждений в системе общего образования являются органы местного самоуправления, которые утверждают устав казенного учреждения, его изменения; принимаются решения о реорганизации или его ликвидации. Учредитель финансирует текущее содержание казенных учреждений, вне зависимости от объема и качества, оказываемых ими образовательных услуг и выполненных работ, за счет средств соответствующего уровня бюджета бюджетной системы РФ и на основе бюджетной сметы. При этом для казенных малокомплектных сельских учреждений образования при определении норматива финансирования не учитывается количество обучающихся, а только фактические затраты на обеспечение образовательной деятельности. Расходование бюджетных средств казенным учреждением по смете полностью контролируется учредителем.

Объем бюджетной сметы составляется и утверждается в порядке, утвержденном главным распорядителем бюджетных средств и должен соответствовать доведенным до него лимитам бюджетных обязательств на принятие и исполнение бюджетных обязательств по обеспечению выполнения основных функций казенным учреждением. Лимиты бюджетных обязательств определяют конкретные направления расходов, которые вправе осуществлять казенное учреждение, и устанавливают сумму, на которую оно имеет право заключать с поставщиками услуг и товаров муниципальные контракты, договоры поставок на содержание имущества. Сверх лимита бюджетных обязательств казенное учреждение не имеет право принимать бюджетные обязательства перед контрагентами.

Все операции по исполнению бюджета казенными учреждениями осуществляются на открытых им лицевых счетах Федерального казначейства или финансовом органе муниципального образования.

Государственное задание для казенного учреждения общего образования не обязательно, но учредитель может его выдать. В этом случае для его финансирования необходима корректировка лимитов финансовых обязательств казенного учреждения, отраженных в бюджетной смете учреждения по соответствующим кодам бюджетной классификации.

Казенное учреждение не имеет право получать и предоставлять кредиты, приобретать ценные бумаги. Другие формы бюджетного финансирования, в виде субсидий и бюджетных кредитов, казенному учреждению не предоставляются.

Казенное учреждение имеет право осуществлять деятельность, приносящую внебюджетный доход, только в случае если такое право определяется уставом учреждения, однако возможности для ее организации у них ограничены. Все иные виды деятельности, не указанные в учредительских документах будут считаться незаконными. Кроме того, казенные учреждения не могут самостоятельно распоряжаться своими внебюджетными доходами. Их внебюджетные доходы, полученные от использования муниципальной собственности, считаются неналоговыми доходами муниципального бюджета. Доходами, полученными от приносящей доход деятельности, распоряжается учредитель. Более того, главный распорядитель бюджетных средств может уменьшить финансирование казенного учреждения из бюджета на сумму дополнительных доходов учреждения.

Имущество казенного учреждения общего образования передается им на праве оперативного управления, которое оно не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться без письменного согласия собственника данного имущества. Таким образом, вопросы распоряжения имуществом для казенного учреждения всегда сопряжены с необходимостью согласования с собственником, что может создавать определенные организационные затруднения, такие например как, временные, или трудовые затраты на согласование.[2]

В системе общего образования к казенным учреждениям относят коррекционные школы, детские дома, интернаты, сельские малокомплектные школы и т.п. Основная деятельность казенных учреждений направлена на реализацию социальных гарантий граждан в сфере образования, на выполнение специфических услуг, которые не могут быть оказаны кем-либо, кроме публичного образования, поэтому их деятельность жестко контролируется учредителем. Решение о выборе казенного учреждения может быть принято учредителем и по ряду других причин: невозможности оптимизировать сеть учреждений образования из-за отсутствия транспортной доступности; или учредитель не может обеспечить необходимый объем государственного задания образовательному учреждению из-за отсутствия необходимого контингента обучающихся, например, малокомплектные сельские школы и др.

В любом случае, независимо от того по какой причине создается казенное учреждение, в их учредительных документах определяется исчерпывающий перечень видов деятельности, которые казенное учреждение могут осуществлять в соответствии с целями их создания. Таким образом, казенные образовательные учреждения

максимально ограничены в проявлении им какой-либо самостоятельности, что, безусловно, влияет на перспективы развития данных учреждений.

Сложившаяся в системе образования Саратовской области сеть казенных учреждений в 2013 году насчитывала 196 учреждений, что составило 24,53% от общего числа учреждений (по оценкам экспертов не должны превышать 5%). В основном это учреждения интернатного типа (их 33) и сельские малокомплектные школы (их 163 учреждения).[3]

Учреждения интернатного типа (их 33) В Саратовской области представлены: детскими домами - 9, общеобразовательными школами-интернатами - 2, санаторные школы-интернаты - 3, кадетские школы интернаты - 2, Марковская школа закрытого типа -1, коррекционные школы – интернаты - 16. Общая численность воспитанника учреждений интернатного типа и коррекционного образования на 01.01.2014 год составляла 4439 человек. В рамках мероприятий по оптимизации сети учреждений казенного (интернатного) типа их число в Саратовской области к 2015 году будет сокращено до 27 учреждений (на 52,9% по сравнению с 2005г).[3]

Малокомплектные сельские школы казенного типа обычно расположены в отдаленных и труднодоступных районах, со средней наполняемостью в классах старшей ступени обучения не более 5 человек (при норме 14 человек).

Анализ материально-технического состояния казенных малокомплектных сельских учреждений по таким показателям как, горячее водоснабжение, наличие туалетов, оборудованных в соответствии с СанПиНом, современных кабинетов и др. свидетельствует, что в 9 районах Саратовской области менее половины школ данного типа имеют горячее водоснабжение (Александрово - Гайском - 0%, Новоузенском – 16%, Екатерининском – 26,3%). В 3 районах Саратовской области - Александрово – Гайском, Аркадакском, Романовском только 33,3%, 16,6%, 60% туалетов оборудованы в соответствии с требованиями СанПиНа. В 24 муниципальных районах казенные малокомплектные школы не имеют спортивного зала.

Учебно – материальная база малокомплектных сельских учреждений казенного типа нуждается в усовершенствовании, так, школах 23 отсутствуют кабинеты физики, в 33 школах кабинеты химии. Учебное оборудование многих кабинетов физики и химии не соответствует современным требованиям. Как следствие в 30 муниципальных районах Саратовской области результаты ЕГЭ по основным предметам у учащихся казенных малокомплектных школ ниже среднеобластных. Самые низкие показатели по результатам ЕГЭ по обязательным предметам – в малокомплектных школах Воскресенского и Перелюбского районов.

Сочетание двух фактов – низких результатов ЕГЭ и малого количества учащихся 1-2 классов (до 5 человек) в школах Дергачевского (МКОУ СОШ п. Зерновой), Екатерининского (МКОУ СОШ с. Бутурлинка, МКОУ СОШ с. Воронцовка, МКОУ СОШ с. Упоровка) районов обуславливает необходимость рассмотрения вопроса о понижении статуса данных школ. На основании представленных статистических данных по состоянию развития казенных учреждений образования Саратовской области можно сделать вывод, что основные проблемы их эффективного функционирования связаны с тем, что они имеют недостаточные кадровые, материально-технические и финансовые ресурсы для предоставления качественного образования.

Таким образом, по мнению многих специалистов, форма казенного учреждения не очень подходит современному образованию, которое должно быть свободным, экономически самостоятельным, открытым для инноваций. Дело в том, что в правовом статусе казенных учреждений образования заложены серьезные организационно-экономические ограничения их функционирования в условиях рыночной экономики:

во-первых, система сметного финансирования казенных учреждений обуславливает высокую степень зависимости от учредителя (централизации) при принятии решений относительно объемов и направлений использования бюджетных средств. Самостоятельность казенных учреждений в использовании бюджетных средств сведена к минимуму.

Во-вторых, в рамках сметного финансирования практически отсутствует корреляция между качеством предоставляемого образования и объемами бюджетного финансирования, которое носит явно затратный характер.

В-третьих, отменено право самостоятельного расходования средств от оказания платных услуг. Доходы от предпринимательской деятельности казенных учреждений поступают в бюджет, обезличиваются и подлежат распределению в ходе формирования и утверждения бюджета. Данная правовая норма, резко снижает экономические стимулы для организации внебюджетную деятельность казенных учреждений образования и выступает серьезным сдерживающим фактором их развития.

Вместе с тем, содержание казенных учреждений образования за счет средств государственного (муниципального) бюджета экономически оправдано, поскольку их деятельность направлена на решение стратегических задач государства, на реализацию социальных гарантий граждан. Экономическая отдача от

деятельности казенных учреждений образования всегда отражается в долгосрочной перспективе, а социальный эффект получаемый человеком и обществом, трудно оценить количественно.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145 - ФЗ (с изменениями 01.03.2015г)
2. Вавилова А.А. Финансирование деятельности образовательных учреждений разного типа. Справочник руководителя образовательного учреждения. №12, 2010
3. Итоговый отчет министерства образования Саратовской области о результатах анализа за 2013 год и перспективах развития системы образования на 2014год. URL: <http://minobr.saratov.gov.ru/analytics/> (дата обращения 17.03.2015)
4. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 годы. Утверждена распоряжением Правительства РФ № 163-Р от 7.02. 2011 г. URL: <http://www.garant.ru/products> (дата обращения: 13.01.2015).
5. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений"

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ И КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ОТРАСЛИ ЛЬНОВОДСТВА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Шмидт Ю.И.

ФГБОУ ВПО «Тверская государственная сельскохозяйственная академия», г.Тверь

Аграрный сектор является важнейшей жизненно обеспечивающей отраслью народного хозяйства и важным сектором экономики Тверской области, который функционирует в специфических природных и экономических условиях. Природно-климатические и экономические условия области благоприятны для возделывания многих сельскохозяйственных культур. Основной аграрной культурой области является лен-долгунец. Относительно суровый климат, удаленность от основных центров потребления продукции, сокращение производственного потенциала сельскохозяйственных организаций – все это осложняет развитие отрасли льноводства. Поэтому изучение аграрной структуры области позволяет оценить отраслевые структурные сдвиги, результативность развития отрасли и обосновать направление совершенствования.

Реформирование аграрного сектора области в 1990–2013 годах привело к сдвигам и соответствующим новым отраслевым структурным пропорциям. В отраслевой структуре сельского хозяйства области снизилась доля производства продукции льноводства с 1,5% в 1990 году до 0,8 в 2013 году. Значение индекса структурного сдвига $((0,8 - 1,5) / 1,5 \times 100)$ [3] свидетельствует о том, что в 2013 году снижение доли составило 46,7% к уровню 1990 года. Наиболее резкие позитивные структурные сдвиги отмечались в 1990–1995 годах, когда произошло значительное увеличение доли льноводства в отраслевой структуре (среднегодовые темпы роста составили 12%). В 1995–2005 годах отмечались отрицательные структурные сдвиги – темп снижения доли отрасли в среднем составлял 3,8% в год. В 2005–2012 годах структурные сдвиги незначительно усилились (средний темп снижения доли отрасли составлял 4,8%), что привело к снижению положения льноводства в отраслевой структуре Тверской области.

Отмеченные отрицательные структурные сдвиги происходили при наметившейся тенденции к снижению посевной площади и объемов производства льнопродукции, и роста уровня ее урожайности. За 1990–2013 годы среднегодовое сокращение посевной площади льна-долгунца составило 3,9%, до 6,1 тыс. гектаров. В 1990 году производство льноволокна составило 16,3 тыс. тонн, а в 2013 году – 5,5 тыс. тонн, то есть валовой сбор льноволокна снизился на 66,3%, или на 2,8% в среднем в год. Рост уровня урожайности льноволокна составил 7,4 ц/га, до 9 ц/га в 2013 году. Отмеченные изменения обусловили сокращение эффективности производства продукции в сельскохозяйственных организациях области – уровень рентабельности производства снизился с 106% в 1990 году до 9,7% уровня убыточности в 2013 году.

Сдвиги в производстве продукции также были обусловлены изменением рыночной ситуации, развития многоукладности в сельском хозяйстве области и изменения роли отдельных категорий хозяйств.

В 2013 году сельскохозяйственные организации производили 92,8% льноволокна области. С 1991 года происходило ежегодное снижение доли сельскохозяйственных организаций в производстве льноволокна на 0,3

процента. Доля фермеров в производстве льнопродукции в 2013 году составила 7,2% с темпом роста в среднем за 1995–2013 годы на 18,4% в год. Более резкие темпы роста в производстве продукции отмечались в 1995–2000 годах – в 2,9 раза. Далее с 2000 года наблюдалась положительная динамика темпов роста (в среднем на 4% в год), с резким позитивным структурным сдвигом за 2012–2013 годы (в 2 раза).

Анализ структурных сдвигов в аграрном производстве Тверской области показал, что в сельскохозяйственных организациях наметилась тенденция сокращения производства льноволокна. Но отрасль льноводства играет важную роль не только в экономике региона, но и в экономике Российской Федерации и Центрального Федерального округа. Так, на долю посевных площадей льна-долгунца региона в 2013 году приходилось 10,5% посевов аграрной культуры России и 42,5% – Центрального федерального округа. За 1990–2013 годы увеличение площади посева льна-долгунца в посевных площадях культуры в Центральном Федеральном округе составило 0,3% в год, а в общероссийской площади – 0,5% в год.

В этой связи необходимо обоснование и разработка мероприятий по стабилизации развития отрасли. Одним из значимых мероприятий является создание аграрного кластера, с выделением субкластеров. В Тверской области существуют все предпосылки создания субкластера «Тверской лён» [2]. С этой целью был выполнен многомерный статистический анализ с помощью триал-версии STATISTICA 10 TRIAL (модули Advanced+QC). Исследование проводилось по 12 показателям, отражающим эффективность выращивания льноволокна. В результате кластеризации выделено четыре группы субкластера (Табл.1).

Таблица 1

Кластеризация районов Тверской области по уровню развития льноводства (производство льноволокна)*

Показатель	Группы субкластера			
	1	2	3	4
Производство льноволокна в расчете на одну сельскохозяйственную организацию, ц	58,1	172,8	168,2	132,5
Производство льноволокна в расчете на 100 га пашни, ц	2,8	13,2	12,9	11,5
Количество вносимых минеральных удобрений в расчете на 1 га посевов льна-долгунца, ц д.в.	0	0	46,9	5,8
Урожайность льнотресты в пересчете на волокно, ц/га	12,9	7,3	9,2	6,7
Затраты труда на 1 га посевов льна-долгунца, чел.-час	12,8	10	5,1	5,6
Производство льноволокна в расчете на одного работника, занятого в аграрном производстве, ц/чел.	1,4	5,6	3,8	3,1
Индекс роста (снижения) производства льноволокна, %	84,1	43,8	90,5	47,6
Выручка от продажи льноволокна в расчете на одну сельскохозяйственную организацию, тыс. руб.	73,2	330,4	91	111,3
Доля выручки от продажи льноволокна в общем объеме выручки от продажи аграрной продукции, %	0,5	4,1	0,4	1,9
Уровень рыночной концентрации, %	13,4	21,1	14,1	51,4
Прибыль (убыток) от продажи льноволокна в расчете на одну сельскохозяйственную организацию, тыс. руб.	+16,4	+14,1	-45,1	-43,5
Уровень рентабельности (-убыточности) производства льноволокна, %	+28,9	+4,1	-33,1	-38,7

*Расчитано по данным сводных годовых отчетов с.-х. организаций Тверской области ГКУ «Центр развития АПК Тверской области»

Субкластер «Тверской лён» может быть реализован в 6 районах области, включая следующие группы:

- 1 группа субкластера «Эффективное стабильно развивающееся производство» – хозяйства Кашинского района;
- 2 группа субкластера «Эффективное сокращающееся производство» – хозяйства Молоковского и Старицкого районов;
- 3 группа субкластера «Неэффективное стабильно развивающееся производство» – хозяйства Бежецкого района;
- 4 группа субкластера «Неэффективное сокращающееся производство» – хозяйства Торжокского и Фировского районов.

В первую группу субкластера вошли хозяйства Кашинского района, имеющие средний уровень рентабельности 28,9%, но низкие объемы производства льноволокна (58,1 ц) в расчете на одну

сельскохозяйственную организацию и уровень рыночной концентрации (13,4%). Хозяйства Молоковского и Старицкого районов в среднем производят 21,1% областного объема продукции при уровне рентабельности производства 4,1% и наибольшем в субкластере «Тверской лён» объеме производства льноволокна (172,8 ц) в расчете на одну сельскохозяйственную организацию. Высокие значения экономических показателей присущи хозяйствам Бежецкого района (3 группа субкластера), Торжокского и Фировского районов (4 группа субкластера), из-за высокой трудоемкости продукции и ее низкого качества получающим в среднем 33,1 и 38,7 руб. убытка от продаж льноволокна на 100 руб. полных затрат соответственно, но имеющим высокий уровень рыночной концентрации (65,5%).

Так как в отрасли льноводства состав групп субкластера по уровню эффективности не однороден, то целесообразно убыточные организации присоединить к близко расположенной успешно развивающейся, то есть укрупнить и пересмотреть размещение организаций в субкластере. За счет укрупнения производства резерв снижения количества сельскохозяйственных организаций в субкластере «Тверской лён» составит 4 единицы (со 100 до 96 организаций), в том числе в северо-восточной аграрной зоне – с 21 до 17 единиц. Укрупнение производства будет способствовать концентрации ресурсов, их эффективному использованию и достижению при реализуемой государственной поддержке уровня рентабельности производства, как минимум, обеспечивающего простое воспроизводство, как максимум – расширенное воспроизводство.

Таким образом, «толчком» к улучшению развития льноводства в Тверской области является создание аграрного кластера, с выделением субкластера «Тверской лён»; получение государственной поддержки на элитное и оригинальное семеноводство отрасли льноводства сельскохозяйственными товаропроизводителями, соблюдающими регламентируемые условия Министерства сельского хозяйства Тверской области; создание высокотехнологичных льноперерабатывающих предприятий.

Список литературы

1. Растениеводство Тверской области. Сборник. ТОФС ГС по Тверской области (Тверьстат). – Тверь, 2014.
2. Шмидт, Ю.И. Возможности формирования аграрного кластера в Тверской области [Текст] / Ю.И. Шмидт // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – №8. – С. 55–58.
3. Шмидт, Ю.И. Показатели оценки структурных сдвигов в аграрном секторе экономики [Текст] / Ю.И. Шмидт // Альманах современной науки и образования. – 2013. – № 6 (73). – С. 190–193.

ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ В УСЛОВИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Гафиуллина Л.Ф.

Казанский государственный университет культуры и искусств, г.Казань

В условиях социально-экономического развития регионов Российской Федерации меняется и концепция управления социально-значимыми объектами. В частности происходят изменения в парадигме управления, где объект управления рассматривается в единстве факторов внутренней и внешней среды, в котором ориентируются не на объемы выпуска, а на качество продукции и услуг, на удовлетворение потребителей. Такой объект должен управлять высококвалифицированными работниками, имеющими условия для реализации потенциала. Система управления, в свою очередь, должна ориентироваться на повышение организационной культуры и нововведений, на мотивацию работников и новый стиль руководства.

Таким объектом в системе высшего профессионального образования может выступать Казанский государственный университет культуры и искусств (КазГУКИ) при переходе в автономный режим хозяйствования. В результате исследования нами выявлено, что преобразование КазГУКИ в автономное учреждение не приведет к снижению уровня финансового обеспечения по всем существующим направлениям деятельности, так как это связано с тем, что, во-первых, те направления деятельности, которые обеспечиваются за счет бюджета, после преобразования будут обеспечиваться в полном объеме. Изменится только форма обеспечения – с прямого бюджетного (по смете расходов учреждения), на бюджетные субсидии. Во-вторых, в виду функционирования в университете Института трансфера знаний, оказывающего платные образовательные услуги населению, процесс преобразования формы хозяйствования не повлияет, так как они и ранее не финансировались за счет бюджета.

Таким образом, этот путь развития КазГУКИ после преобразования в автономное учреждение, который

можно назвать «минимальным» следующий:

- а) не изменяется структура образовательного процесса;
- б) не появляется новых видов услуг.

По итогам реализации такого сценария, эффективность деятельности университета мало изменится, так как при упрощении ряда элементов в деятельности (связанных с достоинствами автономного учреждения), объем финансового обеспечения не уменьшится.

Второй путь развития КазГУКИ, после преобразования, предусматривает возможность каких-либо изменений в структуре образовательного процесса (появляются новые виды специальностей на уже существующих факультетах, новые предметы, новые виды услуг и т.д.).

После преобразования КазГУКИ в автономное учреждение, возможность получения прибыли не только сохраняется, но и появляется возможность экономии на затратах путем рационального использования имеющегося имущества и средств. Стало быть, второй путь развития КазГУКИ после его преобразования в автономное учреждение выглядит более привлекательным, так как реализация каких-либо мер в уже существующей структуре деятельности, позволит если не получить дополнительную прибыль, то хотя бы сэкономить часть средств, что также отвечает причинам преобразования учреждения.

Наиболее эффективные меры по рационализации деятельности КазГУКИ после преобразования его в автономное учреждение в основном связаны с коммерческой формой подготовки специалистов и различными платными услугами. По основному направлению деятельности – подготовки специалистов в рамках государственного задания, возможности увеличения прибыли либо экономии на затратах, довольно ограничены. Следовательно, возможность успешного достижения целей преобразования КазГУКИ в автономное учреждение – увеличение эффективности использования государственного имущества за счет роста экономической отдачи, главным образом связано с тем, какие меры рационализации будут внедряться в указанные сферы деятельности (подготовка специалистов на коммерческой основе и различные платные услуги). Преобразование КазГУКИ в автономное учреждение, практически не дает существенных изменений в уровне экономической отдачи от ведения деятельности в сфере подготовки специалистов в рамках государственного задания, так как:

а) невозможно увеличить стоимость обучения, поскольку оно определяется на нормативной основе органами государственной власти;

б) нельзя сильно снизить уровень затрат, поскольку, во-первых, пострадает качество обучения, а во-вторых – если это можно было сделать раньше, то это было бы уже сделано. Поэтому уровень затрат в сфере подготовки специалистов в рамках государственного задания, по нашему мнению, останется практически неизменным.

Таким образом, исследование перспектив развития существующей структуры направлений деятельности КазГУКИ после преобразования его в автономное учреждение показывает безусловное их наличие. Однако они связаны в основном не с основной спецификой деятельности ВУЗа, а дополнительными и факультативными направлениями: подготовкой специалистов на коммерческой основе, расширение спектра дополнительных услуг и т.д. После преобразования Университета в автономное учреждение, будет сохранен существующий комплекс направлений хозяйствования. Однако, в ключевой зоне хозяйствования – подготовки специалистов в рамках государственного задания, особых изменений в будущем не предвидится. Это касается как не возможности роста доходов в данной зоне хозяйствования, так и широких пределов снижения затрат. Гораздо более перспективно выглядят возможности развития в других зонах хозяйствования. Даже без особых изменений, они в сегодняшний момент времени являются прибыльными. Поэтому получение автономности КазГУКИ позволяет, при внедрении мер по рационализации деятельности, значительно увеличить показатели эффективности его функционирования.

Список литературы

1. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/190157/>(дата обращения: 17.10.14).
2. Гафиуллина Л.Ф. Организационно-экономический механизм управления системой образования региона как методологический аспект его модернизации //Материалы Международной научно-практической конференции «Глобальные проблемы модернизации национальной экономики», 25 мая 2012 г. г. Тамбов. С. 75-81.
3. Гафиуллина Л.Ф. Факторы развития рынка профессиональных образовательных услуг в Республике Татарстан// Перспективы развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Челябинск. - 2014.
4. Гафиуллина Л.Ф. Совершенствование организационно-экономического механизма управления системой образования// Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Волгоград.- 2014.

5. Гафиуллина Л.Ф., Миннеахметова Л.А. Анализ возможных направлений развития деятельности Казанского государственного университета культуры и искусств при переходе в автономный режим хозяйствования // В мире научных открытий. - 2010.- №4 (10), Часть 1.
6. Клишина М. Некоторые особенности финансового обеспечения выполнения задания учредителя для автономного учреждения // Бюджет. – 2008. – № 12.
7. Клишина М. О некоторых проблемах и перспективах создания и деятельности автономных учреждений // Бюджет. – 2007. – № 2.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН, КАК ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШЕЙ ОТРАСЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Гусейханова С.Б., Джамалудинова М.Ю.

Дагестанский Государственный Университет

Республика Дагестан - это один из депрессивных субъектов Российской Федерации. На сегодняшний день в республике очень много проблемных отраслей, оздоровлением которых занимается исполнительные органы власти. Одной из таких проблемных отраслей является здравоохранение Дагестана. Показатель общей смертности нашего населения в последние годы держится на уровне 5,5 - 6,0 на 1000 человек населения. Основными причинами смерти жителей республики на протяжении ряда лет остаются болезни системы кровообращения, новообразования, травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин. В структуре смертности лиц трудоспособного возраста сохраняется высокий уровень смертности от внешних причин - 58,5 на 100 тыс. населения, что в 2 раза выше среднероссийского показателя [1. С.3].

Вызывает беспокойство, сохраняющийся высокий уровень младенческой смертности, который превышает среднероссийские данные в 1,5-2 раза. В структуре причин младенческой смертности лидируют отдельные состояния, возникающие в перинатальном периоде, что непосредственно связано с качеством здоровья женщин детородного возраста. Сохраняется высокий уровень материнской смертности.

За последние годы отмечается рост заболеваемости населения Республики Дагестан. Только с 2009 года число случаев заболеваний населения увеличилось с 2 269 814 до 2 354 586, или на 3,7%. Возросло число заболеваний, приводящих к смерти. Например, число случаев онкологических заболеваний выросло на 6,5%, растет заболеваемость в группе болезней системы кровообращения. Эти заболевания не только являются основной причиной смертности, но и преобладают в структуре инвалидности [2.С.23].

Значительно увеличилось число детей, родившихся больными, уровень заболеваемости в периоде новорожденности вырос с 247,8 до 311,4 на 1000 детей. Только за 2011 год из числа родившихся живыми 30,1 % больные новорожденные. В возрастной структуре младенческой смертности более 73 % составляют новорожденные дети.

И в связи с этим, Министерством здравоохранения Республики Дагестан принимаются меры по укреплению материальной базы лечебных учреждений. Несмотря на принимаемые меры, конструкции зданий и коммуникации большей части учреждений здравоохранения республики находятся в изношенном состоянии. Требуется проведение работ по утеплению зданий, ремонту систем отопления, водопровода, канализации и всех видов энергообеспечения.

В республике функционируют 57 самостоятельных амбулаторно-поликлинических учреждений, расположенных в 107 зданиях, из которых 8 зданий (7,5%) находятся в аварийном состоянии, 16 зданий (14,9%) требуют реконструкции, 40 зданий (37,4%) нуждаются в капитальном ремонте.

Низким остается обеспеченность лечебных учреждений медицинским оборудованием, используемым в лечебно-реабилитационных целях.

В системе здравоохранения Республики Дагестан работают 33 тыс. 904 медицинских работника, из которых: врачей – 9 тыс. 656 человек, средних медицинских работников – 23 тыс. 727 человек, прочих – 521 человек. Дефицит кадров по республике составляет: врачебных – 39,4%, среднего медперсонала – 24%. В основном не хватает кадров в отдаленных и горных районах республики [3. С.2].

Однако отмечены и положительные тенденции в данной отрасли. Первый и самый важный просвет – снижение смертности в 2013 году на 3,4%, в том числе младенческой – на 16,4%. Уровень детской смертности снизился до исторически минимального значения в Дагестане: с 15,2 на тысячу новорожденных в 2012 году до

12,7 в 2013 году. Отметим, что снижение детской смертности продолжилось и в 2014 году, достигнув цифры 11,2 на тысячу новорожденных [2.С.25].

В Дагестане за последние годы приняты законодательные акты и республиканские целевые программы, целью которых является улучшение демографической ситуации в республике, сохранение здоровья женщин и детей. Это оказало положительное влияние на динамику показателей службы охраны здоровья матери и ребенка. Для снижения материнской и детской смертности в республиканских лечебно-профилактических учреждениях внедряется мониторинг беременных женщин, создаются акушерские дистанционные консультативные центры с выездными анестезиолого-реанимационными акушерскими и неонатальными бригадами, развивается санитарная авиация. Продолжается формирование трехуровневой системы оказания медицинской помощи беременным женщинам и новорожденным, повышение квалификации медицинского персонала родильных домов на базе региональных перинатальных центров.

За 2014 год в медицинские учреждения Дагестана поставлено 534 единицы оборудования на сумму 352,6 млн рублей. Внедряются информационные системы в лечебные учреждения, автоматизировано 3 194 рабочих места. Федеральный сервис «Запись на прием к врачу в электронном виде» организован в 97 учреждениях здравоохранения. В 65 учреждениях организованы телевизионные медицинские центры и абонентские пункты с возможностью проведения сеансов видео-конференц-связи из операционных с федеральным центром [4.С.2].

По данным Госкомстата РФ, в Дагестане одна из самых низких средних зарплат медицинских работников по стране – 23 000 рублей в месяц, тогда как в Москве она составляет около 70 000 рублей. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года №597 «О мероприятиях государственной социальной политики» обеспечивается рост заработной платы и выполнение соответствующих целевых индикаторов.

До конца текущего года в здравоохранении Республики Дагестан планируется достижение следующих показателей [3.С.2]:

- обеспеченность врачами – 39,9 на 10 тысяч населения, средним медицинским персоналом – 78,5;
- отношение средней заработной платы врачей и работников медицинских организаций, имеющих высшее медицинское, фармацевтическое или иное высшее образование, представляющих медицинские платные услуги, к средней зарплате в Дагестане – 130,7%;
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 76 лет;
- охват профилактическими медицинскими осмотрами детей – 84,8%;
- охват диспансеризацией подростков – 95,0%;
- количество врачей, прошедших обучение по программам дополнительного медицинского и фармацевтического образования в государственных образовательных учреждениях высшего и дополнительного профессионального образования – 1 969 человек;
- количество специалистов со средним медицинским и фармацевтическим образованием, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования в образовательных учреждениях среднего и дополнительного профессионального образования – 3 900 человек;
- количество государственных бюджетных (автономных) учреждений здравоохранения, охваченных системой телемедицинских консультаций, к общему количеству государственных бюджетных (автономных) учреждений здравоохранения – 40%.

В следующем, 2015 году нас ждет сокращение бюджетных ассигнований в республику вследствие снижения цен на нефть, падения курса рубля, санкций Запада против России. Но руководство Республики Дагестан сделает все возможное, чтобы это секвестрование бюджета не коснулось здравоохранения. Много задач решено за последние два года, но предстоит сделать еще больше, для того чтобы обеспечить достойный уровень здравоохранения и медицинского обслуживания в Дагестане.

Список литературы

1. Постановление от 13 декабря 2013 г. N 672 Об утверждении государственной программы республики Дагестан "Развитие здравоохранения республики Дагестан на 2014-2020 годы".
2. Джамалудинова М.Ю. «Государственная поддержка социально-экономического развития горных районов Республики Дагестан» //Тематический сборник научных трудов: «Социально – экономические проблемы регионального развития». Махачкала: Изд – во «Полиграф - сервис», 2013.
3. www.riadagestan.ru
4. <http://www.riadagestan.ru>

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ РАЗВИТЫХ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ США)

Ильченко В.В.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донской государственный технический университет» в г.Шахты

На настоящий момент в США функционирует одна из наиболее мощных и самых развитых организационно-правовых инфраструктур поддержки инновационной деятельности, оказывающая комплексное влияние на рост конкурентоспособности национального бизнеса. Главная цель американского государства - это поддержание высокой инновационной активности всей экономики для обеспечения высокой конкурентоспособности американских товаров на национальном и внешнем рынках [4, с. 30].

Под государственно-частным партнерством в США понимается «закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней определенным образом участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой».

Главное в опыте США заключается в том, что государство активно берет под свою опеку накопленный потенциал фундаментальной науки с целью превращения его в рыночный товар и повышения на этой основе конкурентоспособности национальной экономики [6, с. 32]. Эта политика дополняется таким важным элементом, как инновационная стратегия, в основу которой ставится коммерциализация большинства технологических новинок.

Ключевым элементом опыта США является также предварительная юридическая подготовка перехода к внедрению информационных технологий. Активизация роли государства в научно-технической и инновационных сферах обусловлена принятием Конгрессом США пакета основных нормативно-правовых актов и поправок в 1980-х гг., регулирующих инновационную деятельность США [3, с. 45]:

- Закон 1980 г. «Об Университетах и Процедуре патентования для малого бизнеса» или закон Бэя-Доула, подразумевающий предоставление университетам, бесприбыльным организациям и фирмам малого бизнеса право передавать лицензии на коммерческое использование изобретений, сделанных в ходе исследований при финансовой поддержке правительства, промышленным компаниям. Закон способствовал быстрому увеличению подразделений при университетах, проводивших консультирование по оформлению лицензий и внедрению новых изобретений;

- Закон 1980 г. «О технологических инновациях» или «Закон Стивенсона-Уайдлера», который активизировал участие федеральных лабораторий в процессах научно-технической кооперации с промышленностью за счет распространения информации о полученных в них научных результатах;

- Закон 1982 г. «Об инновационных исследованиях малого бизнеса», который инициировал специальную программу, обеспечивавшую выделение всеми федеральными ведомствами с годовыми бюджетом на НИОКР свыше 100 млн. долл не менее 1,25% этого бюджета на проведение исследование и разработок силами малого бизнеса.

Отличительной особенностью инновационной государственной политики США от других развитых стран является ориентация на развитие малого наукоемкого бизнеса, совершенствование процесса трансфера технологий из сферы науки в производственный сектор. К основным формам поддержки малого предпринимательства в США относятся [5, с. 16]:

- Специальная программа поддержки малого инновационного предпринимательства;
- Займы по линии государственной поддержки инноваций;
- Государственные финансовые вложения;
- Создание разветвленной сети венчурных фондов;
- Финансирование из средств частного сектора и др.

Система организации НИОКР в США является шестиуровневой и пятисекторной (Рисунок 1 и Рисунок 2) [1, с. 110]:

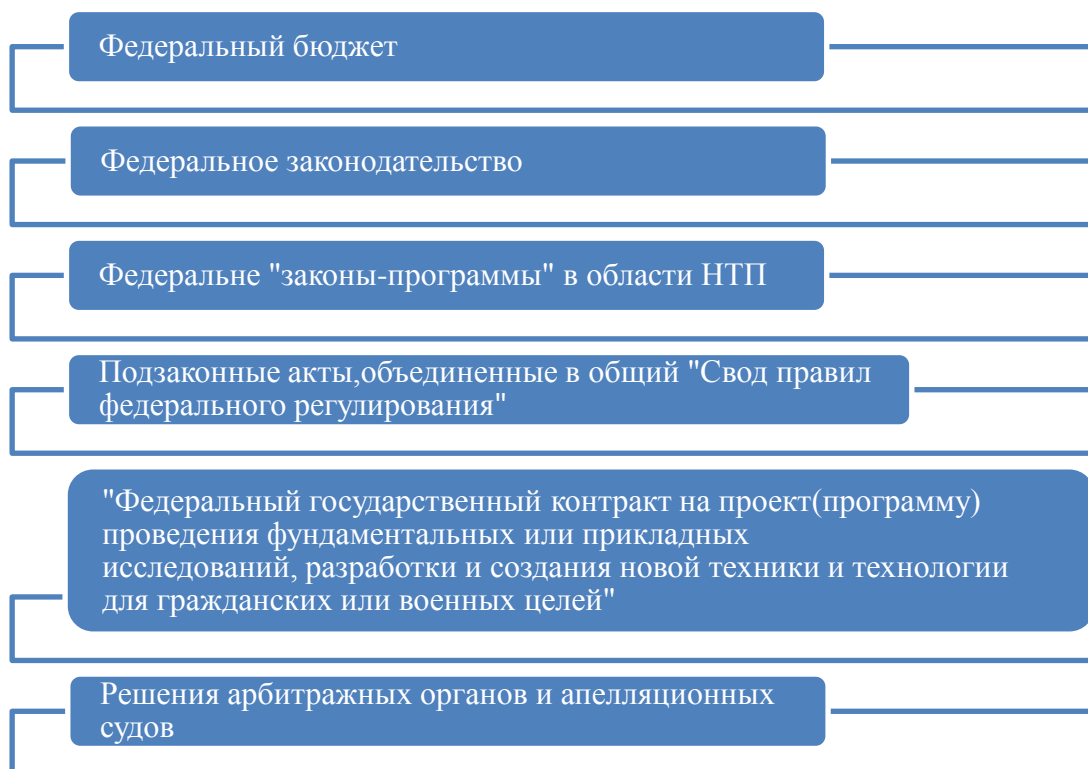


Рис.1. Уровни организации НИОКР в США



Рис.2. Секторы организации НИОКР в США

Основными инструментами научно-технической политики США являются [2, с. 45]:

- Государственная экспертиза инновационных проектов с целью оценки возможных эффектов в общеэкономическом масштабе;
- Активное участие государства в финансировании крупномасштабных проектов вплоть до полного государственного финансирования наиболее эффективных и наукоемких исследований;
- Стимулирование создания венчурных фондов путем частичного или полного финансирования в течение первых лет наиболее эффективных исследовательских центров и венчурных фирм;
- Усиление антимонопольных мер по отношению к фирмам, препятствующим конкуренции в наукоемких отраслях.

Таким образом, в настоящее время научно-техническая система США характеризуется структурной целостностью, наличием системы венчурного капитала, «Бизнес – ангелов» и федеральных целевых программ, направленных на развитие малого бизнеса и финансированием малых компаний. На наш взгляд суть современного государственно-частного партнерства в инновационной сфере в США состоит в том, что государство непосредственно создало благоприятную экономическую и правовую среды в отношении инновационной деятельности, сформировало инфраструктуры инновационной системы и создало системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, включая подготовку производства и обеспечение вывода на рынок инновационной продукции.

Список литературы

1. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: Зарубежный и российский опыт [Текст] / Ю.С. Емельянов,; под общей ред. и предисл. С.Н. Сильвестрова. - М.: Книжный дом «Либроком», 2012. – 256 с.
2. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство: инновации и инвестиции. Мировой и отечественный опыт. – М.: Книжный дом «Либроком», 2013. – 368 с.
3. Иванова, А.О. О некоторых новых формах государственно-частного партнерства в Японии. [Текст] А.О. Иванова// Вопросы государственного и муниципального управления. - 2009. - № 3 с. 178-188
4. Исаева С.А. Роль государственно-частного партнёрства в развитии современной экономики экономики Вестник экономической интеграции. М.: ООО Интеграция 2009. № 7. С. 29-33.
5. Олисаева Л.Г. концепция механизма государственно-частного партнёрства в развитии предпринимательства вестник экономической интеграции. // Интеграция. 2011. № 7. С. 15-18
6. Черенков В.В. США: государственно-частное партнерство по внедрению инноваций// «Российское предпринимательство» - 2010 - С. 32-37

СИСТЕМНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пронина Е.В.

Московский государственный технический университет гражданской авиации, г.Москва

Объективные предпосылки необходимости системного подхода к оценке эффективности деятельности предприятий содержатся в самой их экономике, рассматриваемой как сложная, динамичная и самоуправляемая система, обладающая свойствами целостности и внутренней активности [2, с.340].

В настоящей статье попытаемся сформулировать системную концепцию оценки эффективности деятельности предприятий, учитывающую целостные свойства хозяйственной деятельности, всесторонние связи и зависимости между различными сторонами и видами этой деятельности.

Положение первое. Системная концепция оценки эффективности деятельности предприятия основывается на диалектико-материалистическом понимании эффективности как меры диалектического единства и взаимодействия цели, средств и результата функционирования и развития системы, с одной стороны, и как совокупности производственно-технологических отношений по поводу достижения «... производственной цели с наименьшей затратой средств» (К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., изд. 2-е, т. 26, ч. II, с. 608), с другой стороны. В соответствии с этим определением категории эффективности необходимо реализовать множество следующих отношений соответствия

$$\{R_{PC}, R_{CC}, R_{PC}\} \quad (1)$$

где R_{PC}, R_{CC}, R_{PC} - отношения соответствия результата Р цели Ц, средств С цели Ц и результата Р средствам С, соответственно (Рисунок 1).

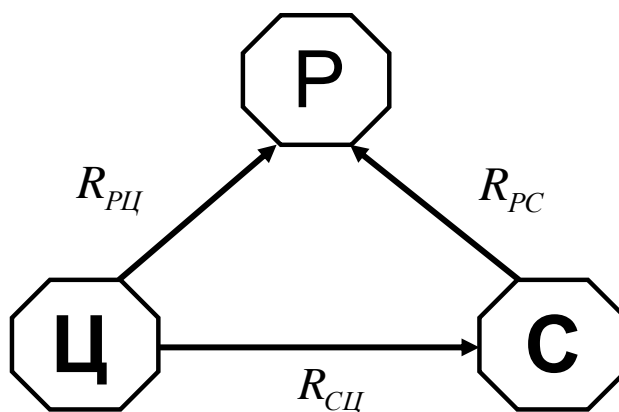


Рис.1. Логический граф отношений эффективности деятельности предприятия

Множеству отношений (1) ставится в соответствие множество показателей эффективности

$$\{W_{PC}, W_{CC}, W_{SC}\}, \quad (2)$$

которые связаны следующим образом

$$W_{PC} = W_{CC} \cdot W_{SC}, \quad (3)$$

где W_{PC} - интегральный показатель реальной эффективности деятельности предприятия; W_{CC} - интегральный показатель потенциальной эффективности деятельности предприятия; W_{SC} - интегральный показатель функциональной эффективности деятельности предприятия.

Положение второе. Системная концепция эффективности предполагает использование в качестве интегрального показателя экономической эффективности показателя типа «полезный эффект – затраты»

$$\mathcal{E} = \frac{Q}{Z} \quad (4)$$

или типа «затраты – полезный эффект»

$$S = \frac{Z}{Q} \quad (5)$$

где Q – полезный эффект функционирования предприятия (масса потребительных стоимостей); Z – совокупные затраты живого и прошлого труда на получение полезного эффекта. Показатель \mathcal{E} характеризует результат, получаемый с единицы полных затрат, а показатель S – величину полных затрат, приходящихся на единицу результата.

Положение третье. В системной концепции эффективность рассматривается как сложное свойство, обусловленное надежностью, производительностью и экономичностью системы и характеризуемое множеством показателей

$$\{W_H, W_{II}, W_{\mathcal{E}}\}, \quad (6)$$

где W_H - комплексный показатель надежности деятельности предприятия; W_{II} - комплексный показатель производительности деятельности предприятия; $W_{\mathcal{E}}$ - комплексный показатель экономичности деятельности предприятия.

Положение четвертое. В соответствии с системной концепцией эффективность деятельности предприятия формируется в целевом, структурном и функциональном разрезах и характеризуется следующим множеством показателей

$$\{W_U, W_C, W_\Phi\}, \quad (7)$$

где W_U - интегральный показатель целевой эффективности деятельности предприятия; W_C - интегральный показатель структурной эффективности деятельности предприятия; W_Φ - интегральный показатель функциональной эффективности деятельности предприятия.

Положение пятое. Системная концепция эффективности предполагает организацию управления эффективностью на основе следующей математической модели:

$$\left. \begin{aligned} W &= W(U, X, Y, V, t) \rightarrow \text{extr}; \\ Y &= \Phi_1(U, X, V, t); \\ X &= \Phi_2(U, Y, V, t); \\ U &\in R_1[U]; \quad X \in R_2[X]; \\ Y &\in R_3[Y]; \quad V \in R_4[V]; \\ t &\in [t_0, t_1], \end{aligned} \right\} \quad (8)$$

где W – интегральный показатель эффективности деятельности предприятия; U – вектор внешних ресурсов (входов) системы; X – вектор внутренних ресурсов (состояния) системы; Y – вектор конечных результатов функционирования (выходов) системы; V – вектор факторов внешней среды, влияющих на результаты функционирования и развития системы; Φ_1 и Φ_2 - операторы функционирования и развития, соответственно; $R_1[U], R_2[X], R_3[Y], R_4[V]$ - ограничения на соответствующие векторы; t_0, t_1 - начало и конец рассматриваемого периода.

Суть управления эффективностью с использованием модели (8) заключается в следующем. Из решения модели (8) получают оптимальный план развития и функционирования предприятия

$$\Pi^* = \{U^*, X^*, Y^*\}_{[t_0, t_1]} \quad (9)$$

для периода $[t_0, t_1]$, который при выполнении указанных ограничений обеспечивает достижение производственной цели при наименьших затратах ресурсов, т.е. оптимальное значение интегрального показателя эффективности деятельности предприятия

$$W_{opt} = W(U^*, X^*, Y^*) \quad (10)$$

В процессе развития и функционирования предприятия осуществляется контроль и регулирование параметров управления в соответствии с моделью

$$\{U^*, X^*, Y^*\}_{[t_0, t_1]} \Rightarrow \{U^\Phi, X^\Phi, Y^\Phi\}_{[t_0, t_1]} \quad (11)$$

где U^Φ, X^Φ, Y^Φ - фактические значения соответствующих векторов. В результате этого обеспечивается эффективное функционирование и развитие предприятия, т.е. обеспечивается отношение соответствия

$$W(U^*, X^*, Y^*)_{[t_0, t_1]} \Rightarrow W(U^\Phi, X^\Phi, Y^\Phi)_{[t_0, t_1]} \quad (12)$$

Изложенные положения дают общее представление о предлагаемой системной концепции оценки эффективности деятельности предприятия, учитывающей все ее главные компоненты, функции и взаимосвязи.

Список литературы

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник/Под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Теория экономического анализа: учебник / под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ

Рамазанова Д.А.

Дагестанский государственный технический университет, г.Махачкала

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из основных отраслей экономики, оказывающей существенное влияние на все стороны жизнедеятельности общества. Стоимость и качество услуг жилищно-коммунального комплекса - важнейшие характеристики обеспечения стабильности и устойчивого развития национальной экономики, непосредственно влияющие на уровень и качество жизни всех ее граждан.

Однако, эта сфера жизнедеятельности общества находится в кризисном состоянии, исторически обусловленном рядом обстоятельств: неэффективной системой управления, высокими затратами, связанными с оказанием жилищных и коммунальных услуг, неразвитостью конкурентной среды, хроническими неплатежами. Бесперебойная подача в жилые и общественные здания тепла, воды, электроэнергии, газа требует высокого уровня организации инженерного хозяйства, большого объема ремонтных, очистительных и профилактических работ на инженерных сетях и сооружениях, функционирования эффективных аварийных служб. В рыночных условиях совершенствование деятельности является неременным условием не только эффективности предприятия, но и самого факта его существования, поскольку экономика ориентирует организации на производство только тех видов продукции и услуг, которые пользуются спросом и могут принести необходимую для развития прибыль.

Система управления ЖКК представляет собой единый механизм, каждый элемент которого выполняет предназначенную ему функцию, взаимосвязанную с функциями других элементов. Управление ЖКХ имеет крайне низкую эффективность, а отсутствие адекватной информации не позволяет реализовывать на практике основные принципы программно-целевого подхода к управлению. Отсутствует эффективно функционирующая система информационного обеспечения управления, которая могла бы способствовать процессу реформирования ЖКХ и переходу его в качественно новое состояние. В настоящее время существующие подходы к формированию информационных систем не позволяют полноценно решать как текущие, так и стратегические задачи развития ЖКХ. В этой связи объективно возрастает потребность в проведении структурных преобразований в управлении ЖКХ, опирающихся на научно-обоснованный массив информации. Это необходимо для принятия эффективных управленческих решений и, что особенно значимо, для обеспечения принципа оптимальности контроля над деятельностью субъектов ЖКХ, который в соответствии с новым Жилищным кодексом (ЖК РФ) становится ключевым элементом управления и требует полной информации, получаемой из различных источников.

Экономическая и социальная важность вопросов информационного обеспечения и организации контроля в структуре управления ЖКХ обуславливает повышенный интерес к решению перечисленных проблем и свидетельствует об актуальности данной темы.

Актуальность исследования подтверждает сформированная законодательная и нормативно-методическая база, которая определила основные направления реформы жилищно-коммунального хозяйства: реформирование системы управления ЖКХ, демонополизация отрасли и создание в ней конкурентной среды; энергоресурсосбережение и снижение издержек на жилищно-коммунальные услуги с обеспечением необходимых стандартов качества обслуживания потребителей; комплексное изменение системы финансирования и ценообразования в ЖКХ, перевод его на безубыточный режим функционирования с обеспечением социальной защиты малоимущих граждан.

Несовершенство сложившихся за годы реформ рыночных механизмов, отсутствие государственной инновационной политики и эффективной системы управления отечественными предприятиями лишают российскую экономику перспектив стабильного экономического роста. Назрела необходимость в разработке стройной концепции организации управления как самостоятельной области научного знания, ее предмета и закономерностей, методологической основы, принципов и практического воплощения.

Техническое перевооружение и реконструкция производства, повышение инновационного потенциала при отсутствии стабильных источников финансирования могут быть реализованы только при обеспечении эффективного управления предприятием. От успешного реформирования жилищно-коммунальной сферы зависит успех рыночных реформ в России в целом.

К сожалению, радикальные преобразования, которые начали осуществляться в сфере ЖКХ в соответствии с программой реформирования, не дали положительных результатов, и суть реформы проявилась лишь в повышении цен на услуги ЖКХ без улучшения качества и расширения ассортимента.

В рамках выработки мер повышения эффективности системы управления ЖКХ выделены три блока проблем: разделение функций управления и хозяйствования посредством создания служб заказчика на жилищно-коммунальные, транспортные и другие виды услуг и работ, а также перевод исполнителей работ на условия подрядной деятельности; развитие договорных отношений между администрацией города, производителями работ, услуг и населением; усиление контроля со стороны городских муниципальных властей за деятельностью предприятий, организаций, служб ЖКХ, создание городской жилищной инспекции.

Я считаю, что для совершенствования системы управления необходим проект многомерной организационной структуры предприятий ЖКХ. Лучшей организационной формой можно считать муниципальное унитарное предприятие. Многомерный тип организации дает возможность каждому подразделению быть настолько автономным, насколько вообще возможно в ее структуре. В конечном счете, многомерный проект создает свободный рынок внутри предприятий, но это не исключает возможность экономии от масштаба деятельности.

На мой взгляд, решение проблемы совершенствования механизма функционирования предприятий ЖКХ возможно за счет приведения отрасли в режим безубыточной работы на основе совершенствования организационной структуры управления предприятиями, эффективной организации технологического процесса на базе формирования технологически однородных потоков для взаимозаменяемых работ, услуг, а также поиска резервов снижения себестоимости услуг.

Основным инструментом повышения экономической эффективности жилищно-коммунальной отрасли является развитие конкурентных отношений в сфере предоставления коммунальных услуг, способное снижать затраты при одновременном повышении их качества. В управлении жилищным фондом необходимо разграничение функций собственника и профессионального управления и обслуживания. Четкой определенности и ясности требует балансовая принадлежность жилищного фонда, который пока, как правило, находится на балансе муниципальных организаций, в том числе, и его приватизированная часть.

Для построения принципиально новой организационно-экономической структуры, в комплексе первоочередную задачу: упорядочить работу по начислению и сбору платежей за потребленные населением коммунальных услуг. В связи с этим, необходимо внедрить в городе более совершенную систему начисления, сбора, распределения и расщепления платежей населения и бюджетных средств в отрасли ТЭК и ЖКХ, поступающих в оплату потребленных коммунальных услуг; усовершенствовать порядок движения финансовых средств в отрасли ТЭК и ЖКХ города, а также экономически целесообразно передать внутридомовые сети на обслуживание по воде и канализации, электричеству, теплу предприятиям-поставщикам этих услуг.

Также, я считаю, в целях совершенствования управления жилищно-коммунальным комплексом необходимо вовлекать в управление бизнес-структуры. Следует, однако, иметь ввиду, что реализация данного подхода требует изменения организационно-экономических и финансовых механизмов функционирования жилищной инфраструктуры, а это порождает риск частичной утраты государственного контроля над процессами предоставления коммунальных услуг.

Список литературы

1. «Основные фонды строительства. Производство и обновление», Е.П. Панкратов, О.Е. Панкратова, 2014.
2. Учетно-аналитическое обеспечение реформирования ЖКХ», Т. Х. Усманова, 2008.
3. «Реформа ЖКХ или ЖКХ: от реформ к устойчивому развитию», Каменева Е.И., 2008.
4. Журнал «ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера», № 3, 2014.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИЗАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

В настоящее время термин «бизнес-модель» не имеет четкого определения не только потому, что под ним может подразумеваться весьма широкий перечень характеристик, но и потому, что его содержание зависит от того, какой именно аспект «бизнес-моделирования» рассматривается исследователем.

В.Д. Маркова, бизнес-модель понимает не только как инструмент, но и как способ организации бизнеса в отрасли, который отражает экономическую логику деятельности организации [5]. Иными словами, бизнес-модель

дает не только возможность для анализа деятельности экономического субъекта, но и содержит в себе определенную последовательность действий, предпринимаемых организацией в условиях рынка для того, чтобы получить прибыль.

Американские ученые Л. Боссида и Р. Чаран определяют бизнес-модель как процесс основанного на реальности мышления, нацеленного на понимание специфики бизнеса как единого механизма [2]. Это еще одно определение, не дающее представления о содержании понятия «бизнес-модель», однако указывающее на комплексный характер бизнес-моделирования как когнитивного процесса. Такой подход подразумевает то, что бизнес-модель – это искусственно созданный конструкт, результат управленческой деятельности и процесса принятия решений, а не естественным образом сложившийся порядок вещей.

Разнообразие подходов к определению «бизнес-модели» побуждает некоторых исследователей сосредоточиться на рассмотрении ее содержания, как с экономической точки зрения (на процессе формирования прибыли), так и с операционной (на внутренних процессах), и со стратегической (выработке бизнес-стратегии организации).

С одной стороны «бизнес-модель» понимается как аналитический инструмент, способный отразить логику основных процессов, происходящих как внутри организации, так и вне ее, а с другой – делается акцент на том, что создание успешной бизнес-модели – залог создания эффективного функционирования любого СМИ, т.е. она нужна не только для анализа уже существующего медиабизнеса, но и должна быть отправной точкой создания организации, конфигурации ее основных процессов, формирования ее архитектуры.

В.Л. Иваницкий базовым при создании СМИ «с нуля» считает метод бизнес-моделирования с использованием методик регулярного менеджмента [4]. При разработке бизнес-модели СМИ он предлагает учитывать семь элементов регулярного менеджмента: структура, финансы, бизнес-план, маркетинг, экономика, учет и логистика.

В.Л. Иваницкий предлагает следующую типологизацию бизнес-моделей СМИ: уважаемая, агрессивная, интуитивная корпоративная [4]. К СМИ, выстраивающим уважаемую бизнес-модель, относятся деловые, общественно-политические и СМИ общего интереса, которым характерны нацеленность на результат, работа на основе диалогического или презентационного типа коммуникаций и привлечение элитной аудитории. К СМИ, выстраивающим агрессивную бизнес-модель, относятся «желтая» пресса, таблоиды, которым характерны желание получить быстрый финансовый результат, работа на основе презентационных и манипулятивных типов коммуникаций, привлечение отчасти маргинальной аудитории. К СМИ, выстраивающим интуитивную бизнес-модель, относятся местные СМИ, которые ведут бизнес исключительно основываясь на интуиции, в конкурентной среде выживают за счет преданности им аудитории и низким расходам на оплату труда. К СМИ, выстраивающим корпоративную бизнес-модель, относятся мультимедийные медиахолдинги.

Наиболее распространенным подходом к типологизации бизнес-моделей в медиа является деление их по следующим группам:

- государственная (СМИ финансируется из государственных и муниципальных бюджетов);
- общественная (СМИ существует за счет абонентской платы);
- коммерческая (основные источники дохода – реклама и продажа контента);
- смешанная.

Е.Л. Варганова применительно к коммерческой модели выделяет следующие типы бизнес-моделей [3]:

- модель платного контента включающую тиражную модель, основанную на подписке и (или) рознице, и прямую продажу единичных контент-продуктов аудитории, например, музыкального произведения, кинофильма, текста, видеокассет, DVD или др.;

- рекламная модель;
- модель смешанного типа.

На сегодняшний день рекламная модель считается подавляющей в деятельности большинства медиаорганизаций. При этом очевидно, что реклама, используемая в рамках традиционных бизнес-моделей медиаорганизаций, недостаточно эффективна. Во-первых, потому, что рекламодатель пытается донести свое сообщение до широкой и мало таргетированной аудитории, а во-вторых, потому что потребитель теряется в огромном количестве рекламных сообщений (по данным, указанным в статье, он видит до 1000 рекламных сообщений в день).

На трансформацию бизнес-моделей СМИ влияют следующие явления и процессы [1]:

- смена мономедийной среды на мультимедийную;
- рождение нового типа интегрированного рынка, где доминируют мультимедийные услуги и сетевое обслуживание;

- усиление влияния на общество «народной журналистики», что приводит к снижению требований к профессиональным стандартам;
- возникновение новой формы коммуникации – интерактивности, обеспечиваемой цифровыми технологиями в виде обратной связи, что изменяет принципы взаимодействия массмедиа с аудиторией и приводит к осознанию потребителями значимости собственной роли на информационном рынке;
- повышение роли потребителя медийной продукции, усиление его гипотетическое воздействие на производителей медийных продуктов;
- преобладание конвейерного типа творческого производства;
- изменение направления распространения информационного продукта за счет процессов глобализации с учетом использования современных цифровых технологий;
- изменение концепта и форматов рекламного продукта: маркетинг в сфере медиа становится обязательным;
- изменение информационно-коммуникационной среды под воздействием цифровых технологий, диктующее новые «правила игры» медийным бизнес-структурам.

По мнению Е.Л. Варгановой, на сегодняшний день все большее число СМИ прибегают к смешанной бизнес-модели, охватывающей как получение прибыли за счет платного контента, рекламы, так и интегрирующей новые способы привлечения доходов.

Среди этих новых способов – продажа СМИ авторских прав, форматов и конкретных медиапродуктов другим медиаорганизациям; продажа рекламодателям сформированных СМИ клиентских баз данных; бизнес-модель, привлекающая в качестве способа дохода sms-голосования, sms-рейтинги и sms-опросы; бизнес-модель персональных блогов, которые первоначально создавались не с целью заработать; дотационная бизнес-модель, когда СМИ существует исключительно за счет спонсорских, государственных или партийных средств; частные пожертвования и др.

Список литературы

1. Бирюков В.А. Бизнес-модели СМИ в условиях трансформации медиаиндустрии // Сборник научных трудов по итогам II между-народной научно-практической конференции «Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени».г. Екатеринбург, 12-13 сентября 2014 г. (сборник со статьями). – Екатеринбург: Национальная ассоциация ученых. – №2. Часть I. –2014. – С. 95 – 98.
2. Боссиди Л. Сталкиваясь с реальностью. Как адаптировать бизнес-модель к меняющейся среде / Л. Боссиди, Р. Чаран. М.: Вильямс, 2007. С. 28.
3. Варганова Е.Л. Бизнес-модель в медиабизнесе: что завтра? [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://planetasmi.ru/blogi/comments/8239.html> свободный. Дата обращения 05.03.2015.
4. Иваницкий В.Л. Основы бизнес-моделирования СМИ: учебное пособие. – М.: Аспект пресс, 2010. – 256 с.
5. Маркова В.Д. Бизнес-модель: сущность и инновационные составляющая // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). - С. 38-42.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Каменев И.Г.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

В условиях инновационно развивающейся экономики, становления в наиболее развитых странах экономики знаний все большее значение приобретает человеческий фактор. Человеческий капитал оказывается одним из важнейших факторов экономического развития и решения сопутствующих ему социальных проблем. Нововведения в организационной деятельности современных компаний влекут за собой необходимость адаптации социальной подсистемы организации к изменениям в бизнесе и обществе.

Вместе с тем, неуправляемое изменение социальной сфере вызывает многочисленные социальные потрясения, рост социальной напряженности и неизбежную потерю эффективности организационной деятельности. Для своевременного решения этих проблем управление человеческим капиталом также должно носить характер целенаправленных, научно обоснованных с социально-экономической точки зрения изменений. Этим объясняется научная и практическая значимость пересмотра устоявшихся подходов к управлению

человеческим капиталом управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития экономики.

Инновационная деятельность в социальной подсистеме организации оказывает непосредственное влияние на состояние социального капитала и человеческого потенциала, а также, через них, на человеческий капитал. Инвестиции и социальные инновации, направленные на человеческие ресурсы и социальную подсистему организации, воздействуют как на человеческий капитал, так и на человеческий потенциал и социальный капитал. Изменения свойств человеческого потенциала и социального капитала ведут к изменению состояния человеческого капитала, поскольку человеческий потенциал задает условия формирования человеческого капитала, а социальный капитал – условия его реализации. В связи с этим управление человеческим капиталом приобретает комплексный характер: возникает необходимость учитывать широкий круг факторов, воздействующих на него не только на рынке труда, но и на других связанных рынках. Управление человеческим капиталом может производиться в половозрастном и профессионально-квалификационном аспекте. В данном исследовании мы рассмотрим его в разрезе возрастных особенностей (Рисунок 1).

Субъектами, активность которых обуславливает управление человеческим капиталом, являются государство, организации и сами работники. При этом воздействие субъектов может быть сравнительно долгосрочным и сравнительно краткосрочным, обуславливая тем самым относительно динамичные и относительно устойчивые факторы влияния.

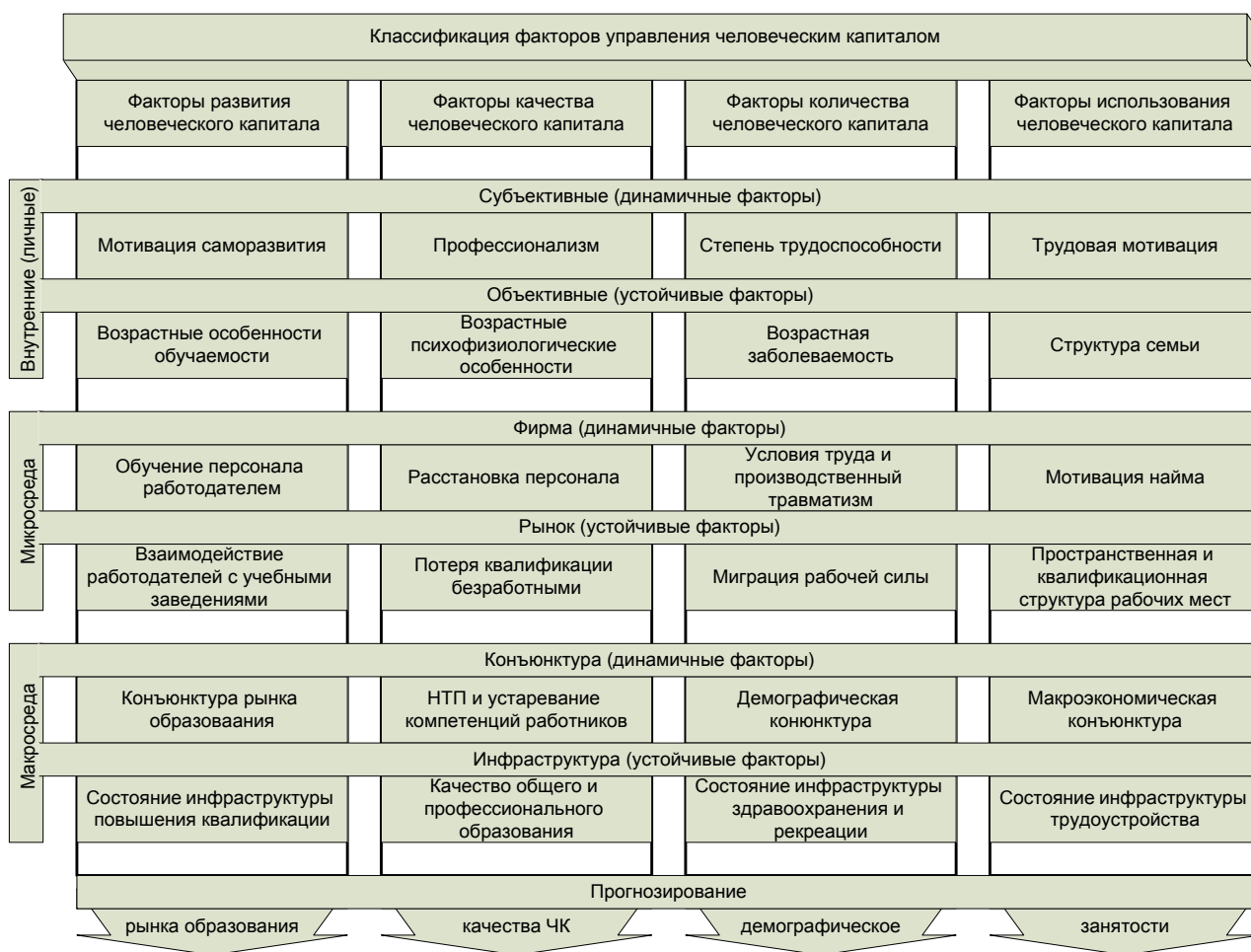


Рис. 1. Классификация факторов управления человеческим капиталом

Рассмотрим основные направления управления человеческим капиталом. Количественные показатели человеческого капитала связаны, в первую очередь, с демографическими процессами. Управление демографией на уровне государства дополняется объективными и субъективными факторами на уровне работника и организации. В целом количественный аспект управления человеческим капиталом связан с вопросами рождаемости, заболеваемости и смертности, рекреации, миграции и рынком здравоохранения. В совокупности эти направления рассматриваются в системе демографического прогнозирования, отражаясь в показателях продолжительности жизни и здоровой жизни, а также в половозрастной структуре населения.

Качественные показатели человеческого капитала связаны прежде всего с особенностями его

профессионально-квалификационной структуры. Множество факторов воздействуют на эту структуру. Однако некоторые из них проявляются и в возрастном разрезе: так, профессионализм работника связан с его опытом работы, накапливаемым с возрастом. Потеря неиспользуемых компетенций при безработице и вследствие расстановки персонала также накапливается со временем. Факторы же макросреды обуславливают особенности различных поколений работников: так, например, изменение стандартов общеобразовательной подготовки влечет за собой изменение общих компетенций выпускников школ. Все эти факторы необходимо учитывать, прогнозируя изменение качества человеческого капитала. Следует особо подчеркнуть, что речь идет о таких изменениях, которые не связаны с целенаправленным обучением и развитием работников, а являются следствиями их трудовой деятельности или отсутствия таковой. Таким образом, данный класс факторов не связан с каким-либо рынком, за исключением системы общего образования, которая в отдельных случаях (сегментах, странах) может рассматриваться с рыночной точки зрения.

Развитие человеческого капитала как самостоятельное направление связано в наибольшей степени с особенностями человеческого потенциала организации, региона и страны. Оно задается системой профессионального образования и ее взаимосвязью с государственной политикой и деятельностью компаний. Следует подчеркнуть, что рынок образования неоднороден в отношении возраста работников. Так, в возрасте около 25 лет многие работники продолжают профессиональное образование или совмещают его с учебной, в то время как в возрасте свыше 50 лет профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации проходят подавляющее меньшинство работников. Однако, помимо рынка образования, на результаты развития человеческого капитала влияют такие внутриличностные факторы, как мотивация работника к развитию и его возрастные психофизиологические возможности обучения.

Наконец, важнейшим аспектом управления человеческим капиталом является его использование, проявляющееся в занятости (самозанятости). Хотя в рамках новой институциональной экономической теории и появляются отдельные исследования, посвященные влиянию домашнего труда на благосостояние общества, однако же господствующий подход к человеческому капиталу по-прежнему концентрируется вокруг вопросов трудоустройства и, в меньшей степени, предпринимательской активности. На них влияют такие факторы, как мотивация найма со стороны работодателей и пространственно-квалификационная структура рабочих мест, экономические циклы, развитость служб занятости и других институтов рынка труда. Однако же нельзя сбрасывать со счетов и субъективные факторы: желание (нежелание) человека продолжать трудовую деятельность и структуру его семьи, создающую дополнительные обязательства по домашнему труду. Все эти обстоятельства очевидным образом различаются в зависимости от пола и возраста работника. Особенность факторов использования человеческого капитала в том, что они напрямую отражаются на рынке труда и допускают использование при их анализе классических показателей занятости и производительности труда.

Представленная классификация отражает комплексный характер управления человеческим капиталом, состав его субъектов, раскрывает взаимосвязь человеческого капитала с рынками труда, образования и здравоохранения. Она предназначена для анализа особенностей и перспектив развития человеческого капитала возрастных групп населения. Инвестиции в человеческий капитал и инновации в данной сфере, как показано, могут осуществляться как напрямую через приобретение нового человеческого капитала, так и через совершенствование методов его развития и использования. Следует подчеркнуть, что управление человеческим капиталом в краткосрочной перспективе связано в первую очередь с динамичными факторами (субъективными предпочтениями работников, политикой фирм и государства), в то время как в долгосрочной перспективе более значимы устойчивые факторы (объективные возрастные особенности работников, рыночные механизмы, институты и инфраструктура рынков труда, образования и здравоохранения). Социальные инновации, ориентированные на данные факторы влияния, требуют более серьезных вложений, но несут в себе потенциал серьезного влияния на управление человеческим капиталом национальной экономики.

Список литературы

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности // НИУ ВШЭ, 2011.
2. Современные проблемы управления в контексте вызовов XXI века\ Коллективная монография. М.: ЮРАЙТ, 2013.
3. Разнодежина Э.Н. Человеческие ресурсы: их роль и значение // Управление экономическими системами, 2011, №1 (25).
4. Дополнительное профессиональное образование работников в организациях в 2013 году. Стат. сб./ Росстат. – М., 2013.
5. Труд и занятость в России – 2013г.: Стат. сб./ Росстат. – М., 2013.

СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Финько С.С.

Тольяттинский государственный университет, г.Тольятти

Разработка модели стратегического управления эффективным развитием предприятия машиностроительной отрасли в условиях глобализации рынка должна опираться на тот методический инструментарий, который обеспечивает осуществление стратегии в ходе текущей деятельности. Классическим инструментом практической реализации стратегий социально-экономических систем различного уровня является система сбалансированных показателей.

Цель использования ССП – концентрация деятельности предприятия на достижении утвержденных руководством миссии и стратегических целей.

Для оценки эффективного развития предприятия, необходимо сформировать три компонента ССП:

- стратегические перспективы (проекции), по которым оценивается реализация стратегии;
- ориентировочную базовую систему целей, фиксируемых стратегией, реализацию которых необходимо оценить;
- состав показателей, отражающих достижение стратегических целей.

Что касается стратегических перспектив, здесь автором предлагается выделить пять составляющих: общество, финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение и рост. Это объясняется устоявшимся составом перспектив классической ССП, которые не следует исключать или дифференцировать без серьезной необходимости. Пятый уровень перспектив ССП характеризует подчинение стратегии управления интересам персонала предприятия.

Структурирование перспектив ССП должно носить унифицированный характер для всех предприятий. О стратегической карте реализации стратегии этого сказать нельзя, поскольку конкретные цели дифференцированы от предприятия к предприятию в силу определенных различий. Тем не менее, возможно выделить определенные базовые или наиболее характерные цели, оценка которых и позволит судить о результативности реализации стратегии.

Стратегия развития предприятий машиностроительной отрасли как показывает практика связана с оптимизацией затрат, инвестициями в новые технологии, высокое качество продукции. Выбор инвестиционной составляющей обусловлен тем, что построение модели ССП осуществляется на основе финансового анализа с определением основных целей и ключевых показателей, способствующих эффективному развитию предприятия в условиях глобализации рынка. Кроме этого, в силу требований настоящего времени, инвестиции необходимы с целью модернизации оборудования и внедрения прогрессивных технологий в производства машиностроительной отрасли.

Перспектива обучения и роста, по мнению автора, будет связана, в первую очередь, с целями, характеризующими компетенции, ресурсы, управленческие возможности. Все это определяет уровень результативности и эффективности внутренних процессов, а также обуславливает потенциал системы управления в ее деятельности по достижению поставленных целей.

Исходя из этого, в качестве базовых целей данной перспективы предлагаются:

- разработка и внедрение информационно-коммуникационной модели (обратная связь), предназначенной для обеспечения реализации стратегии;
- формирование специальных компетенций руководителей подразделений и персонала по реализации стратегии предприятия;
- преобразование корпоративной культуры;
- освоение и использование современной методологии и инструментария стратегического управления;

Перспектива внутренних процессов характеризует эффективность и результативность управления в его деятельности по реализации стратегии предприятия. К базовым целям в составе данной перспективы автор относит:

- модернизация оборудования;
- соблюдение стандартов качества и сроков выполнения работ на производственных линиях;

- применение инновационных технологий.

К основным целям клиентской перспективы автор относит:

- высокая лояльность и уважительное отношение к продукции предприятия;
- уважительное отношение к брэнду;
- высокое качество обслуживания персонала

В Финансовой перспективе ССП рассматриваются цели, позволяющие добиться финансового равновесия предприятия (прибыльность).

Перспектива «Общество» имеет определяющее значение для оценки реализации стратегии управления, она отражает итоговые цели, на основе которых строятся результативные показатели. К наиболее характерным целям данной перспективы автор предлагает отнести:

- экономическое развитие предприятия (в том числе в зависимости от содержания стратегии);
- рост инвестиционной активности (увеличение объема инвестиций, совершенствование его структуры, доля инвестиций, отвечающих стратегическим приоритетам и т.д.);

Предложенный состав целей уточняется и структурируется в соответствии с содержанием стратегии управления конкретного предприятия, после чего становится возможным подбор показателей для оценки реализации стратегии управления. Таким образом, структурная модель реализации стратегии предприятия, с целью эффективного его развития приобретает вид (Рисунок 1.)

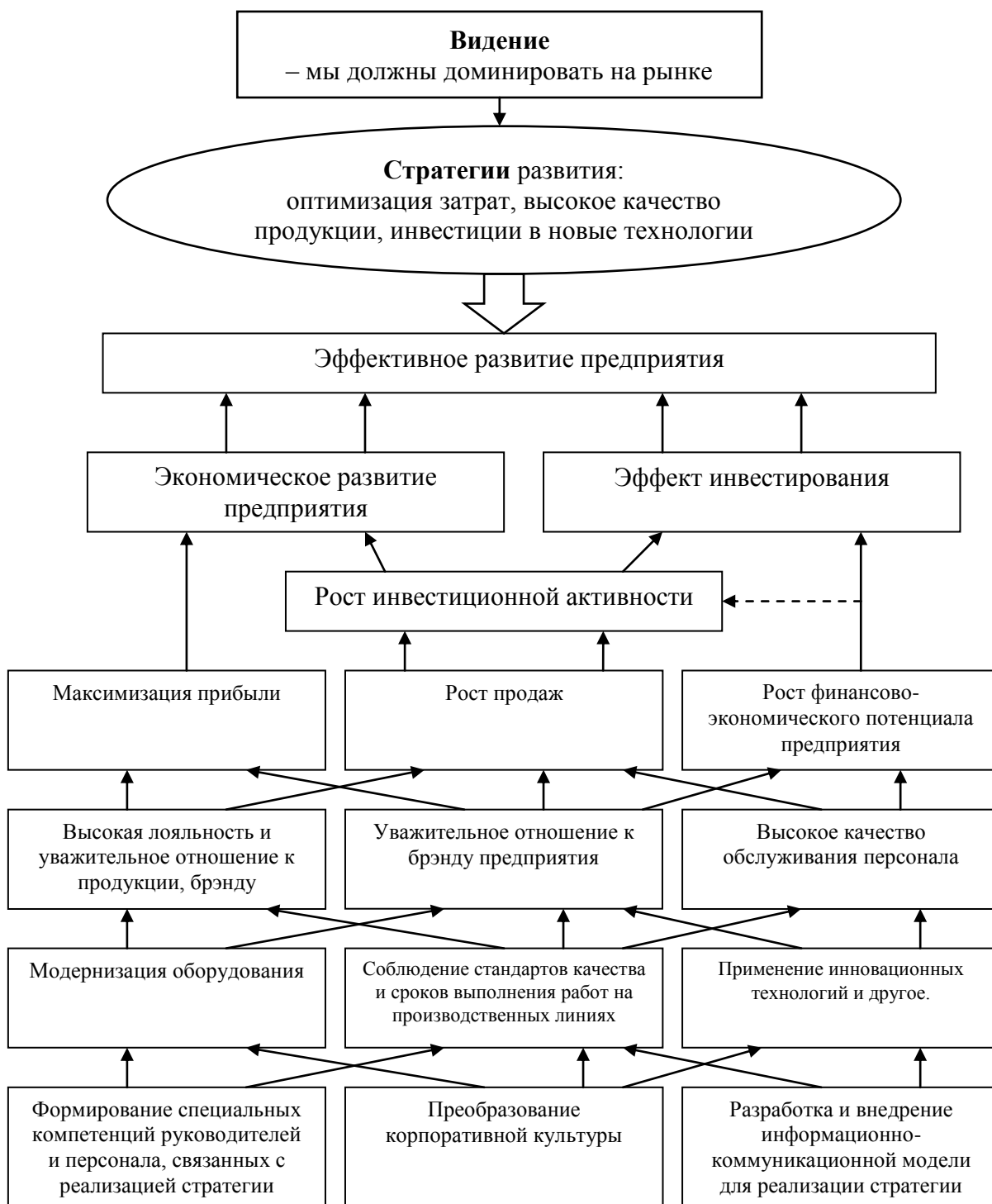


Рис.1. Структурная модель реализации стратегии управления предприятием с целью обеспечения его эффективного развития

Данный состав целей отражает общую логику целеполагания стратегии управления предприятием с целью обеспечения эффективного развития и концептуальные основы управления процессом эффективного развития. На основе данной стратегической карты можно не только структурировать цели стратегии управления, но также и оценивать сбалансированность данного документа с точки зрения отражения в нем всех необходимых аспектов.

Таким образом, ССП это инструмент эффективного развития предприятия в долгосрочной перспективе, который позволяет:

- четко сформулировать стратегию и прийти к единому мнению;

- довести стратегию до всех сотрудников предприятия;
- согласовать цели и задачи каждого подразделения и каждого работника со стратегией предприятия;
- идентифицировать и систематизировать стратегические инициативы;
- проводить контроль достигнутых результатов;
- создавать обратную связь для получения информации и своевременного изменения стратегии в случае необходимости.

При условии такого применения система становится основой управления предприятия.

Список литературы

1. Гершун, А., Технологии сбалансированного управления / А.Гершун, М. Горский. - М.: Олимп-Бизнес, 2005.
2. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д. П. Нортон.– М.: Олимп-бизнес, 2003.– 320 с.
3. Федоренко, В. Сбалансированная система показателей и ключевые показатели эффективности деятельности научно-производственного подразделения промышленного предприятия [Текст] /В. Федоренко // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция (РИСК),2010. – №2. – с. 46-50

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ: ОТ Й. ШУМПЕТЕРА ДО НАШИХ ДНЕЙ

Бабурина О.Н.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Новороссийский филиал

Новая эпоха научно-технической революции, начавшаяся во второй трети XX века, в разряд актуальных и первоочередных задач для каждого государства ставит развитие и внедрение инноваций. В настоящее время термин «инновация» получил широкое распространение и многотрактуемое значение, сложилась ситуация, что каждый, кто упоминает это слово, вкладывает в него свой смысл. Дискуссионность дефиниции требует поиска путей согласованности и взаимопонимания как на понятийном, так и методологическом уровне ее измерения и анализа.

В России понятие «инновация» вошло в обиход сравнительно недавно - после распада социалистической системы хозяйствования, в которой активно использовались термины «эффективность», «качество», «изобретательство», «рационализаторство» и другие составляющие научно-технического прогресса. В начале экономических реформ слово «инновация» трактовалось достаточно узко. В изданном более полтора десятка лет назад Большом энциклопедическом словаре отмечалось: «Инновация (линг.) – то же, что новообразование» [3, с. 450]. В опубликованном в это же время в Большом экономическом словаре это понятие раскрывается с двух позиций: первая - вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии; вторая - новая техника, технологии, являющиеся результатом достижений научно-технического прогресса. Отмечается, что существенным фактором инновации является развитие изобретательства, появление пионерских и крупных изобретений [2, с. 309]. Из этого определения следует, что инновации в тот период ассоциировались, прежде всего, с новой техникой и технологиями.

В отличие от России, на Западе термин «инновация» получил широкое распространение еще в первой половине XX в. и связан, в первую очередь, с именем Й. Шумпетера, разграничившего понятия «экономический рост» и «экономическое развитие». Й. Шумпетер отмечает, что «производить – значит комбинировать имеющиеся вещи и силы, а производить нечто иное или иначе – значит создавать иные комбинации из этих вещей и сил» [8]. Если новая комбинация с течением времени возникает из старой, то имеет место изменение, а возможно и рост, но не новое явление и не развитие. По Й. Шумпетеру экономическое развитие – представляет собой существенно новое использование услуг труда и земли. Новая комбинация может возникнуть только дискретным путем. В своей всемирно известной книге «Теория экономического развития» Й. Шумпетер выделил 5 случаев «осуществления новых комбинаций»:

1. изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага;
2. внедрение нового метода (способа) производства;
3. освоение нового рынка сбыта;
4. получение нового источника сырья или полуфабриката;
5. проведение реорганизации, например, обеспечение или подрыв монопольного положения предприятия.

Несмотря на то, что первое издание книги «Теория экономического развития» вышло более столетия назад, в 1911 г., многие ее положения остались актуальными до сих пор. В частности, типология инноваций, заложенная Й. Шумпетером, прослеживается в «Руководстве по сбору и анализу данных по инновациям», получившей название «Руководство Осло». Этот документ является основным методологическим инструментом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для раскрытия феномена инновационных процессов и строительства институтов инновационного развития. До 2010 г. странами-членами ОЭСР являлись 29 наиболее развитых экономик мира. В 2010 г. состав расширился до 34 государств за счет вхождения Израиля, Словакии, Словении, Чили и Эстонии. Из крупных государств лишь Китай и Россия не являются членом ОЭСР.

Китай не является членом ОЭСР по причине отсутствия явной приверженности курсу рыночной экономики. В конституции КНР отмечено, что Китайская Народная Республика является социалистическим государством демократической диктатуры народа, руководимым рабочим классом и основанное на союзе рабочих и крестьян.

Россией официальная заявка о вступлении в эту организацию была подана еще в 1996 г. (из всех постсоветских государств ее членом является только Эстония). Вступление в ОЭСР требует выполнения двух приоритетных условий, одно из которых связано с присоединением к ВТО, а второе подписанием конвенции ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при заключении сделок в международной торговле. Первое условие Россия уже выполнила. В связи с новыми политическими обстоятельства, объявления санкций со стороны развитых государств членство России в ОЭСР в ближайшее время вряд ли осуществимо – в марте 2014 г. эта процедура была остановлена на неопределенный срок. Преимущества от участия в этой организации: получение доступа к опыту управления рыночной экономикой, накопленному передовыми странами за длительный период (в том числе и к конфиденциальной информации), и поднятие рейтинга для привлечения иностранных инвестиций.

В «Руководстве Осло» приводится следующее определение инновации, созвучное пяти случаям «осуществления новых комбинаций» по Й. Шумпетеру. Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях [5, с. 55].

Требования к инновациям в Руководстве те же, что и Й. Шумпетера к «новым комбинациям». Минимальным признаком инновации является требование, чтобы продукт, процесс, метод маркетинга или организации был новым (или значительно улучшенным). В новом, четвертом издании «Руководства Осло», изданном в 2005 г., к существующим ранее двум типам инноваций: продуктовые, процессные, добавили еще два: маркетинговые и организационные инновации. Аналогию между типологией инноваций по Й. Шумпетеру и «Руководству Осло» представим в Табл.1.

Таблица 1

Взаимосвязь «осуществления новых комбинаций» по Й. Шумпетеру и типов инноваций в соответствии с «Руководством Осло»

Й. Шумпетер		«Руководство Осло»	
Номер случая	Содержание комбинации	Название типа инновации	Содержание инновации
1.	Изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага	Продуктовая	внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования.
2.	Внедрение нового метода (способа) производства	Процессная	внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта.
3.	Освоение нового рынка сбыта	Маркетинговая	внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта его складировании, продвижении на рынок или в назначении продажной цены.
4.	Получение нового источника сырья или полуфабриката	-	-
5.	Проведение реорганизации	Организационная	Внедрение нового организационного

			метода в деловой практике фирмы, в организации рабочих мест или внешних связях.
--	--	--	---

Источник: составлено автором

Как уже было отмечено ранее, в СССР слово «инновация» не использовалось. Так, например, в одном из последних статистических справочников, изданном в Советском Союзе – «СССР в цифрах в 1989 году» – отсутствовала какая-либо информация и само упоминание термина «инновация». В разделе «Развитие материального производства» (подраздел «научно-технический прогресс») приводились информация по следующим группам: «создание и освоение новой техники», «технический уровень созданных образцов новой техники и по отдельным видам оборудования», «производство важнейших видов прогрессивной промышленной продукции», «использование высокоэффективных изобретений» [7].

Развитие статистики инноваций началось в России в 1994 г. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) приводит следующие определения инновационной деятельности и инновационных товаров, работ, услуг. Под инновационной деятельностью понимается деятельность, связанная с трансформацией идей в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности, а под инновационными товарами, работами, услугами - товары, работы, услуги, новые или подвергавшиеся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям [4, 6].

Росстат вслед за «Руководством Осло» постепенно расширяет число типов инноваций. Так, например, в 1994 г. выделялся только один тип инноваций - технологические (процессные и продуктовые). С 2000 г. прибавился новый тип инноваций – организационные, с 2006 г. – маркетинговые, с 2009 г. – экологические.

Экологические инновации представляют собой новые и значительно усовершенствованные товары, работы, услуги, производственные процессы, организационные или маркетинговые методы, способствующие повышению экологической безопасности, улучшению или предотвращению негативного воздействия на окружающую среду [4]. К экологическим инновациям относится все, что способствует повышению экологической безопасности и снижает негативное воздействие на окружающую среду. Это и товары, работы, услуги, это и процессы и маркетинговые и организационные методы.

Проведенное исследование показало, что Росстат, в отличие от «Руководства Осло», выделил еще один тип инноваций - экологический, что на наш взгляд, весьма актуально в условиях тотального загрязнения окружающей среды. Угрожающая экологическая обстановка наблюдается во многих районах добычи топливных ресурсов России [1, с. 28]. Однако статистика показывает, что лишь незначительная доля российских предприятий осуществляет внедрение экологических инноваций (Табл.2).

Таблица 2

Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность в общем числе организаций РФ с 2005 по 2013 гг., %

2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1,5	4,7	5,7	2,7	1,5

Источник: Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/scie

Из данных Табл.2 следует, что доля организаций осуществляющих экологические инновации в общем числе российских предприятий крайне мала и колеблется в пределах от 1,5% до 5,7%. В 2013 г. по сравнению с 2011 г. отмечается резкое, почти четырехкратное сокращение доли организаций, внедряющих экологические инновации. Это означает, что лишь каждое 66-е предприятие уделяет внимание проблемам экологии.

В целом надо отметить, что в России сложилась весьма негативная тенденция - лишь каждое десятое предприятие занимается инновационной деятельностью, включающей технологические, организационные, маркетинговые нововведения. В 2013 г. сложилась следующая картина – наибольший удельный вес в общем числе предприятий занимают организации, внедряющие технологические инновации – 8,9% и наименьший – осуществляющие экологические – 1,5%. Между тем в настоящее время числе главных проблем глобальной экономики занимают экологические риски: утрата биоразнообразия, изменение климата и природные катаклизмы, что требует пристального внимания к охране окружающей среды и предотвращения негативного воздействия на нее со стороны российского предпринимательства и органов государственной власти.

Список литературы

1. Бабурина О.Н. Россия в глобальной экономике, или возможность реализации новой инвестиционной стратегии // Финансы и кредит, 2008. №31 (319). С. 23-29.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна.-М.: Институт мировой экономики, 1999. С. 309 (1248 с.)
3. Большой энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия, 1998, С. 450. (1456 с.)
4. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#
5. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям («Руководство Осло»). Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Третье издание. М.: Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки». 2006.
6. Российский статистический ежегодник, 2014 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d03/22-50met.htm
7. СССР в цифрах в 1989 году. М.: Финансы и статистика, 1990. 319 с.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Эксмо, 2007. 864 с.

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Тяпаев Т.Б.

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, г.Саратов

Проблемы управления в условиях риска и неопределенности являются закономерным следствием противоречий между субъектом и объектом управления. А основой любого управления всегда является решение. Его выбор осуществляет некоторое лицо, принимающее решение (будем использовать здесь и в дальнейшем аббревиатуру ЛПР), которое преследует вполне определенные цели. В зависимости от конкретной ситуации в роли ЛПР может выступать как отдельный человек (руководитель, министерства сельского хозяйства области и т.д.), так и целый коллектив (совет директоров, аппарат управления регионального министерства сельского хозяйства и т.д.)

Каждое возможное управленческое решение характеризуется определенной степенью достижения цели. В соответствии с этим у ЛПР имеется свое собственное представление о достоинствах и недостатках решений, на основе которых одно решение предпочитается другому оптимальным будет такое решение, которое с точки зрения ЛПР предпочтительнее другого возможного решения.

Решение проблемы корректности выбора критерия превосходства находится различными методами количественной оценки сложных систем, среди которых особенно следует выделить метод векторной (многокритериальной) оптимизации. Он базируется на эвристическом использовании понятия векторного критерия качества функционирования сложной системы, включая в себя алгоритмы главного критерия, лексиграфической оптимизации, последовательности уступок, человеко-машинные и др. [1]. При этом многокомпонентный критерий эффективности процессов управления, выраженный через частные показатели, обычно заменяют скалярным на основе какой-либо выбранной функции свертки. При этом необходимо обосновать саму допустимость операции свертки частных критериев оптимальности. Известно, что показатели качества управления разделяются на три основные группы: показатели результативности, ресурсоемкости и оперативности. В общем случае разрешается свертка показателей, входящих в обобщенный показатель, для каждой группы отдельно. Свертка показателей из разных групп может привести к потере экономического смысла обобщенного критерия. Кроме того, определение коэффициентов важности, значимостей показателей для ЛПР (то есть весовых коэффициентов) представляет собой самостоятельную, серьезную исследовательскую проблему, требующую обоснованного решения.

Пусть $X \subset \mathbb{R}^m$ - множество допустимых стратегий управления поведением (функционированием) конкретной системы: $X = (x_1, \dots, x_m)$, а K_1, \dots, K_s - известный набор целевых критериев эффективности процессов ее управления, заданных на множестве X .

Задачей векторной оптимизации управления сельскохозяйственным предприятием является ее следующая формулировка: найти такой вектор $x \in X$, который обеспечивает одновременное максимальное (или минимальное) значение всех частных критериев качества управления

$$K_1(x) \rightarrow \max, \dots, K_s(x) \rightarrow \max \quad (1)$$

$$x \in X \quad x \in X$$

Отметим здесь, что любые два векторных критерия $K^k = (K_1^k, \dots, K_s^k)$ и $K^l = (K_1^l, \dots, K_s^l)$ являются противоречивыми, если $K_i^k \geq K_i^l, i \in I_1$, а $K_j^k \leq K_j^l, j \in I_2, I_1 \cup I_2 = I = \{1, \dots, s\}$ и по крайней мере одно из этих соотношений является строгим. В случае доминирования K^k над K^l ($K_i^k \geq K_i^l, i = 1, \dots, s$) и хотя бы для одного $i \in I$ это неравенство является строгим, альтернативу x^l можно исключить из рассмотрения, так как вектор K^k лучше вектора K^l по всем частным критериям. В этом случае при переходе от критерия K^l к критерию K^k один из частных показателей качества управления не ухудшится, а хотя бы один будет улучшен.

Каждому решению $x \in X$ соответствует одна вполне определенная его оценка $y = K(x) \in Y$. С другой стороны, любой оценке $y \in Y$ отвечают те стратегии управления $x \in X$ (их может быть и более одного), для которых $K(x) = y$. Поэтому выбор решения из множества X в указанном смысле равносильно выбору его соответствующей оценке из множества Y . Будем полагать, что на множествах X и Y указаны отношения строго предпочтения $\overset{>}{X}$ и $\overset{>}{Y}$ соответственно. Каждому управлению $x \in X$ соответствует, как уже отмечалось здесь, определенная его оценка $y = K(x)$ и, наоборот, каждой оценке y соответствует такое

управление $x \in X$, для которого $K(x) = y$, поэтому эти отношения согласованы друг с другом: $\overset{y > y'}{Y}$ имеет место тогда и только тогда, когда $\overset{x > x'}{X}$, где $y = K(x)$ и $y' = K(x')$. Поэтому результаты, сформулированные в терминах оценок могут быть переформулированы в терминах решений и наоборот.

Формулировка задачи векторной оптимизации управления бизнес-процессами сельскохозяйственного производства в условиях риска и неопределенности: пусть D_1, \dots, D_n - этапы производства растениеводческой продукции, например, D_1, D_2 - организация, соответственно, посевных работ и уборки урожая, D_3 - ее хранение (переработка) и т.д. при поэтапной реализации бизнес-процессов ($k=1, \dots, n$) возможны альтернативные варианты направлений их реализации (стратегий управления): C_{k1}, \dots, C_{km} для $D_k, m = m(k) > 1$. Каждую из рискованных стратегий C_{ki} можно охарактеризовать возможной вероятностью ее удачной реализации p_{ki} и величиной дохода $u_{ki} > 0$, а также вероятностью возникновения ущерба q_{ki} и его величиной $v_{ki} < 0$, то есть строками платежной матрицы $p_k = \{C_{ki}\}$, где

$$C_{ki} = (p_{ki}, u_{ki} \quad q_{ki}, v_{ki}) \quad (i = 1, \dots, m) \quad (2)$$

Определим дополнительно количественные значения среднего ожидаемого дохода (\bar{u}_{ki}) и функции риска (σ_{ki}) неудачного использования стратегии C_{ki} по формулам:

$$\bar{u}_{ki} = p_{ki}u_{ki} + q_{ki}v_{ki}, \quad (3)$$

$$\sigma_{ki} = \sqrt{p_{ki}q_{ki}} \cdot (u_{ki} - v_{ki})$$

При фиксированных значениях u_{ki}, v_{ki} риск неудачной реализации стратегии максимален в условиях полной неопределенности, когда $p_{ki} = q_{ki} = 0,5$ (в этом случае $p_{ki}q_{ki} = p_{ki}(1 - p_{ki}) = \max$).

Для каждого этапа ($\kappa \geq 1$) реализации бизнес-процессов определим следующую систему из $s=6$ частных показателей эффективности управления: K_1, K_2, K_3 - обеспечение, соответственно максимального дохода (прибыли), максимальной вероятности успеха и максимального ожидаемого дохода; K_4, K_5, K_6 - обеспечение, соответственно, минимальных значений убытков (ущерба), вероятностей потерь и функции риска. Обозначим целочисленную переменную:

$$x_{ki} = \begin{cases} 1, & \text{если на } \kappa\text{-ом этапе реализации бизнес-процессов} \\ & \text{выбирается стратегия управления } C_{ki}, i = 1, \dots, m; \\ 0, & \text{в противном случае} \end{cases}$$

Имеем окончательно следующую формулировку задачи векторной оптимизации управления бизнес-процессами сельскохозяйственного производства в условиях риска и неопределенности выбора:

$$\begin{cases} K_1 = \sum_{K=1}^n \sum_{i=1}^{m(\kappa)} u_{ki} x_{ki} \rightarrow \max, & K_2 = \sum_{K=1}^n \sum_{i=1}^{m(\kappa)} p_{ki} x_{ki} \rightarrow \max, \\ K_3 = \sum_{K=1}^n \sum_{i=1}^{m(\kappa)} \bar{u}_{ki} x_{ki} \rightarrow \max, & K_4 = \sum_{K=1}^n \sum_{i=1}^{m(\kappa)} v_{ki} x_{ki} \rightarrow \min, \\ K_5 = \sum_{K=1}^n \sum_{i=1}^{m(\kappa)} q_{ki} x_{ki} \rightarrow \min, & K_6 = \sum_{K=1}^n \sum_{i=1}^{m(\kappa)} \sigma_{ki} x_{ki} \rightarrow \min, \end{cases} \quad (4)$$

Основой выбора количественных значений весовых коэффициентов в задаче являются, как это уже упоминалось, субъективные оценки ЛПР. При этом трудно представить, что ЛПР осознанно или нет, решает какое-то сложное уравнение для оценки весовых коэффициентов. Скорее всего за ключевые единицы интеллектуальной деятельности человека нужно принимать не числа, а слова, то есть нечеткие вербальные высказывания руководителей, экспертов, которые способны в вербальной форме обобщать имеющуюся у них информацию, делать по ней результативные управленческие выводы. Может потребоваться, например, формализовать описание необходимых ситуационных факторов, которые различаются в словесной форме по степени их значимости. Такой способ оценки весовых коэффициентов обладает следующими преимуществами:

- неявно учитываются неопределенности, которые связаны с неполным знанием последствий выбора стратегии управления C_{ki} и риском недостижения ожидаемых результатов ее применения;
- набор частных показателей $K_i (i = 1, \dots, 6)$, оцениваемых ЛПР, отражает именно его отношение к каждому аспекту рассматриваемой вербальной модели принятия управленческих решений;
- формулировкой оценок, которая привычна и понятна, если используемые слова и выражения являются характерными для той интеллектуальной среды, в которую входит ЛПР, способный видеть существенные различия между двумя соседними градациями оценок качества управления;
- значительное повышение достоверности информации ЛПР, так как пристрастность проявляется в наибольшей степени, когда эксперты сами определяют для него, например, набор критериев, неосознанно воздействуя тем самым на процесс принятия управленческих решений;
- не предъявляются какие-либо формальные математические требования, которые обычно накладываются из-за самой специфики использования конкретной количественной измерительной шкалы.

Этот способ всегда индивидуален, подстраивается под конкретного ЛПР и отражает именно его систему предпочтений с возможностью получения необходимой информации по каждому частному показателю K_i .

В заключение необходимо отметить, что при вынесении суждений о предпочтительности одних критериев по отношению к другим ЛПР обычно использует некоторые эвристические правила, группируя в соответствии с ними систему частных показателей эффективности K_1, \dots, K_6 .

Список литературы

1. Розен, В. В. Математические модели принятия решений в экономике / В. В. Розен. – М. : Высш. шк., 2008. – 288 с. – ISBN: 5-8013-0157-7

2. Тяпаев, Т.Б. Определение приоритетов стратегии управления производством продукции растениеводства с учетом рисков / Т.Б. Тяпаев // Вестник Саратовского госагроуниверситета имени Н.И. Вавилова. – 2010. - №3. – с. 74-77

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ВЛИЯНИЕ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зуева Т.И.

Московский авиационный институт (НИУ), г.Москва

Особенности проектов создания высокотехнологичной продукции подразумевают использование взаимосвязанных показателей их оценки, представленных единой методологией, системой, методическим сопровождением.

Вместе с тем, в условиях действующего законодательства, действующей методической базы, недостаточно учитывающей особенности экономической оценки инновационных проектов, при реализации инновационных проектов у предприятий промышленности возникают трудности, как при оценке эффективности, так и в принятии управленческих решений на разных этапах жизненного цикла проекта. Это приводит к перерасходу денежных средств на предприятиях, потере времени, достижению результата, не достаточно обоснованного с экономической точки зрения и не позволяющего обеспечить должный уровень конкурентоспособности техники и реализующих проекты предприятий. Все это свидетельствует о том, что применяемые управленческие приемы не позволяют рационально управлять инновационными проектами, реализуемыми на инновационных предприятиях промышленности.

В этих условиях особое значение приобретает понятие «реализуемость» проекта создания высокотехнологичной продукции, значение его становится шире, с учетом реализуемости проекта во внутренней среде и реализуемости продукта проекта на рынке.

Начиная с 60-х годов XX в. и вплоть до создания «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (официального издания) в 2000 году [1], первостепенное внимание уделялось оценке эффективности инвестиционных проектов, а также вопросам управления проектами, вопросы оценки инновационных проектов до настоящего времени не проработаны и не решены – ни в части показателей, ни в части методик. Методически остался неопределенным вопрос оценки проектов в изменяющихся условиях, с учетом реализующих проект предприятий, особенностей создания длинноцикловой, высокотехнологичной продукции, современных потребностей рынка. Наиболее интересные работы в этой области связаны с разработкой методологии управления инвестиционно-инновационной деятельностью и развитием предприятия (работы Рождественского А.В., Голова Р.С., Трифиловой А.А. и др.) [2,3]. Несмотря на значительный объем накопленных теоретических и прикладных исследований в области управления предприятиями авиационной промышленности и реализуемыми на них проектами, анализ показывает, что они посвящены лишь отдельным элементам управления, не рассматривают проблему управления инновационными проектами в контексте современных условий функционирования предприятий отрасли, современных требований к обеспечению устойчивого развития экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий.

С целью совершенствования методических подходов к оценке проектов создания длинноцикловой продукции на отечественных предприятиях предлагается использовать концепцию системного рыночно ориентированного проектного управления, предполагающую оценку проекта с учетом взаимного влияния показателей проекта на показатели деятельности предприятия и предлагается определять реализуемость проектов создания техники гражданского назначения с учетом этих показателей. Для инновационных проектов это представляется наиболее важным, так как для их реализации привлекаются дополнительные интеллектуальные и другие ресурсы. Для выявления позитивных и негативных тенденций развития хозяйственной деятельности предприятий в результате реализации на предприятии инновации, предлагается рассмотреть показатели, предложенные в работе Трифиловой А.А. [2], представленные с учетом концепции рыночно ориентированного проектного управления.

Первый показатель данной группы, предлагаемый для включения в систему оценки реализуемости проектов создания техники гражданского назначения, -рост (изменение) патентного портфеля в период реализации инновации. Расширение патентного портфеля является важнейшим условием развития и конкурентоспособности предприятия. Показатель тесно связан с показателем роста доли рынка. Данная

взаимосвязь проявляется в том, что в результате формирования патентного портфеля предприятия могут захватить патентное пространство конкретной рыночной территории и начать реализацию на ней своей продукции почти на монопольных условиях.

Второй показатель - рост доли рынка. Осуществляя разработку и реализацию инноваций, хозяйствующие субъекты создают при этом не только важные рыночные преимущества, но и объекты промышленной собственности. Введение нематериальных активов в хозяйственный оборот и эффективное управление ими позволяют не только защитить бизнес, но и повысить стоимость предприятия.

Третий показатель важен с точки зрения обеспечения необходимых объемов производства – это рост товарного портфеля. Инвестиции должны вкладываться так, чтобы всегда была возможность быстро перейти на новый товар и обеспечить рост товарного портфеля.

Четвертый показатель - рост стоимости бизнеса (предприятия). Эффективность реализации инновационных проектов в значительной степени может повлиять на стоимость бизнеса.

Пятый показатель - рост интеллектуального капитала. Затраты, направленные на научное сопровождение инновационного проекта, способствуют росту инновационной активности предприятия и росту интеллектуального капитала.

Показатели, которые предлагается включить в систему показателей и условий реализуемости проектов создания высокотехнологичной продукции гражданского назначения, представлены в Табл.1.

Таблица 1

Показатели, характеризующие влияние проекта на деятельность предприятия

№ п/п	Название показателя	Характеристика (сравнивается ситуация «до» и «с» проектом)	Формула расчета
1.	Рост патентного портфеля	Показывает изменение стоимости патентного портфеля организации в период реализации проекта	$R_{п} = (\Delta R_{п} / R_{по}) 100\%$, где $\Delta R_{п}$ – изменение стоимости патентного портфеля предприятия в результате разработки проекта, руб; $R_{по}$ – патентный портфель предприятия до реализации проекта, руб.
2.	Рост доли рынка	Показывает изменение доли рынка продукции предприятия в период реализации проекта	$R_{р} = (\Delta V_{пр.} / R_{р}) 100\%$, где $\Delta V_{пр.}$ – изменение объема продаж предприятия в результате внедрения нового или улучшенного продукта, руб.; $R_{р}$ – объем рынка данного товара, руб.
3.	Рост товарного портфеля	Показывает изменение объема товарного портфеля в период реализации проекта	$R_{т} = (\Delta T_{п} / T_{о}) 100\%$, где $\Delta T_{п}$ – диверсификация товарного портфеля предприятия в результате разработки проекта, ед. $T_{о}$ – товарные позиции предприятия до реализации проекта, ед.
4.	Рост стоимости компании	Показывает изменение стоимости компании в период реализации проекта	$R_{с} = (\Delta C_{к} / C_{ко}) 100\%$, где $\Delta C_{к}$ – изменение капитализируемой стоимости предприятия при реализации анализируемой стратегии инновационного развития, руб.; $C_{ко}$ – стоимость предприятия до реализации проекта, руб.
5.	Рост интеллектуального капитала	Показывает изменение интеллектуального капитала компании в период реализации проекта	$R_{ки} = ((H_1 - H_0) / I_n) 100\%$, где H_1, H_0 – стоимость нематериальных активов предприятия соответственно после и до инвестиций в проект, руб; I_n – сумма инновационных вложений, руб.

Принятие решений относительно реализуемости проекта на конкретном предприятии на основе показателей, характеризующих влияние проекта на деятельность предприятия, предлагается осуществлять исходя из следующих условий: существенная положительная динамика показателей наблюдается – да, проект целесообразно реализовывать, существенная отрицательная динамика показателей наблюдается – реализация проекта нецелесообразна, пограничные состояния – требуются дополнительные меры для достижения реализуемости проекта. При возможных пограничных значениях показателей рекомендуется принять дополнительные меры для улучшения показателей реализуемости проекта. Важной является тенденция роста инновационного потенциала предприятия в период реализации инновационного проекта.

Предложенные показатели могут быть использованы при формировании единой системы показателей и условий реализуемости проектов создания длинноцикловой продукции и способствовать более обоснованному принятию решений в условиях развития инновационной экономики и необходимости обеспечения устойчивости деятельности предприятий в современных рыночных условиях.

Список литературы

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. - М.: Министерство экономики РФ, 2000.-59с.
2. Системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью промышленных организаций и подготовкой машиностроительного производства: Монография./ Р.С. Голов, А.В. Рождественский, А.П. Агарков и др.; под ред. д.э.н., проф. Р.С. Голова, д.э.н., проф. А.В. Рождественского.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.- 448с.
3. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А. А. Трифилова. - М.: Финансы и статистика, 2003.-456с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АПК РОССИИ

Бобок В.С.

Кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики Российского государственного социального университета

Аннотация: рассмотрены основные направления рыночных преобразований в аграрном секторе экономике России. Проанализированы основные проблемы инвестиций АПК и обоснованы направления повышения эффективности.

Abstract: The main directions of market reforms in the agricultural sector of the Russian economy. The basic problems of agribusiness investment and the directions of improving efficiency.

Ключевые слова: АПК, инвестиции, пищевая промышленность, кредиты, капитал, рентабельность, основные фонды.

Keywords: agriculture, investment, food processing, credit, capital, profitability, capital assets.

ECONOMIC SITUATION AND CHARACTERISTICS OF INVESTMENT POLICY IN THE RUSSIAN AGRICULTURAL SECTOR

Bobok V.S., Ph.D., Art. Lecturer, Department of Economics of the Russian State Social University

«Для оценки эффективности и проблем роста инвестиций в АПК важно учитывать общую ситуацию в экономике страны, в её аграрном секторе. Это в значительной степени влияет на инвестиционные процессы в АПК, определяет необходимость принципиальных изменений в инвестиционной политике в сельском хозяйстве и других отраслях АПК. «Основанием для такого утверждения служит рост объёма инвестиций, как в целом в АПК, так и в основные его подразделения – пищевую промышленность и непосредственно в сельскохозяйственное производство (рис. 1). [1,4]Рост инвестиций в сельское хозяйство и АПК совпадает с общеэкономической тенденцией – объём инвестиций в основной капитал в России в 20в. увеличился на 21,1% по сравнению с 2012 г. и составил 6 трлн. 418,7 млрд. руб. Достаточно благоприятная тенденция сложилась и с иностранными инвестициями. Несмотря на то, что их объёмы пока невелики, главное, что идёт процесс их роста. В сельском хозяйстве их объём вырос с 4-12 млн. долл. В 2003 г. до 96 млн. долл. В 2013 г. в данном аспекте следует

отметить, что уровень зарубежного инвестирования будет оставаться незначительным. Российское сельское хозяйство зависело и будет зависеть преимущественно от отечественных капиталовложений «При этом речь идёт о достаточно солидных объёмах вложений: в 2008г. – 1,5 млрд. долл., и в 2013 г. – 4.0 млрд. долл.

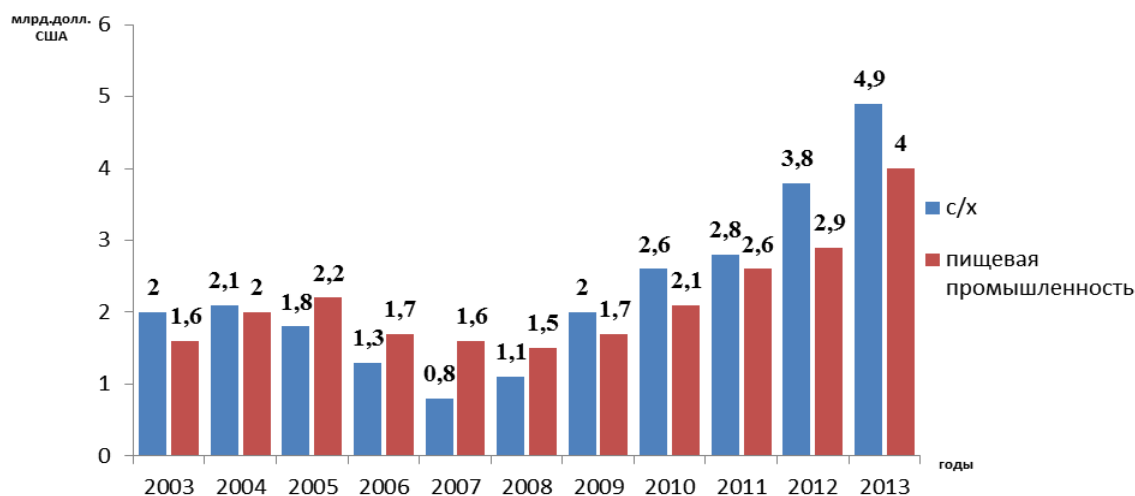


Рис.1. Динамика инвестиций в основной капитал агропромышленного сектора России*.
*данные Департамента сельского хозяйства перерабатывающей промышленности

Главным условием привлекательности является, как известно, гарантия хорошей отдачи. И пищевая промышленность как раз это условие выдерживает, что вызвано высоким и ещё не обеспеченным спросом на большинство пищевых продуктов, значительная часть которых завозится из-за границы. Поэтому данное условие является долгосрочным фундаментальным. Важно, что привлекательность пищевой промышленности РФ сохраняется не только для зарубежных инвесторов. Сейчас в Россию идут всё более и более существенные объёмы иностранных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции в 2013 выросли по сравнению с 2012г. почти в 2 раза и составили 45 млрд. долл. США». [2] Пищевая промышленность в этом процессе привлечения иностранного капитала по-прежнему занимает важное место. Достаточно сказать, что до 2008 г. её доля в общем объёме постепенно возрастала и достигала 16,3%, когда вся промышленность страны занимала 43,1% (Рисунок 2). Теперь уже другие отрасли начинают конкурентную борьбу за иностранные инвестиции с пищевой промышленностью. Надо сказать, что в последние годы её доля из-за этого даже несколько уменьшилась, но всё равно остаётся существенной – 2,3% в 2013г «Вместе с тем, несмотря на рост объёма капитальных вложений, по-прежнему дискуссионной в сфере инвестирования остаётся проблема определения потребности в инвестициях.

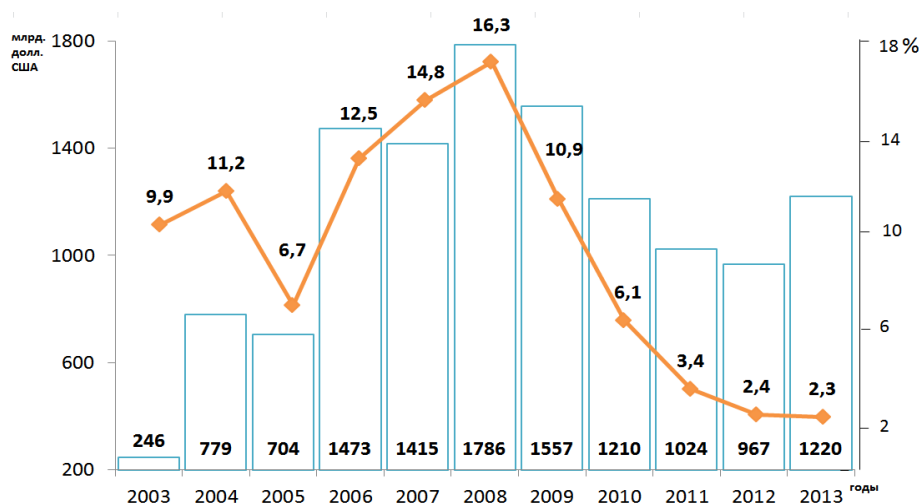


Рис.2. Иностранные инвестиции в пищевую промышленность России

На Рисунке 3 видно, какой уровень обновления основных фондов был в нашей стране в 70-е гг. В сельском хозяйстве он составляет более 14% в год и был самым высоким в экономике. Потом, постепенно он начал снижаться и сейчас он, наоборот, самый низкий среди отраслей отечественной экономики». [3]

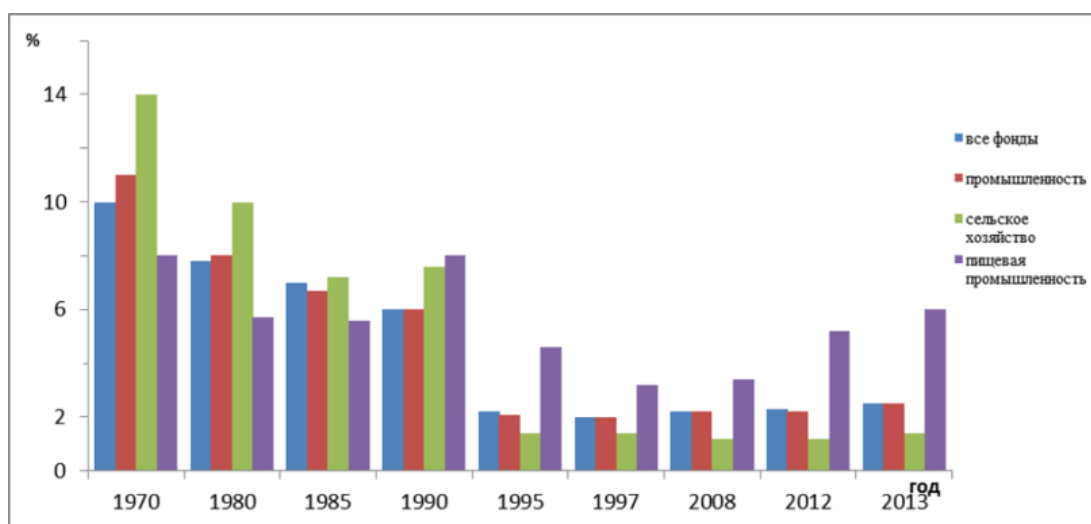


Рис.3. Динамика обновления основных фондов в экономике России

В целом при выработке стратегии инвестирования в аграрную сферу, важное значение имеют следующие факторы:

1. Макроэкономические. В первую очередь сюда относится снижение уровня инфляции.
2. Микроэкономические факторы, в первую очередь – уровень рентабельности производства и кредиторской задолженности.
3. Секторальные факторы, среди которых, прежде всего, можно отметить сопоставление уровня отдачи от вложений по основным секторам экономики.
4. Инфраструктурные факторы. Всем сегодня очевидно, что та инфраструктура, которая существует в аграрной отрасли, является скорее элементом отпугивания инвесторов.
5. Институциональные факторы. В первую очередь нужно выстроить адекватную современным условиям систему кредитных институтов. [3,5]

Сравнение дороговизны коммерческого кредита на примере Краснодарского края показывает, что разница между промышленными и сельскохозяйственными предприятиями составляет: в 2006г. – 3%, в 2013г. – примерно 2% (Табл.1)

Таблица 1

Величина средневзвешенных процентных ставок по кредитам в рублях, %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В среднем и по России	41,3	30,9	18,0	16,8	15,0	12,5	10,1	11,2
По кредитам представленным банками Краснодарского края промышленными предприятиями	45,0	34,0	23,0	22,0	19,0	16,0	14,0	13,0
По кредитам представленным банками Краснодарского края сельскохозяйственными предприятиями	48,0	38,0	26,0	24,0	21,0	18,0	16,0	15,0

*Данные департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

Есть ещё одна существенная проблема кредитовая сельскохозяйственных производителей. Известно, что острее последнее испытывают с обеспечением оборотными средствами. Сейчас их доля уже достигла 2/5% от суммы оборотных средств. Табл.2

Значимость кредитования в формировании капитала.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Оборотные средства, млн.руб.	140550	185251	236790	287068	315083	348408	456341
Банковские кредиты и заёмные средства млн.руб.	26973	28632	36656	53425	74232	101562	209213
В % от суммы оборотных средств	19,2	15,5	15,5	18,6	23,6	29,2	45,9

Существует, например, программа инвестиционной поддержки государством сельскохозяйственных производителей, относящаяся к зелёному ящику. У нас эта мера практически не используется в подобной классификации. Важно ещё и то, что эта форма поддержки не может покрывать все 100% требуемой по программе суммы поддержки.

Основные проблемы инвестирования в сельском хозяйстве.

1. Отрицательно влияет на привлекательность отрасли нестабильность ценовой конъюнктуры в аграрной сфере.
2. Подобная неустойчивость ценовой конъюнктуры ведёт к снижению рентабельности, возникновению проблем с возвратом долгов.
3. Говоря о рентабельности, необходимо отметить, что её уровень во многом достигается благодаря низкой оплате труда в отрасли.
4. Более успешному решению финансовых проблем мешает ограниченность точек роста.

Уровень государственной поддержки сельскохозяйственных производителей пока незначительно по сравнению с потребностью, он значительно ниже, чем в развитых зарубежных странах (Табл.3) Так, на один гектар пашни в 2013г. он был у нас в 25 раз меньше, чем в США и странах ЕС, а на душу экономически активного населения (ЭАИ) в сельском хозяйстве – в 33 раза меньше. Немногим лучше выглядит ситуация, если уровень поддержки соотнести с величиной получаемой в отрасли продукции: в названных странах доля средств, валовой продукции и у нас менее 5%. Если учесть то, что объём валовой продукции – 70 против 4,7 млрд. долл.

Масштабы применения зелёного ящика в различных странах мира.

Страны	Период	Зелёный ящик (млн. долл.США)	Зелёный ящик в расчёте на гектар пашни (долл. США 1го)	Зелёный ящик в расчёте на душу ЭАИ в сельском хозяйстве (долл. США 1 чел.)	Зелёный ящик в % от валовой продукции сельского хозяйства
ЕС	2013\12	43280,5	317,5	7024,5	15,3
США	2012	70724,0	349,2	8235,4	10,4
Канада	2011	3745,9	84,3	5358,2	8,1
Австралия	2013\12	2753,4	37,5	972,5	1,4
Болгария	2012	50,8	28,3	343,5	1,1

Россия	2012	4700	12,1	230	4,6
--------	------	------	------	-----	-----

*Данные Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности

Нельзя не отметить сложившуюся в развитых странах тенденцию последовательного роста объёма поддержки сельского хозяйства (Табл.4). Так, за 2009-2013 гг. в США он вырос на 27,3% в странах ЕС – на 56,5%. Даже в Австралии, которую в ВТО обычно представляют как страну, где самый низкий уровень государственной поддержки сельского хозяйства. Объём поддержки за названные годы вырос в 1,5 раза. На этом фоне весьма невыгодно выглядит позиция России, где объём поддержки за названный период сокротится в два раза.

Таблице 4

Динамика объёмов поддержки мер зелёного ящика в различных странах мира, млн. долл. США*.

Страны	Год					2013 в % к 2009г.
	2009	2010	2011	2012	2013	
ЕС	30786,8	34483,3	37283,2	40124	43280,5	156,5
США	57624,8	59785	63792,4	68327	70724,0	126,7
Австралия	1723	1937,9	2249,1	2534,8	2753,4	153,6
Россия	5809	3231	3821	4500	4700	80,9

*Данные Департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Существенным фактором развития нашей экономики является внешняя торговля. В то же время неоправданно высоким остаётся объём импорта продовольствия и его удельный вес в общем объёме. Он сильно давит на наш рынок и, кстати, искажает его. Реально мы как-то используем такие рычаги, как тарифные квоты, таможенной пошлины. Но есть немало других способов регулирования импорта, которые мы пока не используем, по крайней мере, активно: компенсационные пошлины и защитные меры. При этом элементом системы страхования может стать особая программа страхования сельскохозяйственных инвестиций при поддержке государства.

Список литературы

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учеб. – практич. пособие, 2005. – 260с.
2. Василенко М.П. Основы интеграции сельскохозяйственного и промышленного труда. – М.: Мысль, 2007. – 240с.
3. Герчиков И.П. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. – М.: ОА «Консалтинг-банк», 2008. – С.105.
4. Гитман Л., Эж.Джонк, Майк Д. Основы инвестирования пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – С. 97.
5. Гончаров В.Д. Маркетинг в пищевой промышленности и торговле. – М.: Дели шепринт, 2002 г. – 170с.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ УСЛУГИ И ИХ СПЕЦИФИКА

Никишов С.И.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации, г.Москва

В современных динамичных условиях рынка электронной коммерции предоставление электронных торговых услуг становится все более актуальным. Несмотря на то, что темпы роста рынка электронной коммерции заметно снижаются, объёмы продаж продолжают расти. По данным Ассоциации компаний Интернет-торговли⁴, Интернетом в России пользуются порядка 70,7 млн. пользователей (по состоянию на 1 полугодие

⁴ <http://www.enter.ru/research>

2014г.). Из них около 50% совершают покупки в Интернет-магазинах. Для сравнения, в Евросоюзе – более 60%, в США более 70%, в Великобритании более 80%. Анализируя эти данные, можно сделать вывод, что Интернет-торговля в России продолжает развиваться и потенциал для развития достаточно высок.

По данным аналитического агентства Data Insight⁵ объем рынка электронных продаж в России за 2014 год (по состоянию на начало ноября) составил около 520 млрд. руб. По сравнению с 2013 годом рост за год в рублях составил 28%. Более 200 тысяч доменов Рунета имеют признаки Интернет-магазинов. Из них около 80 тысяч имеют посещаемость более 20 посетителей в день. Из этих 80 тысяч Интернет-магазинов около 97% имеют единицы заказов в неделю. При таких показателях одним из выходов может стать повышение качества услуг, предоставляемых на электронных площадках.

Торговые услуги, предоставляемые в электронной среде и развивающиеся совместно с развитием рынков электронной и мобильной коммерции, можно условно классифицировать на следующие виды:

- консультационные;
- предпродажные;
- сопутствующие;
- послепродажные.

Постоянно повышающиеся требования покупателей на фоне высокой конкуренции в электронной среде вынуждают поставщиков (производителей услуг) непрерывно следовать за ними, постоянно повышая качество предоставляемых услуг. Электронная среда в этом плане обладает целым рядом особенностей и вызывает трансформацию некоторых из основных характеристик услуг, выделенных еще Ф. Котлером, а именно непостоянство качества и невозможность транспортирования услуги. [2]

В случае электронного предоставления услуг, стабильность качества будет обеспечиваться алгоритмом предоставления услуги, который автоматически устраняет влияние человеческого фактора. И хотя повторяемость качества электронной торговой услуги будет стабильной, все же остается субъективный фактор восприятия качества услуги потребителем. Степень удовлетворенности такой услугой все равно может быть разной. Также трансформируется еще одно свойство услуги – невозможность транспортирования. «Транспортную» функцию в данном случае выполняет Интернет, который вместо взаимного перемещения объекта или субъекта, как бы перемещает производителя услуги к ее потребителю. Хотя, конечно, никакого физического взаимного перемещения не происходит и услуга предоставляется географически удаленно.

Использование алгоритма при предоставлении электронных торговых услуг предполагает возможность программирования различных вариантов предоставления таких услуг в зависимости от потребностей посетителей электронных площадок (Интернет-витрины, Интернет-магазины, электронные торговые площадки и др.). Поскольку оценка качества электронной услуги является фактором в основном субъективным, так как мы не знаем цель посещения, то может оказаться, что одна и та же услуга одного и того же программного качества будет оценена людьми по-разному. Например, когда один посетитель посещал сайт с целью получить информацию о характеристиках товара, а другой с целью совершения покупки. У них были разные цели, но они получили одну и ту же услугу. В результате, их оценки могут быть диаметрально противоположными. Для того чтобы повысить такие субъективные оценки, необходимо оказывать каждому посетителю индивидуальную услугу, удовлетворяющую требованиям конкретного посетителя. То есть если человека интересуют только свойства товара, например, при выборе конкретной модели товара перед покупкой, то его не будут интересовать услуги, связанные непосредственно с совершением покупки (способы оплаты, способы доставки и др.) и ему было бы более интересно получить информацию о других моделях с похожими свойствами. В свое время такие услуги для помощи в выборе модели товара, когда посетитель еще не определился с моделью и сам еще не уверен, а может и не знает, что ему нужно, были запущены компаниями Яндекс и Юлмарт, на основе разработки Дмитрия Завалишина – DZ.Expert⁶. Оба этих проекта используют одну идею – помочь посетителю выбрать товар, не перегружая его излишними техническими параметрами.

Попробуем посмотреть на данную проблему более широко и кроме помощи в выборе модели товара предложить посетителю новые автоматические торговые услуги, обладающие функцией «самоподстройки», а именно:

1. Предпродажная консультация и помощь в выборе товара (электронный консультант или база готовых ответов) – например, Яндекс.Гуру и Юлмарт.Эксперт;
2. Помощь при оформлении и оплате заказа (на каждом этапе помощь электронного консультанта, контекстные подсказки или видео);

⁵ <http://www.datainsight.ru/ecommerce-rif2014>

⁶ <http://www.dz.ru/>

3. Послепродажная поддержка (консультации по использованию товара – электронный консультант);
4. Оперативное реагирование по телефону (в случае онлайн заявки позвонить клиенту в течение нескольких минут. Выполняется программой-роботом, которая связывает покупателя с первым освободившимся менеджером, параллельно оповещая его о составе заказа);
5. Информирование о статусе заявки (система автоматических «отбивок», информирующих покупателя о статусе заказа на мобильный телефон или электронную почту);

Перечисленные услуги начинают внедряться современными Интернет-магазинами как дополнительные услуги, но характер их предоставления является стационарным, т.е. одни и те же услуги предоставляются всем посетителям одинаково. Функция адаптивности в основном сводится к подстройке дизайна сайта в зависимости от типа устройства, когда автоматически определяется операционная система и разрешение экрана и в зависимости от этих параметров подключается нужный стиль шаблона. А для того чтобы повысить удовлетворенность посетителя сайта – пока еще будущего потребителя услуги, необходимо предлагать каждому посетителю индивидуальную услугу, о которой он еще не запрашивал. Если набор услуг сайта фиксирован, то никаких проблем с автоматизацией их предоставления не возникает. Попробуем рассмотреть ситуацию, когда на сайте спектр товаров и услуг достаточно широк, а посетитель еще не определился с выбором и может менять свои предпочтения даже в процессе посещения сайта. Наибольший интерес в этом случае будет представлять именно интеллектуальная составляющая, позволяющая подстраивать поведение сайта для предоставления услуг в зависимости от изменения поведения посетителя. В этом случае электронная услуга приобретает новое, достаточно важное свойство – адаптивность, которое должно обеспечиваться самоподстройкой алгоритма в зависимости от поведения посетителя на сайте. Однако тут возникает сразу ряд трудностей. Например, алгоритм сразу не может знать, какая именно услуга будет востребована посетителем, каковы его критерии оценки и др. Для этого приходится предугадывать его потребности и вводить в алгоритм новую функцию поведения посетителя, зависящую от эндо- и экзогенных переменных.

При анализе информации о структуре и поведении сложных систем, которой и является модель поведения посетителя на сайте, как правило, присутствуют различные факторы неопределенности, которые влияют на так называемую ожидаемость наступления события. В данном случае вероятностный подход не совсем уместен, т.к. неопределенность характеризуется отсутствием определенных критериев. Также неопределенность присутствует и во входных и в выходных параметрах. Нельзя наверняка сказать, что будет интересно каждому посетителю в отдельности, нельзя наверняка сказать, что для одного человека хорошо, а что плохо, также нельзя наверняка сказать, достиг ли посетитель своей цели на нашем сайте и что можно в его действиях идентифицировать как достижение цели. Поэтому предоставляемые услуги необходимо подбирать в зависимости от потребностей посетителя на всех этапах посещения сайта.

Нобелевский лауреат Герберт Саймон раскритиковал рациональное поведение индивидуума сказав, что границы рациональности для каждого индивидуума не статичны и могут изменяться в зависимости от окружения. Например, в знакомой ситуации его поведение будет предсказуемым, и если реакция внешней среды тоже предсказуема, то принимаемое решение может быть оптимальным. [3]

Однако в случае изменения какого-нибудь параметра могут поменяться границы рациональности, и окажется, что принимаемое решение не будет оптимальным. Согласно гипотезы рационального поведения и «понимающей социологии» Макса Вебера поведение может быть рефлекторным, неосознанным или намеренным, осознанным. [1]

Данные рассуждения позволяют сделать вывод, что для автоматизации торговых услуг в электронной коммерции требуется моделирование поведения посетителя на сайте. Для этого может подойти одно из направлений моделирования на основе алгоритмов нечеткой логики. Приведенные выше факторы неопределенности будем рассматривать как аргументы функции поведения посетителя, которые в свою очередь, также будут являться функциями эндогенных и экзогенных факторов. А электронные торговые услуги приобретут новую функцию – адаптивность.

Список литературы

1. Вебер М. Основные социологические понятия / М. Вебер. - Москва: Директ-Медиа, 2014. - стр. 61. - ISBN 978-5-4458-8376-0.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга.: Пер. с англ./Общ. ред. Е. М. Пеньковой.– СПб.: Коруна, 1994. – 699 с.
3. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. [Книга]. - [б.м.] : М.: Теория фирмы., 2000.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА “МУСОРНЫХ” ОБЛИГАЦИЙ

Туаев В.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В течение многих лет облигации считались достаточно примитивным и негибким способом вложения капитала, способным лишь минимально возможный доход и практически ничего сверх того. Однако такое положение сохранялось недолго: сегодня облигации относятся к одному из наиболее конкурентоспособных инвестиционных инструментов, обладающих потенциальными возможностями обеспечения привлекательной доходности в виде текущих процентов или дисконтной прибыли.

По нашему мнению, наибольший интерес представляет рассмотрение такого вида облигаций, как “мусорные” или бросовые облигации. Данные бумаги представляют собой высокодоходные облигации с кредитным рейтингом ниже инвестиционного уровня; обычно выпускаются компаниями, не имеющими длительной истории и солидной деловой репутации. Особенно актуальна данная тема исследования в современном мире, где ежедневно повсеместно появляется большое количество новых компаний, испытывающих потребность в привлечении первоначального капитала, с отсутствием солидной деловой репутации, способствующей повышению уровня доверия фирме. Этот факт, безусловно, напрямую связывает данный инструмент привлечения капитала с развитием гражданского общества, ведь разнообразие источников формирования первоначальных капитальных вложений обеспечивает упрочнение финансовой самостоятельности его субъектов и элементов. Добавляет актуальности данной работе и тот факт, что именно сейчас в нашей стране только начинает зарождаться такое понятие, как Crowdfunding (коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов)).

На профессиональном жаргоне высокодоходные долговые обязательства (high-yield bond), эмитируемые корпоративными заемщиками, называются “мусорными” или “бросовыми” (junk bond). Непосвященному инвестору это покажется странным: как можно называть “мусорными” бумаги, по которым платится высокий купон?

Однако парадокса здесь нет. Высокий процент - это компенсация за дополнительный риск неплатежа, который принимают на себя инвесторы, приобретая обязательства не очень надежного с точки зрения финансового положения заемщика. Ими могут быть облигации государства с сомнительной платежеспособностью, а также облигации компаний с плохой финансовой репутацией либо находящихся на грани банкротства. Покупатели “мусорных” облигаций должны осознавать зыбкость высоких купонных выплат, потому что велика вероятность того, что ухудшение рыночной конъюнктуры приведет к неспособности компании-эмитента обслуживать свои долги.

Столь обидное жаргонное название появилось потому, что для многих институциональных инвесторов - банков, пенсионных фондов, страховых компаний - возможность вложений в корпоративные долговые обязательства была законодательно ограничена облигациями инвестиционного качества, т.е. имеющими рейтинг надежности от BBB и выше от Standard & Poor's или от Baa и выше от Moody's. Поэтому облигации эмитентов с низким кредитным качеством - с рейтингом от BB и ниже от Standard & Poor's и от Ba и ниже от Moody's - до начала 80-х годов не пользовались спросом и из-за своей невостребованности и получили название “мусорных”.

Эмитентов мусорных облигаций можно разделить на следующие группы:

- Rising stars - восходящие звезды - молодые, динамично развивающиеся компании, которые пока не имеют продолжительной операционной истории, размера активов или финансовой устойчивости, необходимых для получения инвестиционного рейтинга.

- Fallen angels - падшие ангелы - компании, когда-то имевшие инвестиционный рейтинг, но утратившие его из-за возникших финансовых затруднений. В случае улучшения своей кредитоспособности, они могут рассчитывать на восстановление своего высокого рейтинга.

- High-debt companies - компании с большой задолженностью. Факт значительных заемных средств обычно вызывает настороженность у рейтинговых агентств. Иногда к выпуску высокодоходных обязательств прибегают

компания, рефинансирующие свои долги, нуждающиеся в средствах для финансирования приобретений или, наоборот, для отражения попыток враждебного поглощения.

- **Capital-intensive companies** - капиталоемкие компании вынуждены выходить на рынок "мусорных" облигаций, когда они не могут покрыть свою потребность в капитале за счет собственных средств или банковских кредитов.[3]

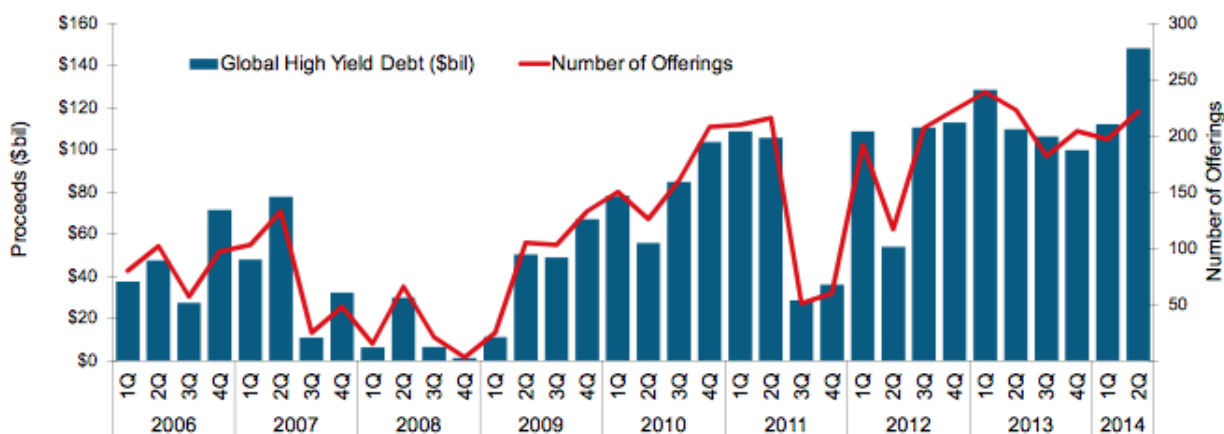
Для более глубокого понимания данного вида ценных бумаг и их роли на мировых финансовых рынках рассмотрим и проанализируем масштабы и количественные показатели рынка бросовых облигаций.

Глобальный объем "мусорных" облигаций в 2013 г. составил \$476,5 млрд. Тем самым объем эмиссии высокодоходных облигаций с кредитным рейтингом ниже инвестиционного уровня достиг абсолютного рекорда. Причем по итогам 2014 года был установлен новый рекорд. (см. рисунок 1)

По данным одного из ведущих информационных провайдеров, компании Dealogic, объем эмиссии спекулятивных облигаций в 2013 г. вырос на 12% по сравнению с 2012 г.

В Европе был отмечен резкий скачок в выпуске высокодоходных бумаг: компании с кредитными рейтингами ниже инвестиционного выпустили облигации на сумму \$121,9 млрд. Это на 54% больше показателей 2012 г. В США объем эмиссии "мусорных" облигаций немного снизился по сравнению с предыдущим годом – \$259,5 млрд. Это на 6% меньше рекордного для США значения в \$274,8 млрд. На долю США и ЕС приходится около 80% от общего объема глобального выпуска спекулятивных облигаций. [2]

Большинство экспертов отмечают, что увеличение глобального объема "мусорных" облигаций произошло на фоне сохранения сверхмягкой монетарной политики в США и ЕС. По ряду прогнозов, такие факторы, как сворачивание стимулирования со стороны ФРС США, а также введение норм к собственному капиталу Basel III, в дальнейшем будут накладывать определенные ограничения на объемы выпуска как "мусорных" облигаций, так и долговых обязательств инвестиционного уровня.



Источник: Pragmatic Capitalism - <http://www.pragcap.com/the-worrisome-trend-in-junk-bond-issuance> (дата обращения 22.03.2015)

Рис.1. Совокупный объем задолженности по бросовым облигациям за период 2006 – 2014 годы [5]

Мы можем наблюдать отчетливую тенденцию роста совокупного количества бросовых облигаций из года в год. Данную тенденцию сложно признать однозначно положительной. По словам Джона Хьюссмана, рынок мусорных облигаций на данный момент является достаточно ненормированным, и объемы выпуска данного вида бумаг, безусловно, тревожны. В 2014 году совокупное количество выпущенных высокодоходных облигаций в Европе впервые превысило показатели США, причем 77% процентов данных бумаг представлены преимущественно Грецией, Ирландией, Италией, Португалией и Испанией, чье финансово – экономическое состояние является критически неустойчивым на данный момент. Тем временем, ссылаясь на аналитику Bloomberg, пенсионные фонды, которые практически исчерпали все источники получения дохода, начали активно использовать junk bonds. [5] Они решили сдвинуть приоритеты с безрискового и стабильного инвестирования в сторону высокодоходных источников, которыми как раз и являются бросовые облигации. Фактически это повторяет “пузырь” на рынке жилья, только воспроизведенный в другом классе ценных бумаг. Безусловно, это может плохо сказаться на глобальной мировой экономике.

Список литературы

1. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг : учебник / В.А. Галанов. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 384 с.

2. ВестиФинанс - [электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: www.vestifinance.ru (дата обращения 22.03.2015)
3. Магазин инвестиционных фондов - [электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: www.vunt.ru (дата обращения 21.03.2015)
4. РосБизнесКонсалтинг – [электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: www.rbc.ru (дата обращения 22.03.2015)
5. Трейдерский портал – [электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: www.uptrade.ru (дата обращения 27.03.2015)
6. Pragmatic Capitalism - [электронный ресурс] — Режим доступа: — URL: www.pragcap.com (дата обращения 22.03.2015)

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НА ПОТОКИ ТОВАРОВ И ПЛАТЕЖЕЙ

Малышкина А.И., ст. преподаватель

Сергиево-Посадский филиал НОУ ВПО
«Московский институт предпринимательства и права»

В рыночной экономике: в процессе купли-продажи товаров, оказания услуг, а также удовлетворения различного рода обязательств в денежной форме, возникают денежные расчёты и платежи. Движение товаров и услуг уравнивается сопутствующим потоком денежных платежей. Движение денег, обслуживающих эти платежи, называется денежным обращением. Таким образом, денежное обращение – это движение денег во внутреннем обороте в наличной и безналичной форме, которое обслуживает реализацию товаров и нетоварные платежи в хозяйстве.

Деньги находятся в постоянном движении между тремя субъектами экономики - физическими лицами (домашнее хозяйство), фирмами (хозяйствующими субъектами) и органами государственной власти. Содержание, масштабы и механизмы денежного обращения определяются масштабами товарного производства, уровнем его развития, особенностями механизма реализации национального продукта и получения дохода различными слоями общества.

В развитой рыночной экономике, в сферу обращения товаров и денег включаются процессы, связанные со сбережениями, инвестициями, финансовым рынком.

В практике хозяйствования, величина ежегодных расходов семейных хозяйств на потребление, как правило, меньше величины их доходов. Та часть доходов, которая не идёт на покупку товаров и услуг, на уплату налогов, на погашение долговых обязательств, называется сбережением. Формы сбережения могут быть различными: в виде наличных денег, вкладов в банке, в виде приобретённых ценных бумаг.

Не все семейные хозяйства имеют сбережения: статистика показывает, что молодые семьи тратят больше, чем получают, т.е. живут в кредит, и пенсионеры тратят больше, чем получают, т.е. живут за счёт накопленных средств, но большая часть населения среднего возраста тратит меньше, чем получает. Суммарное же соотношение расходов и доходов населения в течение года складывается в пользу доходов.

Если население тратит за год меньше, чем зарабатывает, то предприятия и фирмы тратят несколько больше, чем получают от продажи своих продуктов. Они, помимо платежей за ресурсы, ещё должны осуществлять инвестиции. Под инвестициями понимаются те экономические ресурсы, которые направляются на увеличение реального капитала общества – на расширение или модернизацию производственного аппарата. Это может быть связано с приобретением новых механизмов, зданий, строительством инженерных сооружений. Инвестиции производятся по двум направлениям: в основной капитал (приобретение зданий, оборудования) и в товарно-материальные запасы (накопление сырья, материалов). Когда в кругооборот включаются сбережения и инвестиции, то появляются новые пути перехода денежных средств к фирмам - через финансовые рынки.

Финансовый рынок - рынок, на котором объектом купли-продажи являются деньги в форме сбережений. Семейные хозяйства продают временно свободные средства на определённый срок с целью их сбережения и получения доходов в будущем. Фирмы прикупают денежные средства на условиях заёмных сделок. Таким образом, финансовый рынок – это набор механизмов, обеспечивающих перемещение денежных фондов от домашних хозяйств к фирмам. Он состоит из множества разнообразных каналов, по которым денежные средства «перетекают» от собственников сбережений к заёмщикам. Эти каналы можно подразделить на две основные

группы: каналы прямого финансирования и каналы косвенного финансирования. К прямым относятся те, по которым средства перемещаются непосредственно от собственников сбережений к заёмщикам путём покупки и продажи акций, облигаций и других ценных бумаг эмитентов. К косвенным – потоки денежных средств от владельцев сбережений к заёмщикам, проходящие через финансовых посредников (банки, страховые компании, специальные фонды).

Таким образом, финансовый рынок предоставляет средства для инвестирования в распоряжение фирм и, именно на этом рынке происходит перемещение денег из тех секторов экономики, где имеется переизбыток, в те секторы, которые испытывают в них недостаток. Деньги становятся своеобразным товаром. Они продаются и покупаются. На финансовом рынке формируется их цена, получившая формулу процента, и поэтому финансовый рынок имеет важное значение.

Домашние хозяйства, накапливая часть своих доходов, помещают деньги в банк или покупают акции и облигации. Отдельные предприятия также располагают временно свободными денежными средствами (амортизационный фонд, фонд заработной платы), которые сберегаются в банке. Всё это означает, что часть платёжных средств перемещается на финансовый рынок. Одновременно на этот рынок направлен и спрос на кредиты со стороны тех, кому необходимы эти займы. Это относится к домашним хозяйствам, берущим кредиты для покупки дорогостоящих потребительских товаров, и к предприятиям, которые берут займы для инвестиций.

Механизм денежного обращения усложняется: появляются денежные потоки, которые прямо неопосредованы денежными потоками товаров и услуг. На количество денег в обращении, при этой ситуации, большое значение оказывает цена на сбережения, т.е. процент (доход), который получает владелец денежных средств за предоставление их заёмщику. Если процент возрастает, то сберегатели заинтересованы во вложении денег в банки, что уменьшает платежи на рынке продуктов (происходит «утечка» спроса из кругооборота). И это приводит к уменьшению денег в обращении. Таким образом, банки получают возможность воздействовать на количество денег в обращении.

Денежно-кредитная политика - это действия государства в области денежного обращения и кредита, направленные на регулирование количества денег в обращении. Теория и практика хозяйствования нарабатала несколько механизмов этого влияния. Все они, в основном, осуществляются через банковскую систему страны: операции центрального банка на открытом рынке, регулирование нормы обязательных резервных отчислений, учётная политика центрального банка.

Связь государства с остальной экономической системой (населением, фирмами) происходит через формирование и распределение государственного бюджета по трём каналам: налоги, государственные закупки и займы. Налоги формируют доходы бюджета государства. Величину чистых налогов можно получить, если из суммы налоговых поступлений от семейных хозяйств вычесть трансфертные платежи (платежи, которые несёт государство, выплачивая пенсии, пособия и пр.). Государственные закупки – это расходы на приобретаемые госсектором, товары и услуги. Если государственные закупки превосходят по величине чистые налоги, то возникает бюджетный дефицит, и тогда правительство вынуждено брать займы на финансовом рынке. Это третий способ связи правительства и экономической системы. Механизм денежного обращения усложняется, появляются новые денежные потоки.



Рис.1. Модель кругооборота товаров и платежей, с учётом государственного сектора

1-оплата факторов производства; 2- национальный доход; 3 - оплата потребительских товаров; 4 - валовый продукт; 5 - сбережения домашних хозяйств; 6 - займы; 7 - сбережения фирм; 8 – средства для инвестиций; 9 – закупка инвестиционных товаров; 10 – налоги; 11 – трансферты; 12 – закупка товаров; 13 – сбережения государства; 14 – государственные займы.

На Рисунке 1 показано, как выглядит кругооборот денежных средств, если включить в него расходы и доходы государственного сектора.

Для простоты анализа не рассматриваем налоги с прибыли предприятий, предполагая, что фирмы, вначале выплачивают всю прибыль тем семейным хозяйствам, которые являются их собственниками, а они, в свою очередь, платят налог правительству.

На Рисунке 1 видно, что государственный сектор снижает покупательную способность домашних хозяйств с помощью налогов: это является «утечкой» спроса из кругооборота. В то же время, этот сектор повышает покупательную способность за счёт того, что, во-первых, сам покупает товары и услуги, во-вторых, выплачивает трансферты домашним хозяйствам. Это называют «инъекциями» в оборот. Если утечки больше, чем, инъекции, то национальный продукт и национальный доход начинают уменьшаться. Напротив, если инъекции больше утечек, то производство будет возрастать. Кроме того, государственный сектор - участник финансового рынка. Государственному сектору требуется брать займы в случае дефицита бюджета. В то же время у него может быть избыток средств, тогда он их размещает на финансовом рынке.

Таким образом, государство связано с другими элементами экономической системы тремя путями: налоги, закупки, займы. Используя эти связи, правительство может оказать значительное влияние на оборот денежных средств.

Налогово-бюджетная (фискальная) политика – это действия правительства, направленные на регулирование налоговых поступлений в государственный бюджет и государственных расходов. Увеличивая чистые налоги, государство может увеличить и объём денежных средств, изымаемых в бюджет. Но, в этом случае, население, в свою очередь, вынуждено урезать свои сбережения или расходы на потребление, или и то, и другое. В результате будет уменьшен национальный продукт. Снижение же налогов стимулирует рост как сбережений, так и потребления, что оказывает положительное влияние на увеличение национального продукта.

Рост государственных закупок, также стимулирует рост национального продукта: так как растут доходы предприятий от продажи услуг государству и, соответственно, населению. Снижение государственных закупок – явление противоположное. Однако, это упрощённая теоретическая зависимость, и практика оказывается более сложной.

Список литературы

1. Деньги. Кредит. Банки.: Учебник /Под ред. Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2011. – 783 с.

2. Галанов В.А. «Финансы, денежное обращение и кредит»: Учебник для вузов. 2-е издание/ - М.: Форум, 2011. – 416 с.
3. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1
4. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ
5. Финансы предприятий / Н.В. Колчина. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2011.-384с.
6. Харрис Л. «Денежная теория» – М.: Прогресс, 1990. – 750 с.
7. Щегорцов В.А., Таран В.А. «Деньги, кредит, банки»: Учебник для вузов/ – М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2012. – 415 с.
8. <http://www.consultant.ru>
9. <http://bankir.ru>
- 10.<http://www.cbr.ru>
- 11.<http://www.lprime.ru>

ДОЛГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА

Эллариан С.А., Куцури Г.Н.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

На сегодняшний день вопрос объемов государственных заимствований рассматривается в рамках исследования долговой устойчивости государственных финансов, или, иными словами, возможности государства исполнять свои обязательства перед кредиторами. Проблема долговой устойчивости занимает одно из доминирующих положений в современной теории государственных заимствований. Проблематикой приемлемого уровня государственного долга занимаются как международные институты (Всемирный Банк, Международный Валютный Фонд и др.), так и индивидуальные исследователи.

Теория государственного долга рассматривалась и многим ранее такими учеными-экономистами, как Дж. Кейнс, А. Смит, Д. Рикардо. Теория тесно связана с практикой и, как известно, во многих случаях следует за последней, так и в данном случае, объект исследования для ученых был обусловлен высокими объемами государственных заимствований и необходимостью разработки и применения соответствующей политики управления государственным долгом.

Одним из составляющих элементов в теории управления государственным долгом является оценка долговой устойчивости государства. В 2008 году проблема чрезмерных объемов государственных заимствований со стороны неплатежеспособных стран стала очевидным препятствием на пути развития европейской экономики. Вопросы управления государственным долгом стали всесторонне исследоваться как индивидуальными авторами, так и международными финансовыми институтами. Анализ долговой устойчивости государственных финансов занял доминирующее положение в инструментарии современной теории управления государственными заимствованиями. В статье проводится анализ долговой устойчивости государственных финансов Российской Федерации в рамках модели, предложенной Международным Валютным Фондом для стран с развивающейся рыночной экономикой.

Ежегодно вопросы долговой устойчивости государственных финансов остро встают в преддверии внесения в Госдуму законопроекта о федеральном бюджете на очередной финансовый год и планируемый период. На основе макроэкономических данных и показателей федерального бюджета за последние 5 лет и прогнозных показателей 2015 года, проведем анализ долговой устойчивости государственных финансов (DSA – Debt Sustainability Analysis), основанный на упрощенной методологии, разработанной Международным валютным фондом для стран с развивающейся рыночной экономикой.⁷

Для начала определяются три основные характеристики финансовой системы в части государственного долга, выраженные в виде вопросов:

- Превышает ли уровень государственного долга 50% ВВП страны?
- Превышает ли дефицит бюджета 10% ВВП?
- Нуждается ли государство в финансовой поддержке МВФ?

⁷ Debt Sustainability Analysis for Market-Access Countries. IMF, 2014. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/mac.htm> (дата обращения: 20.10.2014)

Исходя из утвердительных или отрицательных ответов на данные вопросы, исследуемая страна попадает в одну из двух категорий, с более жестким контролем и с менее жестким контролем соответственно. Составим сводную таблицу необходимых показателей для федерального бюджета Российской Федерации за период с 2009 по 2013 год (Табл.1).

Таблица 1

Динамика ВВП, государственного долга и дефицита федерального бюджета за 2009-2013 г. (млрд. руб.)

	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП ⁸	38 807,22	46 308,54	55 967,23	62 218,38	66 755,30
Гос. долг ⁹	3 233,10	4 158,20	5 343,20	6 519,90	7 548,30
Долг / ВВП	8,33%	8,98%	9,55%	10,48%	11,31%
Дефицит федерального бюджета ¹⁰	2 322,31	1 812,04	-	39,40	310,52
Дефицит / ВВП	5,98%	3,91%	0,00%	0,06%	0,47%

Исходя из данных, предоставленных в Табл.1, можно сделать вывод, что уровень государственного долга по отношению к ВВП на протяжении всего рассматриваемого периода оставался ниже критической отметки в 50%, уровень дефицита бюджета также не превышал 10% объемов ВВП. Соответственно, на первые два вопроса с уверенностью можно дать отрицательный ответ. Что же касается финансовой поддержки МВФ, то следует отметить, с 2000 года Россия ни разу не обратилась за финансовой помощью к МВФ, а в начале 2005 года Российская Федерация вернула Фонду всю накопленную с 1992 года задолженность, полностью погасив тем самым свои обязательства перед МВФ.¹¹ Следовательно, дальнейший анализ будет проводиться в рамках «менее жесткого контроля», предполагающий лишь базовый анализ долговой устойчивости государственных финансов.

Далее консолидируем необходимые для анализа критерии в одну таблицу с ранжированием показателей на бюджетные, макроэкономические и аналитические (расчётные), а также вспомогательные данные по объемам экспорта, импорта и сальдо торгового баланса страны, необходимые для проведения анализа долговой устойчивости страны в рамках модели DSA (Табл.2).

Таблица 2

Основные показатели для анализа долговой устойчивости Российской Федерации¹²

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ¹³	2015 ¹⁴
Бюджетные показатели (млрд. руб.)							
Государственный долг, в т.ч.	3 233,10	4 158,20	5 343,20	6 519,90	7 548,30	9 224,92	10 831,19
- внутренний долг	2 094,70	2 940,40	4 190,50	4 977,90	5 722,20	6 888,52	8 235,8
- внешний долг	1 138,40	1 217,80	1 152,70	1 542,00	1 826,10	2 336,40	2 595,2
Дефицит федерального бюджета	2 322,30	1 812,10	-	39,50	323,00	-	430,7
Торговый баланс (млрд. долл. США)							
Сальдо (млрд. долл. США)	113,30	147,00	196,80	191,60	182,00	n/a	n/a
Макроэкономические показатели							
ВВП (трлн. руб.) ¹⁵	38,81	46,31	55,97	62,22	66,76	67,09	68,43

⁸ Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 23.10.2014)

⁹ Министерство Финансов Российской Федерации. URL: http://minfin.ru/ru/public_debt/ (дата обращения: 23.10.2014)

¹⁰ Единый портал Бюджетной системы Российской Федерации. <http://budget.gov.ru/budget/balance> (дата обращения: 23.10.2014)

¹¹ РИА-Новости. URL: <http://ria.ru/spravka/20140224/996722123.html> (дата обращения: 24.10.2014)

¹² Министерство Финансов Российской Федерации. URL: <http://minfin.ru> (дата обращения: 20.10.2014)

¹³ Федеральный закон от 02.12.2013 N 349-ФЗ (ред. от 28.06.2014) О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=165201> (дата обращения: 20.10.2014)

¹⁴ О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов; Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов

¹⁵ Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 23.10.2014)

Курс долл. США (руб.) ¹⁶	31,68	30,36	29,35	31,07	31,82	36,00	37,90
Цена на баррель нефти марки «Юралс» (руб.) ¹⁷	61,10	78,20	109,30	110,50	107,90	104,00	100,00
Инфляция	8,80%	8,80%	6,10%	6,60%	6,50%	6,00%	5,00%
Ставка рефинансирования ¹³	8,75%	8,00%	8,00%	8,25%	8,25%	8,25%	8,25%
Реальная ставка ¹⁸	-0,05%	-0,74%	1,79%	1,55%	1,64%	2,12%	3,10%
Аналитические показатели							
Гос. долг / ВВП	8,33%	8,98%	9,55%	10,48%	11,31%	13,75%	15,83%
Внешний долг / ВВП	2,93%	2,63%	2,06%	2,48%	2,74%	3,48%	3,79%
Дефицит / ВВП	5,98%	3,91%	-	0,06%	0,48%	-	0,60%
Внешн. долг / Гос. долг	35,21%	29,29%	21,57%	23,65%	24,19%	25,33%	23,96%

Один из критериев долговой устойчивости непосредственно коррелируется с торговым балансом. Данный критерий предполагает, что сальдо торгового баланса должно быть, по меньшей мере, равно внешнему долгу страны, либо превышать его. В каждом из рассматриваемых нами периодов с 2009 по 2013 годы сальдо торгового баланса превышает объемы внешнего долга, соответственно, в рамках данного критерия долговая устойчивость государственных финансов Российской Федерации имеет положительную оценку.

Второй критерий сравнивает темпы прироста государственного долга страны с темпами прироста эффективной процентной ставки. В теории, уровень государственного долга может расти, но не быстрее, чем реальная ставка. Сравним два данных показателя (Рисунок 1).



Рис. 1. Сравнение темпов прироста реальной процентной ставки и объема государственного долга.

Как мы видим, вплоть до 2012 года темпы прироста объемов государственного долга превышали темпы прироста реальной процентной ставки, однако к 2013 году картина изменилась. Даже несмотря на постоянный рост абсолютного объема государственного долга, темпы его прироста постепенно сокращаются, а темпы прироста эффективной ставки повышаются. Соответственно, второй критерий также получает положительную оценку.

Следующим шагом будет анализ сразу ряда показателей и сравнение фактических значений с нормативными (Табл.3).

Таблица 3

Индикаторы долговой устойчивости

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	Норматив
Долг / Экспорт	0,31	0,30	0,30	0,35	0,41	<2
Внешний долг / Доходы бюджета	0,16	0,15	0,10	0,12	0,14	<2,9
Международные резервы / Внешний долг	13,51	13,78	15,14	12,20	9,77	>1
Международные резервы / М2	1,01	0,84	0,71	0,69	0,57	<1

¹⁶ Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=micex_doc(дата обращения: 24.10.2014)

¹⁷ Финмаркет. URL:<http://finmarket.ru/database/fintool/TotalQuotes.asp?id=6032&pl=10136> (дата обращения: 24.10.2014)

¹⁸ Формула Фишера $i_r = (i_n - \pi) / (1 + \pi)$

Дефицит / ВВП	5,98%	3,91%	-	0,06%	0,48%	<3%
---------------	-------	-------	---	-------	-------	-----

Подавляющая доля показателей соответствует нормативным значениям или же имеет положительную динамику и в последующие периоды также отвечает нормативам.

По итогам анализа, можно сказать, что Российская Федерация остается страной, способной обеспечивать свои обязательства. Подтверждением тому является положительная оценка по первым трем критериям долговой устойчивости государственных финансов в рамках модели DSA, а также соответствие на протяжении длительного периода нормативным значениям, предложенным Международным Валютным Фондом и Маастрихтским договором для оценки платёжеспособности страны. Уровень государственного долга в Российской Федерации является приемлемым и более предпочтительным, чем у многих экономически более развитых стран, однако ряд методов управления государственным долгом, таких как уменьшение относительных объемов государственного долга, удлинение сроков погашения обязательств позволят сократить риски неплатежеспособности страны. В свою очередь, перенаправление предпочтений государственной долговой политики от внешнего к внутреннему заимствованию, что мы и можем наблюдать сегодня, позволит снизить влияние внешних факторов на долговую устойчивость государственных финансов Российской Федерации. В совокупности вышеперечисленные факторы позволят повысить инвестиционные рейтинги крупнейших рейтинговых агентств мира. Что касается выбора инструментов долговой политики на внутреннем рынке, приоритетными направлениями являются эмиссия долгосрочных и среднесрочных государственных ценных бумаг, которые будут способствовать вышеназванным целям. Выпуск краткосрочных долговых инструментов рассматривается исключительно как мера борьбы с неблагоприятной текущей рыночной конъюнктурой. Данный подход позволит оптимизировать срочную структуру государственного долга.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 04.10.2014). URL: <http://www.consultant.ru/popular/budget/> (дата обращения: 15.10.2014).
2. Распоряжение от 30.09.2014 года №1919-р О внесении в Госдуму законопроекта «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=599811> (дата обращения: 10.10.2014)
3. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. URL: http://img.rg.ru/pril/article/99/18/44/ONBP_2015-2017.pdf (дата обращения: 15.10.2014)
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130924_5 (дата обращения: 15.10.2014)
5. Debt Sustainability Analysis for Market-Access Countries. IMF, 2014. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/mac.htm> (дата обращения: 20.10.2014)
6. Kraay A., Nehru V. When Is External Debt Sustainable? The World Bank, 2006 - 35 p. URL: <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/KraayNehruDebtSustainabilityWBEBER.pdf> (дата обращения: 25.10.2014)
7. Staff Guidance Note for Public Debt Sustainability Analysis in Market-Access Countries. IMF, 2013. - 54 p. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/050913.pdf> (дата обращения: 22.10.2014)

ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЛЯ ХАОТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Мусаев А.А., Ананченко И.В.

Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет),
г. Санкт-Петербург

Главной особенностью процессов, протекающих на электронном валютном рынке Forex и на других рынках капитала, является их хаотическая природа, не допускающая построения эффективного прогноза на основе традиционных статистических методов обработки данных [7, 8]. Следствием этого являются многочисленные попытки создания алгоритмов прогнозирования и управления активами на основе новых, нетрадиционных методов компьютерной математики. Один из перспективных подходов к обработке нестационарных процессов связан с использованием метода эволюционного моделирования, предложенного в [2]

и нашедшего широкое применение при решении множества прикладных задач [1, 3-6]. Изучению вопроса эволюционной оптимизации трендовой игровой стратегии на рынке Forex и посвящена настоящая статья.

Математическая постановка эволюционной оптимизации для хаотических процессов. Предположим, что игровая стратегия $S\{K, p^*, a\}$ полностью определяется правилами открытия и закрытия позиций K , критическими значениями правил принятия решений p^* и технологическими параметрами алгоритма анализа данных a . Эффективность стратегии $E(S)$ оценивается на основе ее применения к рядам наблюдений $Y(t)$, образующим в совокупности полигон ретроспективных данных. Введем два нелинейных оператора.

1. Оператор изменчивости и размножения стратегий

$$\Phi(S): S \Rightarrow \{S_1, \dots, S_{N_a} : S_i \neq S_j \neq S, \forall i, j\}.$$

2. Оператор селекции и отбора $\Psi(S_1, \dots, S_{N_g}) : \{S_1, \dots, S_{N_g}\} \Rightarrow$

$$\Rightarrow \{S_{\langle 1 \rangle}, \dots, S_{\langle N_a \rangle} : Eff(S_{\langle 1 \rangle}) \geq \dots \geq Eff(S_{\langle N_a \rangle}) \geq Eff(S_j), \forall j > N_a\},$$

где N_a – количество «выживших» стратегий, которые допускаются для дальнейшего размножения-модификации; $N_g = N_a(1 + N_d)$ – количество стратегий одного поколения, подлежащие селекции-отбору (индекс g – от «generation», «поколение»), N_d – количество стратегий-потомков, генерируемых в соответствии с правилами размножения-модификации на каждой итерации. Пусть $S_0 = S\{K_0, p_0^*, a_0\}$ – начальный вариант игровой стратегии с заданными параметрами, принятой в качестве базовой «стратегии-родителя». Тогда технология эволюционной оптимизации сводится к циклическому повторению выполнения последовательности операторов

$$S_0 \Rightarrow \Phi(S_0) = \{S_1, \dots, S_{N_g}\} \Rightarrow \Psi(S_1, \dots, S_{N_g}) = S_0 = \{S_{\langle 1 \rangle}, \dots, S_{\langle N_a \rangle}\}$$

Поскольку селекция осуществляется по критерию превосходства, оптимальность терминального решения не гарантируется. Однако оно будет наилучшим из всего множества случайного перебора, формируемого в процессе реализации эволюционной технологии.

Вычислительные аспекты эволюционной оптимизации. Процесс эволюционной оптимизации является заведомо сходящимся к более эффективным стратегиям в силу самого его построения. Действительно, новое поколение всегда включает в свой состав и стратегии-родители, отобранные по критерию наибольшей эффективности. Таким образом, наиболее эффективные стратегии в принципе не могут быть отброшены принятой процедурой селекции и отбора. Однако высокую скорость сходимости ожидать не приходится в силу случайности процесса модификации. Наиболее вероятно, что скорость сходимости будет близка к скорости сходимости случайного поиска и зависит от размера формируемого поколения N_g . Можно предположить, что скорость сходимости будет выше, если количество стратегий-потомков (СП) N_d сделать зависимым от эффективности стратегий-родителей (СР), т.е. $N_d = k(Eff(S_a))$, $k \geq 1$. Иными словами, более эффективный предок может порождать большее количество потомства. Однако данное утверждение требует дополнительной проверки. Возможны и другие методы регуляризации, направленные на увеличение скорости сходимости эволюционной оптимизации.

Рассмотрим работу приведенного алгоритма эволюционной оптимизации. На первом шаге формируется некоторая базовая стратегия (прототип), структура которой выбирается случайно или исходя из имеющегося априорного опыта по управлению активами. С помощью генератора изменчивости базовая стратегия-прототип видоизменяется, порождая N_a новых СР. Для этого разыгрывается тип изменения (естественная изменчивость, параметрическая или непараметрическая мутация) и, в зависимости от сделанного выбора, осуществляется разыгрывание объекта модификации и собственно величина соответствующего изменения. В свою очередь каждая из новых стратегий является прототипом, случайные изменения которых порождают еще N_d новых стратегий-потомков. Вся совокупность исходных стратегий образует первое поколение стратегий, подлежащих сравнительному анализу по критерию эффективности. Каждая из стратегий первого поколения проходит процедуру тестирования путем применения на множестве ретроспективных наблюдений $\{Y(t), Y(t-T)\}$, где T – размер испытательного полигона данных. Сравнение эффективности сформированных стратегий осуществляется путем прямой ранжировки ряда $Eff(S_i)$, $i = 0, \dots, N_g$, позволяющей отобрать заданное количество N_a «выживших» стратегий, которые допускаются для дальнейшего «размножения» (модификации). Индекс a – от «ancestor», «предок».

Отобранные стратегии являются родителями нового множества модифицированных стратегий-потомков и вместе с ними образуют второе поколение.

На втором шагу формируются N_d стратегий-потомков путем внесения различного рода изменений в N_a стратегий-предков. В результате образуется $N_g = N_a + N_d$ управляющих стратегий, эффективность каждой из которых $Eff(S_i)$, $i=0, \dots, N_1$ вновь оценивается на том же временном ряду наблюдений $\{Y(t), Y(t-T)\}$. Каждая из отобранных СР порождает путем модификаций N_d стратегий-потомков (СП). Тогда общее количество стратегий нового поколения (g , generation) составит $N_g = N_a(I + N_d)$. Последующие итерации повторяют последовательную работу механизмов изменчивости, селекции и отбора.

Процессы "Изменения-размножения" и "Селекции-отбора" стратегий повторяются в течении заданного числа поколений. Остановка цикла генерации поколений может быть проведена и раньше, например, на основе критерия превышения порога точности или критерия сходимости результатов прогноза на тестовой совокупности данных. В конечном счете, итерационная процедура позволяет выявить наилучшую стратегию, наиболее успешно функционирующую на заданном интервале наблюдений.

Описание примера применения эволюционной оптимизации в условиях хаотической динамики котировок на валютном рынке Forex доступно по адресу <http://mctrewards.ru/files/konfdop.pdf>. В примере решается задача оценки эффективности простейшей игровой стратегии S_0 , основанной на линейном тренде. Соответствующая игровая стратегия основана на правиле открытия позиции при условии, что наклон линейной аппроксимации наблюдений a_1 , формируемой на скользящем окне наблюдения размером в W минутных отсчетов, превышает по модулю критическое значение a_1^* , т.е. $|a_1| > a_1^*$. При этом, если $a_1 > a_1^*$ (при $a_1 > 0$), формируется предположение о наличии положительного тренда. С точки зрения игровой управляющей стратегии это означает рекомендацию для открытия позиции вверх. Наоборот, если $a_1 < -a_1^*$ (при $a_1 < 0$), формируется рекомендация для открытия позиции вниз.

Из полученных в примере результатов следует, что даже с минимальным числом эволюционной версии ненаправленного случайного поиска удается получить положительный результат. Даже очень высокий результат на ретроспективных данных в условиях хаотической динамики не дает устойчивых решений на последующих наблюдениях. Однако установленный факт самого существования выигрышных стратегий говорит о наличии регулярных составляющих, допускающих принципиальную возможность реализации выигрышных управляющих стратегий.

Список литературы

1. Averchenkov V.I., Kazakov P.V. Evolutionary modeling and its application. Moscow: Flinta, 2011, 200p.
2. Fogel L.J., Owens A.J., Walsh M.J. Artificial intelligence through simulated evolution. N.Y.: John Wiley & Sons, 1966, 231p.
3. Karpov V.E. Methodological problems of evolutionary computations. Artificial intelligence and decision support, 2012, no.4, pp. 95-102.
4. Mukhopadhyay A.A., Maulik U., Bandyopadhyay S., Coello C.A. Survey of multiobjective evolutionary algorithms for Data Mining: Part II. IEEETransactionsonEvolutionaryComputation, 2014, v.18, no. 1, pp. 20–35.
5. Mukhopadhyay A.A., Maulik U., Bandyopadhyay S., Coello C.A. Survey of multiobjective evolutionary algorithms for Data Mining: Part I. IEEE Transactions on Evolutionary Computation, 2014, v.18, no. 1, pp. 4-19.
6. Musaev A.A. Evolutionary statistical approach to process models self-organization. Automation in Industry, 2006, 7, pp. 31-35.
7. Peters E. E. Chaos and order in the capital markets: a new view of cycles, prices, and market volatility (2nd ed.) // NY: John Wiley & Sons, 1996. 288p.
8. Williams B.M. Trading chaos. / NY: John Wiley & Sons, Inc. 2002. 251c.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ АФК «СИСТЕМА»

Анисимов К.В., Мищенко К.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

На фоне резкого ухудшения инвестиционного климата России и открывшихся перспектив заработать на последующей коррекции цен, внимание значительного количества участников финансового рынка привлекла холдинговая компания АФК «Система» (далее – АФК). Масло в огонь подливали происходившие в 2014-2015 гг. события.

В июле 2014г. Басманный суд Москвы арестовал акции ОАО АНК «Башнефти» (на тот момент – одного из двух ключевых активов АФК) в рамках расследования дела в отношении армянского бизнесмена Левона Айрапетяна по подозрению в растрате и отмывании денежных средств. Следствие считало, что период с 2002 по 2006 год бывший генеральный директор компании Урал Рахимов (сын Президента Республики Башкортостан Муртаза Рахимова), используя служебное положение отца, организовал хищение акций ряда ОАО, в том числе ОАО АНК «Башнефти». Затем Рахимов обеспечил реализацию пакетов акций в пользу АФК "Система" и подконтрольных корпорации юридических лиц. Министерство земельных и имущественных отношений Башкирии предъявило иск о компенсации 209 миллиардов рублей.

В сентябре 2014 года основной акционер и глава совета директоров АФК "Система" Владимир Евтушенков, входящий в список богатейших бизнесменов страны, был обвинен в отмывании денег и легализации имущества, приобретенного преступным путем, и помещен под домашний арест. К компании были предъявлены следующие требования: возвращение незаконно полученных акций ОАО АНК «Башнефти» и выплаченных ею дивидендов (190 млрд. руб.) На фоне негативного новостного фона стоимость Компании на фондовом рынке начала резко снижаться.

В связи с этим сразу появилось три негативных сценария от аналитиков DeutscheBank (от 26.09.2014):

1. АФК "Система" сохранит акции ОАО АНК "Башнефть", но должна будет возместить ущерб правительству Башкирии, выплатив сумму, равную полученным за много лет дивидендам. В этом случае цена компании составит \$7,9 млрд. (\$16,4 за бумагу).
2. Компания лишается ОАО АНК "Башнефти", но не выплачивает никаких штрафов - это приведет к снижению стоимости АФК до \$6,2 млрд. (\$12,8 за GDR).
3. Потеря ОАО АНК "Башнефти", осложненная выплатой компенсации. В этом случае стоимость компании опустится до минимальных \$3,9 млрд.

Между тем, до ареста Евтушенкова (16.09.2014) стоимость его холдинга составляла \$10.2 млрд.

Чтобы определить стоимость холдинга (разность рыночных активов и обязательств) необходимо рассмотреть ключевые активы, оценка которых имеет сложности, поскольку большинство активов холдинга являются непубличными, то есть не имеют рыночных котировок.

Целесообразно начать оценку ключевого актива - телекоммуникационного холдинга «МТС», стоимость которого на 20.03.2015 составила 482.5 млрд. руб., доля эффективного владения АФК «Система» в холдинге составляет 53% (255.7 млрд. руб.).

Второй по важности актив холдинга "Детский мир", крупнейший розничный оператор торговли детскими товарами в России и Казахстане с долей на рынке в 18%, объединяет сеть магазинов «Детский мир», розничную сеть «ELC» (EarlyLearningCenter - Центр раннего развития) и luxury-центр «Детская Галерея «Якиманка», находится в 100%-й собственности АФК¹⁹. На конец сентября 2014г. оценка всего бизнеса холдинга составляла порядка 1 млрд. долл. США, что эквивалентно текущим 30 млрд. руб.

Еще одним значимым активом АФК является технологический холдинг ОАО «РТИ» (на 84,6% принадлежит АФК, на 15,4% - Банку Москвы), входящий в состав которого «РТИ» ОАО «Концерн «РТИ Системы» (97%) является крупнейшей российской частной оборонно-промышленной компанией по объемам производства и заказов со стороны Министерства обороны. Продукция концерна является критически значимой для обеспечения военной безопасности России. Также в состав ОАО «РТИ» входят ОАО «Ситроникс» (принадлежит ОАО «РТИ» на 100%, производитель электронных компонентов, телекоммуникационных и IT-систем) и системный интегратор NvisionGroup (ОАО «РТИ» принадлежит 50%+1 акций этой компании). Оценка

¹⁹ «АФК "Система" продаст долю в "Детском мире"» от 09.09.14 Vedomosti.ru

стоимости Концернa РТИ согласно отчетности его миноритарного акционера — Банка Москвы — на сентябрь 2013 года составляла 20,7 млрд. руб.²⁰

Также важным для АФК активом является ОАО "СГ-Транс" - транспортная компания, лидер по транспортировке сжиженных углеводородных газов и легкого углеводородного сырья в железнодорожных цистернах (порядка 30% рынка РФ). При этом компания обладает наибольшим по численности парком специализированных цистерн для транспортировки СУГ.

Крупнейшим клиентом компании является «Башнефть», на которую по данным «Ведомостей» (от 16.10.2014) с 2015г. будет приходиться более половины выручки железнодорожного оператора в соответствии с заключенным договором на перевозку 49 млн т грузов с 1 мая 2014 г. по 31 декабря 2019 г. (на 65 млрд. руб.). Объем перевозок, который приходится на «Башнефть», «СГ-транс» не раскрывает. По оценке «Ведомостей», на «СГ-транс» приходится порядка 60% грузов «Башнефти» (при этом средние ставки аренды составов Башнефти в 2-2.5 раза выше среднерыночных). Объем грузовых перевозок группы «СГ-транс» в 2013г. составлял 18,8 млн. т

ФК купила «СГ-транс» на приватизационном аукционе в 2012г. за 22 млрд. руб. Позже АФК продала сначала 70% «СГ-транса» за 12 млрд. руб. (без учета автогазозаправочных станций) «Финансовому альянсу» (СП «Системы» и UnirailHoldingsLimited Алексея Тайчера и Тимура Бабаева), а потом еще 15% оператора за 2,5 млрд руб. В итоге доли «Системы» и Unirail в «Финансовом альянсе» (владеет 100% «СГ-транса») сравнялись до паритетных (по 50%). То есть с учетом вышесказанного рационально считать стоимость актива не менее суммы, заплаченной за него партнерами АФК по «Финансовому альянсу» - 8.5 млрд. руб.

Так АФК принадлежит ОАО «Башкирская электросетевая компания» (БЭСК) – крупная электросетевая компания, оказывающая услуги по передаче электроэнергии в Республике Башкортостан. Компания образовалась в результате завершившегося разделения «Башкирэнерго»: ее генерирующие мощности достались государственной «Интер РАО ЕЭС», а сетевые — АФК «Система» Владимира Евтушенкова. До сделки 51% «Башкирэнерго» владел холдинг АФК, 26.6% - составляла доля «Интер РАО ЕЭС». Общая стоимость генерирующих активов оценивалась в 14 млрд. руб., блок-пакет в «сетевых» - порядка 4.3 млрд. руб. Исходя из этой оценки и прошло сделка – «Интер РАО» доплатило система 11.2 млрд. руб. и конвертировала часть долей миноритариев в акции своей компании, т.о. что под контроль к АФК отошли доли 92.4% капитала «сетевой» компании. По другой оценке стоимость «БЭСК» и вовсе составляла 10-11 млрд. руб. Используем консервативный подход и оставим стоимость на уровне не менее 9 млрд. руб.²¹

Также в холдинг АФК входит ЗАО «Группа компаний «Медси» - ведущая частная медицинская компания с крупнейшей сетью частных медицинских учреждений в России Сейчас у «Медси» 2 полюса работы: полное обследование и лечение, а второй – пробное оказание услуг в рамках ДМС.

В 2012г. АФК передала государству пакет акций компании в 25.02% за 6 млрд. руб. соответственно сейчас стоимость данного сегмента АФК (75%) составляет не менее 18 млрд. руб.²²

Индийская "дочка" АФК "Система" (56,68% акций принадлежит АФК, 17,14% - Российской Федерации) SistemaShyamTeleservicesLtd. (SSTL) работает под брендом MTS и имеет универсальную панидийскую лицензию на предоставление услуг мобильной связи. В июне 2014 года акционеры SSTL одобрили конвертацию привилегированных акций в обыкновенные, что увеличит долю АФК до 89,51%. Для конвертации привилегированных акций компании необходимо одобрение FIPB.²³

Несмотря на то, что АФК вложила в компанию порядка 3.5 млрд. долл. США, ее текущую стоимость, исходя из ДДП (по данным Газпромбанка) составляет всего 30 млн. долл. США (с учетом долга в 595 млн. долл. США)²⁴. При этом стоит учесть, что у РФ есть право продать свои акции АФК за 777 млн. долл. США (которые на данный момент не стоят фактически ничего). С учетом того, что весь долг SSTL гарантирован АФК в полном объеме, фактическая убыточность этого сегмента для АФК составляет 1 342 млн. долл. США.

Помимо вышесказанного необходимо учесть планируемый объем возврата денежных средств по делу о «Башнефти» от компании «Урал-Инвест» - 41.4 млрд. руб. в соответствии с неутвержденным мировым соглашением.

Теперь перейдем к обязательствам: согласно пресс-релизу по итогам 3 квартала 2014 года чистый долг АФК составлял 536 млн. долл. США.

²⁰ <http://bmpd.livejournal.com/996762.html>

²¹ «Акционеры поставили точку в процессе реорганизации «Башкирэнерго», Антон Ольшанников, rbcdaily.ru, 08.11.2012

²² «Как миллиардер Владимир Евтушенков создал крупнейший медицинский бизнес в России», Александр Левинский, Forbes от 27.01.2014

²³ «Миноритарии "МТС Индии" не нашли выхода», Газета "Коммерсантъ" №7 от 20.01.2015, Мария Коломыченко, Владислав Новый

²⁴ «АФК «Система» снова телекоммуникационный холдинг», публикация на официальном сайте «Газпромбанка» от 24.12.2014

Согласно полученным оценкам совокупная стоимость активов АФК составляет не менее 380 млрд. руб., совокупный объем долга на уровне SSTL и чистый долг АФК составляют 109 млрд. руб., соответственно чистая стоимость актива холдинга составляет не менее 271 млрд. руб.

Далее заложим дисконт на уровне 30%, что соответствует владению активами на уровне холдинга, и получим консервативную фундаментальную стоимость АФК в размере 190 млрд. руб. В то время как рыночная цена АФК, сложившаяся на 20.03.2015, составляла 160 млрд. руб., что говорит о неоцененности компании и потенциале роста не менее 19% от сложившихся на рынке цен, т.е. до 19 руб. за акцию.

В заключение хотелось бы отметить, что дальнейшее движение цен акции будет более чем на 80% определяться движением цены основного актива – холдинга «МТС», который на данный момент считается сильно недооцененным: в пределах 8-66% (по расчетам аналитиков различных агентств).

Список литературы

1. «Миноритарии "МТС Индии" не нашли выхода», Газета "Коммерсантъ" №7 от 20.01.2015, Мария Коломыченко, Владислав Новый
2. «Акционеры поставили точку в процессе реорганизации «Башкирэнерго», Антон Ольшанников, rbcdaily.ru, 08.11.2012
3. Как миллиардер Владимир Евтушенков создал крупнейший медицинский бизнес в России», Александр Левинский, Forbes от 27.01.2014
4. «АФК «Система» снова телекоммуникационный холдинг», публикация на официальном сайте «Газпромбанка» от 24.12.2014
5. «АФК "Система" продаст долю в "Детском мире"» от 09.09.14 Vedomosti.ru

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА И КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Путина С.А., Акишкин В.Г. Набиева А.Р.

Астраханский государственный технический университет

При внедрении системы ОМС в сферу здравоохранения России преследовалась цель получения дополнительных источников финансового обеспечения системы здравоохранения и улучшения качества медпомощи. Однако экономический кризис привел к тому, что внедрение системы ОМС в субъектах РФ происходило неравномерно, с большими отступлениями от запроецированной модели. Существенные различия их социально-экономического состояния и дефицитность бюджетов, незавершенность нормативного, правового и методического обеспечения реформы, приводили к снижению эффективности государственного финансового контроля деятельности системы здравоохранения, снижению качества и доступности медпомощи.

Отсутствие обоснованных минимальных гарантированных объемов медпомощи в разрезе категорий населения с учетом уровня здоровья, социально-экономического положения, демографического состава, способствовало использованию остаточного принципа финансового обеспечения здравоохранения. Для устранения указанного недостатка с 1998 года ежегодно принимаются «Программа государственных гарантий обеспечения граждан Российской Федерации бесплатной медицинской помощью» (ПГГ), а также «Методические рекомендации по порядку формирования и экономического обоснования территориальных программ госгарантий обеспечения граждан РФ бесплатной медпомощью», конкретизирующие структуру, объемы, качество и потребности финансового обеспечения обязательств по ПГГ.

Субъекты РФ имеют право корректировки объемов гарантий сверх указанных в Программе, в зависимости от потребностей проживающего на территории населения. Выравнивание финансовых условий деятельности ТФОМС осуществляется путем предоставления средств нормированного страхового запаса его бюджету в виде субвенции.

Однако до настоящего времени сложившаяся система здравоохранения не реализует в полной мере установленные госгарантии, как в количественных так и в качественных параметрах. Постоянное недофинансирование ПГГ снижает финансовую устойчивость задействованных в ней ЛПУ, ведет к росту доли соплатежей населения.

Поскольку достаточно сложными в силу ряда социально-экономических причин становятся рост бюджетных затрат на здравоохранение и расширение бюджета ФОМС, актуальной представляется оптимизация расходов финансовых ресурсов внутри системы, организация действенного государственного финансового мониторинга и контроля реализации ПГГ.

Контроль призван содействовать гарантированному выполнению планов, повышению эффективности управленческого процесса. Он предполагает адекватность отправных предпосылок и анализ согласованности методического обеспечения процесса планирования, сравнение индикаторов и критериев запланированной и фактической реализации планов, изучение предполагаемых отклонений, что инициирует новые подходы к принятию решений, разработку корректирующих мероприятий. Он необходим для снижения неопределенности условий внутренней и внешней среды, своевременного обнаружения и решения возникающих проблем. Контроль должен быть всеобъемлющим, достаточно гибким и адаптируемым к изменениям. Эффективность контроля предопределяет соответствие потребностям и возможностям субъектов системы здравоохранения, взаимодействующих с системой контроля. Стратегический вектор мониторинга и контроля реализации ПГГ отражает приоритеты организации здравоохранения и поддержание их, решение задач системы на основе сбора информации, установления стандартов.

В отечественной практике в рамках исследования контроля управленческих воздействий часто используют понятие «контроллинг» (от англ. «to control» - контролировать, управлять), включающее все аспекты достижения конечных целей системы. В зависимости от сферы применения контроллинга, выполняемых функций, информационной базы и степени интеграции в процессы управления выделяют школы (немецкую и американскую) и концептуальные модели (бухгалтерскую, информационную и координационную). Несмотря на достаточную изученность контроллинга в трудах западных и российских ученых, до настоящего времени универсальной трактовки этого понятия не существует (Табл.1).

Таблица 1

Определения сущности контроллинга

Авторы	Определение контроллинга
Д. Хан	Система интегрированного информационного обеспечения планирования и контроля деятельности системы.
П. Хорват	Комплексная межфункциональная концепция управления, целью которой является координация систем планирования, контроля и информационного обеспечения.
Х. Ю. Кюппер Й. Вебер	Элемент управления системой, поддерживающий руководство в процессе решения общей задачи координации системы управления с акцентом на планирование, контроль, мониторинг и информирование
В. Глухов	Межфункциональный инструмент управления, обеспечивающий обоснованность принимаемых руководством решений
А.Карминский Н. Иванова	Совокупность методов оперативного и стратегического менеджмента, учета, планирования, анализа и контроля.
И.Бородушко Э.Васильева	Концепция системного управления и способ мышления менеджеров, в основе которых лежит стремление обеспечить долгосрочное эффективное функционирование
Т. Райхман	Сбор и обработка информации в процессе разработки, координации и контроля над выполнением планов
Р. Манн Э. Майер	Система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности.
Т. Головина	Целостная система, призванная генерировать идеи по непрерывному внесению корректировок в деятельность системы и ее дальнейшее совершенствование.
П. Айхгорн	Поддержка руководства путем получения, оценки и предоставления, касающихся цели и будущего, сведений (информации)
Р. Шауэр	Координация информационного обеспечения, с одной стороны, и использование информации, с другой, при управлении системой

Таким образом, контроллинг: это система, элементы которой взаимосвязаны между собой и с элементами общей системы управления; обеспечивает координацию внутри системы управления, направленную на достижение целей; создает инструментальную, методическую и информационную среду для принятия управленческих решений; ориентирован на рационализацию бизнес-процессов, достижение запланированных целей и эффективности деятельности системы. Он выполняет функции: координации управленческой деятельности по достижению целей системы; информационной и консультационной поддержки принятия управленческих решений; обеспечения рациональности

управленческого процесса, что способствует рациональному развитию процессов планирования, организации, учета и анализа. Одной из его задач является информационная поддержка процесса управления финансами, решение которой возможно при четком и слаженном функционировании системы информационных потоков. Контроллинг включает компоненты: а) Прогнозирование – определение политики и цели, стратегий для концепции системы; б) Расчеты издержек - Контроль мощности ЛПУ по видам и центрам затрат; в) Анализ плановых и фактически достигнутых критериев и разработка симметричных мер. Отметим, контроллинг не тождествен контролю. Контроль занимается оценкой свершившихся фактов в деятельности ЛПУ, а контроллинг призван определить перспективу.

Как было отмечено выше, важной функцией контроллинга является информационно-аналитическое обеспечение, которое возможно создать на базе организации мониторинга процессов планирования, реализации и контроля. В качестве контролируемых показателей следует рассматривать объекты контроля: стратегии, цели, факторы успеха, риски, сценарии. В ходе контроля может проводиться анализ и оценка отклонений, а также установление их вызвавших причин. На основе анализа отклонений контролируемых параметров генерируются и реализуются корректирующие мероприятия.

До настоящего времени отсутствует единое мнение относительно, интерпретации мониторинга. Отдельные ученые определяют его как: процесс, деятельность, метод; систему, инструментом, регулярным наблюдением, оперативным сбором данных или совокупностью приемов; рутинным распределением по категориям приоритетной информации, по программам и их планируемым результатам - ситуационным аудитом и др. В научной литературе представлены два подхода о соотношении мониторинга и управления: а) управление является частью мониторинга (в структуру мониторинга включается "управление средой" путем своевременного информирования о возможном наступлении критических, недопустимых или неблагоприятных ситуаций или "управление объектами" через вмешательство в их развитие, по результатам мониторинга); б) мониторинг - часть управления (мониторинг - самостоятельное звено в управленческом цикле, реализовывающее функции управления: наблюдение, оценку, анализ, прогнозирование и др.). Синтез указанных подходов позволяет представить структуру мониторинга в виде совокупности взаимозависимых и взаимосвязанных компонентов (собственно мониторинга как отслеживания и управленческой компоненты). Отметим, состав управленческой составляющей формируется в зависимости от целей и подходов к определению данной категории (Табл.2).

Таблица 2

Подходы к определению категории мониторинг

Подход	Сущность подхода
Мониторинг = наблюдение + анализ	Содержание управленческой компоненты ассоциируется с блоком анализа, подразумевая под мониторингом процесс сбора, обработки и анализа информации, характеризующей состояние объекта управления, который производится с периодичностью, определяемой субъектом управления. Подобная трактовка не совсем четко обозначает цель получения серии «моментальных срезов». В результате не совсем ясно, чем традиционный сбор статистических данных отличается от сбора и обработки информации для целей мониторинга.
Мониторинг = наблюдение + анализ + прогноз	Целенаправленная деятельность, связанная с наблюдением, оценкой и прогнозом состояния наблюдаемого объекта в целях обеспечения его развития в желаемом направлении. Таким образом не только вводится элемент активного, целенаправленного воздействия на наблюдаемую систему в случае ее отклонения от намеченной цели, но и в состав управленческой компоненты включается понятие прогноза. Именно наличие обратной связи - механизма, с помощью которого результаты мониторинга и оценки распространяются и используются для принятия решений о будущих действиях, характеризует эффективный процесс управления. Подобная интерпретация предполагает использование мониторинга в качестве основы для прогнозирования будущего состояния наблюдаемого объекта, выявления причин отклонений от запланированного хода событий и последующего принятия решений.
Мониторинг = статистика + анализ + прогноз	Официальная статистика, дополненная информационно-аналитической системой, обеспечивающей анализ, оценку и прогноз. Применение информационных технологий многократно увеличивает результативность мониторинга, позволяя проводить многофакторный, многокритериальный анализ собранных данных.
Мониторинг = наблюдение + оценка	Система мониторинга и оценки определяется как единое целое, но с четким разделением этих понятий, предназначением их для решения разных задач. Мониторинг - сбор данных, необходимых для решения определенной управленческой проблемы, и их первичная оценка на предмет соответствия прогнозируемому значению, оценка - дальнейшая обработка собранной информации (при необходимости привлечение дополнительной), с целью определения степени достижения запланированной цели исследования. Для мониторинга и оценки формируются согласованные, но отдельные программы. Российские ученые не проводят четкую границу между мониторингом и оценкой. Включая проведение оценки в перечень задач мониторинга, они практически отождествляют эти понятия. Даже в том случае, когда для поведения оценки составляется специальная программа, требование согласованности ее с программой мониторинга выполняется не всегда. Поэтому нередки случаи, когда оценочный вывод не отражает достижение цели, а просто констатирует факт.
Мониторинг = контроль	Подобное толкование характерно для мониторинга программ или проектов, когда под мониторингом понимается непрерывный процесс контроля результатов программ в процессе их выполнения с целью немедленной коррекции любых отклонений от текущих задач. Основные элементы контроля при этом определены в виде установления стандартов, норм или правил, подлежащих проверке; измерения полученных результатов и сопоставления их с прогнозируемыми и, в случае выявления существенных отклонений, корректировки управленческих процессов.

Несмотря на различия в подходах к определению категории мониторинг, выделим наиболее характерные особенности: выступает как регулярный процесс, сущность которого состоит в фиксации состояния объекта, т.е. сбор информации; его объектом являются предметы, программы, системы в динамике, а предметом - информация о состоянии

наблюдаемого объекта; зависимость результативности мониторинга от его цели, ориентированность на информационные потребности менеджмента.

В структуре мониторинга выделяют три вида контроля, по признаку стадийности реализации корректирующих воздействий: а) следящий контроль (при обнаружении отклонений между запланированными результатами и текущими фактическими); б) контроль «да/нет» (после оценки результатов, выполненной на предыдущем этапе, работы); в) контроль по результатам (по завершению работы и сравнения окончательных результатов с запланированными).

В структуре мониторинга выделяют три вида контроля, по признаку стадийности реализации корректирующих воздействий: а) следящий контроль (при обнаружении отклонений между запланированными результатами и текущими фактическими); б) контроль «да/нет» (после оценки результатов, выполненной на предыдущем этапе, работы); в) контроль по результатам (по завершению работы и сравнения окончательных результатов с запланированными).

Одним из важных элементов мониторинга является «сбор информации» об объекте, с использованием различных способов. Наблюдению близок надзор, различающийся интенсивностью и уровнем координации и представляющий собой продолжение мониторинга с использованием полученной информации. Результатом работы элемента «сбор информации» выступает совокупность зафиксированных фактов. Отметим, отдельные виды мониторинга не предполагают организацию специального сбора данных, и базируются на использовании отчетности госстатистики.

Основными функциями элемента «обработка данных» мониторинга являются обеспечение объективности информации и установление качества данных. Это предполагает сопоставление полученных данных с прогнозируемыми, исходными, стандартными, предыдущими. После логической, математической, статистической обработки, в зависимости от избранной методологии, проводится ее сравнительный, конкурентный, динамический анализ.

Эффективность оперативного мониторинга определяется факторами: наличие достаточного количества контролируемых индикаторов; скорость сбора и обработки данных. Базовые значения индикаторов закрепляются на весь период мониторинга в виде нормы. Реализация оперативного мониторинга предполагает последовательное выполнение действий: определение целей; выработка нормативов; фиксация данных; сравнение достигнутых величин индикаторов с нормативами; получение результатов.

Рациональная организация мониторинга обеспечивает прогнозируемость - своевременную оценку возможных последствий принимаемых решений поискового (конечным результатом которого является проблемная ситуация, иерархически формализованная в виде «дерева проблем») или нормативного (целеполаганием задается «дерево целей», где вершина - идеал, середина - различные стороны оптимума, а нижний уровень - реализация проблемы) характера.

Для стратегического мониторинга характерен заведомо высокий уровень агрегации мониторинговых показателей, он подразумевает как текущее наблюдение и последующую оценку реализации стратегии, так и оценку результативности достижения стратегических целей и выявление новых проблем стратегического характера, т.е. технология мониторинга связана с использованием системы сбалансированных показателей. Она строится на базе формализованного набора ключевых индикаторов эффективности, сгруппированных в рамках четырёх направлений осуществления мониторинга стратегических целей и задач: финансы, отношения внешним миром, инновации, состояние внутренней среды. В сфере здравоохранения часто применяется технология управления по отклонениям, базирующаяся на обратной связи, при вмешательстве менеджмента в случае существенных отклонений. При этом оценивается массив данных выходящих за пределы определенного диапазона.

Построение мониторинга базируется на принципах системного подхода: ориентация на конечные результаты и удовлетворение потребностей пользователей; учет вероятного характера социально-экономических явлений; сочетание количественных и качественных индикаторов; подготовка данных к принятию альтернативных вариантов решения; возможность интегральной оценки эффективности решений; достижение цели при минимуме затрат ресурсов; объективность; целостность; целенаправленность; оперативность; достоверность; непротиворечивость. В ходе мониторинга находит применение сочетание процессного и результирующего подходов, агрегация информации по уровням управления, современные технологии обработки, анализа данных, принятие рациональных управленческих решений. На основе обобщения практики мониторинга в сфере здравоохранения нами уточнена классификация его видов (Табл.3.2.).

Классификация видов мониторинга в сфере здравоохранения

Наименование мониторинга	Характерные особенности	Пример
Классификация признаков		
Системы охраны здоровья	Предполагает наблюдение за функционально организованной компонентой жизнеобеспечения, где человек рассматривается как системообразующий элемент. Система охраны здоровья включает систему здравоохранения, учреждения и службы иных социальных инфраструктур, деятельность которых прямо или косвенно направлена на сохранение и развитие здоровья населения и его воспроизводство.	Мониторинг реализации комплексной программы охраны здоровья населения
Системы здравоохранения	Предполагает организацию различных форм наблюдения за деятельностью системы здравоохранения. Деление на подвиды производится в соответствии с видами информации о системе здравоохранения: а) деятельность учреждений здравоохранения, б) использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, в) медико-социальную и экономическую эффективность.	Мониторинг программ развития здравоохранения страны, регионов
Общественного здоровья	Предполагает наблюдение за состоянием здоровья населения. Население группируется по различным признакам - административному, географическому, урбанизационному, гендерному, возрастному, типу расселения, участкам переписи населения, номерам социального страхования и т.п.	Мониторинг здоровья населения субъекта Федерации
Здоровья индивидуума	Предполагает динамическое наблюдение за состоянием здоровья отдельного человека либо (категории) лиц. Позволяет своевременно выявлять угрожающие состояния и оценивать эффективность лечебных и профилактических мер.	Диспансерное наблюдение больных сахарным диабетом
Иерархия систем управления		
Федеральный	Выбор уровня наблюдения производится в зависимости от поставленных целей, ситуации внутри страны / территории, с учетом имеющихся источников данных. Как правило, чем выше уровень управления по иерархии, тем больше уровень агрегации индикаторов мониторинга. Агрегированные индикаторы по своей природе скрывают существенные различия между территориями, полами или социальными группами.	Мониторинг реализации ПГТ
Межмуниципальный	Позволяют сравнивать между собой подобные объекты мониторинга. Мониторинг индикаторов, дезагрегированных по административным территориям.	Мониторинг реализации ПГТ
Целевая направленность мониторинга		
Информационный	Предполагает структуризацию, накопление и распространение уже имеющейся информации и не предусматривает специально организованного изучения. Облегчает принятие решений системой управления здравоохранением и снабжает граждан актуальной и точной информацией динамичном и постоянно меняющемся мире.	Мониторинг публикаций о здоровье в национальной прессе
Фоновый	Предполагает проведение регулярной диагностики состояния объекта мониторинга. Позволяет выявить новые проблемы и опасности до того, как они станут осознаваемы на уровне управления и понять, как и из чего возникают новые угрозы.	Санитарно-гигиенический мониторинг
Проблемный	Предполагает выяснение закономерностей и путей разрешения уже известных с точки зрения управления конкретных проблем, выявление и оценку новых опасностей. В зависимости от видов управленческих задач, выделяют два подвида: проблемный функционирования (базовый мониторинг локального характера без ограничения срока наблюдения, отслеживающий ту или иную проблему), и проблемный развития (динамично создаваемый для решения текущих задач и прекращающий существование после разрешения проблемной ситуации).	Мониторинг неинфекционных заболеваний
Прогностический	Помимо мониторинга уже существующего объекта, предполагает отслеживание появления нового объекта, а также прогнозирование динамики их развития.	Мониторинг факторов риска
Управленческий	Подразумевает отслеживание и подготовку информации для последующей оценки эффективности влияний и вторичных эффектов наблюдаемых процессов. Углубленная оценка при этом выходит за рамки полномочий системы мониторинга и должна осуществляться специально подготовленными специалистами в области оценки, системного анализа и т.п.	Мониторинг реализации ПГТ

Характер управленческой деятельности		
Оперативный	Предполагает наблюдение за текущим состоянием объекта мониторинга. Рассчитан на краткосрочный период, конкретная длительность которого определяется в зависимости от целей мониторинга. Решение текущих задач обычно сочетается с одновременным созданием предпосылок для достижения крупномасштабных целей в будущем.	Мониторинг обеспеченности лекарственными средствами
Тактический	Рассчитан на среднесрочный период наблюдения; распространяется на частные вопросы, решение которых необходимо для достижения стратегических целей.	Мониторинг реализации ПГТ
Стратегический	Предполагает отслеживание процесса достижения долгосрочных основополагающих целей, учитывающих наиболее вероятные изменения внешней и внутренней среды объекта мониторинга.	Мониторинг развития системы здравоохранения
Предмет мониторинга		
Программ (проектов, стратегий, планов, мероприятий и т.п.)	Эти виды мониторинга отличаются друг от друга по - целевой направленности, основаниями для сравнения, учетом обстоятельств, не зависящих от системы здравоохранения, составом пользователей и т.п. В зависимости от поставленных целей, мониторинг может отслеживать весь жизненный цикл программы, либо его отдельные этапы, однако модели, которые предполагают изучение только результата или только процесса и построены на изучении отношения цель-результат, могут приводить к ошибочным заключениям.	Мониторинг ФЦП «Профилактика и лечение артериальной гипертонии в РФ»
Результатов программ (проектов и т.п.)	Подготавливает информацию для оценки последствий программ (например, выгод для населения) и ее конечного воздействия (к примеру, влияния на уровень общественного здоровья), т.е. двух последних этапов жизненного цикла программ. Выделяют два вида эффектов, связанных с реализацией программы: прямые и косвенные, которые напрямую с программой не связаны, но находятся в корреляционной связи с ее составляющими.	Мониторинг Целевой программы «Иммунизация против полиомиелита»
Методы сравнения		
Конкурентный	Предполагает тождественное сравнение подобных систем одного уровня, проводимое одним инструментарием по единой методике. Дает возможность сделать предположение о том, какая именно система провоцирует возникновение угрожающей ситуации - наблюдаемая либо более высокого уровня.	Геоэкологический мониторинг
Сравнительный	Аналогичен конкурентному, однако при этом производится сравнение систем разного уровня. Способ наиболее специфичен для мониторинга, так как дает возможность рандомизировать или учесть большинство причин смещений оценок.	Мониторинг врачебных кадров
Динамический	Сравнивает данные о развитии наблюдаемого объекта в динамике. В целях управления обычно используется в сочетании с иными видами мониторинга.	Мониторинг температуры тела
Комбинированный	Является комбинацией вышеуказанных видов. Позволяет выделить те особенности наблюдаемого объекта, которые могут быть экранированы влияниями систем более высокого уровня.	Мониторинг реализации ПГТ
Широта охвата		
Сплошной	Предполагает отслеживание всей совокупности наблюдаемых объектов.	Мониторинг реализации ПГТ
Выборочный	Предполагает отслеживание выборочной совокупности наблюдаемых объектов. При условии соблюдения репрезентативности полученные данные переносятся на генеральную совокупность.	Мониторинг удовлетворенности качеством помощи
Потенциальные пользователи		
Ориентированный на общество в целом	Целью такого мониторинга может являться формирование общественного мнения по тому или иному вопросу. Достаточно затратен, поэтому обычно предполагает наличие государственного заказчика и, как следствие, бюджетного финансирования.	Мониторинг ситуации в сфере здравоохранения и социального развития
Ориентированный на специалистов соответствующих областей деятельности	Ориентирован на специально подготовленных пользователей. Расходы обычно компенсируются конечными пользователями путем оплаты за носитель информации, что не гарантирует их полного возмещения. В некоторых случаях, когда мониторинг имеет социальную направленность, в его результатах заинтересованы специалисты смежных областей и т.п., оплата может производиться из средств, выделенных на соответствующую программу, за счет бюджетного финансирования, иных, в т.ч. смешанных, источников.	Мониторинг реализации ПГТ
Мониторинг, ориентированный на информационные подробности лиц, применяющих решения	Результаты такого мониторинга обычно имеют узкоцелевую направленность и не предназначены для широкой аудитории. Распространение полученной информации может быть ограничено в случае ее конфиденциального характера либо вследствие субъективных причин.	Мониторинг оплаты медицинских услуг

В настоящее время контроль и мониторинг реализации ПГТ анализирует использованные ресурсы в сопоставлении с результатами (объемами медпомощи). Однако любая программа не может считаться выполненной, если не оценена ее результативность (выгоды для граждан) и конечное воздействие (влияние на общественное здоровье).

Мониторинг реализации ПГТ требует согласованности его структурных элементов: цель его проведения, содержание, взаимодействие его структурных элементов, формирование результатов и их использование в управленческих целях.

С учетом вышеуказанного контроллинг можно определить как современную управленческую концепцию, реализующуюся путем формирования в субъектах здравоохранения системы управления по координации деятельности всех функциональных блоков и обеспечивающей подготовку, принятие и реализацию управленческих решений посредством постоянного информационно - аналитического сопровождения, мероприятий направленных на обеспечение эффективного функционирования указанных субъектов в перспективе.

В заключение реализация вышеуказанных научных подходов к организации государственного финансового мониторинга и контроля в сфере здравоохранения позволит существенно снизить различия финансового обеспечения на территориях, обосновать нормативную, правовую и методическую базу модернизации, повысить качество и доступность медпомощи.

Список литературы

1. Акишкин В.Г., Квятковский И.Е., Путина С.А. Региональное здравоохранение в условиях институциональных преобразований: экономико-финансовый аспект: Монография. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2014. – 277 с.
2. Акишкин В.Г., Арыкбаев Р.К., Крупнов П.А., Евсеева А.Р., Набиев Р.А. Организация финансовой системы здравоохранения: теория и практика: Монография. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2010. – 405 с.
3. Евсеева А.Р., Набиев Р.А., Тюякпаева А.А. Результативность бюджетных расходов в здравоохранении: теория и практика: Монография. Астрахань: Издательство АГТУ, 2010. – 156 с.
4. Карнаух Д.И., Маркова О.П., Донин В.М. К проблеме финансовой обеспеченности Базовой программы ОМС в Российской Федерации. - М., «Менеджер здравоохранения», 2006, № 2.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

Демина Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В ситуации, когда в стране существует значительный дисбаланс в обеспеченности инфраструктуры, требуется алгоритм действий для создания эффективного механизма управления инфраструктурными проектами. В России объем инвестиций государства в инфраструктурные проекты имеет долю в ВВП порядка 1-2%. При этом текущая ситуация в стране, вызванная финансовым кризисом, продолжает усугубляться при дефиците ликвидности и упадке экономики.

Как установило Правительство Российской Федерации, предельная доля средств, инвестированных в инфраструктурные проекты вместе со средствами, размещенными ранее на долгосрочных депозитах во Внешэкономбанке в целях финансирования антикризисных мер, не может быть более 60% объема ФНБ. Предполагается, что размещение средств в такие проекты будет стимулировать внутренний спрос, что повлияет на повышение темпов экономического роста.²⁵

При разработке системы управления формированием инфраструктуры нужно выявить территориальный дисбаланс развития и определить источники бюджетного финансирования на различных уровнях бюджетной системы. Как показывает практика, источников финансирования из бюджета всегда недостаточно, поэтому для осуществления инфраструктурных проектов важна система привлечения частных инвестиций. Для России насущной необходимостью является подобная система в совокупности с современными инструментами, которые будут позволять снабжать денежными средствами проекты с длительным сроком окупаемости за счет институциональных инвесторов, с учетом установленных для них ограничений по вложению средств.²⁶

Огромную роль в развитии дорожной, транспортной, социальной и прочих видов инфраструктуры играет состояние инфраструктуры финансового рынка, использование разнообразных финансовых и инвестиционных инструментов для реализации проектов.

Одним из инструментов обеспечения долгосрочных финансовых ресурсов для проектного финансирования объектов инфраструктуры можно считать относительно новый для России инструмент фондового рынка - инфраструктурные облигации, которым под силу эффективно аккумулировать частный капитал для развития инфраструктуры. До сих пор понятие инфраструктурных облигаций законодательно не закреплено при том, что проект Федерального закона «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием

²⁵ Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации.

http://budget.gov.ru/epbs/content/conn/content/path/Contribution%20folders/documents/Osnovnie_napravleniya_budgetnoi_politiki.pdf

²⁶ Симакова Е.К. Формирование системы эффективного управления финансированием инфраструктурных проектов. Вестник Санкт-Петербургской юридической академии, № 1 (22) 2014

инфраструктурных облигаций» был внесен в Государственную Думу в 2009 г.²⁷ Согласно упомянутому проекту, «Инфраструктурная облигация – облигация, эмитируемая специализированной проектной организацией с целью привлечения денежных средств, предназначенных для финансирования создания и (или) реконструкции инфраструктуры, исполнение обязательств по которой обеспечено в размере и порядке, предусмотренных настоящим Федеральным законом».²⁸ Обычно эмитент таких облигаций по окончании строительства объекта получает его в концессию на определенный период времени (более 10 лет). За пользование инфраструктурным объектом с третьих лиц может взиматься плата (к примеру - платная автодорога). Имеется ограничение по выпуску инфраструктурных облигаций: концессионер может выпускать их в целях получения ресурсов для развития запланированного проекта.

В России уже есть некоторый опыт размещения инфраструктурных облигаций. Среди первых проектов строительства платных автомобильных дорог с использованием финансирования таких облигаций можно обозначить следующие: дорога Санкт-Петербург – Москва (дублер существующей М10), Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге, дублер М-1 «Беларусь» Москва-Минск (инвестором выступило ОАО «Главная дорога»). Эмитентами инфраструктурных облигаций выступил ряд компаний, в т.ч. ОАО «РЖД».

Реализация инфраструктурных проектов на основе концессионных соглашений и заимствование частного капитала путем эмиссии концессионных облигаций является для России новым шагом в развитии инфраструктуры. Как следствие, появляются новые задачи финансового, социального и экономического характера, за выполнение которых концессионер несет денежную ответственность, как по завершении строительства объекта, так и спустя десятилетия (в отличие от стандартного исполнителя и подрядчика).

Другим звеном в цепочке управления проектами инфраструктуры при дефиците бюджета, в случае урезания финансирования проектов с помощью ресурсов институциональных инвесторов, являются контракты жизненного цикла. Они выступают механизмом взаимодействия между источниками частного и государственного инвестирования в проекты.

Контракт жизненного цикла, подобно концессионному соглашению, представляет собой смешанный договор, включающий элементы договора строительного подряда и возмездного оказания услуг.²⁹ При этом ответственность участников состоит в следующем. Исполнитель проекта реализует его, вводит в эксплуатацию, занимается ремонтом и обслуживанием в течение срока, рассчитанного по контракту, используя собственные ресурсы (материальные, человеческие и другие). Инвестор, в свою очередь, берет оплату за использование данного объекта и переводит ее непосредственно заказчику (орган власти). Последний оплачивает публичные услуги, оказанные при использовании выполненного проекта, в течение срока действия контракта за счет бюджетных средств. Как правило, сумма является фиксированной и закреплена в контракте, что минимизирует риски инвестора при колебаниях спроса на услуги объекта (в результате которых размер дохода от эксплуатации может поползти вниз), перенося проектные и технологические риски на заказчика.

Такая форма является выгодной для каждой из сторон. Контракты жизненного цикла - эффективный распределитель рисков заказчика и подрядчиков. Характерно также то, что объем средств, который публичный партнер выплачивает подрядчику, не связан с числом пользователей объекта, что по факту сводит к нулю риск частного партнера от изменения спроса на рынке. В итоге публично-правовому образованию достается с наименьшими возможными издержками завершенный и функционирующий объект инфраструктуры, которым потребители пользуются бесплатно.

В ситуации, если вознаграждение подрядчика напрямую зависит от качества проделанных им работ, появляется стимул для качественного выполнения подрядных работ (для того, чтобы объект поддерживал потребительские свойства как можно дольше), что служит мотивацией для инновационной и инженерной инициативы в достижении результата с наименьшими текущими затратами.

К сожалению, такая отлаженная взаимосвязь в модели формирования инфраструктуры в России пока отсутствует. Вероятно, Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а именно содержание главы 3 относительно порядка проведения открытого и двухэтапного конкурса³⁰, в дальнейшем окажет влияние на улучшение дел в

²⁷ Толкачев О.П. Инфраструктурная составляющая эффективности инновационно-го менеджмента // Сборник статей межвузовской научно-практической конференции ЛМСТ им. Ж. Я. Котина. – СПб.: Изд-во ЛМСТ им. Ж.Я. Котина, 2013.

²⁸ Проект Федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" с целью создания благоприятных условий для инвестирования средств в облигации концессионера" (подготовлен Минэкономразвития России, не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 04.07.2012)

²⁹ Зусман, Е.В., Корнев, М. Контракты жизненного цикла: pro et contra // Экономика и жизнь. – 2012. – № 11.

³⁰ Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 2.07.2013 г.) // СЗ РФ. – 08.04.2013. – № 14. – Ст. 1652.

сфере государственных контрактов на основе государственно-частного партнерства в области инфраструктурных проектов.

Источниками финансирования проектов на длительный период времени выступают:

- 1) Бюджеты всех уровней;
- 2) Центральный Банк Российской Федерации;
- 3) Коммерческие банки;
- 4) Пенсионный фонд и НПФ;
- 5) Международные финансовые институты и экспортно-кредитные агентства.

Перечислим основные трудности, возникающие при финансировании инфраструктуры:

1) Ограниченные возможности бюджетов всех уровней - часто осуществление глобальных проектов становится нереальным при отсутствии значительного объема государственных инвестиций;

2) Недостаточное развитие законодательства и системы защиты инвесторов;

3) Проекты по развитию инфраструктуры в России преимущественно имеют длительный срок окупаемости, и обычно выручка по итогам реализации проектов является рублевой, что становится преградой для привлечения финансирования в иностранной валюте;

4) Нехватка ликвидности на рынке – ограниченность денежной массы и перечня активов в Ломбардном списке ЦБ, кратковременный срок предоставления ЦБ финансирования в адрес коммерческих банков, а также ограничения на вложения средств ПФР и НПФ.

В качестве вариантов преодоления указанных проблем можно предложить:

- Инициирование Банком России мероприятий по наращиванию денежной массы (включая приобретение облигаций, эмитированных Правительством РФ, увеличение сроков кредитования коммерческих банков и т.д.);

- Совершенствование инструментов долгосрочного финансирования Центрального Банка Российской Федерации под залог зарубежной валюты;

- Улучшение методов хеджирования валютных рисков и рисков волатильности процентных ставок;

- Расширение функций ПФР и НПФ по инвестированию пенсионных накоплений и программ рефинансирования Банка России.

Подводя итоги, следует сказать, что для правильного формирования эффективного механизма управления инфраструктурными проектами и их финансированием необходим грамотный план последовательных шагов со стороны государства, который будет формировать рыночную среду, где государственно-частному партнерству будет отводиться ключевая роль в развитии инфраструктуры в России. Действенным инструментом в реализации этой программы станет формирование концессионного рынка, которое подразумевает реформу модели сложившихся экономических отношений на институциональном уровне и модернизацию экономической жизни России в целом.

Список литературы

1. Зусман, Е.В., Корнев, М. Контракты жизненного цикла: pro et contra // Экономика и жизнь. – 2012. – № 11.
2. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации.
http://budget.gov.ru/epbs/content/conn/content/path/Contribution%20folders/documents/Osnovnie_napravleniya_budgetnoi_politiki.pdf
3. Проект Федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" с целью создания благоприятных условий для инвестирования средств в облигации концессионера" (подготовлен Минэкономразвития России, не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 04.07.2012)
4. Симакова Е.К. Формирование системы эффективного управления финансированием инфраструктурных проектов. Вестник Санкт-Петербургской юридической академии, № 1 (22) 2014
5. Толкачева О.П. Инфраструктурная составляющая эффективности инновационного менеджмента // Сборник статей межвузовской научно-практической конференции ЛМСТ им. Ж. Я. Котина. – СПб.: Изд-во ЛМСТ им. Ж.Я. Котина, 2013.
6. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 2.07.2013 г.) // СЗ РФ. – 08.04.2013. – № 14. – Ст. 1652.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Михайлова В.Д.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ южно-российский институт-филиал, г.Ростов-на-Дону

Финансовая устойчивость - финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов.

Финансовая устойчивость – финансовое состояние ресурсов компании, использование которых позволяет организации развиваться посредством роста капитала и прибыли, при этом сохранять платежеспособность и кредитоспособность с учетом рисков. Характеристика финансовой устойчивости основывается на финансовой независимости и способности свободно оперировать собственным капиталом.

Анализ финансовой устойчивости - анализ состояния счетов предприятия на предмет его платежеспособности, который проводится по ряду показателей.

Показатели финансовой устойчивости демонстрируют степень зависимости организации от заемных средств. Самым главным критерием оценки финансовой устойчивости является обеспеченность организации источниками формирования средств.

Все показатели финансовой устойчивости можно разделить на четыре группы:

- 1) Показатели, характеризующие структуру капитала;
- 2) Показатель покрытия средств;
- 3) Показатели, характеризующие обеспеченность запасов источниками их формирования;
- 4) Стоимость чистых активов

Анализ финансовой устойчивости по структуре капитала дает представление о степени защищенности интересов инвесторов и кредиторов организации, а также ее способность погашать долгосрочные обязательства. Данный анализ включает в себя ряд коэффициентов, таких как:

1. Коэффициент финансовой независимости равный отношению собственного капитала к валюте баланса (достаточность коэффициента – 0,5);
2. Коэффициент финансирования равный отношению собственного капитала к заемным средствам (достаточность коэффициента – 1);
3. Коэффициент финансовой зависимости равный отношению заемных средств и валюты баланса, либо отношению валюты баланса к собственному капиталу;
4. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств равный отношению собственных оборотных средств к собственному капиталу;
5. Коэффициент финансовой устойчивости равный отношению собственного капитала к внеоборотным активам (достаточность коэффициента >1);
6. Коэффициент структуры заемного капитала и кредитов равный отношению долгосрочных кредитов и займов к общей сумме заемных средств;
7. Коэффициент финансового риска равный отношению величины обязательств организации к величине собственных средств;
8. Индекс постоянного актива равный отношению внеоборотных активов предприятия к собственному капиталу;
9. Коэффициент накопленной амортизации равный отношению суммы накопленной амортизации (амортизация основных средств и нематериальных активов) к первоначальной сумме амортизируемого имущества (первоначальная стоимость основных средств и нематериальных активов);
10. Коэффициент соотношения остаточной стоимости основных средств и имущества равный отношению остаточной стоимости основных средств к валюте баланса.

Анализ финансовой устойчивости по покрытию средств производится с помощью определенных коэффициентов.

1. Коэффициент Бивера демонстрирует, какая доля обязательств организации может быть покрыта в нынешнем году посредством потока денежных средств (достаточная величина составляет 0,4-0,5): (Чистая прибыль + Амортизация) / (Долгосрочные и краткосрочные обязательства);

2. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств потоком денежных средств: (Чистая прибыль + Амортизация) / Краткосрочные обязательства;
3. Покрытие денежных процентов (по заемным финансовым средствам): Текущий поток денежных средств/сумма выплачиваемых процентов;
4. Потенциал самофинансирования характеризует возможность организации покрывать долгосрочную кредиторскую задолженность за счет внутренних источников финансирования: Текущий поток денежных средств/Долгосрочная кредиторская задолженность;
5. Коэффициент покрытия дивидендов(по всем видам акций): Текущий поток денежных средств перед выплатой дивидендов и после уплаты налогов и процентов/Общая сумма дивидендов к выплате;
6. Коэффициент покрытия дивидендов (по обыкновенным акциям): Текущий поток денежных средств перед выплатой дивидендов и после уплаты налогов и процентов/Сумма дивидендов к выплате по обыкновенным акциям;

Анализ финансовой устойчивости по обеспечению финансирования текущей деятельности выражается в выделении ряда видов финансовой устойчивости, которым соответствуют определенные показатели.

1. Абсолютная финансовая устойчивость подразумевает превышение суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов над запасами;
2. Нормальная финансовая устойчивость подразумевает равенство между суммой собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов и запасами;
3. Неустойчивое финансовое состояние является следствием нарушения платежеспособности и возникает, когда запасы равны сумме собственных оборотных средств, краткосрочных кредитов и займов и источниками, ослабляющими финансовую напряженность;
4. Кризисное финансовое состояние подразумевает, что запасы превышают сумму оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов.

Анализ финансовой устойчивости по чистым активам производится с помощью показателя «чистые активы», который равен разности суммы активов и долгосрочных и краткосрочных обязательств. Чистые активы – реальные в данный момент собственные средства организации. Рассчитать стоимость чистых активов можно следующей формуле:

Стоимость чистых активов = (Внеоборотные активы + Оборотные активы) – (Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства)

Подводя итоги важно отметить, что финансовая устойчивость определяется способностью организации рассчитываться по своим обязательствам в будущем. Показатели финансовой устойчивости помогают определить ее степень и предупредить нежелательное снижение. По структуре капитала определяется финансовая зависимость организации от внешних кредиторов, по обеспечению финансирования текущей деятельности – тип финансовой устойчивости, по покрытию средств – способность организации покрывать свои краткосрочные и долгосрочные обязательства в будущих периодах, по стоимости чистых активов принимается решение об изменении уставного капитала организации. Результаты анализа финансовой устойчивости дают возможность определить пути распределения накопленной прибыли с целью наращивания собственного капитала.

Список литературы

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
2. Управление финансовой устойчивостью фирмы в инновационной экономике: Монография /А.В. Киров. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2011. – 132 с.; ISBN 978-5-98461-941-7;
3. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Т.У. Турманидзе. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287с. ISBN 978-5-238-02358-8
4. Финансовый менеджмент: учебник/Поляк Г.Б., Акодис И.Л., Краева Т.А., Ушакова Л.Н., Лукасевич И.Я. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 572с. ISBN 978-5-238-00645-1
5. http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/20078

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМ РИСКАМИ: НОВЫЕ АСПЕКТЫ

Лебедева Т.В.

Международный банковский институт, г.Санкт-Петербург

Необходимость создания комплексной системы управления банковскими рисками была вызвана возрастающей нестабильностью мировых финансовых рынков, появлением новых банковских технологий, расширением применения дистанционного банковского обслуживания и появлением новых финансовых инструментов. Банковский надзор является одним из ключевых элементов обеспечения финансовой стабильности, реализации государственной политики декриминализации финансовой сферы, противодействия незаконному вывозу капитала, повышению прозрачности банковского сектора и снижению рисков осуществления сомнительных операций.

Проведенные в начале двадцать первого века исследования позволили выявить, что несмотря на существенные отличия в организации банковского надзора в европейских странах и США, основные принципы и направления работы надзорных органов в этих странах во многом совпадают [1]. Особенностью организации банковского надзора во всех странах является необходимость постоянно развивать и совершенствовать применяемые методы и инструменты, пересматривать принятые нормативные документы в связи с постоянным возникновением новых угроз и значимостью данного вида деятельности для экономики страны.

За последние десятилетия произошли серьезные структурные изменения банковских систем развитых стран. Восемидесятые и девяностые года двадцатого века характеризовались процессами слияния и поглощения в банковской сфере. Шел процесс консолидации банковского капитала. Образовывались сверхкрупные международные банковские объединения и холдинговые структуры. В результате череды банковских кризисов в конце семидесятых годов прошлого столетия мировым банковским сообществом была осознана необходимость создания наднационального консультативного органа, деятельность которого снизила бы системный риск. При Банке международных расчетов был создан Базельский комитет по банковскому надзору, основным направлением деятельности которого является анализ текущей ситуации и разработка рекомендаций, направленных на обеспечение устойчивости национальных банковских систем.

В 1988 году Базельским комитетом были разработаны рекомендации по расчету адекватности банковского капитала, его соответствия принимаемым рискам и предложен новый индикатор – CAR (Capital Adequacy Ratio), ставший в настоящее время одним из важнейших финансовых показателей. В 1996 году Базельским комитетом была разработана усовершенствованная методика расчета адекватности банковского капитала, учитывающая не только кредитный риск, но также и рыночный риск.

Череда финансовых кризисов, охвативших страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии в 80-90-х годах прошлого века, наглядно продемонстрировала несоответствие реальных рисков значениям, рассчитанным в соответствии с рекомендациями Базельского комитета и необходимость учета страновых рисков. Стало очевидно, что назрела необходимость не только изменить методику, но и кардинально пересмотреть подход к расчету адекватности банковского капитала. В 1999 году на суд банковского сообщества был вынесен проект нового документа – так называемый Базель-II. В результате длительных дискуссий в 2004 году было принято Переработанное Рамочное соглашение Базельского комитета «Международная конвергенция расчетов собственного капитала и требований к собственному капиталу». Соглашение базировалось на трех основополагающих принципах: минимальной достаточности капитала, банковском надзоре и рыночной дисциплине. Данное соглашение было призвано способствовать внедрению более совершенных методов управления рисками в банковской сфере. Новой чертой являлось более пристальное внимание к внутренним банковским системам оценки рисков для определения достаточности капитала. Базельский комитет предложил ряд детально разработанных минимальных стандартов для создания комплексных систем управления и снижения рисков. Кроме кредитного и рыночного рисков, которые принимались во внимание при расчете адекватности банковского капитала в соответствии с Базель-I, было предложено учитывать новый вид риска – операционный, который становится все более существенным с развитием банковских технологий и появлением новых банковских продуктов.

Казалось, новые рекомендации Базельского комитета учитывали все требования, отражали современные тенденции развития банковского сектора и должны надежно обеспечить устойчивость мировой банковской системы. Крупнейшие банки западных стран разработали и внедрили новые методики расчета рисков и адекватности банковского капитала с учетом всех рекомендаций Базель-II. Но в 2008 году разразился мировой финансовый кризис, который затронул в первую очередь как раз крупнейшие банки. Несмотря на то, что

большинство из них неукоснительно соблюдало рекомендации Базельского комитета, это не спасло их от краха или национализации, к которой прибегли правительства многих стран для спасения системных банков и избежания социального взрыва.

Так как важнейшей задачей новых требований к банковскому капиталу было обеспечение устойчивости мировой банковской системы, то очевидно, что события 2008 года продемонстрировали необходимость создания принципиально нового подхода к определению адекватности банковского капитала, обеспечивающего устойчивость банков, как в стабильное время, так и в периоды банковских кризисов.

В 2010 году был разработан новый документ Базельского комитета по банковскому надзору "Базель III: Общие регулятивные подходы к повышению устойчивости банков и банковского сектора".

Этот документ предполагает повышение требований в банковскому капиталу, формирование банками контр-циклических буферов капитала, выделение групп системно-значимых банков и формирование национальными надзорными органами повышенных требований к их устойчивости. Также дополнительно вводится контроль за риском ликвидности и показателем финансового левереджа.

Кризис 2008 года, кроме необходимости пересмотра подходов к оценке адекватности банковского капитала, выявил еще и другую проблему. На основании изучения последствий кризиса 2008 года банковские эксперты пришли к выводу о том, что банковские информационные системы и технологии хранения и обработки данных оказались неадекватны, неспособны обеспечить управление финансовыми рисками на достаточно высоком уровне. Оказавшись в стрессовой ситуации многие банки были не в состоянии быстро агрегировать риски и адекватно определять их концентрацию на уровне банковских групп и распределение между различными структурами и линиями бизнеса. Некоторые банки не смогли эффективно управлять своими рисками в связи со слабостью систем обработки и хранения информации и подготовки отчетов [5].

Для решения этой задачи национальные надзорные органы применяют различные методики. Во многих западных странах созданы специальные аналитические системы, которые позволяют выявлять признаки надвигающихся кризисных явлений на ранних стадиях на основании анализа финансовых показателей, рассчитываемых регулярно, во многих случаях на ежедневной основе, например BAKIS в Германии, IBMS в США. Также в некоторых странах созданы системы раннего предупреждения (Early Warning Systems), так, например, SEER, GMS и SCOR в США, TRAM в Великобритании, SAABA во Франции [3].

Также возникла необходимость пересмотра организации работы систем внутреннего контроля кредитных организаций с учетом новых рекомендаций ФАТФ по «надлежащей проверке клиента» и реализации риск-ориентированного подхода в сфере противодействия отмыванию денег, финансирования терроризма и финансирования распространения оружия массового поражения [4].

Все эти новации предполагают активное участие большого числа высокопрофессиональных специалистов, владеющих современными технологиями. Этим специалистам нужно готовить на системной основе. Необходима разработка принципиально новых учебных программ. Вопрос о необходимости серьезных изменений в сфере финансового образования является предметом оживленных дискуссий в профессиональной среде [2]. Для разработки новых программ необходима совместная работа ведущих экономических вузов страны и специалистов-практиков, владеющих современными технологиями и навыками, позволяющими организовать подготовку большого числа специалистов в сжатые сроки.

Список литературы

1. Лебедева Т.В. Противодействие легализации преступных доходов и финансированию терроризма в кредитных организациях. СПб.: Изд-во МБИ, 2006.
2. Современные проблемы финансового образования, Белоглазова Г.Н., Лебедева Т.В./ Финансы, деньги, инвестиции, 2013, № 1 (45).
3. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография/ под ред. Лаврушина О.И. – М., КНОРУС, 2014.
4. Risk-Based Approach Guidance for the Banking Sector/ FATF, October 2014.
5. Principles for Effective Risk Data Aggregation and Risk Reporting/Basel Committee on Banking Supervision: Bank for International Settlements, January 2013.

СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА И ЕЕ СРАВНЕНИЕ С МСФО

Галикова Н.Б., Ефремова Ю.О.

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, г.Воронеж

Система бухгалтерского учёта России до настоящего момента времени продолжает постепенное движение, устремлённое на сближение национальной учетной системы с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Однако в России до сегодняшнего дня нет единого стандарта, регламентирующего порядок отражения в учёте обязательств по оплате труда работников и их социальному обеспечению.

В РСБУ основные аспекты по учёту оплаты труда работников регулируются следующими нормативными документами: Трудовой кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; Гражданский кодекс РФ; Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и другие нормативные документы.

В отличие от российской системы бухгалтерского учёта в МСФО все обязательства, связанные с оплатой труда работников, регулируются одним стандартом IAS 19 «Вознаграждения работникам».

В РСБУ, согласно Трудовому Кодексу РФ, под оплатой труда понимается вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты [4].

Если обратиться к МСФО, то там данного понятия мы не обнаружим. Согласно IAS 19, под вознаграждениями работникам подразумеваются все формы возмещения, которые предприятие предоставляет работникам в обмен на оказанные ими услуги или расторжение трудового соглашения [1].

Сравнивая оба документа, следует отметить различие в классификации выплат работникам.

В РСБУ все расходы предприятия, связанные с оплатой труда, и другие выплаты работникам состоят из 3-х частей:

- 1) фонд заработной платы, отражающий суммы оплаты за отработанное время, суммы оплаты за неотработанное время, стимулирующие доплаты, надбавки, премии, оплата питания, жилья, топлива и др.;
- 2) выплаты социального характера, кроме пособий из государственных внебюджетных фондов;
- 3) расходы, не учитываемые в фонде заработной платы и выплатах социального характера.

В МСФО классификация вознаграждений представлена следующими группами вознаграждений (Рисунок 1):

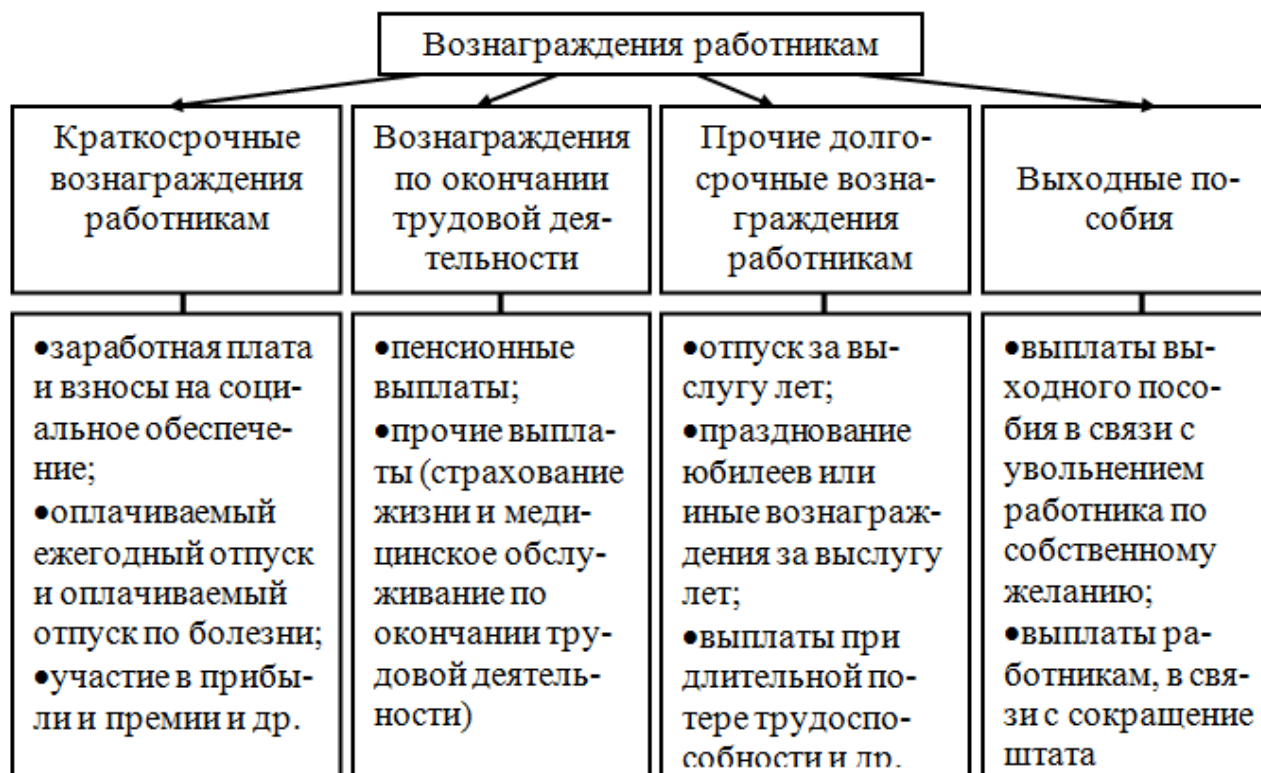


Рис.1. Классификация вознаграждений работникам в МСФО

1) Краткосрочные вознаграждения работникам. Это вознаграждения работникам (кроме выходных пособий), выплата которых в полном объеме ожидается до истечения 12 месяцев после окончания годового отчетного периода, в котором работники оказали соответствующие услуги;

2) Вознаграждения по окончании трудовой деятельности. Данная группа включает вознаграждения работникам, выплачиваемые по окончании их трудовой деятельности;

3) Прочие долгосрочные вознаграждения работникам;

4) Выходные пособия. Вид вознаграждений работникам, предоставляемый в обмен на расторжение трудового соглашения [1].

Вследствие того, что вышеперечисленные группы вознаграждений работникам имеют разное экономическое содержание, IAS 19 устанавливает для каждой из них отдельные требования к представлению в отчетности.

Также в международной практике практикуется иной процесс учёта вознаграждений работникам по окончании трудовой деятельности.

Согласно МСФО 19, предоставление данных выплат осуществляется в соответствии с заключёнными с работниками соглашениями, на основе которых предприятия разрабатывают пенсионные планы. Планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности подразделяются на планы с установленными взносами и планы с установленными выплатами. В первом случае, полученная работником сумма вознаграждений определяется суммой взносов, которые предприятие внесло в план или уплатило страховой компании. Во втором случае, перед предприятием возникает обязательство, заключающееся в обеспечении действующим и бывшим работникам выплат согласованного размера.

Существенное различие между этими планами заключается в наличии актуарного риска. По планам с установленными взносами риски, связанные с недостаточностью сумм для выплат полностью лежат на работниках. По планам с установленными выплатами риск полностью возлагается на предприятие.

В РСБУ данная классификация планов по пенсионным выплатам отсутствует. Рассмотрев данный пункт МСФО 19, следует отметить, что планы с установленными взносами представляют собой аналогичный подход к государственному пенсионному обеспечению и в России. Таким образом, любые учётные вопросы, связанные с планами с установленными выплатами в РФ не регламентируются.

Всё вышеизложенное можно представить в виде Табл.1.

Характеристика учёта вознаграждений работникам в РСБУ и МСФО

Признак	РСБУ	МСФО
Регулирующие документы	Отсутствует единый стандарт	IAS 19 «Вознаграждения работникам»
Классификация выплат работникам	Выделяют 3 группы выплат работникам: фонд заработной платы; выплаты социального характера; расходы, не учитываемые в фонде заработной платы и выплатах социального характера.	Различают 4 группы вознаграждений работникам: краткосрочные вознаграждения работникам; вознаграждения по окончании трудовой деятельности; прочие долгосрочные вознаграждения работникам; выходные пособия.
Выплаты после окончания трудовой деятельности	Выплаты осуществляются за счёт отчислений, которые производят работодатели.	Выплаты происходят в соответствии с заключёнными с работниками соглашениями, на основе которых предприятия разрабатывают пенсионные планы.
Отражение в отчётности	Отсутствуют специальные требования	Стандарт устанавливает отдельные требования к представлению в отчетности для каждой группы вознаграждений.

Как говорилось выше, в РСБУ нет единого нормативного документа, регламентирующего обязательств по оплате труда, но имеется прототип МСФО 19 – новый проект ПБУ «Учёт вознаграждений работникам», который до настоящего момента так и не вступил в силу.

Рассмотрим основные значимые моменты нового проекта ПБУ. Согласно данному документу, к вознаграждениям работника относятся:

1) заработная плата, включая компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты, а также иные компенсации, непосредственно связанные с выполнением работником трудовых функций;

2) выплаты работникам и в пользу работников третьим лицам, осуществляемые в связи с выполнением работниками трудовых функций, не включенные в заработную плату [3].

Шагом к сближению с МСФО послужило появление в проекте требования о применении дисконтированной стоимости к обязательствам по вознаграждениям работникам, срок исполнения которых более 12 месяцев после отчетного периода. Дисконтировать длительную задолженность, то есть уменьшать ее сумму, необходимо в силу общих правил бухгалтерского учета, так как информация должна приводиться по состоянию на отчетную дату.

Отрицательным моментом является то, что проект не раскрывает особенности бухгалтерского учета обязательств по схемам с установленными выплатами, а напрямую отсылает в данном вопросе к использованию МСФО. Вместе с тем данная отсылка является весьма проблематичной, т.к. требования МСФО к учету таких обязательств ориентируют на использование справедливой стоимости, которая пока еще не введена в российском учете [2].

В отношении финансовой отчётности, составители проекта предлагают раскрывать общую величину заработной платы, отчислений на социальные нужды и страховые взносы, начисленные за отчетный период, а также вознаграждения работникам по отдельным видам, если их величина значительна.

Несмотря на многие недочёты проекта, появление данного ПБУ должно усовершенствовать ведение расчётов с персоналом по оплате труда, тем самым уменьшить существенный разрыв нормативной базы российской системы бухгалтерского учета и приблизить её к МСФО.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

2. Овчинникова И.В., Гатина Е.В. Сравнительный анализ проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам» и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» // Новости научной мысли 2012 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2012/Economics/7_119035.doc.htm
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» (проект) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>
4. Трудовой кодекс РФ от 30 декабря 2001 №197-ФЗ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Жабина Н.В.

ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», г.Астрахань

В современных условиях хозяйствования особыми темпами развивается сектор розничной торговли, который способствует повышению социально-экономического потенциала страны. Основной социальной задачей предприятий розничной торговли является продажа населению, относящемуся к различным социальным группам широкого ассортимента качественного и доступного товара. С ростом масштабов деятельности и развитием технологий розничная торговля способствует снижению удельных издержек в самой системе торговли и возможностям снижения цены для конечных потребителей.

Оценить насколько эффективно в настоящее время функционируют предприятия розничной торговли в Российской Федерации возможно посредством сбора статистических данных, отражающих оборот розничной торговли. Данный показатель показывает выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физического лица без открытия счета, посредством платежных карт.

Следует отметить, что исследование деятельности предприятий розничной торговли, возможно, проводить с использованием и других показателей, но по нашему мнению, в первую очередь следует изучить оборот предприятий данного сектора экономики, так как именно данный аналитический показатель позволит сделать вывод о том, какими темпами развиваются предприятия розничной торговли на территории Российской Федерации.

В Табл.1 рассмотрим по данным Росстата оборот розничной торговли на территории страны за ряд анализируемых периодов.

Таблица 1

Анализ розничного товарооборота на территории Российской Федерации (составлено по данным Росстата)

Анализируемые периоды	Млн. руб.			В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)		
	всего	в том числе		всего	в том числе	
		пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями	непродовольственными товарами		пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями	непродовольственными товарами
2010 г.	16512047	8002168	8509879	106,5	105,1	108,0
2011 г.	19104336	9104324	10000012	107,1	103,4	110,8
2012 г.	21394526	9961361	11433165	106,3	103,6	108,6

Таким образом, анализ розничного товарооборота в Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что на протяжении всех исследуемых периодов наблюдается положительная динамика в показателях.

Оборот розничной торговли в 2013 году составил 23 668,4 млрд. руб., а на душу населения 164 934 руб., что обеспечивает данному сектору лидирующие позиции (18,3 %) в структуре добавленной стоимости по видам экономической деятельности. В настоящее время, по данным Росстата, число организаций розничной торговли в Российской Федерации насчитывает 262,7 тысяч со среднегодовой численностью работников 2 615,2 тыс. человек, что обеспечивает занятость 4% экономически активного населения страны.

На основании представленной статистической информации можно отметить, что предприятия розничной торговли вносят значительный вклад в развитие современной российской экономики, способствуют повышению ее инновационного и конкурентного потенциала, а также стимулируют поступление иностранных инвестиций на территорию страны.

Однако в условиях нестабильной экономической ситуации предприятиям розничной торговли требуется сохранять свое устойчивое развитие посредством применения аналитического инструментария, ориентированного на развитие системы внутреннего управления хозяйствующим субъектом, реализуемого посредством управленческого анализа.

В целом, по нашему мнению, управленческий анализ выступает отдельным направлением анализа деятельности хозяйствующих субъектов, предназначенным для внутреннего пользователя при разработке оперативных и перспективных управленческих решений. Как правильно, результаты, которые получает руководством по итогам проведения управленческого анализа, являются строго конфиденциальными. Таким образом, управленческий анализ организаций розничной торговли должен быть сориентирован на тактические и стратегические цели управления, в результате достижения которых будет достигнута новая ступень в эффективном функционировании предприятия.

Однако отметим, что результативность управленческого анализа будет достигнута только в том случае если исходная информация, принимаемая для целей анализа, будет достоверной и эффективной.

Рассматривая информационный инструментарий управленческого анализа, следует отметить, что он должен в полной мере отвечать поставленным задачам организации, но, в то же время, особенности информационного потока определяют способы достижения поставленных целей.

Информационный инструментарий управленческого анализа намного обширнее, чем те данные, которые возможно использовать при проведении финансового анализа результатов деятельности предприятия. Так при сборе инструментария для проведения управленческого анализа руководство может использовать как внутренние, так и внешние источники во всем многообразии их связей.

Важно отметить, что наиболее существенной для целей проведения управленческого анализа является информация, поступающая от различных структурных подразделений хозяйствующего субъекта, выполняющих различные функциональные задачи и не подчиненными друг другу.

К такой информации можно отнести ежедневные отчеты о продажах товара по номенклатуре и ассортименту коммерческого отдела, на основании которых отдел маркетинга разрабатывает предложения по стимулированию спроса на простаивающий товар.

Также данные финансового отдела и бухгалтерии по текущим расходам организации влияют на определение торговой наценки коммерческим отделом и ее регулированию в процессе коммерческой деятельности с целью сохранения и увеличения прибыли организации. Необходимость координации данных информационных потоков не всегда осознается в системе управления, так как она обусловлена лишь необходимостью достижения общей и единой цели деятельности организации.

В заключении отметим, что в рамках повышения качества принимаемых управленческих решений, позволяющих учитывать запросы и интересы всех сторон бизнеса, руководство хозяйствующего субъекта должно уделять особое внимание порядку формирования информационного инструментария, регламентировать общее направление сбора, обработки и хранения аналитической информации, назначать ответственных лиц и автоматизировать систему информационного обеспечения в организациях розничной торговли на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Список литературы

1. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.И. Бариленко. - М.: КНОРУС, 2013. - 209 с.
2. Беляева, М.Е. Особенности информационного обеспечения управленческого анализа / М.Е. Беляева // Глобальный научный потенциал. – 2012. - № 9(18). – С. 212 – 217.

3. Беляева, М.Е. Прогнозирование продаж объектов розничной торговой сети с использованием тренд-сезонных моделей / М.Е. Беляева // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2013. - № 2. – С. 106 – 112.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Шадиева М.Ю.

Канд. эк. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Ингушского государственного университета, г.Магас

Организация учета по центрам ответственности обеспечивается сопоставлением достигнутых результатов с запланированными, анализом причин отклонений, установлением ответственных за эти отклонения и принятием необходимых корректирующих мер.

Основным условием организации учета затрат по центрам ответственности является установление связи затрат и доходов с действиями лиц, ответственных за расходование ресурсов. Во главе каждого подразделения должен стоять руководитель, который несет ответственность за возникающие издержки производства. Для того, чтобы оценить и проконтролировать деятельность менеджера такого подразделения, целесообразно деление затрат на регулируемые, которые подвержены влиянию менеджера центра ответственности и нерегулируемые затраты, на которые он воздействовать не может.

Вопрос разделения затрат на регулируемые и нерегулируемые является одним из важных и сложных проблем в методологическом отношении в организации управленческого учета. Трудности возникают из-за того, что значительная часть затрат контролируется слабо или контролю подлежит лишь часть каких-либо затрат. В связи с чем в целях эффективного управления затратами, нами предложено классифицировать затраты как полностью регулируемые, частично регулируемые, слабо регулируемые и нерегулируемые (Табл.1).

Таблица 1

Степень регулируемости затрат на уровне руководства предприятия

№ п/п	Наименование статей затрат	Регулируемые			Не регули-руемые
		полностью	частично	слабо	
А	1	2	3	4	5
1	Затраты на энергию по извлечению нефти	+	-	-	-
2	Заработная плата основных, вспомогательных рабочих, ИТР	+	-	-	-
3	Отчисления на социальные нужды от ФОТ основных вспомогательных рабочих, ИТР	+	-	-	-
4	Амортизация основных средств	-	-	-	+
5	Ремонт скважин и оборудования	-	+	-	-
6	Аренда основных средств	-	-	+	-
7	Транспортные услуги со стороны	-	+	-	-
8	Услуги связи	+	-	-	-
9	Затраты на лицензирование	-	-	-	+
10	Услуги (газ, вода)	-	-	+	-
11	Затраты по рекламе	+	-	-	-
12	Прочие	+	+	+	+

Приведенная классификация затрат по степени регулируемости рассчитана на руководителей высшего уровня управления. При классификации затрат для руководителей более низкого уровня управления, а также непосредственных исполнителей (начальника цеха, мастера), необходимо учитывать затраты, которые непосредственно зависят от их действий. Таким образом, при подразделении затрат на регулируемые полностью, частично и слабо, а также нерегулируемые необходимо учитывать уровень управления. Сущность влияния

уровня управления заключается в том, что нерегулируемые на одном уровне затраты могут быть регулируемыми на другом.

Необходимо отметить, что фактор времени играет немаловажную роль в рассматриваемой классификации затрат. Так, например, из таблицы видно, что к нерегулируемым затратам на уровне руководства предприятия относится амортизация основных средств. Однако, учитывая фактор времени, можно полагать, что данная статья нерегулируема лишь в течение определенного промежутка времени, так как при перспективном решении этого вопроса могут быть внесены изменения со стороны управления или путем изменения остатков основных средств или же ставок амортизации.

Исходя из вышесказанного, можно определить, что целью управленческого учета является не только обеспечение максимально возможного закрепления регулируемых издержек за центром ответственности, но и постоянный пересмотр установленной группировки. Реализация поставленной цели позволит руководителям различного уровня управления нести ответственность за определенный участок производственно-хозяйственной деятельности предприятия, и отвечать за те издержки, которые они могут регулировать с помощью собственных решений.

Немаловажную роль в организации учета по центрам ответственности играют особенности технологического процесса производства продукции. Так, например, нефтедобывающая промышленность имеет свои специфические особенности, обусловленные характером производственного процесса. Необходимо выделить некоторые из них, которые в той или иной степени влияют на особенности организации учета затрат по центрам ответственности.

Процесс извлечения нефти из недр земли осуществляется в основных производственных единицах предприятия – цехах по добыче нефти и газа. Способ определения выработанной продукции в этих цехах зависит от технологических особенностей сбора нефти. Так, если нефть из скважин поступает в индивидуальные парки, добыча нефти определяется по замерам уровня разлива в резервуарах. Если же нефть поступает в общие парки, добыча нефти определяется по замерам дебита скважин. На нефтегазодобывающих предприятиях «Малгобекнефть», «Карабулакское» нефть поступает по сборным коллекторам в общие парки, следовательно, объем выработанной продукции определяется по замерам дебита скважин.

Труд рабочих, занятых добычей нефти, заключается преимущественно в обслуживании, уходе и контроле за работой скважин. Работу скважин по добыче нефти обеспечивают операторы, которые в конце смены отмечают в Вахтенной книге количество часов работы каждой скважины. Замер полученного количества нефти за 1-2 часа работы скважины осуществляется выборочно в определенный промежуток времени в соответствии с составленным графиком замеров. Результаты замеров и часы работы скважины заносятся замерщиком в Журнал замеров скважин в течение суток. В конце определяется суточная добыча каждой скважины расчетным путем (количество часов умножается на произведенный замер). Кроме того, определяется суммарная суточная добыча всех скважин.

Анализ действующей практики учета добычи нефти показывает, что расчетная сумма может отличаться от фактического количества добытой нефти, поступившей за сутки в сборные резервуары. Что приводит к искажению данных о количестве извлеченной нефти сменой за сутки как в целом по группе скважин, так и по каждой скважине. С целью уточнения расчетной добычи нефти из отдельных скважин по результатам замеров уровня разлива нефти в сборных резервуарах, целесообразно, разработать поправочный коэффициент, который определяется отношением фактической добычи нефти (по данным замеров сборных резервуаров) к расчетной добыче (по данным замеров дебита скважин). Таким образом, для уточнения суточного дебита каждой скважины расчетную добычу необходимо скорректировать на величину поправочного коэффициента. Уточнение суточной добычи нефти целесообразно, на наш взгляд, производить в Журнале замеров скважин, для чего необходимо дополнить данный документ следующими графами: «Добыча нефти по замерам дебита скважин», «Поправочный коэффициент», «Уточненная добыча нефти по скважинам».

Необходимость ведения точного учета дебита по каждой скважине вызвана тем, что уточненные данные суточной добычи переносятся в Суточный рапорт об эксплуатации скважин и Карточки учета работы добывающих скважин, которые являются основанием для составления сведений о выполнении плана по добыче нефти. Анализ за ходом эксплуатации добывающих скважин является важным инструментом обеспечения финансовой устойчивости предприятия, так как эксплуатация малодебитных и обводненных скважин приводит к резкому увеличению затрат. Своевременное определение фонда нерентабельных скважин и проведение мероприятий по отключению скважин, методов интенсификации добычи нефти, технических и технологических мероприятий с оценкой эффективности их использования будет способствовать снижению затрат на организацию процесса добычи нефти и принятию руководителями правильных и своевременных управленческих решений.

Таким образом, применение предложенного порядка определения выработки будет иметь большое значение для правильного учета выхода продукции по каждому центру ответственности, а также для контроля за выполнением плана по добыче нефти, уровнем себестоимости добытой продукции, достоверного начисления заработной платы и стимулирования труда рабочих; экономической оценки эксплуатации каждой скважины; определения групп нерентабельных скважин по каждому месторождению и предприятию в целом; разработки оптимального плана добычи нефти по месторождениям и предприятию; оперативного экономического анализа работы скважин и разработки мероприятий по интенсификации добычи нефти и улучшению их экономики.

Список литературы

1. Вандер Вил Р., Палий В. Управленческий учет.- М.: Инфра-М, 1997.-477с.
2. Зайцев Е.К. Противозатратный механизм в системах обслуживания нефтегазодобывающей сферы.- М.: Недра, 1993.-282с.
3. Ластовецкий В.Е. Учет затрат по факторам производства и центрам ответственности.- М.: Финансы и статистика, 1988.-165с.

ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Ильина Н.А.

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г.Москва

Одним из принципов составления и представления финансовой отчетности является принцип осмотрительности или консерватизма. Согласно п.5 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» суть принципа осмотрительности заключается в большей готовности к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов [4]. То есть, в бухгалтерской финансовой отчетности обязательства и расходы должны отражаться в полном объеме, в том числе с учетом их увеличения на оценочные резервы, а активы - по наименьшей из возможных оценок.

Соблюдение данного принципа не позволяет создавать скрытые резервы, сознательно занижать активы и доходы, или преднамеренно завышать обязательства и расходы, поскольку подобные действия способны привести к потере таких качеств финансовой отчетности, как нейтральность и надежность.

В качестве детальной инструкции, как с максимальной осмотрительностью определить сумму, отражающую активы и доходы в балансе и предназначен международный стандарт финансовой отчетности № 36 «Обесценение активов» МСФО (IAS) 36. Его целью является определение последовательности действий, совершаемых организацией по регулированию стоимости своих активов, учета выявленного организацией убытка от обесценения актива, а так же раскрытия в финансовой отчетности информации в отношении активов, по которым было признано обесценение.

Стандарт предписывает порядок учета и раскрытия информации для долгосрочных активов, регулируемых:

- МСФО (IAS) 16 «Основные средства»;
- МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»;
- МСФО (IAS) 40 «Инвестиционное имущество» (в части инвестиционного имущества, учитываемого по фактическим затратам за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения);
- МСФО (IAS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (в части инвестиций в дочерние компании);
- МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия» (в части инвестиций в ассоциированные и совместные предприятия);
- МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность» (в части инвестиций в совместную деятельность) [1].

МСФО (IAS 36) применяется в отношении ограниченного числа активов. В частности, стандарт не применяется в отношении запасов, активов, возникающих из договоров на строительство, отложенных налоговых активов, активов, возникающим из вознаграждений работников, а также финансовых активов, включенных в сферу применения IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение» В отношении этих активов, стандарты, в сферу применения которых они входят, уже встроены механизмы обесценения.

В российской системе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности в отличие от МСФО нет специального положения, регулирующего вопросы учета обесценения активов. Существуют лишь определенные указания в отношении нефинансовых активов, включенных в сферу применения МСФО (IAS) 36, а именно в части отражения обесценения дебиторской задолженности, материально-производственных запасов, нематериальных активов и активов, имеющих отношение к прекращаемой деятельности.

Для понимания основной идеи МСФО (IAS) 36 необходимо раскрыть содержание основных терминов и понятия, как категорий обесценения активов:

- балансовая стоимость — стоимость, по которой актив учитывается после вычета суммы начисленных амортизационных отчислений и начисленного убытка от обесценения;

- единица, генерирующая денежные средства (ЕГДС) - наименьшая идентифицируемая группа активов, обеспечивающая поступления денежных средств, которые в значительной степени независимы от притоков денежных средств от других активов или групп активов;

- справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу - это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки за вычетом затрат на выбытие;

- ценность использования — это дисконтированная стоимость будущих потоков денежных средств, получение которых ожидается от актива;

- возмещаемая сумма – это стоимость актива, являющаяся наибольшей из двух величин: справедливой стоимостью за вычетом затрат на продажу или ценностью его использования.

МСФО (IAS) 36 предписывает проводить проверку на обесценение активов по состоянию на отчетную дату только при наличии признаков, указывающих на возможное обесценение. Стандарт выделяет внешние и внутренние признаки возможного обесценения активов. В составе признаков можно выделить:

- существенное уменьшение рыночной стоимости актива (более чем ожидалось) в течение отчетного периода;

- наличие в текущем периоде или ожидание в будущем существенных изменений условий деятельности (технологических, рыночных, экономических, юридических) или изменений на рынке данного актива;

- увеличение рыночных процентных ставок или других показателей в течение периода, которые повлияют на ставку дисконта актива и существенно уменьшат его возмещаемую стоимость;

- балансовая стоимость активов организации превышает ее рыночную капитализацию

К внутренним признакам обесценения активов можно отнести:

- устаревание или физическое повреждение актива

- существенное изменение в процессе эксплуатации актива;

- экономическая эффективность использования актива значительно хуже, чем планировалось;

- балансовая стоимость инвестиций в отдельной финансовой отчетности превышает значение балансовой стоимости чистых активов объекта инвестиций, включая связанный с ними гудвилл, отраженный в консолидированной финансовой отчетности.

Приведенный перечень признаков возможного обесценения не является закрытым. Организация может выявить и другие признаки обесценения. Однако если организацией не выявлено наличия признаков возможного обесценения, то она независимо от этого, обязана ежегодно тестировать на обесценение активы, которые в силу своей специфики наиболее подвержены обесценению. В состав таких активов включают:

- нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования;

- нематериальные активы, недоступные для использования в период проведения проверки на обесценения;

- ЕГДС, к которым был отнесен гудвилл.

При выявлении любого признака, свидетельствующего об обесценении, организация должна провести тестирование актива на предмет обесценения.

Процесс тестирования актива на обесценение включает несколько поэтапных процедур:

- анализ наличия внешних и внутренних факторов обесценения;

- определение возмещаемой стоимости актива;

- сравнение возмещаемой и балансовой стоимости;

- признание убытка от обесценения, если балансовая стоимость превышает возмещаемую.

Для определения возмещаемой стоимости актива организацией производится расчет ценности используемого актива и его справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу. Далее эти величины сравниваются и наибольшая из них принимается за возмещаемую стоимость. Если по результатам сравнения возмещаемая стоимость оказывается меньше балансовой стоимости актива, то организация должна провести процедуру обесценения актива.

Раскрывая сущность обесценения активов, необходимо обратиться к определению, которое гласит: «актив считается обесценившимся, когда его балансовая стоимость превышает его возмещаемую сумму»[3].

Согласно рекомендаций МСФО (IAS) 36, признание и оценка убытков от обесценения рассматривается в трех направлениях:

1. Признание и измерение убытков от обесценения отдельных активов;
2. Признание и измерение убытков от обесценения ЕГДС;
3. Признание и измерение убытков от обесценения гудвилла. [2]

Признание убытка от обесценения отдельных активов сводится к сравнению двух величин: балансовой стоимостью актива и его возмещаемой стоимостью. Если в результате сравнения возмещаемая стоимость больше или равна балансовой стоимости актива, то обесценение отсутствует. Но если возмещаемая стоимость меньше балансовой, то признается убыток от обесценения, который отражается в Отчете о финансовых результатах. В том случае, если актив отражается в учете по переоцененной величине, то убыток от обесценения учитывается как уменьшение от переоценки.

Если обесценение актива осуществляется по второму направлению, то методика признания убытка также сводится к сравнению балансовой и возмещаемой стоимости актива. Поскольку балансовая стоимость актива включает в себя балансовую стоимость только тех активов, которые могут быть непосредственно отнесены и распределены к соответствующей генерирующей единице, то они и будут производить будущие притоки денежных средств, участвующие в определении ценности использования генерирующей единицы. В балансовую стоимость ЕГДС не включается величина любого признаваемого обязательства. Однако, возможны ситуации, когда возмещаемая стоимость генерирующей единицы не может быть определена без учета обязательства.

Результаты исследований показывают, что к активам ЕГДС относятся корпоративные активы (кроме гудвила), которые способствуют поступлению денежных средств в будущем, как от рассматриваемой генерирующей единицы, так и от других генерирующих единиц. Следовательно, при выявлении признака возможного обесценения корпоративного актива, на обесценение проверяется не данный актив, а ЕГДС, к которой он относится.

Третьим направлением обесценения активов является обесценение гудвилла. Он возникает при купле-продаже и не генерирует потоки денежных средств, поэтому его возмещаемая величина как отдельного актива, не может быть определена. При наличии признаков, свидетельствующих о возможном обесценении гудвилла, возмещаемая величина определяется для ЕГДС, которой он принадлежит.

Согласно рекомендации МСФО (IAS) 36 организация обязана вести учет убытка от обесценения актива, поскольку в дальнейшем он может быть восстановлен. Восстановление признанного ранее убытка от обесценения может произойти, если в течение периода произошли следующие события:

- существенно увеличилась рыночная стоимость актива;
- произошли или очевидно, что произойдут существенные положительные изменения на рынке, для которого предназначен актив;
- снизились рыночные ставки процента или иные рыночные показатели доходности инвестиций;
- данные внутренней отчетности показывают, что производительность актива выше или будет выше прогнозируемой.

При наличии таких признаков организация должна определить возмещаемую стоимость активов или единицы, генерирующей денежный поток. Согласно методике балансовая стоимость активов, в отношении которых ранее был признан убыток от обесценения, должна быть увеличена до их возмещаемой стоимости. При восстановлении убытка от обесценения его скорректированная балансовая стоимость не должна превышать балансовую стоимость (за вычетом накопленной амортизации), которая существовала бы без учета убытка от обесценения. Поскольку данное превышение является переоценкой, то она отражается в учете по правилам соответствующего МСФО, к которому принадлежит актив.

Восстановление убытка от обесценения признается как доход в Отчете о финансовых результатах текущего периода. Если же активы учитываются по переоцененной стоимости, то уменьшение убытка от

обесценения относится на счет собственного капитала в "Резерв переоценки". Как после признания убытка от обесценения, так и после его возврата скорректированная балансовая стоимость актива амортизируется в течение оставшегося срока полезной службы.

Для ЕГДС, восстановленный убыток от обесценения должен быть распределен между отдельными активами единицы пропорционально их балансовой стоимости. Исключение составляет гудвилл, убыток от обесценения которого восстановлению не подлежит.

При восстановлении убытка от обесценения каждого актива в рамках генерирующей единицы, организации необходимо отслеживать, чтобы скорректированная балансовая стоимость актива не превысила наименьшего из значений: его возмещаемой суммы или его балансовой стоимости при условии отсутствия убытка от обесценения.

МСФО (IAS) 36 содержит подробные требования к раскрытию в финансовой отчетности информации по каждому виду актива, включая:

- сумму убытков от обесценения, признанную в прибыли или убытке в течение периода и статью в Отчете о финансовых результатах, в которой эти убытки отражаются;

- сумму восстановленных убытков от обесценения, признанную в прибыли или убытке в течение периода, и статью в Отчете о финансовых результатах, в которой отражается восстановление убытков от обесценения;

- сумму убытков от обесценения в отношении переоцененных активов, отраженную непосредственно на счетах капитала в течение периода;

- сумму восстановленных убытков от обесценения в отношении переоцененных активов, отраженную непосредственно на счетах капитала в течение периода.

Эту информацию организация может предоставить вместе с иными сведениями в отношении данного вида актива.

Список литературы

1. Кузьмин М. Введение в МСФО. МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» / М. Кузьмин// МСФО на практике, 2013 г. - № 11;
2. Куликова Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: учебное пособие/ Л.И. Куликова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015 г.;
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов»: приказ Минфина РФ N 160н от 25 ноября 2011 г.;
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина РФ N 106н от 6 октября 2008 г.;

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЫРУЧКИ В ФОРМАТЕ МСФО

Боас И.Л., Иконникова О.В.

Высшая школа экономики и управления САФУ им. М.В. Ломоносова

Выручка является одним из основных показателей при оценке результатов деятельности организации, Величина дохода и темп его роста является показателем стабильности и успешности компании. Размер выручки зависит от объема производства, формы расчетов с покупателями, сроков документооборота, проявления лояльности к клиентам.

Как следует из IAS 18, выручка по МСФО признается в момент перехода к покупателю рисков и вознаграждения, связанные с правом собственности на товары, в то время, как по российским требованиям, согласно ПБУ 9/99 выручка признается в момент перехода права собственности, то есть после отгрузки, если иное не предусмотрено договором.

В российском бухгалтерском учете выручку часто признают по дате выписки товарной накладной (дате передачи перевозчику). Это связано с исчислением НДС: отгрузка со склада является основанием для составления счета-фактуры и начисления НДС. Но по условиям договора риски могут переходить к покупателю после доставки товара на его склад.

В настоящее время с целью увеличения объема продаж все больше компаний пользуются программой лояльности клиентов. Учету выручки в этих условиях, посвящено разъяснение IFRIS 13 «Программы лояльности

клиентов». Эта программа широко применяется в розничной торговле. К таким программам относятся мероприятия по увеличению повторных продаж: накопительные баллы, система бонусов и подарков, дисконтные карты. В российском учете не учитываются особенности этой программы, выручка и себестоимость продаж признается по мере продажи товаров.

В соответствии с IFRIS 13 бонусы учитываются как отдельный компонент сделки, по результатам которой они предоставляются. Бонусы, полученные при продаже товаров, оцениваются по справедливой стоимости. Вознаграждение, соответствующее бонусам, учитывается в составе доходов будущих периодов до момента использования бонусов покупателем или до окончания срока их использования.

По требованиям МСФО при признании элемента в отчетности необходимо преобладание сущности над формой. Это значит, что операция должна отражаться в отчетности в соответствии с сущностью и экономической реальностью, а не только с юридической формой.

Если же товар продается на условиях отсрочки платежа или в рассрочку, то в данном случае согласно п. 11 IAS 18, надо рассматривать две операции: купля-продажа и финансирование.

В этом случае выручка рассчитывается дисконтированием всех поступлений с использованием вмененной процентной ставки. Разница между полученной суммой и суммой, указанной в договоре, представляет собой процентный доход и признается в течение срока рассрочки по методу эффективной процентной ставки. В российском учете выручка отражается в момент перехода права собственности независимо от условий платежа.

Если товар продается с предоставлением скидки, то в соответствии с п. 10 IAS 18, выручка должна быть уменьшена на сумму скидки. В РСБУ, если предоставляется премия за достижение определенного объема товара, то сумма премии учитывается в расходах на продажу.

Если в результате длительного согласования суммы бонусов фирма не начислила бонусы, и в отчетности они отражены как убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году, то анализируя условия предоставления бонусов по договору, должны скорректировать сумму выручки.

Согласно п.12 IAS 18, если по договору мены товары и услуги отгружаются в обмен на товары и услуги, аналогичные по характеру и стоимости, то выручку не признаем. По РСБУ выручка отражается в момент, когда обе стороны выполнили свои обязательства.

Если применяется программа лояльности клиентов, то согласно IFRIS 13, признание выручки по бонусам должно быть отложено. В российском учете не существует особенности учета выручки в этих условиях. В связи с этим отличием необходимо по покупкам, осуществленным в розничной торговле с предоставлением бонусов, необходимо отложить признание выручки на их справедливую стоимость и осуществить корректировки, представленные в Табл.1

Таблица 1

Корректировки суммы выручки по программе лояльности клиентов

Если по условиям договора предоставлена отсрочка платежа, то выручка должна оцениваться по

Операции	РСБУ	МСФО	Корректировки
Начислена выручка на дату продажи	Д 50 К 90-1 в сумме полученных средств	Д 50 К 90-1 сумма за вычетом предоставленных бонусов Д 50 К 98 сумма предоставленных бонусов	Д 90-1 К 98 сумма предоставленных бонусов
Последующая продажа Начислена выручка	Д 50 К 90-1 в сумме полученных средств	Д 50 К 90-1 В сумме полученных средств Д 98 К 90-1 сумма использованного бонуса	Д 98 К 90-1 сумма использованного бонуса
Окончание срока использования бонусов Начислена выручка	Не признается	Д 98 К 90-1 сумма неиспользованного бонуса	Д 98 К 90-1 сумма неиспользованного бонуса

справедливой стоимости полученного возмещения. Для этого необходимо выручку дисконтировать по вмененной ставке, с последующим признанием процентного дохода в течение рассрочки платежа.

Требуемые корректировки приведены в Табл.2.

Таблица 2

Корректировки выручки с отсрочкой платежа

Операции	РСБУ	МСФО	Корректировки
1.Продажа с отсрочкой платежа в момент отгрузки	Д 62 К 90-1 в сумме, указанной в договоре	Д 62 К 90-1 по дисконтированной стоимости	В момент отгрузки: Д 62 К 90 сторно на разницу между суммой в договоре и дисконтированной стоимостью
2. Признание процентов	не признаются	Д 62 К 90 -1 процент по эффективной процентной ставке	Д62 К 90 - 1 на сумму начисленных процентов по МСФО

Если компания приобрела определенный объем товара и ей предоставляется премия, то по РСБУ эта премия у продавца учитывается в составе расходов на продажу. По МСФО сумма выручки уменьшается на величину предоставленной премии, поэтому должны быть сделаны корректировки, представленные в Табл.3.

Таблица 3

Корректировки выручки с предоставлением премии

Операции	РСБУ	МСФО	Корректировки
1.Отгружен товар и признана выручка	Д 62 – К 90-1 сумма по договору	Д62 – К 90-1 сумма по договору	
2 Предоставлена премия за достижение определенного объема товара	Д 90-2 – К 62 Сумма премии	Д 62 – К 90-1 Сторно сумма премии	Д 90-2 –К 90-1 Сторно сумма премии

В соответствии с реформированием бухгалтерского учета сейчас разработаны и находятся на стадии обсуждения проект ПБУ 9/12, в котором требования максимально приближены к МСФО 18. Соответственно с принятием новой редакции федерального стандарта упростится процедура трансформации выручки в формат МСФО.

Список литературы

1. Богопольский А.Б. Практика трансформации отчетности в формат МСФО//Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты -2009-№ 4.
2. Международный стандарт Финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (приложение № 10 к Приказу Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н).
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999г. № 32н «Доходы организации» (ПБУ 9/99) (в ред. Приказа Минфина РФ от 24.12.2010 г. № 186н).
4. Филатова О. Типичные ошибки при учете выручки: опыт аудиторов в помощь составителям отчетности // МСФО на практике.-2013.- № 3.

УЧЕТ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Турищева Т.Б., Зимина Е.А., Семина Д.А.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

Согласно МСФО (IAS) 21 компания оформляет свои отчеты в той валюте, которая наиболее точно представляет экономические эффекты основообразующих операций, событий и условий. Иными словами, руководство компании само определяет вид валюты, в которой будет подготавливаться отчетность. В интересах бизнеса это может быть валюта той страны, в которой зарегистрирована компания или которую применяет материнская компания, далее выбор может быть сделан исходя из иных экономических соображений. Денежные средства отражаются в валюте отчетности компании путем пересчета иностранной валюты с учетом обменного курса на дату движения денежных средств. В России отчетность может составляться только в национальной валюте, т.е. в рублях. Эта норма закреплена в Федеральном законе от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (далее - Закон о бухгалтерском учете), а также в Положении по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" (ПБУ 3/2006), утвержденном приказом Минфина России от 27 ноября 2006 г. № 154н (далее - ПБУ 3/2006). В этом подходе заключается одно из отличий в построении отчетов в соответствии с российскими ПБУ от МСФО.

Движение денежных средств, возникающее в результате операций в иностранной валюте, должно отражаться в валюте отчетности компании путем применения обменного курса валют на дату возникновения движения денежных средств.

Поступления и платежи денежных средств иностранной дочерней компании должны пересчитываться по обменным курсам на дату возникновения движения денежных средств.

Компания может вести деятельность, связанную с иностранной валютой, двумя способами. Она может совершать сделки в иностранной валюте или осуществлять зарубежную деятельность. Наряду с этим в своей финансовой отчетности организация может представлять данные в иностранной валюте. Основные вопросы заключаются в том, какой обменный курс (курсы) использовать и каким образом отражать в финансовой отчетности последствия изменений обменных курсов. IAS 21 «Влияние изменений валютных курсов» отвечает на вопросы о порядке отражения в финансовой отчетности организации операций в иностранной валюте и зарубежной деятельности.

Порядок отражения операций в иностранной валюте и зарубежной деятельности в финансовой отчетности организации, а также пересчета показателей финансовой отчетности в валюту представления установлен в IAS 21 «Влияние изменений валютных курсов».

В соответствии с параграфом 4 МСФО (IAS) 21, те валютные производные инструменты, которые находятся вне сферы применения стандарта МСФО (IAS) 39 (например, некоторые валютные производные инструменты, встроенные в другие контракты), подпадают под действие МСФО (IAS) 21. Также МСФО (IAS) 21 применяется, когда организация производит пересчет сумм производных финансовых инструментов из своей функциональной валюты в валюту представления.

Согласно параграфу 5 МСФО (IAS) 21 хеджирование статей в иностранной валюте, а также хеджирование чистых инвестиций в зарубежную деятельность регулируется МСФО (IAS) 39.

МСФО (IAS) 21 (параграф 7) не затрагивает предоставление информации о денежных потоках, возникающих в результате операций в иностранной валюте, а также пересчета денежных потоков от зарубежной деятельности в отчете о движении денежных средств. Данные вопросы регулируются МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств».

Операции и инвестиции в иностранной валюте увеличивают коммерческие риски из-за возможных колебаний обменного курса. При этом наличие активов или обязательств, денонмированных в иностранной валюте, подразумевает валютный риск. Существует риск возникновения прибыли или убытка в случае, если обменный курс поменяется на момент расчетов по операции. Для уменьшения рисков применяются методики хеджирования с использованием, в частности, форвардных контрактов и опционов.

Ведение хозяйственной деятельности за рубежом вызывает у многих компаний необходимость совершения операций в иностранной валюте. Для того, чтобы минимизировать риски, необходимо максимально сократить промежуток времени с момента установления цены в иностранной валюте до момента фактического получения средств. Представленный далее пример 1 свидетельствует о наличии подобного риска.

Пример 1. Организация предлагает установить цену на уровне 1000 евро за единицу. При текущем обменном курсе прибыль организации составляет 25%. Однако курс рубля по отношению к евро падает на 10%

каждый месяц, и это приведет к потере прибыли организации до того, как она (через пять месяцев) получит оплату (Табл.).

Таблица 1

Месяц	Действие	Евро	Курс	Российские рубли	Затраты	Прибыль (убыток)
1-й	Установление цены	1 000	40,0	40 000	32 500	7 500
2-й	Получение заказа	1 000	36,0	36 000	32 500	3 500
3-й	Производство	1 000	32,4	32 400	32 500	-100
4-й	Поставка	1 000	29,16	29 160	32 500	-3 340
5-й	Оплата	1 000	26,24	26 240	32 500	-6 260

Несмотря на то, что дочерняя зарубежная компания ведет хозяйственную деятельность с прибылью, падение курса иностранной валюты по отношению к валюте материнской компании может оказывать негативное влияние на инвестиции.

Таким образом, каждая организация должна уметь определять степень коммерческого риска, которому она подвергается при осуществлении операций и инвестиций в иностранной валюте. При этом организация должна разрабатывать и периодически пересматривать свою стратегию в отношении колебаний курсов по каждому виду валют, с которыми она совершает операции.

Когда возникает прибыль или убыток в результате курсовой разницы при осуществлении операций в иностранной валюте, это должно быть отражено в финансовой отчетности организации.

В соответствии с параграфом 20 МСФО (IAS) 21 валютная операция представляет собой операцию, деноминированную в иностранной валюте или требующую расчета в ней, включая операции, возникающие, когда организация:

- покупает или продает товары или услуги, цены которых указаны в иностранной валюте;
- одалживает или занимает средства, когда суммы к погашению или к получению указываются в иностранной валюте;
- каким-либо другим образом приобретает или реализует активы или принимает на себя или погашает обязательства, выраженные в иностранной валюте.

Согласно параграфу 21 МСФО (IAS) 21, в случае если компания осуществляет операции, имеет активы или обязательства, выраженные в иностранной валюте, то операции должны учитываться по обменному курсу на дату их совершения. При этом следует использовать текущий рыночный валютный курс на дату совершения операции. При незначительных колебаниях валютных курсов можно использовать средний курс за неделю или за месяц для всех операций по каждой иностранной валюте.

В соответствии с параграфом 22 МСФО (IAS) 21 датой совершения операции является дата заключения контракта или отражения операции в учете, а не дата осуществления расчетов по сделке (получения, оплаты денежных средств). Так, если средства получены до этой даты, то должно быть отражено получение аванса. Если расчет осуществляется после указанной даты, то дебиторская или кредиторская задолженность учитывается по текущему валютному курсу (пример 2).

Пример 2. Организация 1 января 2015 г. предоставила иностранному клиенту услуги в кредит на сумму 2000 евро. Обменный курс составил 68 руб. за 1 евро.

В бухгалтерском учете российской организации данная операция отражается следующей записью:

Дебет «Дебиторская задолженность» (отчет о финансовом положении) - 136 000 руб.

Кредит «Выручка» (отчет о финансовых результатах) – 136 000 руб.

Расчет по операции произведен в евро 1 марта 2015 г. обменный курс снизился и составил 67 руб. за 1 евро.

В бухгалтерском учете российской компании произведены следующие записи:

Дебет «Денежные средства» (отчет о финансовом положении) - 134 000 руб.

Дебет «Курсовая разница (убыток)» (отчет о финансовых результатах) - 2000 руб.

Кредит «Дебиторская задолженность» (отчет о финансовом положении) - 136 000 руб.

В представленном примере организация получила меньше рублей, чем если бы платеж в рублевом эквиваленте в 2000 евро был получен 1 января 2015 г.

Так, если бы курс евро вырос (укрепился) по отношению к рублю (например, составил бы 71 руб. за 1 евро), то, соответственно, это создало бы прибыль в размере 6000 руб.

Если организация ведет операции, выраженные в евро, то колебание курса евро к рублю отразится на активах и обязательствах организации следующим образом (Табл.).

Таблица 2

Активы (пассивы), выраженные в иностранной валюте	Повышение курса евро	Снижение курса евро
Активы, выраженные в евро	Прибыль	Убыток
Обязательства, выраженные в евро	Убыток	Прибыль

В соответствии с параграфом 23 МСФО (IAS) 21 на каждую отчетную дату:

- монетарные статьи (денежные средства, активы и обязательства, подлежащие оплате денежными средствами или их эквивалентами) должны оцениваться по конечному курсу на отчетную дату;
- немонетарные статьи в иностранной валюте (например, основные средства), первоначально учтенные по справедливой стоимости, пересчитываются по обменным валютным курсам, действовавшим на дату совершения операции. Так, например, если здания, числящиеся на балансе организации, оцениваются в евро, а функциональной валютой организации являются российские рубли, то сумма оценки зданий осуществляется по текущему валютному курсу на дату данной переоценки. При обратной переоценке в доллары США переоценка пересчитывается по курсу спот новой переоценки;
- неденежные статьи (например, уставный капитал, основные средства), учтенные в финансовой отчетности по первоначальной стоимости, необходимо переоценивать на основе курса на дату совершения операции.

Балансовая стоимость активов определяется с учетом требований других МСФО. Так, например, балансовая стоимость основных средств, согласно МСФО (IAS) 16 "Основные средства", может быть определена на основе справедливой или первоначальной (исторической) стоимости. При этом вне зависимости от того, определялась ли данная балансовая стоимость на основе первоначальной или справедливой стоимости, если эта стоимость определена в иностранной валюте, то она должна быть в последующем пересчитана в функциональную валюту в соответствии с МСФО (IAS) 21.

Параграф 25 МСФО (IAS) 21 указывает на то, что балансовая стоимость отдельных видов активов может определяться путем сопоставления двух или более релевантных величин. Так, например, балансовая стоимость запасов определяется как наименьшая из себестоимости и возможной чистой стоимости продажи в соответствии с МСФО (IAS) 2 "Запасы". Аналогично, согласно МСФО (IAS) 36 "Обесценение активов" балансовая стоимость актива, в отношении которого выявлены признаки обесценения, представляет собой наименьшую величину из его балансовой стоимости (до принятия в расчет возможных убытков от обесценения) и его возмещаемой суммы. Так, если данный неденежный актив оценивается в иностранной валюте, то его балансовая стоимость определяется путем сопоставления:

- балансовой стоимости, пересчитанной по обменному курсу на дату определения этой величины (например, по курсу на дату операции со статьей, оцененной по исторической стоимости);
- возмещаемой суммы (возможной чистой стоимости продаж), пересчитанной по обменному курсу на дату определения этой величины (например, по конечному курсу на отчетную дату).

Для составления финансовой отчетности, представляемой для консолидации, необходимо согласовать внутригрупповые остатки, так как по ним также возникают курсовые разницы. Параллельно с учетом каждой операции в иностранной валюте следует вести учет в рублях. Без такой информации расчет общей суммы курсовых разниц весьма затруднителен, так как каждая операция совершается по своему обменному курсу. Курсовая разница признается доходом или расходом в период ее возникновения, за исключением курсовых разниц, которые составляют часть чистых инвестиций в зарубежную компанию (например, внутригрупповой кредит). В этом случае она относится на собственный капитал компании вплоть до продажи чистой инвестиции, после чего курсовая разница будет признана в отчете о прибылях и убытках.

Согласно МСФО 27, разница между датами финансовой отчетности дочерних и материнской компаний не должна превышать трех месяцев. Если даты отличаются, то активы и пассивы зарубежной компании пересчитываются на отчетную дату материнской компании и производятся соответствующие корректировки.

Курсовая разница, возникающая в результате продажи зарубежной компании и учтенная как собственный

капитал, фиксируется и при реализации должна быть признана доходом или расходом компании в ее отчете о прибылях и убытках. В случае частичной продажи в прибыль или убыток включается только пропорциональная часть соответствующей накопленной чистой курсовой разницы.

В финансовой отчетности компании подлежат раскрытию:

- чистая курсовая разница, включенная в чистую прибыль за период;
- результаты сверки сумм курсовых разниц на начало и конец отчетного периода;
- факт отличия валюты представления отчетности от функциональной валюты компании, а также причина этого отличия;
- причины любого изменения валюты представления отчетности или функциональной валюты;
- выбранный метод для пересчета гудвилла и корректировок справедливой стоимости, возникших при приобретении зарубежной компании;
- существенное влияние изменений валютных курсов, происходящих после отчетной даты.

Поощряется раскрытие политики компании по управлению валютными рисками.

Деятельность компаний, связанная с использованием иностранной валюты, в настоящее время регулируется в России основным документом - Федеральным законом от 10.12.03 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Порядок бухгалтерского учета валютных операций установлен Федеральным законом от 04.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и Положением по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), утвержденным приказом Минфина России от 27.11.2006 г. № 154н. Подходы к учету, определенные этими документами, близки к принципам МСФО.

Для оценки и отражения в бухгалтерском учете валютных ценностей используется валютный курс - стоимость рубля, которая выражена в денежных единицах другой страны. Все организации (как резиденты РФ, так и нерезиденты), осуществляющие свою деятельность на территории России, должны оценивать и учитывать все проводимые валютные операции в рублях. Все сделки с валютными ценностями для целей бухгалтерского учета и отчетности пересчитываются по курсу ЦБ РФ.

Таким образом, учет операций в иностранной валюте по российским правилам бухгалтерского учета в целом незначительно отличается от аналогичного учета по правилам МСФО. Однако по сравнению с МСФО 21 ПБУ 3/2006 имеет ограниченную сферу применения, в законодательных документах отсутствуют критерии гиперинфляционной экономики и указания на необходимость проведения гиперинфляционных корректировок, из-за чего они не осуществляются.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Положение по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" (ПБУ 3/2006), утвержденном приказом Минфина России от 27 ноября 2006 г. № 154н
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утверждено Приказом Минфина/РФ от 06.05.99 № 32 н. 9.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утверждено Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 33 н. 10.
5. Приказ Минфина Российской Федерации от 25.11.2011 N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации" (в ред. Приказов Минфина России от 18.07.2012 N 106н, от 02.04.2013 N 36н, с изм., внесенными Приказом Минфина России от 21.01.2015 N 9н)
6. Агеева, О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебник для вузов / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. - М.: Юрайт, 2013. - 447 с.
7. Бабаев, Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 398 с.
8. Воронина, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие / Л.И. Воронина. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011. - 200 с.
9. Грачева, М.Е. Международные стандарты аудита (МСА): Учебное пособие / М.Е. Грачева. - М.: ИЦ РИОР, 2012. - 138 с.
10. Карагод, В.С. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие для бакалавров / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. - М.: Юрайт, 2013. - 322 с.

11. Константинова, Е.П. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие / Е.П. Константинова. - М.: Дашков и К, 2011. - 288 с.
12. Куликова, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: Учебное пособие / Л.И. Куликова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 400 с.
13. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, ; под ред М.А.Вахрушиной –М :Издательство «ОМЕГА-Л», 2009.-571 С..

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ И РИСКОВ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА РОСТ ДОХОДНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Рамазанова Д.И.

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет» г.Махачкала

Страхование как финансовая отрасль включает значительное число субъектов гражданских правоотношений. Данная тенденция объективна, так как страхование является единственным финансовым и правовым механизмом, в полной мере осуществляющим защиту экономических интересов граждан, причем практически от всех негативных обстоятельств, встречающихся на их жизненном пути. В конкурентной экономической среде в целях обеспечения финансовой устойчивости страховщика как в России, так и за рубежом законодательно устанавливается минимальный уровень уставного капитала, необходимого для начала деятельности.

Финансовая устойчивость - понятие экономическое, его можно определить как показатель роста доходности страховой компании, при котором достигнуто оптимальное соотношение активов и пассивов, и что предприятие может нормально работать и развиваться, у компании достаточно собственного капитала, оно рентабельное, доходы его стабильны и превышают уровень расходов.

Характеристика внешних факторов, влияющих на рост доходности страховой компании, проявляется в:

1. Конъюнктуре рынка страховых услуг. Изменения в конъюнктуре страхового рынка определяют изменения положительного денежного потока, т. е. объема поступлений денежных средств от реализации страховой продукции. Повышение конъюнктуры на страховом рынке способствует росту объема положительного денежного потока по операционной деятельности. Понижение вызывает нехватку денежных средств при ведении страхового бизнеса.

2. Конъюнктуре фондового рынка, определяющей возможность рационального и эффективного использования временно свободных денежных средств страховщика. Влияет на формирование величины денежных потоков, генерируемых инвестиционным портфелем, в форме получаемых дивидендов и процентов.

3. Действующей системе налогообложения для страховых организаций. Налоговые платежи входят в состав отрицательного денежного потока страховщика, налоговый календарь определяет характер потока во времени. Любые изменения в налоговой системе (введение новых налогов, изменение ставок налогообложения, отмена или предоставление налоговых льгот и т. п.) определяют изменения в объеме и характере отрицательного денежного потока страховщика.

4. Действующей практике кредитования покупателей страховой продукции, состоящей из сложившегося порядка приобретения этой продукции (например, предоплата, наличный платеж, отсрочка платежа) и влияет на формирование как положительного, так и отрицательного денежного потока во времени.

5. Действующей системе проведения расчетных операций, влияющей на формирование денежных потоков во времени (например, расчеты наличными деньгами ускоряют денежные потоки, расчеты платежными документами их замедляют).

6. Доступности заемного капитала которое определяется, прежде всего, конъюнктурой на кредитном рынке. Снижение объема предложения "коротких" (или "длинных"), "дорогих" (или "дешевых") денег отражается на формировании денежных потоков страховщика за счет заемного капитала.

7. Возможности привлечения и использования средств безвозмездного целевого финансирования,

предполагающая дополнительный объем положительного денежного потока, при этом не вызывая формирования отрицательного денежного потока.

Влияние внешних факторов используется в процессе оптимизации денежных потоков страховой компании как обеспечения сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов. На результаты страхового бизнеса отрицательное влияние оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки.

Отрицательные последствия дефицитного денежного потока - это снижение ликвидности, уровня платежеспособности, рост просроченной кредиторской задолженности, рост длительности финансового цикла, снижение рентабельности использования собственного капитала при ведении страхового бизнеса.

Отрицательные последствия избыточного денежного потока - это потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств от инфляции, потери дохода неиспользуемой части денежных активов при краткосрочном инвестировании, что отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала при ведении страхового бизнеса.

В отечественной и зарубежной экономической литературе недостаточно полно раскрыты методические основы оценки степени влияния рисков на величину доходов страховой компании, осуществляющей виды сельскохозяйственного страхования. Поэтому мною предлагается приведенная ниже классификация рисков, влияющих на уровень доходов страховой компании, основанную на установлении степени подверженности страховой компании конкретному риску и оценке возможного ущерба от его реализации.

Итак, совокупный риск страховой компании можно подразделить на следующие две основные составляющие: макрориски и микрориски страховщика. Рассмотрим возможный вариант присвоения весовых коэффициентов видам рисков, влияющих на доход страховой компании от операций по сельскохозяйственному страхованию в Республике Дагестан (значение степени риска варьируется от 0 до 10 баллов) (Табл.1).

Таблица 1

Возможный состав и оценка степени влияния рисков на цену договора сельскохозяйственного страхования в Республике Дагестан

Внешние риски (макрориски):		Внутренние риски (микрориски):	
Вид риска	Значение (в баллах)	Вид риска	Значение (в баллах)
макроэкономический риск	9	риск заключения конкретной сделки	8
поведенческий риск	5	риск принятия административных решений	5
политический риск	3	кадровый риск	4
конъюнктурный риск	5	риск инноваций	5
финансовый риск	6	риск продвижения и продаж страховых услуг	4
нормативный риск	3	риск андеррайтинга страховых рисков	9
природно-климатические риски	10	риск компетентности кадрового персонала страховщика	4
риски техногенной сферы	8	риск страхового мошенничества	2
налоговый риск	2	финансовый риск	7
риск страхового мошенничества	4	риск правильности актуарных расчетов	10
информационный риск	2	риск послепродажного	4

Порядок выставления баллов основывался на оценке возможности реализации каждого из факторов риска на практике и оценке степени возможных негативных последствий от их проявления. В общем случае следует отметить, что однозначно уставить степень влияния данных рисков на величину дохода страховой компании не представляется возможным, т.к. значимость макро- (внешние) и микрорисков (внутренние) будет неодинаковой для различных страховых организаций, в частности – для действующих, вновь созданных или реорганизованных страховых организаций, либо для государственных страховщиков или страховых компаний с долей иностранного капитала, либо для крупных, средних и мелких страховщиков и т.п.

Как видно, на величину доходов страховой компании влияет множество рисков. Влияние того или иного риска на величину доходов страховой компании следует определять как реализацию возможности получения (неполучения) запланированного уровня дохода страховщика. В зависимости от того, насколько велико влияние конкретного риска на изменение величины дохода, можно определить степень этого влияния.

Таким образом, оценка степени влияния рисков на величину доходов страховщика является весьма условной и зависит от организационно-экономических характеристик, качества сформированного страхового портфеля самой страховой компании, а также от совокупности внешних факторов, на которые страховая компания повлиять не в состоянии.

Список литературы

1. Грачев А.В. «Основы финансовой устойчивости предприятия» // Финансовый менеджмент, 2008г. – № 4.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2010. - 415 с.
3. Кован С.Е. «Финансовая устойчивость предприятия и её оценка для предупреждения его банкротства» / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика – 2009г. – № 15.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И СИСТЕМА РАСЧЕТА НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИЙ

Смирнова Л.Н., Козлова Е.А.

Самарского государственного технического университета, г.Самара

Предметом финансовой математики является количественный анализ, осуществляемый при финансовом проектировании и выборе инвестиционных проектов. К основным задачам финансовой математики относятся планирование инвестиционных проектов, расчет конечных результатов финансовых операций, оценка эффективности сделок с финансовыми инструментами. В финансовых расчетах широко используется актуарная математика - это область знаний математики, которая включает в себя совокупность математических методов, средств математического моделирования для исчисления процентов, оценки рисков, расчета финансового фонда. Актуарные расчеты преследуют две основные цели [1,2]: 1.Определение расходов на страхование конкретного объекта, себестоимость страховой услуги;

2. Расчет тарифа по конкретному виду страхования, определение услуги, оказывающей страховщиком страхователю.(например, страхование жизни или пенсионное страхование).

Система математических соотношений- формул, уравнений, неравенств, отражающих существенные свойства объекта или явления, представляет собой математическую модель объекта. Модель используют для того, чтобы: понять, как устроен конкретный объект (явление), его структура, свойства и взаимодействие, научиться управлять процессом (объектом) и определить наиболее выгодные способы управления при заданных целях и критериях[3,4].

Процессом исследования является модель пенсионной системы России, которая предназначена для изучения долгосрочного финансового состояния Пенсионного фонда Российской Федерации. Анализу подвергались основные финансовые показатели: пенсионные взносы, условные и реальные накопления, пенсионные выплаты, расчет размеров страховой и накопительной частей трудовой пенсии по различным группам плательщиков пенсионных взносов и пенсионеров.

Демографическая проблема, препятствующая нормальному начислению пенсии по распределительному принципу, очень актуальна для современной России: если число получателей пенсии по старости постоянно увеличивается (среднегодовая численность получателей трудовых пенсий в 2014 году составит 38,58 миллиона

человек, в 2015 году — 39 миллионов человек, в 2016 году — 39,4 миллиона человек), то количество работающих граждан, напротив, неуклонно снижается[5,6]. Одним из вариантов решения этой проблемы может стать внедрение элементов накопительной пенсионной системы, в которой пенсия человека складывается из его личных выплат, которые хранятся на персонифицированном счете.

Многие эксперты ранее неоднократно отмечали, что к 2035 году в России количество работающих россиян сравняется с числом пенсионеров, что может создать серьезные сложности для пенсионной системы страны. Во многом именно поэтому в России в 2012 году и стартовала пенсионная реформа.

Несмотря на то, что намечается рост числа пенсионеров, размер пенсий в России не будет снижаться. Планируется, что средний размер трудовой пенсии в РФ в 2014 году составит 11,1 тысячи рублей, в 2016-м — более 13,2 тысячи рублей. В 2014 году трудовые пенсии в России будут проиндексированы дважды — на 5,5% с 1 февраля и на 3,3% с 1 апреля. Однако, этих средств недостаточно для нормальной жизни пенсионеров. Поэтому и разработана программа накопительного страхования, которая в странах Европы существует с 19 века.

Пенсионные накопления – это средства, зафиксированные на индивидуальном лицевом счете участника системы обязательного пенсионного страхования в Пенсионном Фонде Российской Федерации (или негосударственном пенсионном фонде - НПФ).

Ежемесячно работодатель отчисляет 22% от заработной платы сотрудника в счет его будущей пенсии. Для каждого гражданина, рожденного после 1966 года, она имеет два компонента: страховой и накопительный. 16% страховой части до 2014 года направлялись на выплаты действующим пенсионерам и учитывались в виде обязательств государства по выплате пенсии работнику. Оставшиеся 6% поступали на формирование накопительной части будущей пенсии, размер которой зависит от успешности финансовой стратегии человека. Один из самых популярных способов – доверить инвестирование накопительной части специализированному финансовому институту – негосударственному пенсионному фонду (НПФ). Инвестиционный доход, заработанный НПФ, присоединяется к накопительной части пенсии будущего пенсионера. От успешности управления накопительными 6% во многом зависит размер будущих пенсионных выплат. Размер накопительной пенсии прямо зависит от уровня оплаты труда работающих и результатов инвестирования, поступивших в Пенсионный фонд средств застрахованного лица, от темпов роста экономики, доходности на финансовых рынках, инфляции.

Цель инвестирования пенсионных накоплений заключается в том, чтобы сохранить поступившие средства и приумножить их на протяжении 30-50 лет путём грамотного управления инвестиционным процессом. Для ответственной государственной политики чрезвычайно важно обеспечить достойный уровень пенсионных накоплений, что в немалой степени и предполагается решать для будущих поколений путём предоставления возможности эффективно управлять в течение длительного периода собственными пенсионными накоплениями.

Размер накопительной части трудовой пенсии по старости в соответствии с п. 23 статьи 14 Закона от 17.12.2001 определяется по формуле:

$НЧ = ПН / T$, где НЧ — накопительная часть трудовой пенсии по старости;

ПН — сумма пенсионных накоплений застрахованного лица, учтенных в специальной части его индивидуального лицевого счета по состоянию на день, с которого ему назначается накопительная часть трудовой пенсии по старости;

T — количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости, применяемого для расчета страховой части трудовой пенсии по старости. Начиная с 01.01.2013 года, продолжительность ожидаемого периода выплаты накопительной части трудовой пенсии по старости будет ежегодно устанавливаться федеральным законом.

Рассмотрим систему расчёта накопительной пенсии. В качестве примера рассмотрим расчет накопительной пенсии для мужчины в возрасте 30 лет (моложе 1967 года рождения) с ежемесячной заработной платой - 20 000 руб., при этом предполагается ее ежегодный рост в размере 5% годовых; накопления на момент страхования составляют - 30 000 руб. Расчетный инвестиционный доход – 5% и 10% годовых[6]; возраст выхода на пенсию – 60 лет. Расчет накопительной части представлен в виде схемы.



Рис. 1. Формирование накопительной части трудовой премии

Аналогично произведен расчет пенсионных накоплений для девушки 1995 года рождения, которая планирует работать от начала трудовой деятельности до достижения пенсионного возраста (55 лет) 35 лет. После достижения пенсионного возраста девушка собирается работать еще 3 года. Тариф, по которому формируется ее накопления, равен 6%. Официальная заработная плата равна 35000 рублей.

Количество пенсионных коэффициентов по новой пенсионной формуле = 145,42

Годовой пенсионный коэффициент – это параметр, которым будет оцениваться каждый год трудовой деятельности. Пенсионный коэффициент – равен отношению зарплаты, с которой в текущем году уплачивались страховые взносы в систему ОПС по тарифу страховых взносов в 22%, и максимальной зарплаты, с которой работодатели по закону уплачивают страховые взносы в систему ОПС, с учетом тарифа, по которому формировались ваши пенсионные накопления. Максимальная зарплата, принятая в калькуляторе на 2014 год, составляет 2,3 средней зарплаты по стране или 52 000 руб.

Чем выше ваша зарплата, тем выше ваш годовой пенсионный коэффициент.

Максимальное значение годового коэффициента с 2021 года равно 10,0 – для тех у кого тариф на накопительную часть – 0%, и 6,25 – для тех, кто выбрал тариф накопительной части 6%. Затем суммируются все годовые и особые коэффициенты за страховые нетрудовые периоды – за отпуска по уходу за ребенком/детьми, военную службу по призыву и др.

Размер пенсии по новой формуле, руб = 18568,54

Пенсия по старости состоит из суммы размеров страховой пенсии и накопительной пенсий. В состав страховой пенсии входит страховая часть и фиксированная выплата, которая сегодня равна 3910,34 рублей. Страховая часть и фиксированная выплата увеличиваются на повышающие коэффициенты, если откладывается срок обращения за назначением пенсии. Кроме фиксированной выплаты в страховую пенсию входит произведение пенсионных коэффициентов и стоимости пенсионного коэффициента, который ежегодно устанавливается Правительством РФ в соответствии с федеральным законом. Накопительная часть пенсии рассчитывается путем деления суммы пенсионных накоплений на 228 месяцев. (В данном примере пенсионные накопления учитываются без инвестиционного дохода). Чем выше зарплата и продолжительнее общий стаж, тем выше будет размер пенсии. Размер страховой пенсии, руб = 13974,79

Размер накопительной пенсии, руб = 4593,75

Для расчета накопительной пенсии сумма пенсионных накоплений делится на 228 месяцев, если пенсионер обращается за назначением пенсии по достижению пенсионного возраста. Если же он обращается за назначением пенсии на три года позднее, то сумма пенсионных накоплений уже делится на 192 месяца! Чем позднее пенсионер обращается за назначением пенсии, тем выше размер накопительной пенсии. Размер накопительной части пенсии зависит от тарифа, по которому с 2015 года будут формироваться пенсионные накопления. Пенсионная реформа в России, при её грамотном проведении, должна оказать серьёзное влияние на инвестиционный процесс и способствовать развитию производства, росту возможностей государства в социальной сфере, в том числе и в сфере пенсионного обеспечения.

Стремление государства обеспечить пенсиями стареющее население создает центральную макроэкономическую проблему для России. Если ее не решать, то при сохранении текущих тенденций госдолг быстро превысит 100% ВВП и вскоре станет неустойчивым, что приведет к финансовому краху и политическому кризису.

По данным ПФР, средняя доходность НПФ в 2004-2012 годах составила 6% (еще скромнее результат у ГУК — 5,1%), проиграв инфляции в 1,5 раза. Приходится признать, что результат работы системы оказался плачевным именно из-за того, что государство самоустранилось от ее настройки, руководствуясь простой логикой: запустить систему и посмотреть, работает ли она в российских условиях.

Если удастся ее решить за счет четкого согласования бюджетной, долговой и инвестиционной политики — государство сможет позволить себе масштабную программу развития. Если не удастся, то уровень жизни пенсионеров останется низким, а бюджет не выдержит демографической нагрузки.

Список литературы

1. Гербер Х. Математика страхования жизни. М.: Мир, 1995. – 154 с.
2. Фалин Г.И. Введение в актуарную математику. М.: МГУ, 1994. – 110 с.
3. Мак Томас, Математика рискованного страхования./ Пер. с нем. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2005.-432 с.: ил.
4. Кудрявцев А.А. Актуарные модели финансовой устойчивости страховых компаний. СПб.: Институт страхования, 1997. – 62 с.
5. www.pfrf.ru/investing/
6. www.pfrf.ru/spec/raschet_pensii/

ОБ ОДНОЙ МОДЕЛИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОБРАЗОВАНИЯ

¹Голосов П.Е., ²Горелов В.И., ³Федосеев А.И.

¹к.т.н., заведующий кафедрой прикладных информационных технологий Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)

²д.ф.-м.н., профессор кафедры прикладных информационных технологий Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)

³к.э.н., доцент кафедры прикладных информационных технологий Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)

Непрерывное качественное образование является одним, если не самым важным, звеном конкурентоспособности страны, поэтому пристальное внимание к образовательным процессам оправдано. Эти процессы можно разбить на две составляющих: с одной стороны – улучшение образовательных методик, а с другой – совершенствование управления знаниями. Данная работа относится ко второй составляющей. В ней сделана попытка системно подойти к процессу управления школой, определению узких мест и оперативного управления в различных ситуациях с помощью моделирования оценки работы школьного учреждения через систему базовых индикаторов. Такая модель могла бы помочь администрации школы (или образовательного округа) в эффективном управлении получения качественных образовательных услуг.

Исходя из требований к образовательному учреждению, были выделены интегральные базовые индикаторы оценки состояния учебной структуры:

1. конкуренция
2. сравнительные показатели
3. задание учредителя
4. учебная деятельность
5. внеучебная деятельность
6. формирование здоровья
7. работа с кадрами
8. оснащение оборудованием
9. набор учеников
10. обслуживание школы
11. финансы
12. подрядчики

13. партнерство

Далее экспертным путем были определены связи между интегральными индикаторами.

Для проверки работы системы каждой из дуг были присвоены веса в диапазоне от -1 до +1.

По мнению экспертов, приведенные веса связей примерно характеризуют обычную учебную структуру.

Матрица связей базовых показателей.

0	0	0	0	0	0	0	0	-0,2	0	0	0	0,2
0,3	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,6	0	0
0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0,7	0	0
0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0,5	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0,3	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,8	0	0
0	0	0	0	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0,5	0,3	0	0	0	0,2	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0

Полученная модель представлена на схеме.

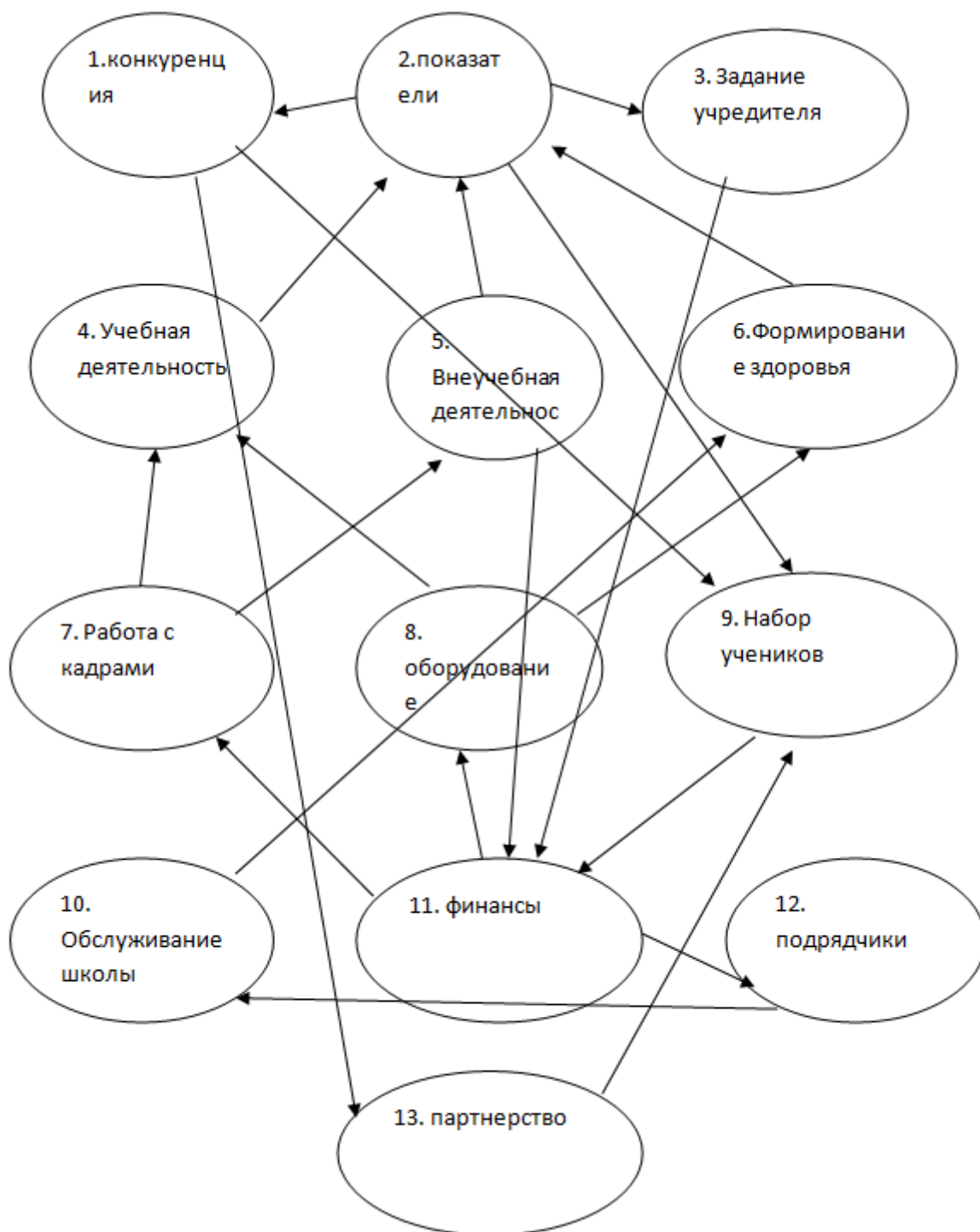


Рис.1. Схема модели связей показателей школы

Расчет импульсного воздействия на систему осуществлялся по формуле:

$$X_n = X^0 + p (E + A + A^2 + \dots + A^n) \quad (1)$$

где A - матрица смежности когнитивной модели интернет – магазина, а p – вектор импульсного воздействия.

После нахождения результирующего импульса рассчитывался вклад факторов в развитие структуры, равный значению функции полезности:

$$W_i = \sum_{k=1}^n y_{ik} \quad (2)$$

где y_k - значения, нормированные по формулам

$$y_{pj} = \begin{cases} \frac{x_{pj}}{P_{\max}^j - P_{\min}^j}, & j \in I_1 \\ \frac{-x_{pj}}{P_{\max}^j - P_{\min}^j}, & j \in I_2 \end{cases} \quad (3)$$

I_1 - множество показателей, влияющих положительно на развитие школы, а, соответственно,

I_2 - множество показателей, влияющих отрицательно на развитие школы.

В результате моделирования были получены следующие веса влияния индикаторов на развитие школы:

-1,38535	конкуренция
1,637734	сравнительные показатели
2,873978	задание учредителя
1,571053	учебная деятельность
3,394817	внеучебная деятельность
1,613516	формирование здоровья
3,223945	работа с кадрами
2,049889	оснащение оборудованием
3,485201	набор учеников
1,624983	обслуживание школы
3,267924	финансы
1,776546	подрядчики
1,698501	партнерство

Стратегический анализ весов влияния

1. Судя по показателям весов влияния, школа находится в зоне эффективного менеджмента.

2. Для эффективного развития необходимо активизировать работу по набору учеников (самый большой показатель).

3. При этом, процесс привлечения учеников необходимо связать со внеучебной деятельностью, получением за счет этой активности дополнительных финансовых средств.

4. Естественно, необходим поиск кадров для реализации этой работы.

Работа с кадрами усиливает финансовую состоятельность школы, повышает сравнительные показатели, т.е. удовлетворяет учредителя, усиливает учебную и внеучебную деятельность, усиливает партнерство. При этом понижаются показатели формирования здоровья, обслуживания школы и оснащения оборудованием. Приведем показатели весов влияния индикаторов в случае реализации стратегических задач управления:

-1,34198	конкуренция
1,598288	сравнительные показатели
2,70649	задание учредителя
1,570146	учебная деятельность
3,219776	внеучебная деятельность
1,599852	формирование здоровья
3,185474	работа с кадрами
2,047355	оснащение оборудованием
3,243088	набор учеников
1,620587	обслуживание школы
2,966232	финансы
1,776114	подрядчики
1,650816	партнерство

Таким образом, по результатам моделирования можно определить стратегические цели управления в текущей ситуации, и осуществить поэтапную разработку плана реализации поставленных задач.

Заметим, что оценка каждого плана реализации имеет свое интегрированное значение, причем большему интегрированному значению соответствует лучшее решение. А это означает, что можно сравнивать различные предложения по реализации и выбирать из них наиболее эффективные.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований «Методология формирования кадрового потенциала социально-культурной сферы», проект № 13-02-00110.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта проведения научных исследований «Институциональные и внутрихозяйственные регуляторы позитивной динамики развития аграрного сектора экономики», проект № 13-06-00014.

Список литературы

1. Горелов В.И. «Системное моделирование в социально-экономической сфере», М, Логос, 2012;

ОЦЕНКА КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК ОДНОГО ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕПУТАЦИОННЫЕ РИСКИ САЛОНА СВЯЗИ

Круглова А.Н.

ООО «MAGRAM Market Research», г.Москва

Для компаний, занимающихся продажами и оказанием услуг, а значит, как следствие, работающими с людьми, очень важен такой фактор как компетентность собственного персонала. В случае если данный фактор в компании находится не на высоте, возникает достаточно высокий риск, связанный с потерей клиентов. При этом риск потери может иметь как прямую форму, так и косвенную. Под прямой формой потери клиента будем понимать потерю именно того клиента, которому непосредственно осуществлялась продажа или оказание услуги. Косвенная форма потери не обязательно имеет как следствие потерю непосредственного клиента. Потеря будет в качестве других гипотетических клиентов, с которыми непосредственный клиент будет делиться своими впечатлениями.

Оценку косвенной формы потери клиента можно осуществлять при помощи показателя NPS (Net Promoter Score), разработанного Фредом Райхельдом и впервые использованного в 2003 г. Суть данного показателя заключается в определении готовности рекомендовать данную компанию. Это самый простой и быстрый способ измерения лояльности клиентов по отношению к компании, продукту, услуге или бренду. Методика предполагает расчет показателя на основании одного вопроса: «Насколько вероятно, что Вы порекомендуете данную компанию своим друзьям и знакомым?». От респондентов требуется дать ответ в виде оценки по шкале от 0 до 10. На основании ответов, клиентов разделяют на три типа: detractors (критики), passives (нейтралы) и promoters (промоутеры). Детракторами (оценка 0-6) считаются респонденты, не удовлетворенные работой компании и тем самым повышают риск потери для компании. Удовлетворенные, но равнодушные клиенты – нейтралы (оценка 7-8). Однако цель любой компании иметь огромное число промоутеров – лояльных клиентов, готовых рекомендовать (оценка 9-10). Показатель NPS рассчитывается следующим образом:

$$NPS = \frac{Promoters - Detractors}{Total} \cdot 100,$$

где Promoters - лояльные клиенты, готовые рекомендовать,

Detractors - респонденты, которые не удовлетворены работой компании,

Total-общее число респондентов.

При этом, если, например, NPS=30, то нельзя сказать, что значение показателя высокое. Показатель NPS всегда следует сравнивать с другими компаниями этой же отрасли (см. Табл.1).

Таблица 1

Готовность рекомендовать салоны связи XXX, YYY и ZZZ

	Кол-во человек		
	Салоны XXX	Салоны YYY	Салоны ZZZ
detractors	5346	5881	6427
passives	5065	5453	5312
promoters	11682	10568	10131
Затруднились ответить	483	515	654
Total	22576	22417	22524

NPS	28,1	20,9	16,4
-----	------	------	------

Согласно данной таблице, сеть салонов сотовой связи XXX респонденты готовы рекомендовать в большей степени, нежели сети салонов сотовой связи YYY и ZZZ. Значит и потенциал дальнейшего развития выше у XXX, а репутационные риски в косвенной форме у данной сети будут низкими.

Теперь рассмотрим подход к оценке компетентности персонала, как фактора, влияющего на прямую форму потери клиента. Оценка персонала можно проводить на разных уровнях – отдел кадров (собеседование), компания (повышение квалификации или аттестация), клиенты (анкеты). Уровни оценки, инструменты и методы указаны в Табл.2.

Таблица 2.

Механизм оценки компетентности сотрудников

УРОВЕНЬ	ИНСТРУМЕНТ	МЕТОД
Отдел кадров	Собеседование	Компетентностный подход
Клиенты	Анкеты	Опрос клиентов, «Тайный покупатель»
Компания	Опрос окружения. Проверочные материалы	«Оценка 360°», Аттестация или повышение квалификации

Уровень «Клиенты». Чтобы оценка была эффективной, она должна быть произведена сторонним, незаинтересованным человеком. Этого можно достичь двумя способами. Первый из них – опрашивать клиентов на выходе из салона. Второй – использовать методику «Тайный покупатель». Объективность второго способа обеспечивается тем, что «тайный покупатель» предоставляется сторонней организацией и является незаинтересованным лицом, так как не имеет дружеских или родственных связей с сотрудниками проверяемой компании. Важно то, что «Тайный покупатель» соответствует характеристикам среднестатистического покупателя и ведет себя обычным для этого покупателя образом, вступает в диалог с одним или несколькими работниками торгового зала, совершает покупку или уходит, якобы, не приняв пока окончательного решения о покупке. Это снижает вероятность его разоблачения сотрудниками практически до нуля. Поэтому сотрудник не станет намеренно менять свое обычное поведение на желаемое компанией поведение. Этот метод позволяет получить несколько более объективную оценку, нежели простой опрос клиентов, так как «тайный покупатель» обучен производить оценку по специально разработанной форме. Оценка, произведенная клиентами, субъективна, но с этим можно бороться массовостью опроса. По результатам опроса клиентов салонов связи XXX, уровень компетентности сотрудников этих салонов составляет 4,91 по 5-ти бальной шкале. Полученные оценки отражены в Табл.3.

Таблица 3

Оценка компетентности консультанта в салоне связи XXX

Оценка	Частота
абсолютно не удовлетворен 1	11
2	14
3	82
4	633
очень удовлетворен 5	8746
Затрудняюсь ответить	41
Total	9527

Уровень «Компания». Оценка производится при помощи определенных проверочных материалов, которые позволяют судить о компетентности сотрудника и на основании которых можно сделать вывод о повышении квалификации (разряда) или нет. Обойтись без проверочных материалов можно при помощи метода «Оценка 360°». Свое название метод получил не так давно – в 1997 г. При оценке этим методом мнение о компетентности сотрудника высказывают его начальники, коллеги, подчиненные. При помощи метода можно оценить, как профессиональные, так и человеческие качества сотрудника, а также оценить его сильные и слабые стороны. Из отдельных мнений затем формируется комплексная оценка компетентности сотрудника.

Уровень «Отдел кадров». Оценка персонала производится на основе его соответствия определенным компетенциям. «Компетенция – основная характеристика личности, обладатель которой способен добиться

высоких результатов в работе» (Klemp, 1980). Например, на сайтах по поиску работы для консультантов в салоны сотовой связи устанавливаются следующие требования (Табл.4).

Таблица 4

Компетенции для кандидатов на позицию консультанта в салон сотовой связи

	Компетенции	Важность (веса)*
1	Навыки презентации товара	0,160
2	Хорошая память	0,123
3	Стрессоустойчивость	0,086
4	Гибкость мышления	0,012
5	Умение быстро устанавливать контакт с незнакомыми людьми	0,160
6	Активная жизненная позиция	0,074
7	Вежливое располагающее общение	0,123
8	Умение быть объективным и беспристрастным	0,111
9	Хорошее знание текущих моделей смартфонов, планшетов и прочего	0,148

*Оценка важности производилась автором данной статьи по методике, изложенной далее

Выделим четыре возможных уровня владения компетенцией. Самый низкий «Уровень 1» будем присваивать в случае, когда данный навык у человека вовсе отсутствует. Если у человека наблюдается минимально приемлемый уровень владения навыком, то присваивается «Уровень 2». Если же человек по данной компетентности полностью соответствует ожиданиям работодателя, то присваивается «Уровень 3». «Уровень 4» присваивается, когда человек превзошел все ожидания. Таким образом, получаем по каждому человеку некоторую гистограмму компетенций (Рисунок 1), отражающую положение кандидата относительно ожиданий работодателя.

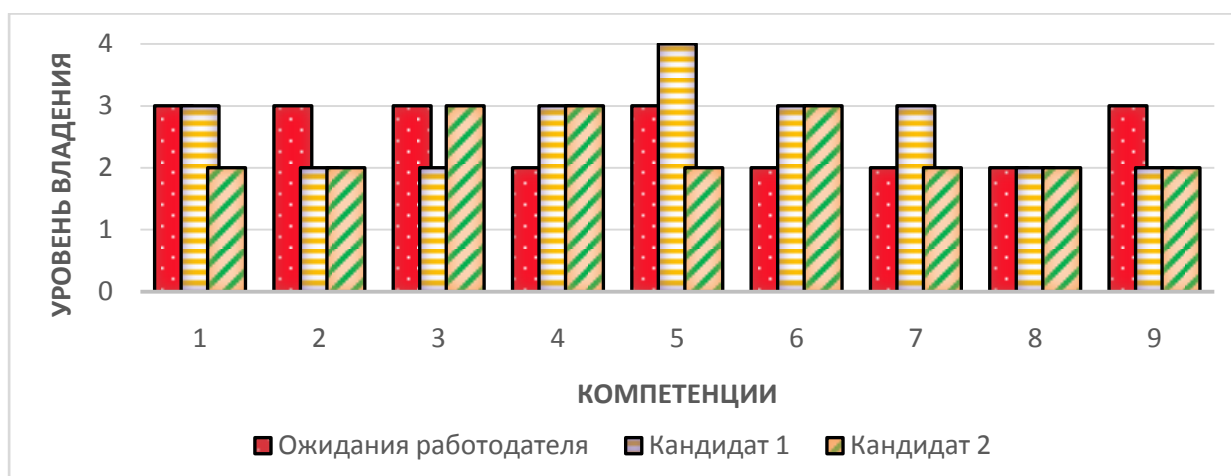


Рис.1. Уровень владения компетенциями. Гистограмма компетенций.

Надо также учитывать, что важность компетенций для работодателя различна. Самым простым способом определения веса компетенции является простое ранжирование. В действительности это бывает недостаточно эффективно.

Более эффективным методом будет применение алгоритма синтеза матрицы Т. Саати. Согласно этому методу, сначала экспертным методом определяются оценки сравнения Фактора 1 (K1) с остальными факторами. Далее заполняем оставшиеся клетки матрицы. Если компетенция K1 важнее компетенции K2, то в матрице на пересечении K1 и K2 ставим 2. Если важность двух компетенций примерно одинакова, то ставим 1. Таким образом диагональ матрицы будет состоять из единиц. В случае, когда компетенция K1 менее важна, чем компетенция K2 ставим 0. И т.д. Затем вычисляется сумма по каждому фактору (строке), которая отражает суммарную важность фактора. После нормализации вектор сумм по каждому фактору становится вектором приоритетов. Результаты проделанной работы отражены в Табл.5.

Матрица попарного сравнения важности компетенций

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	Сумма	Норм. сумма
K1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	13	0,160
K2	0	1	2	2	2	0	1	1	1	10	0,123
K3	0	0	1	2	0	2	1	1	0	7	0,086
K4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0,012
K5	1	0	2	2	1	2	2	2	1	13	0,160
K6	0	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0,074
K7	1	1	1	2	0	2	1	1	1	10	0,123
K8	1	1	1	2	0	1	1	1	1	9	0,111
K9	1	1	2	2	1	2	1	1	1	12	0,148

Данный вектор приоритетов можно использовать как веса для значений отраженных на гистограмме компетенций. Перемножив веса на значения гистограммы компетенций и затем, сложив полученные значения, найдем искомый показатель компетентности. Для данного примера взвешенные ожидания работодателя относительно компетентности равны 2,679. Кандидат 1 получает оценку – 2,691, а Кандидат 2 – 2,173. То есть мы можем говорить о том, что Кандидат 1 пройдет на эту должность, а Кандидат 2 – нет. Однако следует еще сравнивать отклонение каждого кандидата от ожиданий работодателя. Для Кандидата 1 в целом это отклонение положительно и составляет 0,012. Для Кандидата 2 оно отрицательно и составляет - 0,344. Это говорит о том, что у Кандидата 2 в основном преобладают оценки ниже ожиданий работодателя, а у Кандидата 1 – выше ожиданий.

Конечно оценку сотрудника, связанного с продажами можно свести только к оценке одного показателя – уровня его продаж. А оценку сотрудника, не связанного с продажами, – непосредственно к оценке его вклада, выраженного в материальной форме. Во многих компаниях именно так и делается. Однако данный подход несколько неверен в долгосрочной перспективе. Главной целью сотрудников будет – продать! Причем продать неважно каким способом. В результате, клиенты, придя домой, могут обнаруживать, что им продали то, что им совершенно не нужно. Клиенты могут понять, что услуга была оказана не качественно, но зато быстро, что вызвано желанием сотрудников обслужить как можно большее число клиентов. Уровень продаж будет высоким, но клиенты будут недовольны. В связи с этим увеличатся репутационные риски компании, снизится удовлетворенность клиентов и готовность клиентов рекомендовать салон (упадет показатель NPS), появится множество негативных отзывов, снизится число клиентов, прибыль салона упадет. Кроме того, погоня за увеличением уровня продаж будет приводить к высокой текучести персонала.

Поэтому в стратегическом плане компании не следует оценивать деятельность собственных сотрудников исключительно по уровню продаж. Не менее важен при оценке, например, такой показатель как компетентность сотрудника. Компетентный сотрудник будет создавать хорошее впечатление о салоне в глазах клиентов. Один довольный клиент приведет с собой троих, а недовольный – проведет негативную агитацию среди десятых.

Список литературы

1. Методика «Таинственный покупатель» [Электронный ресурс]: <http://marketproject.ru/articles/43-tainstvennyi-pokupatel>.
2. Оценка методом 360 градусов: Как убедиться, что используемые в организации методы отбора и развития персонала отвечают специфике вновь создаваемых должностей [Электронный ресурс]: <http://www.shl.ru/resheniya-dlya-hr/resheniya-dlya-vashego-biznesa/209-kak-ubeditsya-chto-ispolzuemye-v-organizaczii-metody-otbora-i-razvitiya-personala-otvechayut-speczifike-vnov-sozdavaemyx-dolzhnostej>.
3. Руководство по компетенциям, Стив Уиддет, Сара Холлифорд, Пер. с англ., - М.: Издательство ГИППО, 2008. – 228 с.
4. Сапожков А. Борьба за удовлетворенность клиента: в чьих руках CSI [Электронный ресурс]: <http://www.a-boss.ru/public/56/3.pdf>.
5. Уланов А. Измерение лояльности клиентов и анализа результатов Net Promoter score // Клиент и управление клиентским портфелем 03(07)2013.
6. TRAININGS.RU Обучение и развитие персонала [Электронный ресурс]: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=11688>.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО НИГЕРИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Осадолор О.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Оренбургский государственный институт менеджмента, г.Оренбург

В статье анализируется сельскохозяйственный сектор Нигерии. Рассматриваются основные проблемы препятствующие развитию сельского хозяйства Нигерии, предлагаются пути решения существующих проблем, а так же рассматриваются перспективы развития данной отрасли.

This article undertakes an analysis of the agricultural sector of Nigeria.

It deals with some of the main problems hindering the growth of Nigerian agriculture, suggests ways of solving these problems and furthermore discusses the prospects of development of the industry.

Сельское хозяйство Нигерии является важной отраслью в экономике Нигерии, обеспечивающая занятость 70% населения. С точки зрения занятости, сельское хозяйство на сегодняшний день является наиболее важным сектором экономики Нигерии. Это одна из самых бедных стран в мире, но ее обеспечивают импортом многие страны по всему миру. Сельское хозяйство является основным и наиболее верным путем к устойчивому развитию и экономическому росту. Оно охватывает все аспекты человеческой деятельности, а так же служит основой человечества; поэтому мудрые нации во всем мире отдают ему приоритет, развиваясь и эксплуатируя данный сектор для содержания населения.

В 1960 году, прежде чем нефть заняла центральное положение, Нигерия являлась одной из самых перспективных производителей сельскохозяйственной продукции в мире. В период 1962-1968, экспортные культуры были главным источником поступлений иностранной валюты в стране. Страна занимала первое место в мире по экспорту пальмового масла, опередив Малайзию и Индонезию, а также экспортировала 47% арахиса, поставляя его в США и Аргентину. Статус Нигерии, как сельскохозяйственной экономики значительно снизился. В то время как Нигерия производила и обеспечивала 18% мирового производства какао в 1960 году, в настоящее время доля снизилась до 8%. Страна производила 65% помидоров в Западной Африке, а в настоящее время является крупнейшим импортером томатной пасты [1].

Значимые изменения произошли по следующим причинам.

Во-первых, низкое использование удобрений. Низкий уровень использования удобрений является серьезным препятствием для роста продуктивности сельского хозяйства в Нигерии. С начала 2000 года производство удобрений в стране не осуществлялось, так как крупнейшее предприятие «NAFCON», доминирующий производитель удобрения в Нигерии, был закрыт [3]. К другим проблемам, затрагивающих внутреннюю поставку удобрений, относят высокие транспортные расходы, слабую инфраструктуру распределения, отсутствие капитала для участия частного сектора в распределении, значительная часть бизнеса вынуждена импортировать удобрения.

Во-вторых, низкий доступ к сельскохозяйственным кредитам. Доступ к сельскохозяйственным кредитам оказывает положительное влияние на производительность сельскохозяйственной деятельности. Однако, многие мелкие фермеры Нигерии не имеют к ним доступа, поскольку, имеет место коррупционная составляющая. При выдаче кредитов ключевую роль играют личные отношения или наличие особой договоренности. Подобный подход доминирует в юго-западной части Нигерии.

В-третьих, низкие и нестабильные инвестиции в исследования сельского хозяйства. Участие частного сектора в сельскохозяйственных исследованиях оставалось незначительным до настоящего времени. Низкий уровень государственных расходов на сельскохозяйственные исследования был связан с низким ростом производительности в сельском хозяйстве в других районах. Когда исследования плохо финансируются, сельскохозяйственные технологии не могут быть улучшены, и там не будет наблюдаться ни увеличение доходов фермерских хозяйств, ни создание рабочих мест в сельской местности, ни снижение цен на продукты питания, ни создание агропромышленных отраслей, а также не будет наблюдаться и экономический рост.

В-четвертых, проблема землевладения и деградация земли. Коммунальная система земельной собственности на юге страны подразумевает владение землей и передачу ее по наследству внутри этнической группы. Коммунальная собственность на землю в Нигерии была связана с такими проблемами, как ограничение гарантий на право собственности, ограничение мобильности фермеров и неизбежной фрагментации холдингов среди будущих

наследников [3]. Кроме того, собственность группы ограничивает права других людей, не имеющих отношение к данной этнической группе.

В-пятых, ограниченный доступ к рынку и маркетингу. Ограниченные или низкокачественные железнодорожные перевозки препятствуют своевременному доступу к средствам производства, увеличивают затраты на вводимые ресурсы и уменьшают доступ к рынкам сбыта [2]. Расширение доступа к рынкам сбыта, скорее всего, создаст спрос на основные товары. Высокие расходы значительно ограничивают производительность сельского хозяйства, а также отражают бедственное положение транспортной инфраструктуры в исследуемых областях.

Сельскохозяйственный сектор как «двигатель» мировых экономик должен быть перестроен и улучшен. Это возможно, только когда правительство начнет вносить существенную долю капитала в аграрный сектор. Так же банки, страховые компании, кооперативы, группы и корпоративные инвесторы должны быть поощрены, для того чтобы инвестировать в этот сектор. Фермеры должны использовать данные видения, которые помогут преуспеть в условиях роста к устойчивому частному и государственному сектору экономики. Законодатели должны думать об активных путях принятия экономических законов, которые поощряют и способствуют увеличению сельскохозяйственной производительности, а также законы, которые создают благоприятную среду для его устойчивости. По нашему мнению, экономическое развитие Нигерии является единственным реальным путем полной реанимации сельского хозяйства. Инвестирование в сельскохозяйственный сектор также создаст уверенность в своих силах, самообеспеченность и самостоятельность. Развитие сельскохозяйственного сектора, будет способствовать сбору доходов и препятствовать чрезмерной зависимости страны от нефти и газа. Экономическая независимость, которую сельскохозяйственный сектор может предложить Нигерии, несомненно, приведет к политической и экономической независимости.

Список литературы

1. Федеральное ведомство по статистике Нигерии. Статистический бюллетень по экономическому и социальному развитию. Абуджа 2009 г.
2. Федеральное министерство сельского хозяйства и развития сельских районов (FMARD) (2010). Национальное сельское хозяйство и стратегия продовольственной безопасности. NAFSS. 2010- 2020. Федеративная Республика Нигерия, Абуджа
3. Чинеду Е.А., Тит О.С., Фаддей Е.О. (2010). Достижение видения 2020 в Нигерии: реализация потенциала сельского хозяйства в Нигерии. Журнал устойчивого развития в Африке, том 12, № 4

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Булгакова А.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Большинство развитых стран в наше время прикладывают всевозможные усилия по модернизации и внедрению инноваций во все сферы общественной жизни, а именно по применению современных технологий в экономике, политике и т.д. В свете отечественной практики в использовании интернета по оказанию государственных и муниципальных услуг, довольно актуально рассмотреть подобную же практику на примере Великобритании и проследить ее влияние на экономику.

Последнее десятилетие заставило человека стать свидетелем революции, в корне изменившей поведение компаний в мире бизнеса. В наше время компании широко используют сетевую компьютерную технику, чтобы снова сфокусировать свою деятельность на заказчике. В свою очередь информационные технологии применяются компаниями для более тесного контакта с поставщиками в процессе работы ; информация используется по-новому для обучения. Были созданы и технологически новые службы, удовлетворяющие интересы заказчика. Компании предоставили своим сотрудникам поддержку, которая необходима для того, чтобы эффективно использовать информационные технологии.

В подобных условиях инициатива правительства Великобритании была направлена на повышения уровня технологической оснащенности большинства сфер общественной жизни. За счет этого произошло расширение всеобщего доступа к информационным технологиям, правительство способствовало росту всех видов электронного вещания и коммерции. По мнению британского правительства, на достижениях в электронной коммерции строится экономика, которая удачно функционирует посредством знания. Кроме того,

правительство выделило 1,7 миллиардов фунтов стерлингов из бюджета на программу развития всеобщей грамотности в области компьютеров и ИТ.

Таким образом, модернизация коснулась и правительства как такового. О необходимости перевода различных государственных услуг на электронный уровень чиновники Великобритании стали задумываться еще в 90-х годах прошлого века. Однако наиболее активный период электронизации британского правительства пришелся на 2000-е годы. Считается, что инициатором создания электронного правительства является премьер-министр Тони Блэр, благодаря которому увеличились расходы бюджета на формирование нужной инфраструктуры. Более того, Блэр добился принятия нормативных актов, поддерживающих идею создания электронного правительства. Тем не менее, создание самой системы электронного правительства начиналось не с чистого листа. Разработчики учли сформировавшиеся традиции и особенности британского общества, выделили услуги первостепенной необходимости.

В конечном итоге получилась вполне эффективная система, но не в полной мере идеальная. Но тем не менее, она успешно функционирует и не прекращает совершенствоваться в процессе развития информационного общества

В настоящее время электронное правительство Великобритании разделено на три основных службы:

- 1) служба DirectGov, отвечающая за взаимодействие с гражданами.
- 2) служба BusinessLink, отвечающая за взаимодействие с юридическими лицами.
- 3) служба NHS Choices, отвечающая за вопросы, связанные со здравоохранением.

Подобная структура электронного правительства обусловлена тем, что эти три портала находятся в ведении разных ведомств. DirectGov находится под управление департамента труда и пенсий, BusinessLink управляется министерством налоговых и таможенных поступлений, а NHS Choices находится под патронажем Министерства здравоохранения.

Изначально в процессе формирования электронного правительства в Великобритании было разработано огромное количество разнородных сайтов, пользоваться которыми было крайне проблематично. Дело в том, что на них размещалась информация, которая вводила в заблуждение и, следовательно, ею никто не пользовался. В конечном итоге, в 2007 году был закрыт последний подобный сайт с целью централизации всей информации на DirectGov, что позволило сэкономить более 9 млн. фунтов стерлингов в год.

Стоит отметить, что в данный момент разработчики внедряют возможность не предоставлять свои личные данные при повторном обращении пользователя к системе, так как вся однажды собранная информация о гражданине уже хранится в том ведомстве, которое изначально ее потребовало. При этом вся информация будет защищена разнородными паролями, структура которых зависит от конфиденциальности информации. То есть, к примеру, налоговая или связанная со здоровьем информация будет защищена паролем более совершенным по надежности, в отличие от того, который защищает справочную информацию.

На данный момент, одной из самых популярных услуг, предоставляемых электронным правительством, является заполнение налоговой декларации. Дело в том, что подобную процедуру приходится выполнять каждому гражданину, а интернет в значительной мере упростил этот процесс. Теперь любой налогоплательщик может войти на сайт с помощью логина и пароля, заполнить декларацию и отправить ее. Оплата налогов также упростилась: теперь это возможно сделать с помощью пластиковой карты, интернет-сайта банка или любой удобной системы электронных денег.

Еще одним успешным нововведением стала он-лайн регистрация транспортных средств. С помощью трех независимых служб, включающих технические и частные страховые компании, гражданину предлагается форма для заполнения, которую он отправляет на рассмотрение соответствующему ведомству одним щелчком мыши. С информацией о регистрации пользователь также может ознакомиться с помощью данного портала.

Все вышеперечисленные нововведения, несомненно, повлияли на экономику Великобритании, облегчая взаимоотношения между гражданами этой страны и правительством. Но прежде чем перейти к непосредственному рассмотрению этого влияния, стоит осветить такую концепцию как электронная экономика. Она рассматривает экономические отношения, которые строятся на базе IT-технологий. Стоит отметить, что в данной концепции уделяется внимание различным электронным товарам и услугам, сбытовой базой которых является Интернет и компьютерные технологии в целом. Электронное правительство Великобритании, будучи государственным порталом по предоставлению электронных услуг гражданам, является инструментом электронной экономики.

Основным влиянием внедрения электронного правительства в Великобритании является сокращение государственных расходов, а именно величины временных и транзакционных издержек, связанных с обменом информацией. Более того, услуги, предоставляемые в электронном виде, также способствуют экономии средств. Это связано со снижением удельных расходов на предоставление единицы подобной услуги, так как сам процесс

предоставления происходит быстрее и без дополнительных издержек. Таким образом, статья затрат в бюджете на предоставляемые через Интернет государственные услуги становится значительно меньшей по сравнению с традиционным вариантом.

Однако сам бюджет становится больше на величину статьи этих затрат. Более того, подобное увеличение бюджета не компенсируется ни более высокой скоростью обработки документации, ни улучшенным качеством сервиса. Все больше средств расходуется на приобретение дополнительных единиц вычислительной техники и программного обеспечения для них. Появляется необходимость привлекать дополнительный персонал для работы с цифровой документацией. Все это ведет к увеличению расходов на работу вспомогательных структур.

Тем не менее, использование технологий электронного правительства позволит Великобритании снизить затраты и сэкономить средства налогоплательщиков на содержание и финансирование деятельности государственного аппарата, увеличить открытости и прозрачности деятельности органов управления, облегчить взаимодействие граждан с государственными структурами.

Список литературы

1. CNews [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cnews.ru/> (дата обращения: 07.11.2014)
2. Агамирзян И. Электронное правительство в контексте глобализации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.computerra.ru/offline/2002/448/18414/> (дата обращения: 04.11.2014)
3. Болдырева Е.П. Выявление и экспертная оценка проблемных вопросов электронного правительства. Информационная безопасность регионов. 2012. № 1 (10). С. 83-87
4. Открытое правительство [Интернет-портал]. URL: <http://open.gov.ru/> (дата обращения: 04.11.2014).
5. Фонд Свободы Информации [Оф. сайт]. URL: <http://svobodainfo.org/> (дата обращения: 07.11.2014)
6. Центр гуманитарных технологий [Оф. сайт]. URL: <http://gtmarket.ru/> (дата обращения: 07.11.2014)
7. Шадаев М. И. Внедрение электронного правительства: первые итоги и новые задачи . Информационное общество. 2007. № 1–2. С. 25
8. Эксперт online [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/> (дата обращения: 05.11.2014)
9. Экспертная сеть по вопросам государственного управления «Госбук» [Оф. сайт]. URL: <http://www.gosbook.ru/> (дата обращения: 06.11.2014)
10. Электронное правительство России «eGove 2.0» [Оф. сайт]. URL: <http://open-gov.ru/> (дата обращения: 05.11.2014).
11. Электронный журнал «Вестник электронного правительства» [Интернет-портал]. URL: <http://e-govs.ru/> (дата обращения: 05.11.2014)
12. Электронный журнал Microsoft «Государство в XXI веке» [Оф. сайт]. URL: <http://www.microsoft.com/> (дата обращения: 05.11.2014).
13. Электронный учебник: Г.Г. Почепцов, Информационные войны, Серия: Образовательная библиотека. Издательство: Рефл-бук, 2001 г. 576 стр. [Электронный ресурс]. URL: <http://uchebnikonline.com/> (дата обращения: 05.11.2014).

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ВАЛЮТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ

Мищенко К.В., Анисимов К.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Деятельность любого коммерческого банка сопряжена с принятием на себе различных рисков. В общем случае под риском понимается вероятностная неопределённость, сопряженная с несением потенциальных потерь вследствие отклонения фактических результатов от их предварительной количественной и качественной оценки. Одним из рисков, требующих непрерывного контроля, является валютный риск.

Валютный риск - риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и (или)

драгоценных металлах.³¹

Существует несколько различных методов управления валютным риском, основным из них является установление лимитов на проведение валютных операций. Лимиты могут быть установлены на операции с государством или отдельным контрагентом, на инструментарий (ограничения по используемым валютам и инструментам), на максимальный размер открытой валютной позиции или убытка. С целью ограничения валютного риска банками устанавливаются следующие размеры (лимиты) открытых валютных позиций:

- Сумма всех длинных (коротких) открытых валютных позиций в отдельных иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах ежедневно не должна превышать 20 процентов от собственных средств (капитала) банка.

- Любая длинная (короткая) открытая валютная позиция в отдельных иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах, а также балансирующая позиция в рублях ежедневно не должна превышать 10 процентов от собственных средств (капитала) банка.

Банки, имеющие филиалы, и банки с широкой сетью подразделений самостоятельно осуществляют контроль за размерами (лимитами) открытых валютных позиций посредством установления сублимитов на открытые валютные позиции головных офисов и филиалов. Сублимиты могут быть установлены как в процентном отношении от величины собственных средств (капитала) банка, так и в абсолютном выражении. Распределение сублимитов между филиалами кредитных организаций осуществляется головными офисами кредитных организаций.³²

На практике установление лимитов валютного риска сочетается с методами снижения валютного риска, к которым традиционно относятся:

- «matching» - взаимный зачет покупки-продажи валюты по активу и пассиву;
- «netting» - сокращение валютных сделок посредством их укрупнения;
- различные методы анализа и прогнозирования изменения курсов валют и их динамики;
- хеджирование потерь - открытие позиций на одном рынке (равной позиции на другом рынке) с целью покрытия потенциальных потерь вследствие неблагоприятного изменения цен на актив, по которому открыта позиция. Также хеджирование упрощает прогнозирование денежных потоков, поскольку позволяет заранее зафиксировать обменный курс.

Основными инструментами хеджирования валютных рисков выступают:

- поставочный форвард - сделка покупки/продажи одной валюты за другую) в определенный момент времени в будущем по курсу, согласованному в момент заключения сделки;
- расчетный форвард (NDF) — аналог поставочного форварда с тем отличием, что в дату исполнения данного контракта расчеты между сторонами сделки происходят только в размере курсовой разницы;
- опцион – производный финансовый инструмент, дающий его держателю право на покупку одной иностранной валюты за другую иностранную валюту по заранее определенному курсу в определенный момент времени;
- фьючерсные контракты на доллар США и евро за российские рубли на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) — стандартизированные форвардные контракты, являющиеся инструментами без поставки (расчетными);

Одним из самых эффективных инструментов контроля уровня валютного риска является прогнозирование, которое заключается в моделировании наиболее вероятных сценариев развития, что позволяет своевременно принять комплекс мер для неприятия на себя излишних рисков. Рассмотрим различные экономико-математические методы построения моделей прогнозирования уровня валютного риска.

Расчет ожидаемых потерь. Финансовые потери оцениваются на основе функционально-стоимостного анализа факторов риска и рассчитанного агрегированного показателя кредитного риска. Величина ожидаемых потерь EL рассчитывается по формуле:

$$EL = \sum (w \times BP \times C),$$

где w - вес j-го валютного риска;

BP - показатель валютного риска j-й фактора риска;

C - затраты (прямые и косвенные издержки банка на валютную операцию);

j - процентный, или комиссионный, доход по валютной операции.

³¹ <Письмо> Банка России от 23.06.2004 N 70-Т "О типичных банковских рисках"

³² гл. 2, Инструкция Банка России от 15.07.2005 N 124-И (ред. от 28.04.2012) "Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями" {КонсультантПлюс}

Прогноз необходимой суммы капитала под валютный риск. Резерв капитала под валютные риски (РКВР) в целом по банку рассчитывается по формуле:

$$PKBP = \sum BPC_i,$$

где суммирование по индексу i проводится для всех валютных операций банка. Расчетной базой резерва капитала может служить размер капитала против валютного риска, который определяется по формуле:

$$BPC_i = y_i \times EL_i,$$

где y_i - коэффициент непредвиденных потерь;

EL_i - ожидаемые потери по анализируемым факторам валютного риска i ; $EL_i = BP_i \times C_i$.

В качестве альтернативы можно применять модель ValueatRisk (VaR).

Расчет суммы требования при использовании универсального метода происходит по следующей формуле:

$$E^* = \max \{0, [E \times (1 + H_e) - C \times (1 - H_c - H_{fx})]\},$$

где E^* - сумма требования после снижения валютного риска;

E - текущая сумма требования;

H_e - коррекция требования (haircut);

C - текущая стоимость гарантии (по гарантийным валютным операциям);

H_c - коррекция гарантии;

H_{fx} - поправка гарантии на валютную разницу между стоимостью гарантии и требованием на основе рыночных колебаний стоимости и колебаний обменного курса.

Таким образом, сущность основных методов управления валютным риском сводится к тому, чтобы компенсировать убытки от неблагоприятного изменения цен (за счет параллельных сделок с производными финансовыми инструментами) и исключить принятие на себя излишних валютных рисков.

Список литературы

1. Инструкция Банка России от 15.07.2005 N 124-И (ред. от 28.04.2012) "Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями"
2. Приказ ФСФР РФ от 04.03.2010 N 10-13/пз-н "Об утверждении Положения о видах производных финансовых инструментов"
3. <Письмо> Банка России от 23.06.2004 N 70-Т "О типичных банковских рисках"
4. Нагь П.М. Базель-2 для управляющих банками: основные характеристики и последствия внедрения для Центральной и Восточной Европы // Банковское дело. 2006. N 3. С. 8 - 17.
5. Статья: Стандарт оценки эффективности системы управления валютными рисками в кредитной организации (Соколинская Н.Э.) ("Аудиторские ведомости", 2015, N 2) {КонсультантПлюс}
6. <http://www.sberbank.ru/moscow/ru/legal/investments/globalmarkets/hed/>

ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Шахтамирова Э.С.

Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова, г.Караганда

На сегодняшний день для полноценного развития исламской финансовой системы в Казахстане, помимо исламского банкинга, необходимо активно развивать и другие сегменты исламского финансового рынка, такие как исламское страхование и развитие микрокредитных организаций.

Казахстан позиционирует себя в качестве исламского финансового хаба в СНГ и Центральной Азии. Учитывая, что на сегодняшний день количество мусульман в регионе более чем 75 млн. человек, а к 2030 году эта цифра возрастет до 100 млн. человек, можно говорить о большом потенциале рынка исламских финансовых услуг, в частности, исламского страхования.

Исламское страхование или такафул - это система, основанная на принципах взаимной помощи (таавун) и добровольных взносах (табарру), предусматривающая коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы.

Особенностью исламского страхования является наличие ряда определенных запретов, продиктованных положениями шариата. К основным запретам относятся рибха (ростовщичество), гарар (неопределенность), майсир (азарт). Данные три понятия должны быть полностью исключены из такафул-операций. В исламском страховании отдельно выделяются участник и страхователь. Тот, кто уплачивает премии в специальный фонд (такафул-фонд), откуда затем получает прибыль, известны как участники, а участники, для которых наступил страховой риск, именуются страхователями. Под «страховщиком» подразумевается такафул - оператор.

В такафуле, как и в традиционном страховании, существуют две отрасли страхования:

- семейный такафул (familytakaful) - аналогия страхования жизни;
- общий такафул (generaltakaful) - общее страхование

Такафул операции могут осуществляться по всем направлениям традиционного страхования.

Таким образом, такафул представляет собой систему, при которой участники за счет собственных средств создают специальный страховой фонд для предоставления взаимной финансовой защиты от определенных неблагоприятных событий в жизни. В случае наступления указанного страхового риска у кого-либо из участников, из средств фонда производится выплата страхового возмещения. Следовательно, участники страхового фонда разделяют все риски и убытки между собой. В случае появления дефицита в фонде солидарную ответственность по его покрытию будут нести участники за счет собственных (дополнительных) средств. В основе отношений между участниками и такафул-оператором лежит материальный интерес: оператор заинтересован в получении прибыли (во всех трех моделях управления страховыми рисками), а участники рассчитывают на возмещение убытков и также на получение прибыли, если они имеют на это право в соответствии с условиями договора.

Применив SWOT анализ становления такафула в Казахстане, были получены следующие выводы:

Сильные стороны развития исламского страхования в Казахстане:

1. Такафул представляет собой форму страхования, удовлетворяющую принципам исламского права, по этой причине мусульмане Казахстана могут беспрепятственно пользоваться страховыми продуктами
2. На практике Исламские страховые организации оказались весьма устойчивыми к кризису и дефолту
3. Каждый страхователь должен иметь искреннее намерение оказать помощь другим участникам договора такафула, если они столкнутся с определенными рисками, так как основная цель такафула больше социальная нежели коммерческая
4. В отличие от традиционного страхования такафул система подразумевает наличие возможности контроля действий менеджмента со стороны участников фонда

Слабые стороны имеются из-за новизны исламского страхования для нашей страны, однако, они определенно решаемы со временем и опытом:

1. Отсутствие опыта применения такафула в Казахстане
 2. Проблема в отсутствии высококвалифицированных кадров может быть решена путем их подготовки и активного обучения. Привлечение зарубежных экспертов может разрешить проблему на начальном этапе
 3. Главная проблема - это отсутствие законодательной базы, но в ближайшее время проблема будет решена, так как законопроект находится на рассмотрении
 4. Проблема знаний населения о такафуле может быть разрешена путем грамотного маркетинга
- Потенциальные возможности развития такафула:

1. Позиционирование республики как регионального центра исламского финансирования на территории СНГ и Центральной Азии
2. Развитие исламского финансирования в целом, которое улучшит развитие реального сектора экономики нашей страны и привлечет иностранный капитал из стран зарубежных стран
3. Усиление конкуренции, соответственно, более выгодные условия страхования для населения
4. Появление возможности выхода на рынки стран исламских государств

Угрозы внедрения такафула в Казахстане могут быть следующие:

1. Низкая популярность такафула среди населения страны из-за низкой осведомленности населения
2. Большая угроза захвата рынка зарубежными компаниями из-за отсутствия экспертов в области исламского банкинга в нашей республике.

В целях развития исламского финансирования, страхования и лизинга Национальным Банком Республики Казахстан разработан проект закона, предусматривающий введение понятия «исламское страхование», регулирование исламского рынка страхования такафул, налоговое администрирование банковских операций исламского банка, порядок деятельности Вакала (прием вкладов) в исламских банках. На данный момент указанный законопроект одобрен мажилисом парламента.

Основным направлением является создание законодательной базы для внедрения исламского страхования и исламского лизинга, минимизация рисков традиционной страховой деятельности путем создания государственной системы гарантирования страховых выплат, внесение параметрических изменений в систему обязательного страхования работников от несчастных случаев при исполнении трудовых обязанностей.

В настоящее время в Казахстане зарегистрирована единственная страховая компания, предоставляющая исламские страховые продукты и услуги ПК ОВСХ «Такафул». Компания оказывает для физических лиц такие виды услуг как: медицинское страхование лиц, выезжающих за границу, страхование от несчастных случаев и добровольное медицинское страхование.

Вместе с тем, после принятия законодательных норм в марте 2015 года, регламентирующих развитие исламского страхования в Казахстане, рынок такафул получил большие шансы на дальнейшее развитие и популяризацию в стране.

В целом, анализ показывает, что для дальнейшего развития нужно использовать страховые компании Казахстана.

На данный момент в Республике Казахстан необходимо создать альтернативную систему управления страховыми рисками, которая должна включать в себя, как положительные стороны уже существующего традиционного страхования, так и самые прогрессивные направления из опыта наших иностранных коллег.

В заключении, возможное использование такафула в Республике Казахстан определенно окажет положительное влияние на отечественный страховой рынок и экономику страны в целом.

Список литературы

1. АО «FATTAH FINANCE», www.fattah-finance.kz
2. Ежегодник Генерального совета исламских банков и финансовых институтов (CIBAFI)
3. Информационно-аналитическое издание «Исламские финансы и бизнес в России», www.islamic-finance.ru
4. Рыскулов А.С. Проблемы внедрения исламского страхования (Такафул) в Республике Казахстан, 2010
5. Engku RabiahAdawiah Engku Ali, Hassan Scott P. Odierno. Essential Guide to Takaful (Islamic Insurance), 2008.

ОСОБЕННОСТИ КОСВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ЗАЩИТЫ ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ОКАЗАНИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Брызгалов Д.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Защита прав страхователей может рассматриваться как комплекс специфических мероприятий, направленных на получение страхователем полного объема объективной информации на этапе выбора и покупки страхового полиса, на обеспечение действия страховой защиты до окончания срока договора страхования и на гарантирование полной и своевременной выплаты при наступлении страхового случая.

В данной статье рассматриваются специфические, то есть присущие страховому рынку механизмы защиты прав страхователей. Помимо специфических механизмов стоит отметить неспецифические механизмы, свойственные всей системе защиты прав потребителей, в том числе государственный надзор за соблюдением прав потребителей, судебную систему в России и прочие.

Исходя из определения, механизмы защиты прав страхователей могут быть классифицированы по этапам оказания страховых услуг:

1. Механизмы этапа предложения и выбора страховых услуг:
 - информирование страхователей по закону «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;
 - информирование страхователей по закону «О защите прав потребителей»;
 - обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций.
2. Механизмы этапа действия страховой защиты (договора страхования):
 - процедура передачи страхового портфеля страховщика;
 - процедура банкротства страховых компаний;
 - обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций.
3. Механизмы этапа страховых выплат:
 - система гарантийных фондов;
 - институт страхового омбудсмена;

- обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций.

Также механизмы защиты прав страхователей классифицируются на прямые и косвенные. Прямые механизмы непосредственно обеспечивают права страхователей. Косвенные механизмы способствуют исполнению страховщиками требований по финансовой устойчивости и платежеспособности и через их соблюдение исполнению страховыми организациями обязательств перед страхователями.

К косвенным механизмам защиты прав страхователей, способствующим соблюдению страховщиками требований по финансовой устойчивости и платежеспособности могут быть отнесены:

- требования по составу и структуре активов для размещения страховых резервов и собственных средств;
- введение института независимого актуарного оценивания;
- введение системы внутреннего контроля и внутреннего аудита;
- требования по работе страховых компаний со специализированными депозитариями.

В части требований по составу и структуре активов для размещения страховых резервов и собственных средств имеется достаточное количество работ, которые рассматривали их влияние на финансовую устойчивость и платежеспособность страховых компаний. В этой статье необходимо отметить, что проекты нормативных документов, которые периодически разрабатывает регулятор страхового рынка – Банк России, позволяют уловить тенденцию перехода от ретроспективного подхода в расчете показателей финансовой устойчивости и платежеспособности (Solvency 1) к подходу расчета показателей с учетом будущих рисков (Solvency 2). В частности, Банк России разработал проект приказа по расчету маржи платежеспособности, учитывающий страховой риск через специальные коэффициенты по видам страхования и в зависимости от структуры страхового портфеля. Применение таких положений будет способствовать повышению финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний и опосредованно повышать уровень защиты прав страхователей.

В январе 2014 года вступили в действие поправки в закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», обязывающие страховщиков организовать в компании систему внутреннего контроля и внутренний аудит.

К системе внутреннего контроля в страховой компании относятся органы управления страховщика (общее собрание, совет директоров, коллегиальный или единоличный орган управления), служба внутреннего аудита или внутренний аудитор, а также структурные подразделения и ответственные работники страховщика, для которых функции в рамках системы внутреннего контроля не являются основными (главный бухгалтер, актуарий).

В качестве целей системы внутреннего контроля, прописанных в законе, и влияющих на уровень защиты прав страхователей через повышение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, можно указать:

- эффективность и результативность (в том числе безубыточность) финансово-хозяйственной деятельности страховщика при совершении страховых и иных операций;
- эффективность управления активами, включая обеспечение их сохранности, собственными средствами (капиталом), страховыми резервами и иными обязательствами страховщика;
- эффективность управления рисками страховщика.

Также страховые организации должны организовать работу службы внутреннего аудита или внутреннего аудитора. В качестве функций внутреннего аудитора, косвенно направленных на повышение уровня защиты прав страхователей, в законе указаны:

- оценка рисков и оценка эффективности управления рисками;
- оценка целесообразности и эффективности совершаемых операций, сделок;
- проверка обеспечения сохранности активов;
- участие в проведении анализа финансового состояния страховщика и разработке перечня мер по предупреждению банкротства.

С июля 2015 года вступает в действие ст.26.2 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации», которая определяет, что специализированные депозитарии должны в обязательном порядке осуществлять хранение и учет ценных бумаг страховых организаций и осуществлять контроль за их активами. Действие статьи распространяется на страховые организации, которые осуществляют пенсионное страхование, страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика, а также иные виды страхования, предусмотренные федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования. Число страховых организаций, подпадающих под действие ст.26.2 оценивается в 200 организаций или 50% действующих на рынке страховых компаний.

В ст.26.2 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» подробно описаны обязанности специализированных депозитариев, которые должны:

1. Осуществлять ежедневный контроль за соответствием состава и структуры активов, принимаемых для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика;
2. Осуществлять учет и хранение ценных бумаг страховщика, хранение документов, подтверждающих право собственности страховщика на имущество, принимаемое для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика, а также хранение информации об иных активах, принимаемых для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика, в порядке, установленном органом страхового надзора;
3. Осуществлять контроль за определением стоимости активов, которые принимаются для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика и перечень которых установлен органом страхового надзора;
4. Уведомлять орган страхового надзора, страховщика и управляющие компании, о выявленных в ходе осуществления контроля нарушениях требований не позднее трех рабочих дней, следующих за днем их выявления;
5. Представлять в орган страхового надзора и страховщику отчетность в порядке и в сроки, которые установлены органом страхового надзора.

При этом специализированный депозитарий несет субсидированную ответственность за причинение имущественного вреда страхователям, если нанесенный ущерб был вызван неисполнением депозитарием своих обязанностей.

Даже беглый взгляд на особенности взаимодействия специализированных депозитариев и страховых организаций, требования о которых закреплены законодательно, позволяет говорить, что в лице специализированных депозитариев Банк России получает дополнительный контрольный орган за деятельностью страховых организаций в части активов и обязательств. Несомненно, что контрольная деятельность специализированных депозитариев также приведет к повышению уровня защиты прав страхователей через повышение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций.

Таким образом, после принятия поправок в закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и закона «Об актуарной деятельности» можно констатировать повышение уровня защиты прав страхователей за счет введения новых косвенных механизмов, таких как внутренний контроль и внутренний аудит, независимая актуарная оценка и контроль со стороны специальных депозитариев. Несомненно, что введенные механизмы через дополнительный контроль за значимыми рисками страховых организаций оказывают положительное влияние на их финансовую устойчивость и платежеспособность, повышая тем самым уровень защиты прав страхователей.

Список литературы

1. Брызгалов Д.В. Методическое пособие «Стандарты раскрытия информации страховщиками, страховыми брокерами и агентами, в том числе банками и автодилерами» М., Агентство страховых новостей, Издательский дом «Регламент-Медиа», 2014 год
2. Брызгалов Д. В. Методическое пособие «Проверка Роспотребнадзора: встречаем во всеоружии». М.: Издательский дом «Регламент-Медиа», 2014. 250 с
3. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Стандарты раскрытия информации кредитными организациями как страховыми агентами. // Банковское дело, №10, 2014, с. 80-86.
4. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса// Вестник Финансового университета.-2012. №1.
5. Локшин К.Е. Гарантийные фонды для защиты прав страхователей// Финансы. - М.: - 2008 г
6. Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы формирования гарантий защиты потребителей страховых услуг// Вестник Финансового университета.-2012. №3
7. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России / Издательство РАГС, 2009 г.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Румянцев И.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Сделки слияния и поглощения являются общепринятой практикой ведения бизнеса, как компаниями, так и коммерческими банками. К данной корпоративной стратегии банки прибегают из-за различного рода внутренних и внешних факторов, к которым можно отнести борьбу с конкурентами за большую долю на рынке, соперничество за каналы распределения ресурсов, введение новых требований по уровню достаточности и минимальному размеру собственных средств. Таким образом, данная стратегия развития дает банкам важные конкурентные преимущества. Главная особенность данных сделок заключается в том, что при них для улучшения показателей деятельности используются не собственные, внутренние, а внешние источники за счет приобретения активов иных участников рынка.

В широком смысле сделки слияния и поглощения являются инструментом объединения двух и более банков или иными словами инструментом консолидации.

В зарубежных и российских источниках можно найти 4 основных термина, связанных с процессами слияния и поглощения: слияние (merger), присоединение (acquisition), поглощение (absorption), «захват» (takeover). Так, под слиянием понимается добровольное объединение двух или более кредитных организаций с целью создания нового юридического лица³³.

Присоединение же означает приобретение одним банком как части, так и полностью всех активов другого на определенных условиях.

«Поглощение – это установление контроля над фирмой путем покупки контрольного пакета ее акций со стороны другой компании. Покупка обычно осуществляется путем предложения акционерам компании – объекта поглощения, приобрести их акции по цене выше рыночной, в том числе вопреки желанию директоров компании»³⁴. Таким образом, при поглощении один банк приобретает другой, и последний прекращает свое автономное существование как отдельное юридическое лицо.

Захват бывает как дружественным, так и враждебным, но в том и ином случае он подразумевает под собой присоединение одного банка к другому посредством покупки или обмена акциями³⁵.

В российской литературе для слияний и поглощений можно найти следующее определение: «...группа финансовых операций, цель которых – объединение компаний, банков и т.п. в один хозяйствующий субъект с целью получения конкурентных преимуществ и максимизации стоимости этого субъекта в долгосрочном периоде»³⁶.

Различие же между данными понятиями заключается в том, что при слиянии объединение происходит на добровольной основе, то есть все участники выступают за этот процесс, а контроль над новым банком распределяется между участниками соглашения, в то время как при поглощении контроль над активами осуществляется только одной из сторон, поглощающей.

На сегодняшний день достаточно трудно прогнозировать уровень обесценения активов в связи с политической и экономической неопределенностью еврозоны. Эти же неопределенности только усложняют переговоры организаций о справедливой цене сделки. Активности на рынке слияний и поглощений также из-за нестабильности не наблюдается вследствие уменьшения общего доверия к данному рода сделкам³⁷.

Стоит отметить тот факт, что число сделок слияния и поглощения в банковском секторе имеет тенденцию к снижению, однако большинство данных процессов на рынке финансовых услуг за последнее десятилетие как раз были осуществлены в этом секторе.

Влияние крупнейших банков в мире продолжает неумолимо расти за счет приобретения этими банками активов не только внутри стран, где они территориально образованы (т.е. на национальном уровне), но и за ее пределами (на транснациональном уровне).

Одним из крупнейших слияний, которое имело место в Европейском союзе, а точнее говоря во Франции (на национальном уровне), можно считать сделку между Credit Agricole и Credit Lyonnais. В 2002 году решался вопрос о том, кто именно купит Credit Lyonnais и на каких условиях. За этот банк боролись сразу 2 ведущих

³³ Banking Terminology (1996) – Third Edition. – Washington, D.C.: American Bankers Association. Education Policy and Development Group.

³⁴ Свободный словарь терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу. URL:<http://termin.bposd.ru/publ/17-1-0-942>

³⁵ Banking Terminology (1996) – Third Edition. – Washington, D.C.: American Bankers Association. Education Policy and Development Group.

³⁶ Финансово-кредитный энциклопедический словарь // Под общей редакцией Грязновой А.Г., Москва: Финансы и статистика. 2004. – С. - 891

³⁷ PwC Отчет “Global Banking M&A”, 2013

представителя банковской системы на тот год: Credit Agricole и BNP Paribas. Оба банка выдвинули свои предложения о покупке его акций. Условия, предложенные Credit Agricole, оказались наиболее предпочтительными для акционеров Credit Lyonnais в лице AGF, Commerzbank, BBVA и Intesa, которые подтвердили свое согласие на продажу своих акций. Цена проводимой сделки составила 19,5 млрд. евро. Данная сделка по слиянию и поглощению позволила Credit Agricole стать крупнейшим банком во Франции. На сегодняшний день данный банк также не теряет свои позиции. Благодаря развернутой филиальной сети и суммарной величине своих активов, данная банковская группа признается одной из крупнейших не только во Франции, но и во всем мире³⁸.

Стоит также отметить экспансию зарубежных банков на территории иных государств. Достаточно интересным представляется рассмотреть экспансию иностранного банковского капитала в Россию. Представляется возможным разделить зарубежную экспансию на 3 вида:

1. Сделки с крупными российскими банками
2. Сделки со средними специализированными (розничными) российскими банками
3. Сделки с малыми банками

К сделкам первого сегмента можно отнести сделку по приобретению 20%-1 акция ОАО АКБ «Росбанк» со стороны банковской группы Societe General. При этом Societe General получила опцион на право докупать акции до контрольного пакета³⁹. Так 14 апреля 2014 года данная банковская группа приобрела 7% акций «Росбанка» у группы «Интеррос». Как говорится в пресс-релизе «Росбанка» банковская группа Societe General собирается продолжать свое развитие в российском банковском секторе. Данные намерения основаны на убеждении группы в том, что банковский сектор России обладает высоким потенциалом роста.

В российском же банковском секторе эксперты ожидают роста количества сделок слияния и поглощения. В подтверждение их ожиданий можно заметить, что в середине 2013 года движение банков в сторону консолидации резко ускорилось. Причинами такого ускорения являются:

- увеличение требований ЦБ к капиталу банков;
- внедрение принципов Базеля III в России в 2013 году для крупных банков, а уже в 2014 – для средних⁴⁰.

В России многие банки столкнулись с проблемой докапитализации, которая потребовалась в связи с введением новых требований к уставному капиталу банков ЦБ. Докапитализация потребовалась как государственным, так и частным коммерческим банкам. Отмечается, что крупные банки благодаря диверсификации своего бизнеса, сильному влиянию на рынок и социальной значимости смогли в достаточно короткие сроки найти новых акционеров. Однако, средним и малым банкам повезло меньше, перед ними встал выбор: быть поглощенными или же лишиться лицензии.

Примером укрупнения банковского сектора может служить создание банковской группы «Открытие». Одной из основополагающих сделок является присоединение НОМОС-Банка к ФК «Открытие», что позволило банковской группе «Открытие» выйти на лидирующие позиции не только среди частных коммерческих банков, но и банковских групп страны.

В декабре 2013 года финансовая корпорация «Открытие» выкупила 24,17% акций Банка «Открытие» у АСВ (Агентства по страхованию вкладов). Данный пакет акций был предназначен для передачи НОМОС-Банку. Благодаря этой транзакции НОМОС-Банк увеличил долю своего участия в капитале Банка «Открытие» до 41,17%. Эта сделка является важной частью интеграционной стратегии банковского бизнеса ФК «Открытие», в соответствии с которой НОМОС-Банк в качестве головной организации Группы будет владеть контрольными пакетами Банка «Открытие» и Ханты-Мансийского банка.

Как отмечается в официальных заявлениях представителей ФК «Открытие», НОМОС-Банк должен будет сосредоточиться на обслуживании корпоративных клиентов, в то время как Банк «Открытие» будет выполнять функции работы с розницей и малым бизнесом. При этом Ханты-Мансийский банк в виду объективных причин (сильный игрок на региональном уровне) будет развиваться в качестве универсального банка, но только на территориях 2 субъектов Российской Федерации, где он изначально занимает существенную долю рынка: Ханты-Мансийский автономный округ и Тюменская область.

В российской практике есть и пример экспансии российским банком в банковский сектор иностранного государства. Таким примером служит приобретение 99,85% акций Deniz Bank AS ОАО «Сбербанк России» в 2012 году. Данная сделка позволит Сбербанку выйти на быстрорастущий банковский рынок Турции. По данным

³⁸ Издательский дом Коммерсантъ Credit Lyonnais выбрал себе хозяина // Коммерсантъ.ru / 2002. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/356087>

³⁹ Рыбин Е.В. Слияния и поглощения банков в России как фактор экспансии иностранного банковского капитала // Деньги и кредит. 2007. №3. С.39

⁴⁰ Филимонов А. Банковская лихорадка. Количество слияний и поглощений в банковском секторе бьет рекорды // Журнал «Слияния и поглощения», 2013, №4

КPMG стоимость приобретения составила 3 596 млн.долл.США. Покупка именно этого банка обуславливается тем, что Deniz Bank является стабильной банковской структурой. Эта сделка стала крупнейшей покупкой в корпоративной истории Сбербанка и второй по масштабам в европейском банковском секторе в начала 2012 года⁴¹.

Стоит отметить, что в каждом конкретном случае совокупность различных мотивов сподвигает банки к сделкам слияния и поглощения, но все они так или иначе направлена на уменьшение издержек, улучшение работы банка, увеличение доли на рынке, что должно привести к росту прибыли. Основным преимуществом слияний и поглощений можно смело называть синергетический эффект от снижения издержек и диверсификации ряда банковских продуктов и услуг.

Российский рынок слияний и поглощений в банковской сфере все еще достаточно плохо развит, большинство банков следуют тенденции органического развития за счет постепенного нарастания внутренних ресурсов. Консолидации в данном секторе эксперты ждут давно, однако этот процесс «так серьезно и не начался».

В заключении хочется заметить, что все процессы слияний и поглощений в российском банковском секторе в силу своей специфичности и национальной особенности привлекают к себе внимание как российских, так и зарубежных экспертов. Однако, очень важно подготовить российский банковский сектор к вновь возникающим сделкам слияния и поглощения

Список литературы

1. Газета.ruСбербанк складывает международный пазл // 2012. URL:<http://www.gazeta.ru/financial/2012/06/07/4617529.shtml>
2. Издательский дом Коммерсантъ Credit Lyonnais выбрал себе хозяина // Коммерсант.ru / 2002.URL:<http://www.kommersant.ru/doc/356087>
3. Рыбин Е.В. Слияния и поглощения банков в России как фактор экспансии иностранного банковского капитала // Деньги и кредит. 2007. №3. С.39
4. Свободный словарь терминов, понятий и определений по экономике, финансам и бизнесу. URL: <http://termin.bposd.ru/>
5. Филимонов А. Банковская лихорадка. Количество слияний и поглощений в банковском секторе бьет рекорды // Журнал «Слияния и поглощения», 2013, №4
6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь // Под общей редакцией Грязновой А.Г., Москва: Финансы и статистика. 2004. – С.- 891
7. Banking Terminology (1996) – Third Edition. – Washington, D.C.: American Bankers Association. Education Policy and Development Group.
8. PwC Отчет “Global Banking M&A”, 2013

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Кочергина Т.С.

НИУ ИТМО, г.Санкт-Петербург

На сегодняшний момент наше государство находится в процессе глубоких перемен в интеграционной политике страны. И изменения эти касаются не только направления интеграционных процессов, но и в целом перестройки механизма и принципов внедрения Российской Федерации на мировой рынок.

Инновационная составляющая экономики страны, как и соответствующий международным стандартам высокий уровень развития может стать существенным элементом инновационной активности России. Это, в свою

⁴¹ Газета.ruСбербанк складывает международный пазл // 2012. URL:<http://www.gazeta.ru/financial/2012/06/07/4617529.shtml>

очередь, станет гарантией получения стратегических конкурентных преимуществ, в том числе в трансграничном обмене и развитии сопутствующей ему инфраструктуры.

С 1 января этого года начал действовать Евразийский экономический союз, включающий в себя 4 страны – Россию, Белоруссию, Казахстан и Армению. Вскоре к этой великолепной четверке присоединится пятый участник – Кыргызстан, о чем мы узнали от первого заместителя премьер-министра Казахстана Бахытжана Сагинтаева в рамках очередного заседания Совета ЕЭК.

Безусловно, на данном этапе ЕЭС представляет собой комок противоречий. С одной стороны, это интеграционное объединение в своей основе имеет все предпосылки для успешного становления: развитие транспортно-логистического и транзитного потенциала, углубление промышленных и агропромышленных связей внутри Союза, увеличение экономического пространства и пр. Но с другой стороны, не первый раз доносятся голоса скептиков, утверждающих о нецелесообразности этого объединения и называющих ЕЭС «мертворожденным политическим проектом», которое по сути не имеет под собой эффективной экономической основы. В любом случае, при правильном распределении экономических ресурсов ЕЭС, вкпе со вступлением России в ВТО, имеет огромный экономический потенциал.

Главным преимуществом всегда было и есть остается выгодное географическое положение, но только оно в чистом виде не может обеспечить российского доминирования в мировой транзитной системе.

Эффективная инновационная политика таможенного администрирования включает в себя несколько аспектов:

- Технологическая составляющая;
- Управленческие реформы в таможенной сфере;
- Правовые инновации в таможенно-логистическом и других секторах экономики, позволяющие эффективно использовать выгодное географическое положение.

По состоянию развития логистической инфраструктуры на 2014 год Россия по оценке Всемирного банка занимает 90 место из 160 возможных. Сложные таможенные процедуры, отсутствие постоянно действующего партнерства между государственными органами, руководителями логистических компаний и заказчиками – все эти факторы тянут вниз транзитный потенциал страны и снижают ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Кластерный подход в промышленной и транспортной сфере может стать настоящей панацеей и усовершенствовать функционирование производственно-экономических и логистических систем в пределах отдельно взятых регионов в краткосрочной перспективе и страны в целом в долгосрочной.

Профессор кафедры делового администрирования Гарвардской бизнес-школы, признанный специалист в области изучения экономической конкуренции Майкл Портер определяет кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенных сферах, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превысила 60%. В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38% его рабочей силы.

Такой подход далеко не нов и уже отлично зарекомендовал себя в мировой практике. Например, в 2003 году на северо-западе Великобритании в графстве Мерсисайд был создан эффективный кластер, представляющий государственные и предпринимательские интересы в морской отрасли. На данный момент в него входит более 500 компаний этого региона различной направленности с оборотом 1,3 миллиона фунтов стерлингов: от портовых и складских операторов до страховых компаний и судовладельцев.

В России подобная схема уже успела зарекомендовать себя. В Карелии действует совместный российско-финский лесопильный проект. В кластер инвестировано более 600 миллионов рублей, планируемый объем перерабатываемой древесины – 120 тысяч кубометров.

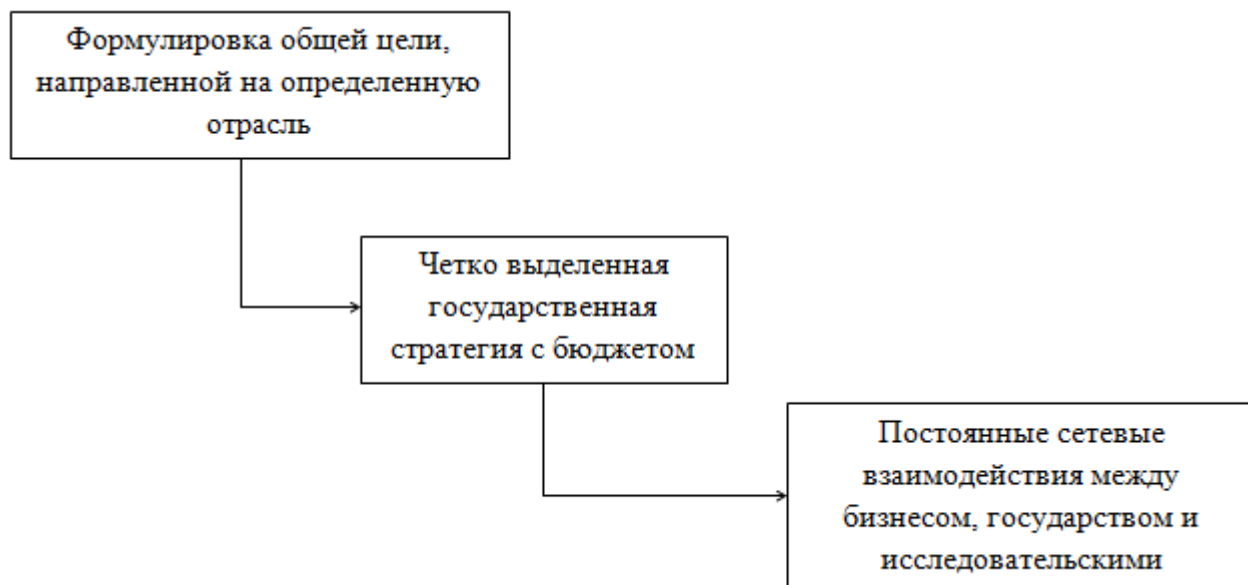
Но наиболее эффективно функционируют те кластеры, в основу которых положены новые технологии. Более 60 % компаний, участвующих в успешных европейских кластерах, так или иначе используют в своей практике инновационную деятельность.

Инновационная и кластерная политика – взаимосвязаны. Многие современные страны используют кластерный подход в поддержке наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в формировании и регулировании национальных инновационных систем.

Также нельзя не отметить, что инновационные кластеры ориентированы на экспорт, что и дает им значимое преимущество на международной арене, в отличие от традиционных промышленных.

Немаловажную роль в формировании инновационных кластерных стратегий является государство. Первоначально кластеры образовывались сами по себе, основываясь на экономической выгоде предприятий-участников. Сейчас же правительства стран стали искусственно создавать кластеры, чаще всего используя

государственно-частное партнерство. В этом случае кластеру оказывается ощутимая поддержка – как «моральная», так и материальная.



Инициаторами проведения кластерной политики могут быть как центральные органы управления, например, принимая национальные стратегии, так и региональные власти или даже местные объединения предпринимателей, ведь участие в кластере повышает статус компаний-участниц и привлекает дополнительные ресурсы.

На основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что использование кластерной стратегии является логичным этапом в развитии современной эффективной и высокоразвитой экономики.

Кластер характеризуется повышением конкурентоспособности и инновационной направленностью. При этом с точки зрения повышения конкурентоспособности важно принимать во внимание сетевой характер взаимодействия участников такого объединения. Именно интеграция по горизонтали, «от компании к компании» способствует распространению инновационных подходов, ведь согласно мировой статистике, чаще всего наиболее успешные кластеры формируются в новых областях промышленности – с последующим выходом на новые рынки и контролированием собственной «ниши» в мировой экономике.

Стимулирование кластерной политики в своей основе имеет постоянно действующие связи между органами государственной власти и местного самоуправления, научно-образовательными учреждениями и бизнесом. Эффективные конкурентоспособные кластеры практически всегда имеют устойчивые связи с кластерами других регионов и стран, что не может положительно не сказаться на экономике региона и страны в целом.

Список литературы

1. Озолинг А.Е. - Инновации в транспортно-логистической инфраструктуре в контексте взаимодействия государства и бизнеса, М.: Международный научный журнал, выпуск № 1, 2014;
2. Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003;
3. European Commission. Innovation Clusters in Europe — A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support, Luxembourg, 2006.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ

Николаевская К.Н.

Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Москва

Возобновляемая энергетика сегодня является наиболее динамично развивающимся направлением электро- и теплоэнергетики. Особое значение возобновляемые ресурсы имеют в децентрализованных системах

электроснабжения, характерных для значительных территорий России, таких как Республика Крым, а также других стран.

Возобновляемые источники энергии – это энергоресурсы постоянно существующих природных процессов на планете. Характерной особенностью таких источников является их неисчерпаемость, либо способность восстанавливать свой потенциал за ограниченный период времени.

Наиболее часто к возобновляемым источникам электроэнергии относят энергию ветра, потоков воды (на основе приливов и отливов), солнечного излучения, биомассы, а также тепловую энергию верхних слоев земной коры и океана.

Возобновляемые источники энергии (далее - ВИЭ) обычно классифицируют по видам энергии: механическая энергия (энергия ветра и потоков воды); тепловая и лучистая энергия (энергия солнечного излучения и тепла Земли); химическая энергия (энергия, заключенная в биомассе).[1]

Энергетический потенциал ВИЭ может оцениваться различными значениями в зависимости от степени учета технико-экономических аспектов применения возобновляемой энергетики. С этих позиций принято выделять валовый потенциал возобновляемых источников, технических и экономический.[1]

Целесообразность и масштабы использования возобновляемых источников энергии определяются их экономической эффективностью и конкурентоспособностью в сравнении с традиционными источниками энергии. Основным преимуществом ВИЭ, в отличие от энергоисточников на органическом топливе являются практическая неисчерпаемость ресурсов, повсеместное распространение многих из них, отсутствие топливных затрат и выбросов вредных веществ в окружающую среду. [3]

Однако они, как правило, более капиталоемки, и их доля в общем энергопроизводстве невелика (за исключением гидроэлектростанций). Тем не менее, интерес к их внедрению постоянно возрастает как в России, так и во многих других странах. Это объясняется несколькими причинами:

- более экономичны (по сравнению с энергоисточниками, которые используют дорогое органическое топливо) и экологически «чистые»;
- применение даже более дорогих, по сравнению с традиционными энергоисточниками, ВИЭ может оказаться целесообразным по другим, неэкономическим (экологическим или социальным) критериям. В частности, применение ВИЭ в малых автономных энергосистемах или у отдельных потребителей может существенно повысить качество жизни населения;
- в более отдаленной перспективе роль ВИЭ может существенно возрасти и в глобальном масштабе. В ряде стран и международных организаций проводятся исследования долгосрочных перспектив развития энергетики мира и его регионов.[2]

В настоящее время особое внимание уделяется солнечному излучению.

Солнечная энергетика представляет собой одно из перспективных направлений возобновляемой энергетики, основанное на непосредственном использовании солнечного излучения с целью получения энергии для отопления, электроснабжения и горячего водоснабжения.

Солнце – неисчерпаемый, экологически безопасный и дешевый источник энергии. Как заявляют эксперты, количество солнечной энергии, которая поступает на поверхность Земли в течение недели, превышает энергию всех мировых запасов нефти, газа, угля и урана. Причем, солнечная энергетика является «чистой» и не оказывает отрицательного влияния на экологию планеты. [4]

Экологическая чистота солнечных энергетических установок позволяет создавать архитектурные и инженерные композиции, в которых органически сочетаются природные ландшафты и среда обитания с энергетическими установками. Солнечные энергетические установки могут образовывать архитектурные композиции, которые являются элементами фасадов и крыш зданий общественных центров, пляжей, автостоянок, кафе, магазинов, промышленных и сельскохозяйственных предприятий.

Строительство солнечных электростанций требует отведения обширных земель, сравнимых по площади с водохранилищами ГЭС. Еще одним недостатком солнечной энергетики, по мнению специалистов, является высокая волатильность. Обеспечение эффективной работы энергосистемы, элементами которых являются солнечные электростанции, возможно при условии: - наличия значительных резервных мощностей, использующих традиционные энергоносители, которые можно подключить ночью или в пасмурные дни; - проведения масштабной и дорогостоящей модернизации электросетей [3].

Несмотря на указанный недостаток, солнечная энергетика продолжает свое развитие в мире. Прежде всего, ввиду того, что лучистая энергия будет дешевле и уже через несколько лет составит весомую конкуренцию нефти и газу.

В настоящий момент в мире существуют фотоэлектрические установки, преобразующие солнечную энергию в электрическую на основе метода прямого преобразования, и термодинамические установки, в которых

солнечная энергия сначала преобразуется в тепло, затем в термодинамическом цикле тепловой машины преобразуется в механическую энергию, а в генераторе преобразуется в электрическую.

Солнечные элементы как источник энергии могут применяться: в промышленности (авиапромышленность, автомобилестроение и т.п.); сельском хозяйстве; бытовой сфере; строительной отрасли (например, эко-дома); на солнечных электростанциях; в автономных системах видеонаблюдения; в автономных системах освещения; космической отрасли. [4]

По данным Института Энергетической стратегии, теоретический потенциал солнечной энергетики в России составляет более 2300 млрд. тонн условного топлива, экономический потенциал – 12,5 млн. т.у.т. Потенциал солнечной энергии, поступающей на территорию России в течение трех дней, превышает энергию всего годового производства электроэнергии в стране. Потенциал солнечной энергии наиболее велик на юго-западе (Северный Кавказ, район Черного и Каспийского морей) и в Южной Сибири и на Дальнем Востоке.

Наиболее перспективные регионы в плане использования солнечной энергетики: Республика Крым, Калмыкия, Ставропольский край, Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область, Астраханская область и другие регионы на юго-западе, Алтай, Приморье, Читинская область, Бурятия и другие регионы на юго-востоке. [3]

Резюмируя, можно сделать следующие выводы. Один из путей снижения потребления органического топлива для выработки энергии – использование возобновляемых источников энергии. Использование ветроэнергетических установок и фотоэлектрических преобразователей для выработки электроэнергии в определенных регионах России целесообразно с точки зрения экономической эффективности и позволяет уменьшить затраты топливного газа.

Список литературы

1. Возобновляемая энергетика в децентрализованном электроснабжении: монография / Б.В. Лукутин, О.А. Суржикова, Е.Б. Шандарова. – М.: Энергоатомиздат, 2008. – 231 с. ISBN 978-5-283-03272-9
2. Возобновляемая энергия в России / Дураева Е.А. – М.: Международное энергетическое агентство, 2004. – 120 с.
3. Тенденции развития возобновляемых источников энергии в России и мире / Шкрадюк И.Э. - М.: WWF России, 2010. – 88 с.
4. Энергосбережение в бюджетной сфере: опыт и предложения по распространению энергосберегающих технологий. М.: ОМННО “Совет Гринпис”, 2007. – 28 с. ISBN: 5-94442-025-1 (978-5-94442-025-1)
5. Морковкин Д.Е. Промышленный комплекс региона как объект управления // Микроэкономика. 2010. № 5. С. 97–101.
6. Морковкин Д.Е. Инновационные аспекты развития промышленного комплекса региона (на примере г. Санкт-Петербурга) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2011. № 1. С. 48-53.
7. Морковкин Д.Е. Управление развитием промышленного комплекса региона (на примере г. Санкт-Петербурга): дисс. ... канд. экономических наук. Москва, 2011. -162 с.
8. Морковкин Д.Е. Социально-экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2014. № 1. С.4-10.
9. Незамайкин В.Н. Интеграция России в процесс глобализации: природно-ресурсный аспект // Финансы и кредит. 2006. № 3 (207). С. 16-21.
10. Шумаев В., Морковкин Д. Импортозамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 4. С. 123–126.
11. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // Механизация строительства. 2015. № 3. С. 53–59.

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОБЪЕКТАХ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Бибешев А.Г.

Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Москва

В последнее десятилетие руководство некоторых промышленных холдингов и предприятий России делает попытки разработки и создания надежных организационно-технических структур (систем) по управлению эффективным использованием энергетических ресурсов, так называемых систем энергоменеджмента. Эти попытки были затруднены отсутствием в нашей стране законодательной базы по проведению такой работы. Хотя в некоторых странах уже давно приняты и функционируют национальные стандарты по системам энергоменеджмента, а также стандарт Европейского Союза. В настоящее время разработан и принят международный стандарт ISO 50001 «Система энергоменеджмента – Требования с руководством по использованию», он начинает активно применяться на предприятиях России.

Ещё до принятия ISO 50001 некоторые крупные и энергоёмкие компании цветной и черной металлургии, нефтехимии, нефте-газодобычи и по транспорту нефти и газа, нефте-газопереработки приступили к разработке и внедрению систем энергетического менеджмента. Первый опыт наших компаний по разработке и внедрению такой системы на предприятиях показал, что существует ряд объективных и субъективных трудностей и барьеров, которые приходится преодолевать. В настоящей статье сделана попытка рассмотреть некоторые из них:

Неоднозначное видение участниками работы важности разработки и введения энергетической политики предприятия, границ (сферы) действия системы энергетического менеджмента (далее – СЭнМ);

Отсутствие достоверных данных о потреблении топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР) и эффективности их использования из-за недостаточной оснащённости систем технического (управленческого) учета ТЭР.

Энергетическая политика – это официальная письменная декларация о заинтересованности в рациональном расходовании и экономии ТЭР, защите окружающей среды, сопровождающаяся перечнем сформулированных целей, планом действий для их достижения, обеспечением необходимыми ресурсами и четким распределением делегированных прав, обязанностей и ответственностей. В соответствии с требованиями национальных стандартов развитых стран и международных стандартов энергетическая политика является одним из первых и существенных элементов СЭнМ предприятия.

Необходимость наличия энергетической политики на предприятии не всегда осознается как работниками нижнего и среднего звена иерархии структуры управления, так и высшим руководством. Обычно считается достаточным существование общего понимания ответственности и подотчетности за расходованием ТЭР и энергоносителей. Но если заинтересованность в рациональном расходовании ТЭР и энергосбережении будет действовать только на неофициальной основе, то она может пропасть совсем или ее влияние значительно уменьшится при смене кадров, будь, то высшее руководство, старшие менеджеры или сотрудники, осуществляющие энергоменеджмент. Таким образом:

пока заинтересованность и ответственность не будет зафиксирована на официальном уровне формально, существует также опасность того, что другие, временно более довлеющие (актуальные), приоритеты оттеснят внимание, направленное на постоянный контроль энергопотребления и его рационализацию;

пока обязанности и ответственность за энергопотребление не будут письменно зафиксированы и распространены между всеми звеньями работников, занятых в этом процессе, они не могут быть легко включены в систему оценки результатов деятельности этих сотрудников.

Границы (сферы) действия СЭнМ. При разработке СЭнМ некоторые специалисты считают, что в сферу (область) ее действия должны быть включены все объекты и весь персонал предприятия. Конечно, ISO 50001 предлагает организации самой «определить и документально подтвердить масштабы и границы своей системы энергоменеджмента». Однако в практике создания СЭнМ в развитых странах обычно вводятся определенные ограничения: в сферу СЭнМ включаются только те объекты (системы) и те субъекты (лица), которые существенно влияют на энергопотребление и, соответственно, на энергоэффективность организации.

Такой подход значительно упрощает структуру СЭнМ, удешевляет процессы ее создания и функционирования без особого ущерба для ее эффективности. Из системы управления просто удаляются несущественные элементы, так называемые «шумы» (уменьшается число необходимых узлов учета и каналов передачи информации, снижается число документов и соответствующих потоков документооборота, в т.ч. отчетов, и др.). Конечно, никто не исключает того, что какое-либо лицо, не включенное в структуру СЭнМ

предприятия, может давать какие-либо предложения по повышению энергоэффективности. И это положение, так же, как и энергополитика, доводится до сведения всего персонала предприятия без исключения. Но для объектов и субъектов, включенных в сферу СЭнМ, это является предметом каждодневной работы, обязанностей и ответственности. Тогда как для остальных – это дело добровольное, носящее, как правило, разовый характер.

Дискуссии по вопросу границ (сферы) действия СЭнМ обычно возникают в начале работы, но затем, по мере создания остальных элементов СЭнМ большинство специалистов предприятия принимают предложение о необходимости выделения такой области (сферы) в общей структуре предприятия, и даже многие из тех, кто на первоначальном этапе имел другое мнение.

Технический (управленческий) учет ТЭР. Для правильной организации процесса планирования работ по энергосбережению и повышению энергоэффективности очень важно правильно определить энергетический базис предприятия, т.е. тот рубеж, с которого начинается работа по внедрению СЭнМ, и относительно которого в будущем будут делаться оценки об ее эффективности и успешности. Обычно возникают трудности по определению показателей (индикаторов) энергоэффективности и их фактических значений в начальный (базисный) период, а также факторов, существенно влияющих на их значение.

Наиболее распространенным показателем энергоэффективности является удельная норма расхода ТЭР на единицу вырабатываемого продукта (выполняемой работы, оказываемой услуги), если она применима для рассматриваемого объекта. И здесь основной проблемой является лишь решение вопроса ее измерения, что для российских предприятий не всегда возможно из-за отсутствия соответствующих систем контроля и измерений (технического, управленческого учета). Для ряда объектов такой показатель невозможен в принципе. Например, эффективность работы цехов энергоснабжения (электроснабжения, теплоснабжения) в части потерь ТЭР в основных питающих и распределительных энергетических сетях. В этом случае приходится вводить иные показатели, например, по аналогии с сетевыми организациями «большой энергетики» - технологический расход ТЭР на транспорт ТЭР в распределительных сетях предприятия, находящихся на их балансе и в границах их эксплуатационной ответственности. И здесь опять все упирается в вопрос его измерения. Иногда для установления приемлемых и измеримых показателей энергоэффективности приходится разбивать объект на отдельные подсистемы и применять другие приемы и методы.

В большинстве случаев показатели энергоэффективности зависят от ряда факторов, существенно влияющих на их значение, например, производительность объекта, температуры окружающей природной среды и др. Как правило, набор таких факторов энергоаудиторы совместно со специалистами предприятия определяют без особых трудностей. А вот проверка их правильности и значимости методами математической статистики упирается либо в отсутствие достаточного объема информации об энергопотреблении за прошлый период (хотя бы за 2-3 последних года), либо в недостоверность такой информации, т.к. она не основана на результатах приборных измерений. Таким образом, большинство вопросов по разработке и внедрению нормальной СЭнМ зависит от наличия на предприятии системы технического (управленческого) учета.

Поэтому практически всем организациям России разработку и внедрение СЭнМ в идеальном случае необходимо начинать после разработки и внедрения системы технического (управленческого) учета или хотя бы одновременно. Без такой системы эффективное функционирование энергетического менеджмента будет практически невозможно, т.к. он должен базироваться на необходимом и достаточном объеме и достоверности информации о процессах потребления топливно-энергетических ресурсов и эффективности их использования.

Нам представляется, что по мере разработки национальных нормативных документов и введения в действие в России международных стандартов по энергетическому менеджменту, их применительной практики и накопления опыта российскими предприятиями с учетом опыта развитых стран мира, трудностей и барьеров по внедрению СЭнМ станет значительно меньше.

Список литературы

1. Морковкин Д.Е. Инновационные аспекты развития промышленного комплекса региона (на примере г. Санкт-Петербурга) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2011. № 1. С. 48-53.
2. Морковкин Д.Е. Управление развитием промышленного комплекса региона (на примере г. Санкт-Петербурга): дисс. ... канд. экономических наук. Москва, 2011. - 162 с.
3. Морковкин Д.Е. Организационное проектирование системы управления знаниями // Образовательные ресурсы и технологии. 2013. № 2. С. 74–80.
4. Незамайкин В.Н. Стратегия устойчивого развития Российской Федерации // Финансы и кредит. 2005. № 17 (185). С. 31-35.

5. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // Механизация строительства. 2015. № 3. С.53–59.

СОВРЕМЕННАЯ ТРАКТОВКА ТЕРМИНА «ИННОВАЦИИ»

Юдакова Ю.С.

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», г.Самара

В статье автором рассмотрены современные трактовки термина «инновации». Актуальность данного термина на современном этапе развития экономики России обусловлена тем, что лишь правильная трактовка понятия «инновации» бизнес-структурами и общественными институтами способна привести к достижению цели, сформулированной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а именно переход Российской Федерации к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития.

Когда необходимо уточнить суть того или иного термина, его отличительные черты, ключевым источником информации служат нормативные документы. Поэтому начать изучение определения термина «инновации» необходимо с того, как он трактуется в нормативных документах Российской Федерации.

В процессе изучения нормативных документов оказалось, что статья 2 Федерального закона от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (ред. от 22.12.2014) и статья 3 Закона Самарской области от 09 ноября 2005 г. №198-ГД «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области» (ред. от 07.04.2014) содержат идентичные определения следующих терминов:

инновации - введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях;

инновационная деятельность - деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности;

инновационный проект - комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов;

инновационная инфраструктура - совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг [1, 2].

Можно предположить, что понятия идентичны в федеральном и региональном законодательстве, в целях минимизации расхождений в толковании данных терминов.

Перейдем к изучению трактовки термина «инновации» в современной научной литературе.

В.П. Баранчев в своей работе делает упор на различия между новацией (новшеством) и инновацией (нововведением).

Новация (новшество) - это новый или обновленный продукт чьей-либо творческой деятельности (исследовательской, проектной, производственной и пр.), который предлагается потребителям в целях дальнейшего преобразования и использования [4, с. 17].

К новшеству можно отнести новый продукт, изделие, материал, метод, услугу и пр. Новация же в свою очередь прежде всего несет новые знания и обладает новизной.

Инновацию (нововведение) В.П. Баранчев предлагает рассматривать с нескольких сторон:

1) Законченный процесс, в ходе которого произошло получение, освоение, приспособление (адаптация) к новшеству, трансформация новшества, что привело к эффективному использованию новшества.

2) Часть процесса, которая ограничена либо фирмой, либо потребителем, в ходе которого также происходит трансформация новшества и его эффективное использование в своих целях.

3) Ряд результатов процесса получения и использования новации. Например, в результате состоялась адаптация к новшеству, в результате проведена «рутинизация» и пр. [4, с. 17-19].

Таким образом, инновация – это такое новшество, потребность в котором была осознана, для которого была выбрана стратегия развития, поиска и приобретения новшества, а также которое в результате процесса адаптации было включено в привычную жизнь, т.е. произошла «рутинизация» новшества, и приносит выгоду.

А.Н. Асаул в своем определении термина «инновации» упор делает на то, что инновации должны в результате «открыть новые возможности в конкурентной борьбе» [3, с. 215].

В.К. Проскурин отмечает, что в экономической литературе, а также в обыденной речи часто можно встретить весьма широкое понимание инноваций, выходящее далеко за рамки техники и технологии, вплоть до здравоохранения, образования, культуры, воспитания. С одной стороны, нельзя относить инновации только к сфере производства, с другой стороны, нельзя трактовать любое новшество как инновацию.

Более правильно относить к инновациям принципиально новые достижения в области техники, технологии, естественных наук, организации производства и т.п., когда новое действительно способно стать мультипликатором эффективного развития других сторон жизнедеятельности отдельных людей, отраслей экономики, регионов и страны в целом [7, с. 6].

А.Л. Гапоненко старается в своей работе внести ясность в термин «инновации». Он отмечает, что к инновациям необходимо относить не только материально-вещественные нововведения в технической сфере, но и нововведения в управления и методах организации. Инновацией также можно назвать решение, которое уже известно, но является новым для конкретного предприятия, отрасли и др.

Главный эффект экономики, основанной на инновациях, заключается в использовании высокотехнологичной продукции во всех отраслях и сферах (например, в рыболовстве применяются современные навигационные приборы и спутниковые системы) [6, с. 278].

В.В. Быковский отмечает, что с термином «инновация» тесно связаны понятия «изобретение» и «открытие». Изобретение – это новые приборы, механизмы, инструменты, созданные человеком. Открытие – это процесс получения ранее не известных данных или наблюдение ранее не известного явления природы. В отличие от инновации, открытие не преследует цели получить выгоду [5, с. 5].

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. Производителя на рынке постоянно пытаются сократить свои издержки и выйти на новые рынки сбыта, внедрение инноваций может способствовать повышению их конкурентоспособности перед конкурентами.

Функции инновации:

1. Воспроизводственная функция. Инновации - это важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Т.е. получая прибыль от инноваций, далее ее используют в качестве источника финансовых ресурсов.

2. Инвестиционная функция. Прибыль от инновации может быть использована для инвестирования по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала для финансирования новых видов инноваций.

3. Стимулирующая функция. Прибыль, получаемая от инноваций, служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами [5, с. 8-9].

Таким образом, инновации – это не только материально-вещественные нововведения в технической сфере, но и нововведения в управления и методах организации. Также инновация – это новшество, введенное в употребление и приносящее доход, благодаря повышению конкурентоспособности субъекта, который ввел данное новшество на рынок.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (ред. от 22.12.2014) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172547/.
2. Закон Самарской области от 09 ноября 2005 г. №198-ГД «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области» (ред. от 07.04.2014) [Электронный ресурс] / Официальный сайт "Техэксперт". – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/945012260>.
3. Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.
4. Баранчев, В.П., Масленникова, Н.П. Управление инновациями: учебник. – М.: Юрайт, 2011. – 711 с.
5. Быковский, В.В., Мищенко, Е.С. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие. – Тамбов: ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 104 с.
6. Гапоненко, А.Л. Теория управления: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014. – 342 с.
7. Проскурин, В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 112 с.

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Смоленова Е.О.

Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Москва

Российский опыт управления качеством положил свое начало в середине 50-х годов. Выпуск эффективной и высококачественной продукции позволяющий предприятию получить дополнительную прибыль, обеспечить самофинансирование производственного и социального развития, предопределил переход к системному подходу в управлении качеством продукции. В соответствии с этим, в отечественной практике управления качеством можно выделить 4 основных этапа.

1-й этап. В 1955 году машиностроители г.Саратова разработали и внедрили ряд мероприятий по обеспечению качества продукции, получившей название «Система бездефектного изготовления продукции и сдачи с первого предъявления» (БИП). Многолетний опыт применения системы показал, что она далеко не универсальна. Управление качеством продукции только с помощью одного показателя неэффективно.

2-й этап. В развитии работ по обеспечению качества продукции основным направлением стало усиление внимания к допроизводственным стадиям ее формирования – научные исследования, проектирование, создание опытных и серийных образцов продукции, технологическая подготовка производства. Такую задачу решила система КАНАРСПИ (качество, надежность, ресурс с первых изделий), созданная на предприятиях Горьковской области в 1958 г. В отличие от системы БИП в ней определяющими были показатели качества продукции [2].

3-й этап. Широкую известность среди систем управления качеством продукции получила система НОРМ (научная организация работ по увеличению моторесурса), разработанная на Ярославском моторном заводе. Эта система должна обеспечить комплексный подход к управлению качеством продукции на стадиях ее проектирования, изготовления и эксплуатации. В ее основе лежало планирование основных показателей качества продукции и управление этими показателями. Основным планируемым показателем был моторесурс двигателя. Увеличение моторесурса осуществлялось повышением надежности деталей и узлов. Внедрение НОРМ позволило значительно снизить затраты на техническое обслуживание и ремонт двигателей.

4-й этап. Для более эффективного решения проблемы повышения качества стал необходим комплексный, системный подход, а его можно было осуществить лишь на основе усиления роли стандартизации и повышения качества технических устройств. Взаимодействие рассмотренных выше систем, их взаимообогащение и дополнение создали основу для разработки на предприятиях г.Львова комплексной системы управления качеством продукции (КС УКП) на базе стандартов предприятий. Главная цель КС УКП - совершенствование организации производства для достижения высоких темпов улучшения качества выпускаемой продукции в интересах повышения эффективности общественного производства, наиболее полного удовлетворения потребностей населения, народного хозяйства, экспорта. КС УКП органически входит в систему управления производством и имеет многоуровневую организацию управления: объединение - предприятие - отдел - цех - участок - бригада. Координирующим подразделением может быть технический отдел или специализированный отдел управления качеством.

На предприятиях в рамках действующих комплексных систем управления качеством продукции создаются группы качества (кружки качества, группы прогресса, группы инициативы, группы действия и т.п.).

Одним из важнейших направлений совершенствования КС УКП, способным повысить ее эффективность, является автоматизация ее функций на основе применения новейших достижений в области создания автоматизированных систем управления, информации, полученной на стадиях создания продукта, а также всех имеющихся на предприятии автоматизированных систем управления, которые в случае необходимости должны выполнять новые задачи [4].

Процессы управления качеством на отдельных объектах предприятия следует объединить в комплексную автоматизированную систему управления качеством продукции (КАС УКП), охватывающую весь цикл существования продукции от разработки до эксплуатации (потребления).

КСУКП была рекомендована Советом Министров СССР к внедрению на промышленных предприятиях Союза. Одновременно 1976-1980 годы были объявлены в СССР пятилеткой качества.

Сегодня можно сказать, что именно в этот период были сделаны значительные успехи в расширении производства гражданской продукции высшего качества и выпуске высоконадежной военной техники. На многих предприятиях Союза получили развитие многоступенчатый анализ дефектов и статистический контроль качества, были созданы группы качества, стали повсеместно разрабатываться программы обеспечения качества и надежности, вводилась аттестация продукции, была создана сеть учебных заведений по повышению

квалификации специалистов в области качества. По уровню системной разработки документов в области качества к 1980 году СССР можно было поставить на уровень передовых промышленных держав.

И все же массовой гражданской продукции, способной конкурировать на мировом рынке, создать в советский период не удалось, что вызвано рядом факторов. Из них важнейший: при наличии товарного дефицита в СССР не было стимулов создания конкурентоспособной продукции, да и мнение потребителей продукции, то есть населения, никогда не влияло, в решающей степени, на повышение качества товара.

В Европе и США управление качеством как научное понятие возникло на рубеже 19 и 20 столетий, когда развитие промышленной революции положило конец ремесленничеству и потребовало новых подходов к организации и качеству труда в результате перехода к крупносерийному и массовому производству. В 70-х годах 19 века на заводе Кольта в США родилась идея стандартного качества: оружие собиралось не из подогнанных частей, а из партии взаимозаменяемых деталей. Впервые появились должности контролеров, которые не пропускали негодные к сборке детали. Идея стандартного качества (работа по калибрам) была использована на производстве автомобилей в начале 20 века Г.Фордом. Он же первым применил конвейер на сборочных операциях. Научное обоснование системе поточного производства дал Ф. Тэйлор, а научную систему управления качеством, в основу которой были положены принципы отбраковки продукции, сформулировали А. Файоль и Ф. Тэйлор. Несмотря на многочисленные новации в управлении качеством в последующем, принцип отбраковки продукции до сегодняшнего дня является неотъемлемым элементом любой системы управления качеством.

Современная теория системы менеджмента качества базируется на исследованиях В. Шухарта (Walter Shewhart), А. Фейгенбаума (Armand V. Feigenbaum), У. Деминга (W. Edwards Deming) [3], Дж. Джурана (Joseph M. Juran), К. Ишикавы (Kaoru Ishikawa), чьи работы отражают эволюцию подходов к управлению качеством. В. Шухарт ввел понятие цикла непрерывных технологических изменений, основанного на статистическом контроле качества, так называемый «цикл PDCA»: «Plan - Do - Check - Act» («планировать - выполнять - контролировать - действовать»). А. Фейгенбаум определил понятия стоимости качества и всеобщего контроля качества, который включает этапы разработки, поддержки и улучшения качества. У. Деминг обосновал целесообразность использования «цикла PDCA» в сферах торговли и оказания услуг, сформулировал знаменитые «четырнадцать принципов» управления качеством. Дж. Джуран предложил идею «трилогии качества»: планирование качества, улучшение качества и управление качеством. К. Ишикава создал концепцию «цикла качества»; в его теории качество - это не только качество продукта, но также послепродажное обслуживание, качество управления, сама компания и человеческая жизнь [1].

Совершенствование систем управления качеством, основанное на экономических методах управления, приводит не только к повышению производительности, но и к качественному улучшению конкурентной среды через создание новой продукции с более высокими потребительскими свойствами. Таким образом, в условиях возрастающих требований потребителя к качеству и глобальной конкуренции внедрение системы менеджмента качества становится одним из важнейших условий обеспечения высокой результативности бизнес-процессов компании.

Список литературы

1. Винарик В.А. Мотивирующие факторы и эффекты внедрения системы менеджмента качества (на примере предприятий России и стран с переходной экономикой): дисс. ... канд. экономических наук. – Москва, 2014. – 186 с.
2. Горбунов А.В. Проблемы менеджмента качества в России // Менеджмент сегодня. – 2007. - № 04(40). - С. 214-222.
3. Деминг В.Э. Выход из кризиса. - Тверь: Альба. 1994.
4. Коноплев С.П. Управление качеством: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 252 с.
5. Морковкин Д.Е. Системная характеристика промышленного комплекса региона // Микроэкономика. 2011. № 1. С. 96–100.
6. Морковкин Д.Е. Организационное проектирование системы управления знаниями // Образовательные ресурсы и технологии. 2013. № 2. С. 74–80.
7. Шумаев В., Морковкин Д. Импортозамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 4. С. 123–126.
8. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // Механизация строительства. 2015. № 3. С. 53–59.

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИТ-СТАРТАПОВ ВЕНЧУРНЫМ ФОНДОМ

Газизуллин Р.В., Кожевникова К.Н., Громыко В.А., Баландин В.С., Брюховецкая С.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

На данный момент не существует единой методики оценки, применимой именно к ИТ-стартапам, однако, есть несколько методов определения стоимости работающих ИТ-компаний, которые могут стать теоретической основой для практической части работы. Большое влияние на общую направленность работы оказывают идеи изложенные в исследовании «Оценка стоимости высокотехнологичной компании на различных этапах развития» В.В.Дубровина. Автор разрабатывает модель оценки стоимости высокотехнологичной компании, учитывающей особенности неравномерного развития и высокую неопределенность в отношении переменных, определяющих ее стоимость. В ходе работы автор обобщает существующий мировой опыт в области традиционных подходов к оценке стоимости компании.

Есть много причин по которым стоимость молодых компании сложно оценить. Некоторые находятся на этапе стартапа или даже на этапе идеи, при этом у них может совсем не быть выручки, либо они только начинают зарабатывать при значительных операционных убытках. Даже те молодые компании, которым уже удалось преодолеть точку безубыточности, не обладают достаточной историей для построения прогнозов, и существование большинства компаний целиком зависит от последующих раундов инвестиций от основателей, бизнес ангелов или других венчурных капиталистов. В результате, многие стандартные техники оценки, используемые для прогнозов денежных потоков, прогноза роста и ставки дисконтирования либо не работают вовсе, либо дают нереалистичные и ненадежные результаты. Более того, риск того, что компания не «выживет» также должен быть учтен при осуществлении оценки стоимости молодой компании. Успешность осуществления венчурных инвестиций для инвестора определяется высокой степенью его компетенции в области или индустрии, в которую производится инвестиция. В противном случае риск инвестиционного вложения повышается многократно. Важно отметить, что помимо высокой степени риска и необходимой квалификации, судьбу инвестиции часто определяет случай или везение, так как существует мало объективных критериев, по которым на ранней стадии развития компании или проекта можно судить о его успешности в дальнейшем. Высокая степень риска также объясняется отсутствием требования залога от предпринимателя или гарантии возврата суммы инвестиций. Такие условия взаимодействия требуют от предпринимателя и инвестора особой степени взаимного доверия. Так или иначе, критерий, по которому можно определить эффективность осуществленной инвестиций – это доходность, которую инвестор получает на вложенный (инвестированный) в компанию капитал. Инвестор, изначально приобретая долю в компании, должен оценить условия финансирования, которые строятся исходя из предположений о текущей стоимости компании. На основе данной оценки инвестор предоставляет инвестиционные средства для дальнейшего развития. В какой момент инвестор может оценить эффективность вложения? По сути, только тогда, когда рынок, в лице прочих учредителей либо внешнего инвестора будет готов предложить более высокую, либо более низкую оценку относительно первоначальной. В этом случае инвестор получает переоценку стоимости своих активов, хоть и не участвует непосредственно в продаже своей доли. И, в конечном итоге, конечная прибыль либо убыток будет фиксироваться в момент выхода инвестора из капитала компании, а именно при продаже долей или акции на рынке. Таким образом, оценка стоимости молодой компании является ключевым моментом при осуществлении инвестиций на ранней стадии. В случае изначальной переоценки стоимости компании инвестор, вероятно, недополучит прибыль, в случае объективной оценки или недооценки – получит прибыль в соответствии с планом или даже сверхприбыль.

Потенциальный инвестор проводит глубокий анализ всех аспектов деятельности компании. Каковы предъявляемые инвестором требования? Лишь малая часть рассматриваемых инвестором бизнес-планов проходит «проверку». В целом действительно, менее 5% рассматриваемых компаний получают предложение от венчурного инвестора. Практически любой венчурный инвестор подтвердит статистику - из 1 000 заявок, которые проходят через фонд, 200 рассматриваются, с 50 заявителями встречаются, чтобы отобрать 2-3 команды и проинвестировать в них. «Из 10 компаний, в которые инвестировал наш венчурный фонд, одна компания даёт десятикратный возврат вложений, далее 2-3 компании – трехкратный возврат, ещё две компании работают, но вложенных в них денег никогда не вернуть обратно. Остальные 4-5 стартапов, как правило, гибнут», утверждает в

своем интервью основатель фонда T2 Venture Capital Грег Хоровитт. Аналогичную статистику приводят эксперты в оценках соотношения рассмотренных/проинвестированных стартапов предпосевной стадии крупнейшего американского акселератора Y-Combinator—лишь 3% получают приглашение на интервью с основателями проектов, а финансирование получают еще меньшая часть⁴².

Конечно, должно быть очевидно, что в большинстве своем инвестор рассматривает совсем молодые компании, без истории и, возможно, лишь с первым прототипом продукта. Но у каждого инвестора существуют критерии, по которым он определяет, насколько успешной компания может стать в будущем. Стивен Каплан и Пер Штромберг еще в 2000-м году в своей работе «Как венчурные капиталисты решают во что инвестировать?»⁴³ определили, каким критериям придаётся наибольшее значение среди венчурных инвесторов. Конечно, более чем за 10 лет многое могло измениться, в особенности на систему принятия решения вероятно повлиял «пузырь доткомов» 2000-2001 гг., но в целом суть венчурного капитала осталась неизменной, а значит, требования также должны совпадать с теми, что предъявляются инвесторами и сегодня. В своей работе авторы провели многочисленные опросы и собеседования 10 венчурных инвесторов США. Каждый инвестор получил оценочный лист, в котором нужно было указать, какие критерии, с их точки зрения, являются наиболее значимыми. Далее выбранные приоритетные критерии были агрегированы. В итоге получился следующий список наиболее важных факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения:

- объем сектора рынка, который способен охватить продукт компании, и его рост;
- конкурентоспособность товара/услуги компании;
- сбалансированная команда с закрытыми ключевыми компетенциями;
- возможность частичного контроля деятельности компании или дополнительные привилегии для инвестора;
- возможная структура сделки, которая предполагает использование инструментов, ограничивающих риск для инвестора;
- ясные возможности выхода из компании в будущем;
- подтвержденный спрос покупателей.

Список литературы

1. <http://ycuniverse.com/yc-applying-interviewees>;
2. «How Do Venture Capitalists Choose Investments» by Steven Kaplan and Per Stromberg.

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ВОПРОСЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Тимофеева Е.Ю.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет г.Санкт-Петербург

В условиях развития форм международной экономической интеграции возрастает значимость научных исследований, связанных с оценкой эффективности деятельности субъектов хозяйственной деятельности, в меняющихся условиях внешней экономической среды. Экономическая теория, позволяет сформулировать множество подходов к разработке алгоритма реализации расчетов, предлагая расширительные трактовки понятия «эффективность» и многокритериальные подходы к ее оценке в различных сферах экономики.

Понятие таможенного дела можно трактовать как сложную многоуровневую систему, реализующую комплекс горизонтальных и вертикальных связей, нацеленных на достижение общенациональных интересов посредством воздействия на различные категории участников рынка как методами тарифного и нетарифного регулирования, так и посредством создания благоприятных условий для ведения бизнеса. Такая трактовка

⁴² <http://ycuniverse.com/yc-applying-interviewees>

⁴³ «How Do Venture Capitalists Choose Investments» by Steven Kaplan and Per Stromberg

представляется особенно актуальной при переходе к следующему этапу международной экономической интеграции в рамках ЕАЭС, основанной на принципах общего рынка, развитии внутренней кооперации предприятий различных государств в рамках интеграционного объединения, расширения внутренних рынков сбыта продукции. Таможенное регулирование, направлено на снижение внутренних издержек предприятий в целях создания для них конкурентных преимуществ в отношении третьих стран. Соответственно, эффективность таможенного дела должна рассматриваться в контексте его влияния как на результаты, достигнутые национальной экономикой в целом, так и на отдельные субъекты национальной экономики, действующие в предлагаемых условиях.

Исходя из сказанного, концептуальная модель оценки эффективности таможенного дела должна предусматривать следующее.

1. Выбор альтернативных вариантов решений на основе синтеза данных, связанных с достижением поставленной цели. Среди них, например, следующие виды задач.

На макроуровне - выбор альтернативных вариантов реализации таможенной политики, в том числе:

- выбор альтернативы повышения ставки налогообложения, или достижение заданного уровня внутреннего валового продукта за счет расширения объемов деятельности;

- выбор между увеличением ставок налогов, взимаемых при ввозе и вывозе и уровнем ставок внутренних косвенных налогов;

- выбор вариантов пропорций между объемами экспорта и импорта для поддержания сбалансированного уровня экономики;

- выбор удовлетворения платежеспособного спроса, за счет импорта или за счет собственного производства;

- выбор между стимулированием закупки импортного оборудования (промежуточный импорт), для изготовления товаров, или закупка готовой продукции.

2. Наличие иерархии в рассматриваемой системе, включающей вертикальные и горизонтальные связи, например на трех уровнях системы:

- национальный;

- региональный;

- уровень хозяйствующих субъектов, в том числе:

▪ предприятия, осуществляющие внешне-экономическую деятельность;

▪ предприятия, работающие на внутреннем рынке.

3. Необходимость решения нескольких взаимосвязанных задач на каждом уровне иерархии, например оценку влияния технологических и организационно – структурных изменений в таможенных органах на деятельность различных категорий хозяйствующих субъектов: торгующих организаций, перевозчиков, организаций работающих на рынке коммерческих таможенных услуг и самих таможенных органов.

4. Наличие возможности учета случайных событий, например, изменения законодательства, срыв сроков поставок и т.п.

5. Наличие описания бизнес-процессов, определяющих результаты деятельности в рамках отдельных структурных звеньев и бизнес – процессов их взаимодействия между собой в процессе перемещения товаров (таможни, покупатель/отправитель, таможенные представители, перевозчики и т.п.).

6. Формализацию таких задач, как изменение организационной структуры, процессов интеграции и т.п.

7. Разработку и проверку различных альтернативных гипотез и сценариев развития событий, внесение изменений в процесс моделирования и принятие решения на основе критериев оптимальности.

Учитывая, необходимость учета фактора времени в исследуемых процессах и наличие возможности использовать данные статистики, представляется, что обоснованным будет выбор системно-динамического класса имитационных моделей, позволяющих описывать множественность положительных и отрицательных, прямых и обратных связей и позволяющих решать трудно формализуемые задачи в условиях неопределенности.

Целевой функцией построения модели является достижение внутренней и внешней сбалансированности экономики при определенных параметрах реализации таможенной политики и должном уровне таможенного администрирования. В упрощенном виде алгоритм ее реализации состоит в следующем.

Первый – верхний уровень иерархии, представлен функциональными блоками, характеризующими, соотношение динамики экспорта, импорта и внутреннего валового продукта, при ограничениях, связанных с инфляцией, безработицей и параметрами определяющими соотношение между затратами на экспорт и экономии затрат на импорт.

Целевая функция имеет следующий вид.

$$K_x = f(V, E, I) \xrightarrow{\text{max}}$$

$$L \leq l; R \leq r; Z_e \leq \Delta i,$$

где,

- E- объем экспорта;
- I – объем импорта;
- V- объем валового внутреннего продукта;
- Z_e - затраты на экспорт;
- Δi – экономия затрат на импорт;
- L, l – ограничение по определенному уровню безработицы;
- R, r – ограничение по определенному уровню инфляции.

Формирование указанных пропорций зависит от:

- объемов деятельности организаций на внутреннем и внешнем рынках;
- уровня совокупного спроса;
- уровня налогообложения, внешнеэкономической деятельности;
- уровня внутренних налогов;
- эффективности защитных мер в отношении отечественных производителей.

Следующий уровень иерархии модели связан с осуществлением внешнеторговой деятельности на уровне первичного звена. При рассмотрении факторов, определяющих эффективность работы предприятий на внешнем рынке, следует выделить два аспекта:

- факторы, связанные с внутренней деятельностью предприятия;
- факторы, связанные с внешним воздействием на его деятельность, связанные с условиями проведения таможенных операций.

Сравнивая уровень эффективности работы на внутреннем рынке, стран экономического союза и внешнем рынках экспортер или импортер принимает соответствующее решение. Эффективность внешнеторговой деятельности определяется соотношением полученной прибыли и затрат, с учетом налоговых отчислений.

При расширении рынка сбыта, за счет выхода на внешний рынок, может получить, так называемую маржинальную прибыль, поскольку затраты растут не пропорционально расширению объемов продаж, прибыль увеличивается за счет снижения удельных издержек на единицу продукции в результате стабильности постоянных издержек. В связи с этим, при оценке эффективности экспортной деятельности предприятия, необходимо сравнивать переменные издержки.

При импорте, следует выделять два аспекта внешнеторговой деятельности:

- закупки для собственных нужд, в том числе материалов и средств производства (промежуточный импорт);
- закупки для продажи на внутреннем рынке.

В первом случае эффект от закупки выражается в экономии затрат в связи с более высоким уровнем цен на внутреннем рынке.

Во втором случае, сделка считается эффективной, если затраты на закупку, будут покрыты прибылью от продаж с нормальным уровнем доходности и при условии оплаты пошлин и налогов.

Следующий аспект моделирования, связан с формированием горизонтальных связей на уровне первичного звена, включающего взаимодействие получателей и отправителей товаров, перевозчиков, организаций, предоставляющих коммерческие услуги в регионе деятельности предприятия, заключившего контракт и таможенных органов. Основным результатом слаженной работы всех звеньев цепочки продвижения товаров, является сокращение сроков доставки, которые влияют на:

- уровень затрат и соответственно эффективность предприятий;
- скорость поступления в бюджет таможенных платежей;
- скорость поступления в бюджет других налоговых поступлений, связанных с уплатой внутренних налогов.

Проведение таможенных операций воздействует на формирование затрат предприятия двумя способами:

- прямо - в результате оплаты, предусмотренных законом услуг (СВХ, таможенного представителя и т.п.)
- косвенно – в результате увеличения скорости оборота материальных активов при ускорении сроков проведения таможенных операций.

При разработке модели следует учитывать тот факт, что большинство предприятий ведут одновременно деятельность и на внутреннем и на внешнем рынках, используя для этого одну и ту же материально-техническую базу. В связи с этим, для выделения влияния на эффективность работы предприятия внешнеэкономической деятельности в модели вводится коэффициент, учитывающий долю внешнеэкономической деятельности в общей деятельности предприятия, исчисленную на основе объемов внешнеторговых сделок.

Таким образом, эффективность внешнеторговой деятельности на уровне первичного звена формируется под влиянием следующих факторов:

- уровня цен на товары, как характеристика спроса, на внутреннем и внешнем рынке);
- уровня ставок налогообложения на внутреннем рынке;
- уровня ставок налогообложения на внешнем рынке;
- объемов затрат на производственную деятельность (торгово-закупочную, или производственную);
- уровня затрат на проведение таможенных операций;
- увеличения скорости оборота оборотных активов в связи с сокращением сроков проведения таможенных операций.

Следующим блоком модели является оценка возможностей расширения деятельности отечественных производителей, осуществляющих поставки на внутренний рынок. Выделение этого блока связано с тем, что механизмы реализации таможенной политики воздействуют на эффективность работы отечественных производителей через механизмы введения квот, применение компенсационных, защитных и антидемпинговых пошлин и прямых количественных ограничений импорта ряда товаров. Это позволяет отечественным производителям сохранить свои позиции на рынке или расширить их и как результат, увеличить, или хотя бы сохранить на достигнутом уровне объемы деятельности, прибыли и соответственно объемы перечислений внутренних налогов в бюджет. При этом внутренние налоги могут не меняться.

Моделирование процессов различных вариантов воздействия налоговой нагрузки на предпринимательскую активность позволяет получить различные варианты значений искомых целевых пропорций на макроуровне, выражающейся в оптимизации пропорций налоговых потоков в бюджет, поступающих из различных источников и их доли в ВВП.

Для оценки выбора между ростом налоговых ставок и расширением налогооблагаемой базы в модель следует ввести зависимость определяющую прирост поступления налогов от расширения налогооблагаемой базы.

В модели также требуется выделить объемы налогооблагаемой базы по поступлению таможенных платежей, и по внутреннему налогообложению.

Пропорции, сформированные на макроуровне, оцениваются с позиций целесообразности выбора следующих альтернатив:

- увеличения динамики внешнеторгового товарооборота или развития внутреннего производства;
- расширения масштабов товарооборота или повышения ставок пошлин и налогов;
- объемов поступлений налогов от внешнеэкономической деятельности или от увеличения внутренних налогов, полученных на основе расширения объемов деятельности внутренних товаропроизводителей.

РОССИЯ И КОТ-Д'ИВУАР: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ. КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Гебейдуллова Д.А., Хасаншин И.А.

Поволжский Государственный университет телекоммуникаций и информатики, г. Самара

Целью работы является сопоставление ключевых особенностей инновационной экономики России и Кот-д'Ивуара и заключение вывода о возможностях и перспективах Российской Федерации в сфере быстрого инновационного роста.

Для достижения цели следует выполнить ряд задач:

- 1) Ознакомиться с особенностями экономики этих стран
- 2) Провести анализ инновационных показателей стран в период 2013-2014гг.
- 3) Сопоставить полученные данные
- 4) Сделать вывод

В современном быстроменяющемся мире одну из главных ролей играет инновационное развитие. Оно настраивает на повышение качества жизни людей, улучшение экологической ситуации, получение большей прибыли и содействует НТП. В связи с этим большинство стран имеют в основе своей политики инновационный путь развития. Яркими примерами являются такие высокоразвитые страны, как Швейцария, Швеция, Норвегия, Финляндия, Канада, Люксембург, Австралия – они объединяют в себе высокие уровни жизни населения [4] и лидирующие положения (первая двадцатка) в рейтинге «Global Innovation Index» - Глобальный рейтинг инноваций [1].

Global Innovation Index – это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Исследование проводится с 2007 года и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира и включает в себя (Рисунок 1. Global Innovation Index): Институты; Человеческий капитал и исследования; Инфраструктура; Развитие внутреннего рынка; Развитие бизнеса, Развитие технологий и экономики знаний; Результаты креативной деятельности [11].

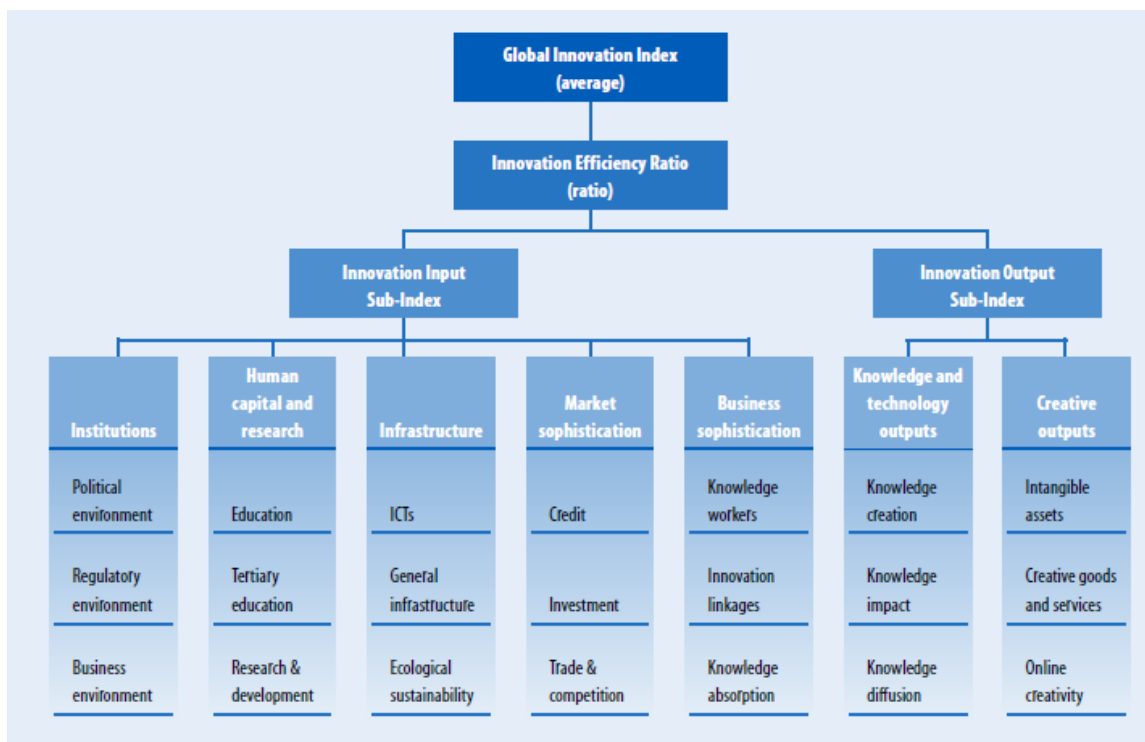


Рис.1. Global Innovation Index

Согласно этому индексу Россия занимает 49 место, что означает рост позиции на 13 пунктов - 62 место в 2013 г. (Рисунок 2. ГИИ Россия).

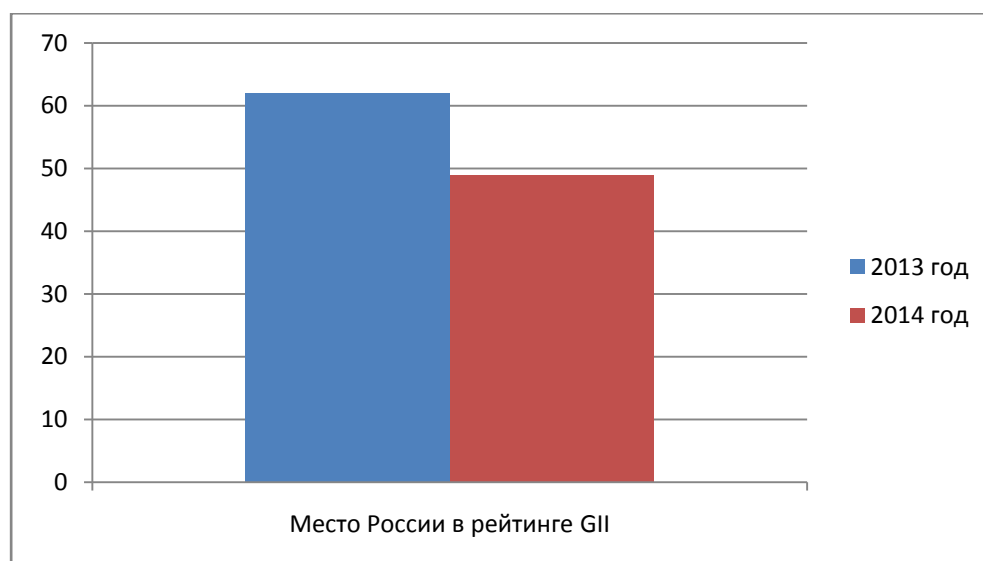


Рис.2. ГИИ Россия

Экономика России — шестая экономика среди стран мира по объёму ВВП по ППС (на 2013 год)[2]. По номинальному объёму ВВП за 2013 год Россия занимает 8-е место.

В 2005 году были приняты основные направления политики России в области развития инновационной системы на период до 2010 года, в 2006 году — Стратегия развития науки и инноваций до 2015 года, в 2011 - Стратегия инновационного развития до 2020 года. Однако российская экономика в 2014 году продемонстрировала минимальные темпы роста за последние четыре года —0,6% [9].

Среди стран с низким уровнем дохода, демонстрирующих опережающие показатели, выделяют почти 50 процентов так называемых «новых новаторов». В целом страны Африки к югу от Сахары продемонстрировали самый значительный прогресс среди всех регионов, вошедших в исследование ГИИ, причем в наибольшей степени повысились рейтинги Кот-д'Ивуара - на 20 мест (Рисунок 3. ГИИ кот-д'Ивуар) [5].

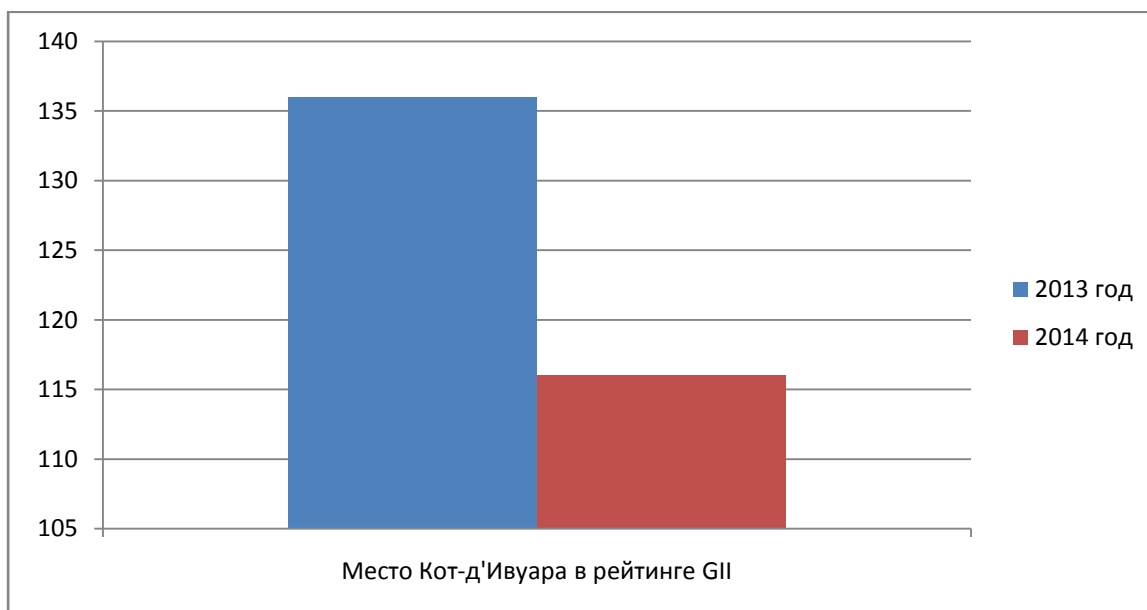


Рис.3. ГИИ Кот-д'Ивуар

Кот-д'Ивуар — относительно развитая страна по сравнению с другими странами Тропической Африки.

В среднем, экономика страны на протяжении последних лет демонстрирует устойчивый экономический рост в 2,5 — 3 % в год (за вычетом инфляции), а ВВП на душу населения в Кот-д'Ивуаре в 2014 году равнялся 3,2 тыс. долларов, что довольно высоко по меркам Африки.

В сельском хозяйстве занято порядка 70 % активного населения страны. Продукция этого сектора экономики дает более 60 % экспортных поступлений в бюджет [7].

Несмотря на очевидные различия России и Кот-д'Ивуара, как в экономическом, так и в географическом плане, они имеют некоторые сходства, которые позволяют проводить сравнительный анализ.

Согласно данным группы всемирного банка Doing business, уровни международной торговли в России и Кот-д'Ивуаре в 2014 году соответственно равны 155 и 158 [6], распространение знаний - 27 и 23, расходы на образование - 27 и 31 [2], также расходы на образование (% от ВВП) - 4.1 и 4.6. В 2012 году изменение значения «Экспорт услуг» по обеим странам составил 7%, а в 2008 году темпы роста промышленного производства сравнялись и были равны 3% [8].

Также можно проследить исторические сходства в развитии России и Кот-д'Ивуара: 60-е годы XX века имели большое значение для роста уровня жизни в Кот-д'Ивуаре, но развитие политических институтов было минимальным. Аналогично в России с начала XXI века уровень жизни ощутимо вырос, но темп развития политических институтов сильно снизился [10].

На основе этих данных было решено провести анализ инновационных показателей России и Кот-д'Ивуара. Было рассмотрено более 120 показателей за 2013 и 2014 гг. Основные особенности роста/спада этих стран отражены в Табл.1. Желтым цветом выделены те показатели, разница между которыми по двум странам наиболее существенна.

Таблица 1

Анализ показателей ГИИ: Россия и Кот-д'Ивуар

Показатель	Россия				Рост	Кот-д'Ивуар				Рост
	2013		2014			2013		2014		
	Значение	Место	Значение	Место		Значение	Место	Значение	Место	

1 Institutions	56.0	87	56.4	88	-1	46.1	123	48.8	112	11
1.2 Regulatory environment	57.2	100	56.5	98	2	55.0	106	56.1	99	7
1.2.2 Rule of law	26.2	113	23.8	116	-3	13.2	138	15.9	130	8
1.3 Business environment	68.0	55	68.9	55	0	47.6	126	51.6	115	11
1.3.1 Ease of starting a business	83.6	69	85.9	64	5	53.5	137	77.8	98	39
3.2 General infrastructure	32.0	57	36.1	57	0	16.2	138	20.9	130	8
3.2.4 Gross capital formation, % GDP	23.5	63	25.4	47	16	12.1	137	17.9	111	26
3.3.2 Environmental performance	45.4	101	53.5	66	35	53.5	65	39.7	109	44
4.2.3 Total value of stocks traded, % GDP	61.7	17	36.3	24	-7	0.5	83	0.7	76	7
4.3 Trade & competition	75.6	78	73.9	84	-6	70.8	102	74.8	78	24
5.2 Innovation linkages	18.9	109	20.3	126	-17	12.8	130	23.6	112	18
5.2.2 State of cluster development	36.0	108	34.3	117	-9	28.5	129	32.2	124	5
5.3.2 High-tech imports less re-imports, %	10.3	45	7.5	59	-14	6.6	85	4.7	104	19
5.3.3 Comm., computer & info. services imports, %	5.5	49	1.1	57	-8	3.3	79	0.8	71	8
5.3.4 FDI net inflows, % GDP	2.8	73	2.6	71	2	1.4	111	1.4	103	8
6 Knowledge & technology outputs	30.4	48	37.6	34	14	9.7	135	27.2	67	68
6.2 Knowledge impact	33.0	77	38.3	70	7	0.7	141	54	16	125
6.2.1 Growth rate of GDP per person engaged, %	4.4	21	3.4	30	-9	8.3	118	5.3	7	111

Можно проследить, что, по тем показателям, где наблюдается значительный рост у Кот-д'Ивуара, российские значения либо статичны, либо уменьшаются. Примером являются:

1. Ease of starting a business – показатель, учитывающий те процедуры, которые официально требуются для запуска и управления бизнесом. Они включают получение всех необходимых лицензий, разрешений, уведомлений, документов, проверок компании, а также длительность этих процессов.

Так, в Кот-д'Ивуаре начать бизнес стало проще путём создания «One-stop shop» (Единый центр кооперации), снижения нотариальных сборов, минимального размера уставного капитала, снижения платы за регистрацию [3].

2. Gross capital formation - валовые капиталовложения. Включают в себя улучшение состояния земель (заборы, канавы, канализацию, и так далее), заводов, закупку машин, оборудования, строительство дорог (в т.ч. железных дорог). Так же улучшение состояния школ, офисов, больниц, частных жилых домов и коммерческих и промышленных зданий.

3. Total value of stocks traded - Общая стоимость акций, торгуемых в течение периода.

4. Trade and competition – торговля и конкуренция.

5. Innovation linkages – инновационные связи.

6. State of cluster development – состояние развития кластеров.
7. Knowledge and technology outputs- технологии и экономика знаний.
8. Knowledge impact – влияние знаний.
9. Growth rate of GDP per person engaged – темпы роста ВВП на душу занятого населения.

Основываясь на полученных данных, можно сделать предположение об изменении направления политики России в соответствие с данными показателями. Одним из ключевых моментов являются «Технологии и экономика знаний». Вторым момент – «Лёгкость открытия бизнеса». Совместно они поднимают уровень торговли и конкуренции; валовые капиталовложения; общую стоимость акций; инновационные связи; развитие кластеров.

Именно такую положительную тенденцию можно проследить из инновационных показателей Кот-д'Ивуара. Несмотря на то, что эта страна находится на порядок ниже России в рейтинге ГИ, Россия может перенять некоторые экономические принципы управления у этой республики, чтобы обеспечить уверенный инновационный рост в будущем.

Список литературы

1. Global Innovation Index [Электронный ресурс]: Информационный сайт/ портал;.- Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org>, свободный. – Загл. с экрана
2. WB: GDP based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP [Электронный ресурс]: Всемирный Банк: ВВП по паритету покупательной способности (ППС)/ портал;. - Режим доступа: <http://data.worldbank.org>, свободный. – Загл. с экрана
3. World Bank. 2014. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. Washington, DC: World Bank Group. DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO
4. Всемирная география World Geo [Электронный ресурс]: Информационный сайт/ портал;. - Режим доступа: <http://worldgeo.ru>, свободный. – Загл. с экрана
5. Всемирная организация интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]: WIPO/ портал;. - Режим доступа: <http://www.wipo.int>, свободный. – Загл. с экрана
6. Группа всемирного банка Doing Business [Электронный ресурс]: Рейтинг экономик/ портал;. - Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org>, свободный. – Загл. с экрана
7. Дайджест материалов «Газета.ру» [Электронный ресурс]: Россия останавливается, 01.01.2015, Владимир Тодоров/ портал;. - Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/>, свободный. – Загл. с экрана
8. Информационный сайт Кноема [Электронный ресурс]: Мировой атлас данных/ портал;. - Режим доступа: <http://knoema.ru/>, свободный. – Загл. с экрана
9. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]: Кот-д'Ивуар/ портал;. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>, свободный. – Загл. с экрана
10. Сетевое издание «РИА Новости» [Электронный ресурс]: Кот-д'Ивуар и Россия – антиподы с общим вектором движения, 13.04.2011, Михаил Ростовский/ портал;. - Режим доступа: <http://ria.ru/>, свободный. – Загл. с экрана
11. Центр гуманитарных технологий. Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]: Глобальный индекс инноваций / портал;. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru>, свободный. – Загл. с экрана

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ОТРАСЛИ ОБРАЗОВАНИЯ

Якубов М.Р.

НОУ ВПО «Университет управления «ТИСБИ», г.Казань

Современная система образования в России переживает процесс модернизации в соответствии с внутренними и внешними изменениями в стране и мире, который диктует иные принципы и подходы к образованию в рыночной системе координат, а именно – использование инструментария маркетинга.

Маркетинг образования (или педагогический маркетинг) это – социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и (или) группы лиц удовлетворяют образовательные потребности населения

посредством создания образовательных товаров и услуг и обмена ими; это – деятельность, направленная на формирование и развитие рынка отрасли «образование» в интересах личности, общества и государства. Предметом изучения маркетинга образования являются отношения, складывающиеся на рынке образовательных услуг между его участниками по поводу производства, распределения и потребления создаваемых образовательных благ; объект – рынок образовательных услуг.

Очевидно, что маркетинг в сфере образования призван решать очень важные для повышения качества жизни и личности задачи – удовлетворять разнообразные образовательные нужды и потребности.

В новом Федеральном Законе «Об образовании в Российской Федерации» названы принципы, обеспечивающие развитие маркетинга в образовании. Это – «свобода выбора получения образования согласно склонностям и потребностям человека, создание условий для самореализации каждого человека, свободное развитие его способностей, включая предоставление права выбора форм получения образования, форм обучения, организации, осуществляющей образовательную деятельность, направленности образования в пределах, предоставленных системой образования, а также предоставление педагогическим работникам свободы в выборе форм обучения, методов обучения и воспитания (статья 3, пункт 7); «недопустимость ограничения или устранения конкуренции в сфере образования» (пункт 11). [1]

Реструктуризация отрасли и системы образования, изменение условий деятельности образовательной организации вызвали повышение спроса на образовательные услуги, изменили требования к их структуре, содержанию, а главное – к качеству.

По мнению Ф.Котлера «Услуга (service) – любая деятельность или благо, которую одна сторона может предложить другой. Услуга по сути своей является неосознанной и не приводит к овладению собственностью» [2, с.628]. Образовательная услуга представляет собой систему информации, знаний, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения разнообразных образовательных потребностей личности, общества, государства. Образовательные услуги обеспечивают реализацию познавательных интересов обучающихся, удовлетворяют потребности личности в ее духовном, интеллектуальном, профессиональном развитии, создают условия для самоопределения и самореализации личности.

Образовательная услуга выступает как специфическая форма деятельности, имеющая своим результатом создание не материального блага, а признаваемого полезного эффекта, направленного непосредственно на человека. Как любое благо, образовательная услуга имеет потребительскую стоимость и предназначена для удовлетворения потребности людей в получении специальности или повышении своей профессиональной квалификации. При этом следует подчеркнуть, что она по своей экономической природе мало отличается от любого другого товара и имеет потребительскую стоимость.

Образовательная услуга по отношению к потребителю бывает платной и бесплатной. В рыночной экономике образование является отраслью, где действуют рыночные механизмы и за обучение надо платить. Поэтому за образовательную услугу платит или государство из бюджета («бесплатная» услуга), или сам потребитель (коммерческая услуга). То есть образовательная услуга является товаром, для развития и продвижения которого применимы все технологии маркетинга с учетом специфики образовательной отрасли.

В Концепции и Федеральной целевой программе развития образования на 2016-2020 годы ставится задача повышения конкурентоспособности образовательных организаций и системы образования в целом, в том числе международной [3]. В этой связи становятся еще более актуальными рыночные инструменты повышения конкурентоспособности вузов и, в том числе, конкурентоспособности образовательных услуг.

На Рисунке 1 представлена специфика предложения образовательных услуг со стороны продавца и специфика спроса со стороны потребителя, которая образует систему маркетинга.

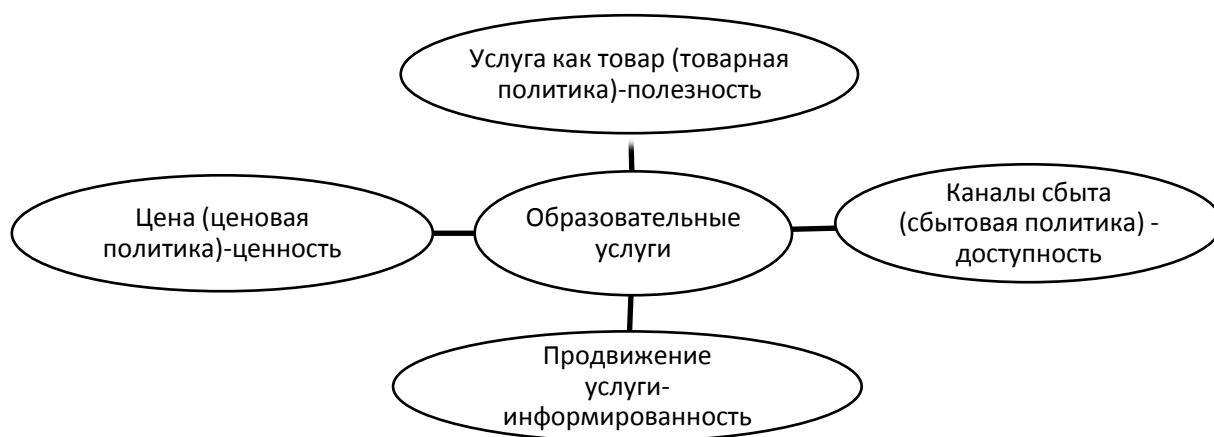


Рис.1. Система маркетинга образовательных услуг.

Рассмотрим отношение потребителя к предложению образовательной услуги по четырем параметрам.

1) Услуга и ее полезность для потребителя. Критерии качества услуги:

- а) соответствии содержания образовательному стандарту РФ;
- б) учет состава обучаемых (возраст, уровень образования, опыт и т.д.);
- в) четкая ориентация на потребителя;
- г) возможность последующего трудоустройства по специальности;

д) квалификация преподавателя (имидж, теоретический и практический опыт, системный и творческий подходы, готовность к развитию и саморазвитию);

е) использование современных ИТ и инновационных разработок в образовательном процессе;

ж) актуальность, разнообразие и практикоориентированность учебного материала.

2) Цена услуги (сочетание «цена-качество») для потребителя зависит:

- а) от сравнительной важности потребности, которой она служит;
- б) от степени удовлетворения потребности.

в) от степени доверия потребителей (абитуриентов, их родителей, работодателей и др.) к поставщику образовательных услуг.

3) Каналы сбыта и доступность для потребителя: дома (дистанционное обучение), на рабочем месте (вебинары); удобство (территориальное расположение), структура и содержание поставляемых знаний и перспективы их использования.

4) Продвижение услуги и информированность потребителя на базе:

а) внутренней маркетинговой среды: администрация образовательной организации (сайт, популяризация инноваций), профессорско-преподавательский состав (профорientационная работа);

б) внешней маркетинговой среды: интернет, реклама, PR, специализированные фирмы и их коммуникационные услуги.

Именно по этим параметрам идет наращивание конкурентных преимуществ производителей образовательных услуг.

В этой связи маркетинг, как сугубо рыночный механизм, должен интегрироваться в систему образования и создания образовательных услуг по следующим обстоятельствам.

Во-первых, образование стало рассматриваться как отрасль народного хозяйства, приоритетная и специфическая со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Во-вторых, в рыночной экономике становится очевидным необходимость применения рыночного инструментария. Более того, отсутствие таких инструментов противоречит процессам формирования рыночных механизмов в образовательной отрасли страны. Чем быстрее и эффективнее будут формироваться рыночная инфраструктура и рыночные механизмы в отрасли – «образование», тем менее болезненным и долговременным будет процесс ее модернизации.

В-третьих, в рыночной экономике России появился новый рынок – рынок образовательных услуг и образовательных продуктов. Закономерно, что в новой рыночной системе координат произошла коммерциализация образования, т.е. образование как отрасль общественного воспроизводства характеризуется тем же типом экономических отношений, который присущ остальным отраслям и всему хозяйственному комплексу страны в целом.

Цель маркетинга в образовании – постоянное расширение, развитие, диверсификация, кustomизация рынка образовательных услуг в соответствии с нуждами и потребностями всех граждан РФ и каждой личности в отдельности.

Отсюда перед специалистами педагогического маркетинга вытекают следующие задачи: исследование особенностей действия экономических законов в сфере маркетинга образования; поиск и анализ факторов, способствующих росту эффективности функционирования образовательных учреждений, повышению качества образовательных услуг; эффективное использование механизмов маркетинга на рынке образовательных услуг.

Основная идея концепции маркетингового подхода в образовании состоит в приоритете рыночных взаимодействий над внутриорганизационными: каждое изменение должно иметь целью повышение качества образовательных услуг.

Таким образом можно сделать следующие выводы:

1. Маркетинг образования является частью системы рыночного регулирования отрасли «образование». Следствием внедрения маркетинга в образовательную отрасль является формирование инфраструктуры рынка образовательных услуг.

2. Использование механизмов маркетинга в образовании позволит образовательным организациям более активно, динамично и результативно осуществлять свою деятельность в условиях рынка.

3. Субъекты рынка образовательных услуг заинтересованы в поддержании концепции непрерывного образования в РФ, поэтому их финансовая поддержка в реализации данной концепции объективно будет содействовать постоянному образовательному процессу в стране. Более того, развитие рынка образования с помощью инструментов маркетинга и его взаимодействие со всеми отраслевыми участниками инфраструктуры рынка объективно направлено на формирование региональных производственно-образовательных кластеров.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации." Статья 3, пункты 7 и 11.
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: – Пер.с англ. – 2-е европ.изд. –М.: СПб.; К.; Издательский дом «Вильямс», 2001. – 944с.
3. Концепция и Федеральная целевая программа развития образования на 2016 - 2020 годы (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 2765-р.).

КОНКУРЕНЦИЯ И МАРКЕТИНГ

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВПО Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

Конкуренция (от лат. *conspicere* – сталкиваться) – это борьба между товаропроизводителями, между поставщиками товаров (продавцами) за лидерство, за первенство на рынке, за “кошелек” потребителя. Конкуренция предполагает борьбу товаропроизводителей и поставщиков за наиболее выгодные условия производства, сферы приложения капитала, источники сырья, рынки сбыта. Она является “невидимой рукой”, которая регулирует все общественное хозяйство. Конкуренция служит одним из важнейших способов повышения эффективности, как целой экономической системы, так и всех ее звеньев. Конкуренция есть цивилизованная форма борьбы за выживание, это сильнейший способ непрерывного стимулирования работников и трудовых коллективов.

Законы конкуренции очень жестоки, они приводят к разорению, потере собственности, источников дохода слабых субъектов рыночной экономики, зато вознаграждает сильнейших конкурентно способных товаропроизводителей. Чем сильнее конкуренция среди производителей, тем в большей мере предложенные товары с их стороны превышают существующий спрос покупателей. В результате розничная цена падает и наоборот, когда конкуренция среди продавцов слабеет, платёжный спрос начинает превосходить предложение товара и цены растут.

Для маркетинга основной смысл конкуренции сводится к соперничеству, к борьбе за потенциально лидирующее (отличное от других компаний) положение на рынке. Конкуренция одновременно есть и фактор, и следствие маркетинговой деятельности различных компаний: конкуренция заставляет создавать маркетинговые

службы в компаниях, они в своих попытках воздействовать на рынок усиливают конкуренцию, которая, в свою очередь, активизирует фирменный маркетинг.

Маркетинг воспринимает конкуренцию как среду обитания, естественную и необходимую для функционирования и развития рынка.

Конкуренция стимулирует производство тех товаров, которые требуются потребителям, именно, конкуренция – главный рычаг прогресса в рыночной экономике. Именно она является эффективным средством стимулирования личной инициативы и предприимчивости, в конечном итоге конкуренция улучшает жизнь потребителя, т.е. всех членов общества, если в основе победы конкурентной борьбы лежит техническое превосходство, высокое качество и надёжность изделий, более эффективные методы производства и сбыта, то действие конкуренции оказывает положительное влияние на развитие экономики. Она побуждает производителей применять новейшие достижения науки и техники, снижать издержки производства и цены. К негативным явлениям, связанным с конкуренцией следует отнести банкротство предприятий и, следовательно, рост безработицы, дифференциацию доходов, недогрузку производственных мощностей, перепроизводство товаров. Однако этот негатив в конечном итоге превращается в позитив, поскольку вымывает неэффективных хозяйственников и способствует улучшению удовлетворения общественных потребностей.

Конкуренция – сердцевина современного рыночного механизма не только потому, что масштабы её проявления за последние десятилетия неизмеримо выросли. Главное в том, что конкуренция – это органичное свойство рынка, его неотъемлемая черта. Отсутствие "нормальной" конкуренции, её разрушительное либо, напротив, слабое проявление – чёткий индикатор явного неблагополучия на рынке, появления "перекосов" и больших диспропорций в его развитии. К примеру, "дефицитный рынок" ведёт к устранению или сводит к минимуму конкуренцию между производителями за покупателей, одновременно вызывая конкуренцию между покупателями за товар.

Постоянно действующий "дефицитный рынок" можно лишь с оговорками назвать рынком. Такой рынок – порождение определённой системы хозяйствования, в условиях которой связанный по рукам и ногам рынок не в состоянии выполнить свои классические функции.

Конкурентная среда, как и рыночная экономика в целом – не стихия и не анархия. В своей основе она функционирует согласно строго рассчитанным целевым программам. Наличие такой среды характерно для рыночной экономики – особой фазы в развитии общественного производства. Известно, что не всякое товарное производство и рынок рождает рыночную экономику. Но всякая рыночная экономика базируется на высшем уровне развития товарно-денежного обращения.

Конкурентной среде предшествует становление конкуренции как таковой, т.е. формы взаимоотношений хозяйствующих субъектов в процессе реализации их индивидуальных интересов. При её отсутствии практически любой товаропроизводитель, даже не занимающий господствующего положения на рынке, обладает монопольной властью, возможностью диктовать потребителям свои условия.

По мнению известного специалиста по маркетингу Ф. Котлера, фирма в конкурентной борьбе может играть четыре роли. Роль зависит от доли фирмы на рынке:

Лидер (доля на рынке 40%) ощущает себя уверенно или увереннее других. Однако его пытаются многие догнать, поэтому он часто первым проявляет инициативу в области цен на новые товары, стимулирования спроса. В защите лидер прибегает к различным действиям: "оборона позиций" лидер создает барьеры (ценовые, лицензионные) на основных направлениях атак конкурентов; "фланговая оборона" лидер выделяет ключевые зоны, выдвинутые укрепленные точки как для активной обороны, так и для контратаки; "упреждающая оборона" лидер организует опережение соперника с использованием особых сигналов, нейтрализующих атаку, например, распространяет сведения о предстоящем снижении цен; "контрнаступление" после наступления лидер делает паузу, а затем ударяет в слабое место конкурента, например, показывает надежность своего товара и ненадежные узлы продукции конкурента; "мобильная оборона" лидер расширяет свое воздействие за счет разнообразия производства, выявления глубинных потребностей клиентов; "сжимающая оборона" - лидер уходит с ослабленных сегментов рынка при одновременном усилении наиболее перспективных.

2. Претендент на лидерство (доля на рынке 30%) ощущает себя уверенно, только если атакует первым. Возможны различные варианты атак: "фронтальная атака" ведется по многим направлениям (новым товарам и ценам, рекламе и сбыту), требует значительных ресурсов; "окружение" попытка атаковать всю или значительную рыночную территорию лидера; "обход" переход к производству принципиально новых товаров, освоению новых рынков или осуществление скачка в технологии; "атака гориллы" небольшие порывистые атаки не совсем корректными методами для деморализации соперника.

3. Последователь или ведомый (доля на рынке 20%) эта роль заключается в следовании за лидером на значительном расстоянии, экономия силы и средства.

4. Окопавшийся в рыночной нише (доля на рынке 10%) с этой роли, как правило, начинают новички. Это поиск рыночной "ниши" достаточно удовлетворительных размеров и прибыльности. Удачно для новичка, если он находит нишу с возможностями роста, но не слишком привлекательную для конкурентов, специализируется на определенной деятельности и обретает своего потребителя. Многие в вопросах выбора рыночного поведения зависят от конкурентоспособности товара фирмы. Привлечь потребителя можно только предложением товара, который имеет преимущества по сравнению с товарами соперниками по удовлетворению нужд потребителя.

В целом же, конкуренция несет меньше негативных моментов, чем положительных; конкуренция – значительно меньшее зло, чем монополия, злоупотребляющая своим положением в экономике. Значение конкуренции для самых глубоких основ функционирования рыночной экономики огромно. Конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. С переходом России на рыночные методы хозяйствования роль конкуренции в экономической жизни общества значительно возросла. При этом поддержание конкурентной среды в РФ, как и во всех развитых странах, стало важной задачей государственного регулирования экономики. Всё это способствовало выделению конкуренции в важный фактор маркетинговой среды фирмы, потребность в исследовании и анализе которого объясняется его существенным влиянием на хозяйственную деятельность любой компании, функционирующей на рынке. В связи с этим, проведение исследования конкуренции является неотъемлемой задачей службы маркетинга любой фирмы. Необходимость и важность проведения исследований конкуренции на рынке отмечается не только руководителями отделов маркетинга предприятий, действующих на рынке, но и в научных трудах и теоретических разработках по маркетингу современных исследователей.

Список литературы

1. Азоев Г.А., Челенков А.Ч. Конкурентоспособность фирмы. – М. 2009.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер Ком, 2009.
3. Круглов В.В. Конкуренция: Учебное пособие. – М.: ПРОСПЕКТ, 2008.
4. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие. – 2-е изд., стереотип. – М.: Омега-Л, 2008. – (Высшая школа менеджмента).
5. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Конкурентоспособность торгового предприятия: учеб. пособие для вузов. – М.: КноРус, 2008.
6. Портер М. Конкуренция. – М.: СПб.: Изд. Дом «Вильямс», 2011.

РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Цой М.К.

НИУ Саратовский Государственный Университет им. Н.Г. Чернышевского, г.Саратов

Сетевой маркетинг в России появился относительно недавно. Его появление приходится на тяжелый период экономической ситуации в России. Сетевой маркетинг прошел несколько этапов развития в России. На данный момент, он является частью современной экономической системы и представляет собой один из способов ведения бизнеса. Привлекая своей простотой и преимуществами, число присоединившихся к нему с каждым годом растет. Так, по данным организации Ассоциации прямых продаж число распространителей и покупателей в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилось на 3,1% и достигло уровня в 141,5 млрд.[1]. Поэтому тема, поднятая в статье актуальна в современном мире. Цель работы – рассмотреть этапы развития сетевого маркетинга в России.

Сетевой маркетинг (или многоуровневый маркетинг; англ. Multi level marketing, MLM) — вид прямых продаж, форма внемагазинной реализации товаров и услуг. В его основе лежит создание сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также занимается привлечением партнёров. Суть сетевого маркетинга заключается в том, что люди увеличивают свой доход за счет расширения охвата рынков, что увеличивает потребление и постоянно расширяет потребительскую сеть. Данный вид бизнеса предполагает создание многоуровневой сети покупателей-продавцов [2]. Форму многоуровневого сетевого маркетинга используются такими современными фирмами, как Vitamax, Oriflame, Talk Fusion, Avon Products, Neways, Faberlic, Amway, Mary Kay, Primerica, Shaklee, Kirby, корпорация «Сибирское Здоровье» и др.

Сетевой маркетинг или, как его еще называют, многоуровневый маркетинг получил развитие в России в первой половине 90-х годов XX века. Он завоевал российский рынок, предлагая уникальные товары, которых еще не было в стране, а именно БАДы, разные косметические товары и т. д.

Затем на территории страны стали появляться официальные представительства иностранных фирм, отечественные кампании, основой которых являлись принципы сетевого маркетинга. Надо сказать, что этот период был сложным для России. Экономика перестраивалась от социализма к капитализму. Происходила либерализация цен, ликвидация предприятий, увеличилась безработица, многие потеряли работу и оказались на грани выживания, среди них были и врачи, и преподаватели, и инженеры и т. д. Этот вид бизнеса привлек многих своей простотой, своими преимуществами и при вхождении в сеть не существовало никаких ограничений, распространением мог заниматься любой. Кроме того, люди здесь получали уважение, признание, помощь других участников многоуровневого маркетинга. Это и объясняет его мощное развитие в России. Именно в этот период стали распространять свою продукцию такие кампании как, Herbalife, NutriPlus, NewLife, Oriflame и т. д.

Итогом этого периода стало разделение всех сетевиков на две группы. Первая потерпела поражение, не добилась успеха, возможно из-за неправильного понимания сути многоуровневого маркетинга. Другие получили опыт ведения бизнеса, добились успехов. Последние стали продолжать развивать сетевой бизнес в России.

Следующий период приходится на вторую половину 90-х годов XX века. На этот период уже сформировалось поколение, имеющее опыт в ведении сетевого бизнеса. Именно они стали создавать сетевые структуры в других регионах России и в иностранных странах. Однако надо заметить, что не всегда методы, которые применялись за рубежом имели тот же эффект, что и в России. Они не были приспособлены к российским условиям и поэтому оказывались неэффективными. Материнские кампании за рубежом не успевали за быстро развивающимся бизнесом страны. И поэтому в это время стали появляться отечественные кампании, которые стали адаптировать маркетинг-планы к российским условиям. В результате появились: «Арго», «Артлайф», «Витамакс», «Мирра-Люкс», «Русская линия» и т. д. Из иностранных: MaryKey и Avon. Однако не все фирмы выжили, некоторые оказались неконкурентоспособными, не имели достаточно сильного маркетинг-плана. В это время произошел финансовый кризис 1998 года, который способствовал уходу слабых сетевых фирм из рынка.

К первому десятилетию XXI века начинает увеличиваться ассортимент продукции. Стали появляться сетевые кампании, предлагающие услуги телефонии, обучение в интернете, различные финансовые продукты: банковские вклады, инвестиции и т. д.

Следующий период приходится на конец первого и начало второго десятилетия XXI века. На это время приходится финансовый кризис 2008 года, который затронул все сферы экономики. В не выгодном положении оказались фирмы, консультанты которых ориентировались на потребление и не заводили постоянных покупателей. Выигрышную позицию заняли те фирмы, которые занимались продажей продукции и работой с клиентами.

Но и как любое явление в экономике сетевой маркетинг имеет положительные и отрицательные черты. К положительным можно отнести: гибкий график труда, создание рабочих мест, что способствует снижению безработицы в стране, эффективное и быстрое распространение товаров и услуг (Происходит экономия на складских помещениях), механизмы мотивации продаж, создание системы поощрений, таких как: премии, бонусы, льготы, некоторые из этих методов стали применять некоторые фирмы. Так, например, Уральский шинный завод зимой 2009 года провел акцию «Пригласи друга на работу». Руководство кампании обещало выплатить 500 рублей сотруднику завода, который пригласит на работу в собственный цех друга, знакомого. Вознаграждение выплачивалось по истечении 1 месяца со дня трудоустройства нового работника[7]. Кроме того, человек, подключенный к данной системе, ощущает признание своих заслуг, поддержку единомышленников. Может проявить собственную инициативу.

К отрицательным чертам можно отнести: теневую деятельность, так как большинство занятых в сетевом маркетинге официально не зарегистрированы в качестве предпринимателей, поэтому в официальной статистике их деятельность не отражена, большую текучесть кадров, отрицательный имидж сетевого маркетинга в России, его часто сравнивают с финансовыми пирамидами, кроме того в начале его появления применялся агрессивный стиль привлечения клиентов и новых дистрибьюторов, что приводило к разочарованиям и утрате доверия к таким структурам.

На данный момент мировой сетевой бизнес оценивается приблизительно в 150—200 млрд долл. Крупнейшие корпорации имеют оборот от 5 до 9 млрд долл. в год [3]. В России можно отметить рост объема продаж в 2013 году, он вырос на 3.1%, достигнув цифры в 141.5 млрд рублей по сравнению с 2012 годом 137.3 млрд рублей[1].

В настоящее время в России складывается нестабильная экономическая ситуация. И в связи со сложной обстановкой в стране под воздействием санкций, падения курса рубля, что привело к росту цен, снижению производства, оттоку капитала за границу. Многие предприятия позакрывались, а значит произошло сокращение рабочих мест, увеличение безработицы и сокращение доходов населения. Согласно Росстату по сравнению с январем 2015г. численность занятого населения в феврале 2015г. уменьшилась на 342 тыс.человек или на 0,5%, численность безработных - увеличилась на 243 тыс.человек, или на 5,8%[4]. А как показывает опыт, многоуровневый маркетинг распространен в странах с нестабильной экономикой. Так в России в начале 90-х годов он быстро стал развиваться благодаря тяжелой экономической ситуации в стране, когда много людей потеряли свои рабочие места. Второй всплеск приходится на после кризисное время 1998 года, в это время увеличилось людей, присоединенных к сетевому маркетингу. И третий всплеск происходит после финансового кризиса 2008 года.

Поэтому многие специалисты прогнозируют рост сетевого маркетинга в 2015 году. Президент Ассоциации Прямых Продаж Тамара Шокарева пишет: "В условиях кризиса такие тенденции подтверждают возрастающую привлекательность индустрии прямых продаж как возможности приобретения продукции со скидкой напрямую у производителей продукции, а также появление новых возможностей для граждан, потерявших работу или желающих компенсировать уменьшившиеся доходы".

Список литературы

1. Ассоциация прямых продаж. – URL: <http://www.rdsa.ru/news/56/385>
2. Голубков Е. П. Маркетинг как концепция рыночного управления./Е.П. Голубков //Маркетинг в России и за рубежом-2000, № 1.
3. Джон Вон Эйкен Дневник сетевого. -М.: Альпина Паблишерз, 2010.
4. Занятость и безработица в Российской Федерации в феврале 2015 года. –URL: <http://http://www.gks.ru>
5. (4)Калегаева Е. Особенности многоуровневого маркетинга в условиях расширения сбытовых каналов продукции/Е. Калегаева//Современный менеджмент: основные проблемы, тенденции и перспективы: сб. ст. Современные проблемы права и управления. 3-я Международная научная конференция. – Тула: ИЗУ ВПА, 2013.
6. (5)Серикова Г.Н., Сериков А.Л. Мотивационные механизмы многоуровневых продаж/Г.Н. Серикова, А.Л. Сериков//Известия Томского политехнического университета. – Томск: ТПУ, 2012.
7. (6)Синамати А. Сетевой маркетинг в России/А. Синамати//SINAMATI-спецвыпуск,2012.
8. (7)URL:<https://ru.wikipedia.org>

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕКЛАМЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ СТО В Г.ОМСКЕ

Матюхова М.М., Василенко Н.П.

Омский государственный технический университет, г.Омск

На сегодняшний день количество автомобилей стремительно растет, вместе с этим возрастает число станций технического осмотра. Следовательно конкурентная борьба обостряется с каждым днем. появляется необходимость в использовании рекламы для привлечения клиентов и развития бизнеса.

В нашем городе мало внимания уделяется в возможном продвижении услуг СТО с помощью рекламы. В Омске, как и во многих городах России, широко развит автомобильный сервис. В городе насчитывается около 200 СТО, но известны не больше 10. Не редко крупные предприниматели не дают развиваться новым мелким СТО. Поэтому неотъемлемой частью развития услуг в автомобильном бизнесе является использование рекламы.

Перед рекламой ставятся множество конкретных задач в области коммуникации и сбыта. На начальном этапе развития бизнеса стоит задача создание первичного спроса. Поэтому начинающей СТО нужно сначала информировать потребителей о достоинствах, эффективности своих услуг перед конкурентами и просто заявить о своем существовании». Так, на радио постоянно крутится реклама начинающего автосервиса «Русский Немец Японец» и каждый водитель, который постоянно слушает радио в машине, непроизвольно сможет повторить

рекламу и даже номер телефона. И в критической ситуации в памяти сразу всплывет эта информация, и водитель воспользуется услугами этого СТО, если нет времени и возможности искать альтернативные ситуации.

На начальном этапе также полезна информационная реклама в виде визиток, листовок, где перечислен перечень услуг. Например, СТО «Омск-Лада» предоставляет все виды услуг для любых автомобилей – ремонт двигателей, агрегатов, трансмиссии, промывка инжекторов, диагностика и др. с 8,00 до 22,00 без перерыва и выходных. Тел. 75-22-55. ул. Новороссийская, 2. Данная реклама информирует нас о том, что в этот автосервис можно обратиться в любое время в любой день с любой поломкой.

Также актуальны буклеты с иллюстрациями, где помимо перечня услуг можно ознакомиться с прейскурантом цен на все виды услуг. Такие буклеты широко применяются в сервис-маркете «Феникс-авто», где любой клиент может взять с собой буклет. Возможно, он будет долгое время просто лежать в бардачке, но в нужный момент окажется очень полезным. Главное реклама всегда будет на виду. Такое же практическое применение найдут различные магнитики и календарики, на которых размещена реклама автосервиса, такая реклама будет перед глазами очень долгое время, минимум год.

Крупные автокомплексы бесплатно рассылают своим постоянным клиентам каталоги, в которых часто публикуются скидки и акции. Так, автокомплекс «Реактор» предоставляет своим клиентам бесплатную комплексную диагностику автомобиля. Автоцентр «Гарант» распространяет купоны со скидкой на сезонную замену автошин и масла. В автотехцентре «Седас-плюс» бесплатно установят автосигнализацию, если вы ее купите у них.

На этапе зрелости предприятия чрезвычайно важна напоминающая реклама, для того чтобы заставить потребителей вспомнить о товаре. Поэтому цель дорогих объявлений СТО в автомобильных журналах – напомнить людям об автосервисе, а вовсе не в том, чтобы проинформировать или убедить их. Так в небольших объявлениях в различных публикациях упор делается на название фирмы, чтобы бросалось в глаза.

Очень эффективна подкрепляющая реклама, которая стремится утвердить нынешних покупателей в правильности сделанного ими выбора. Для этого в рекламных объявлениях на автомобилях часто фигурируют довольные покупатели, восторгающиеся той или иной покупкой. На подсознательном уровне, клиент тоже хочет восторгаться своей покупкой и заглянет в рекламируемый автоцентр. В автоцентре «Титан» используется малость другой подход, с рекламных объявлений нам улыбаются молодые, симпатичные автослесари. Непроизвольно клиенту хочется, чтоб именно они ремонтировали его машину, улыбаясь.

При выборе средств распространения информации фирма должна принять решение о желательной широте охвата, частоте появления и силе воздействия.

1. Охват. В зависимости чьи интересы удовлетворяются, широкого круга потребителей или специалистов. Необходимо знать своих клиентов, каковы их интересы, статус, экономические способности и др. Также необходимо знать «географию» потребителей – это жители одного района, или всего города, а возможно так же и для жителей пригорода. Тогда необходимо давать рекламу в городские средства массовой информации.

Целевыми группами для рекламы автосервиса могут быть:

А. Постоянные клиенты. Необходимо не забывать про них, и удерживать всеми возможными способами. Это и хороший сервис, и скидки, и акции для постоянных потребителей. Например, автокомплекс «Ректор» предоставляет гарантию на различные виды услуг и товары сроком до 2х лет.

В. Потенциальные клиенты. Необходимо привлечь, заинтересовать их. Нужно предложить то, что не смогут предложить другие автосервисы. Возможно, это будут удобные часы работы, удобное месторасположение, или система оплаты, а возможно бесплатный чай или кофе всем клиентам. Так, Сервис-маркеты "Феникс-Авто" дарят великолепную возможность всем Автолюбительницам Омска! Только в марте милые девушки и женщины получают бесплатное выполнение комплекса услуг по проверке общего технического состояния их автомобиля!

С. Студенты и пожилые люди. Это аудитория не имеет больших финансовых возможностей, поэтому необходимы различные акции и скидки для них. Распространенная акция «студентам и пенсионерам скидка» везде актуальна.

2. Частота появления рекламы. Рекламодателю следует решить, сколько раз за конкретный период времени должен столкнуться с его рекламным обращением средний представитель целевой аудитории. Данный сервис услуг востребован всегда, так как поломку автомобиля невозможно предугадать. Поэтому эффективно будет, если реклама автосервиса будет встречаться максимально часто.

3. Сила воздействия. Следует продумать, какой силой воздействия должен обладать контакт рекламой. Обращение по телевидению обычно производит более сильное впечатление, чем обращение по радио. Но большинство водителей в машине слушают радио, и произвольно информация остается в их памяти, поэтому

эффективнее будет рекламировать услуги автосервиса по радио. Наиболее часто мы слышим на радио ведущих рекламу омский автосервисов «Антикор-сервис» и «Русский немец японец»

Главное преимущество успешных автоцентров – наличие Интернет-сайта. Сейчас большая часть потенциальных клиентов ищет информацию через Интернет, так как там можно познакомиться со всеми видами услуг и сравнить цены с другими автосервисами, не выходя из дома, а также почитать отзывы клиентов. На сайте сервис-маркета «Феникс-авто» можно увидеть полную обширную информацию об автоцентре. На сайте предоставлена история компании, все адреса и телефоны автоцентров города, текущие и прошлые акции, актуальные новости. В «вопрос-ответ» можно получить ответ на интересующий вопрос, а также получить советы по уходу автомобиля.

На сайте автокомплекса «Реактор» можно записаться на ремонт или ТО автомобиля. Это удобно для занятых людей, которым не придется стоять в очереди, а нужно просто подъехать в назначенное и удобное время. Также на сайте можно задать вопрос мастеру и получить ответ от высококвалифицированного специалиста. Автокомплекс на сайте имеет свой форум, где постоянные клиенты могут оставлять свои отзывы, делиться своим опытом или просто общаться на отдаленные темы.

На сайте «Антикор-сервис» кроме главной страницы больше ничего нет, кроме адреса и телефона никакой информации потребитель больше не узнает. Из-за наличия такого сайта автотехцентр теряет много потенциальных клиентов, так как потребитель найдет нужную информацию на сайте другого автоцентра, и уже туда повезет свою машину.

Таким образом, чтобы выделяться среди многообразия автосервисов и для успешного развития бизнеса, необходимо использовать все доступные методы и виды рекламы в совокупности. Также необходимо создавать удобные сайты. Но главное, нужно следить за качеством обслуживания, так как плохую репутацию не исправит ни одна реклама.

ОСНОВЫ РЕКЛАМЫ И PR. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Трушина Н.С.

Государственный Аграрный Университет, г.Саратов

Реклама – важный рычаг, который стимулирует процесс совершенствования и производства товаров, поступающих в продажу. В этом качестве она вступает как своеобразный «двигатель прогресса».

Грамотная реклама – это всегда следствие замысла, просчитанного от начала до конца. Ее нельзя придумать, – она выводится из маркетинговой политики фирмы. Когда таковой нет, рекламная кампания не приносит ожидаемых результатов.

Реклама исторически служит инструментом цивилизации, так как с момента своего появления и по сей день является фактором, оказывающим непосредственное влияние на формирование взглядов в области политической, экономической и культурной сфер жизни общества. В процессе своего развития она отражала характерные для своего времени черты и особенности культуры. При этом она принимала особые формы, и приобретала новые функции.

Экономическая функция. По своей сути реклама – явление экономического характера. Она выполняет ряд экономических задач, которые перед производителем (продавцом) товаров и услуг, а также влияет на принимаемые потребителем экономические решения. Реклама является инструментом рыночных отношений, играя при этом значительную роль в экономике страны. Она информирует потенциальных покупателей о товарах (услугах), о том насколько они пользуются спросом в данный момент на рынке, и о повышении товарооборота – в этом и выражается ее экономическая функция. Реклама также стимулирует рост уровня потребления, акцентирует внимание потребителей на рекламируемом продукте, и повышает их заинтересованность данным товаром. Реклама, с экономической точки зрения, выгодна для всех участников рекламной коммуникации – ими являются потребители товаров и услуг, рекламодатели, СМИ.

Главное в экономической функции то, что она:

1. Поддерживает узнаваемость и востребованность торговой марки.
2. Снабжает сферы торговли и производства необходимой для получателя информацией.
3. Способствует трудоустройству, создавая для этого рабочие места.
4. Обеспечивает внедрение новых продуктов и знаний.
5. Является очень важным источником существования СМИ.

Реклама – это бизнес, в котором занято огромное число профессионалов, и который приносит большие доходы. Популяризируя различные возможности свободного предпринимательства (социальные, культурные, материальные), она способствует росту производительности труда работников, развивая при этом их стремление к движению по карьерной лестнице, и как следствие, к высокому уровню жизни.

Образовательная функция. Реклама является диктатором моды на пропагандируемые ей товары. Поэтому в процессе появления новых товаров, которые являются продуктом научно-технического прогресса, она знакомит потребителя с этими продуктами и правилами пользования ими. Реклама выполняет задачу социализации. В процессе рекламной коммуникации формируются представления о нормах поведения людей в тех или иных ситуациях. А также она часто создает модели поведения для представителей различных слоев общества, многие из которых являются потенциальными потребителями.

Реклама формирует стремление к лучшему уровню жизни, стимулируя этим повышение производительности труда. Она «вдыхает» душу в каждый товар, повышая его значение в глазах потребителей. В ее пользу можно привести множество аргументов. И все они будут свидетельствовать о важнейшей роли рекламы в жизни современного общества.

Социальная функция. Эта функция заключается в информировании общества о товарах и услугах. На сегодняшний день реклама один из наиболее распространенных видов коммуникации (ее основа – телефоны, телевизоры, компьютеры) и один из главных источников для получения информации. Реклама, оказывает воздействие на формирование стиля жизни, отражает культурные особенности и исторические традиции своей страны, пропагандирует социальные ценности, присущие данному обществу.

Реклама и образ жизни. Реклама это своего рода пропаганда. Внушая людям определенные ценности, она пропагандирует образ жизни, который на эти ценности и опирается, оказывая при этом влияние на наше отношение к окружающей среде и в первую очередь к самому себе. Реклама почти всегда была эффективной и приносила свои плоды. Загадка ее популярности и действенности кроется в том, что она рассказывает людям только о самых привлекательных сторонах жизни. В ее фундаменте заложена идея комфорта, благополучия, уюта, счастливой семьи. Следовать рекламным предложениям или же выбрать нечто другое – каждый человек решает сам для себя.

Реклама и PR(Public Relations). Часто рекламу и PR (связи с общественностью) воспринимают как две стороны находящиеся в постоянной борьбе друг с другом. Но деятельность этих сфер несколько различна. Следует отметить, что полномочия руководителя рекламного отдела значительно отличаются, от прерогатив его коллеги, работающего в сфере PR. Одной из главных задач для первого является приобретение рекламных площадей, для второго – передача редакторам изданий такой информации, которая может их заинтересовать, независимо от того, будет она опубликована или нет.

Главное отличие рекламы от PR заключается в точности сообщаемой информации. Разумеется, реклама не обманывает свою аудиторию, но все же истина, представленная в рекламном сообщении, достаточно «приукрашена», «заретуширована». Напротив, информация, которая передается в рамках PR, должна быть абсолютно достоверной.

Итак, проанализируем 10 главных отличий рекламы от PR:

1. Реклама всегда оплачивается, так как организация обязана платить за рекламную площадь и время.

Деятельность PR, напротив, направлена на получение бесплатной рекламы для своей организации. Это работа PR-менеджера.

2. Организация имеет право контролировать размещение рекламы в СМИ, а также осуществлять корректировку своих материалов, так как она платит за рекламную площадь.

PR не имеет право контроля над публикацией информации в СМИ, и над тем в какой форме она выйдет, и выйдет ли вообще, так как СМИ имеют право не опубликовывать те материалы, которые не представляют для них особого интерес.

3. Отличается и отношение потребителей к публикуемым материалам. Любой потребитель понимает, что организация платит за рекламу, и поэтому информация всегда транслируется для достижения целей заказчика. Потребители понимают, что им просто пытаются продать товар для получения собственной выгоды. И поэтому у большинства складывается достаточно скептическое отношение к рекламе.

Что же касается PR, то просматривая или прослушивая независимую информацию, потребители осознают, что их просто информируют, а не навязывают продукцию. И это, как следствие, вызывает чувство доверия.

4. Любая реклама – это креатив от начала до конца. Нужно не только придумывать новые идеи для создания материалов, которые в последующем будут опубликованы, но и использовать такие маркетинговые трюки, благодаря которым потребители смогут по-новому взглянуть на «старый» товар.

В PR – на первом плане стоят актуальность и важность сообщения, а уже после них – креативность. Конечно, не нужно забывать о привлекательности сообщения, но все же главным в PR является умение предоставить в подходящее время нужную информацию.

5. Разнятся и формы подачи сообщения. В рекламе используется множество побудительных предложений: «Только сегодня два товара по цене одного. Приди и купи!» и т.д.

В PR-текстах коммерческие послания не присутствуют, иначе это будет равнозначно рекламе. Все тексты выдержаны в публицистическом стиле или деловом.

6. Целью рекламы является создание коммерческих брендов и управление ими, стимулирование сбыта товаров и услуг.

Для PR – создание положительного, разрешение кризисных ситуаций имиджа и управление им.

7. Реклама решает тактические задачи – повышение прибыли за счет прямого информационного стимулирования аудитории на покупку продукта.

PR решает стратегические задачи – увеличение стоимости организации за счет наращивания нематериальных активов.

8. Реклама продает продукт, опираясь при этом на ожидания и потребности.

PR продает концепцию, опираясь на общественное мнение.

9. Реклама акцентирует свое внимание на преимуществах продукта.

PR – делает акцент на сильных сторонах компании.

10. Целевой аудиторией рекламы являются потребители товаров.

PR, напротив, не замыкается на внутренней общественности, он нацелен на массовую аудиторию.

Но, несмотря на большое количество различий у рекламы и PR есть некоторые сходства. Так, и в том и в другом варианте, такие символы идентификации как логотип и упаковка используются в обязательном порядке. Это способствует созданию определенного имиджа организации и дает ей возможность выгодно отличаться от других. Еще одним аспектом, объединяющим рекламу и PR, является характер труда (производственно-творческий и индивидуально-коллективный) и коммуникативные возможности типовых каналов, таких как СМИ и интернет.

Так что же предпочтительней? Каждая организация очень серьезно относится к выбору между PR и рекламной кампанией. Никто не хочет ограничивать себя, т.е. выбирать между прибылью сегодня и прибылью в перспективе. Интегрированные маркетинговые коммуникации наиболее эффективны. В них задействованы все способы работы с аудиторией, а это как раз то, что позволит организации динамично развиваться и уверенно прогнозировать свое будущее.

Список литературы

1. Антипов К.В. Основы рекламы: учебник/ К.В. Антипов. – М.: ИТК Дашков и К, 2015. –328 с.
2. Головлева Е.Л. Основы рекламы: учеб. пособие/ Е. Л. Головлева. – М.: ЗАО «Издательский Дом «Главбух», 2003. – 272 с.
3. Кривоносов А.Д., Шишкина М. А., Филатова О. Г. Основы теории связей с общественностью: учебник для ВУЗов/ А.Д. Кривоносов, М. А. Шишкина, О. Г. Филатова; под ред. Е.А. Масловой. – СПб: Изд-во Питер, 2012. – 384 с.
4. Макашев М.О. Бренд–менеджмент: учеб. пособие/ М.О. Макашев; под ред. Е.С. Каляевой. – СПб: Изд-во Питер, 2013. – 224 с.
5. Резепов И. Ш. Психология рекламы и PR: учеб. пособие/ И.Ш. Резепов. – М.: ИТК Дашков и К, 2013. – 224 с.

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПЛЕКСА «РАБОТЫ/РЕСУРСЫ» В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ананичев Д.А.

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

В системе производственного менеджмента предприятия важное место занимают задачи оперативного планирования деятельности. Большое многообразие условий функционирования предприятий порождает значительное число разнообразных по содержанию оперативно-плановых задач. Однако независимо от содержания в них всегда присутствуют в качестве объектов два компонента: множество работ, подлежащих выполнению в плановом периоде, и множество необходимых для этого ресурсов. Для многих практических задач эти множества являются дискретными и конечными. Искомый результат решения любой оперативно-плановой задачи в наиболее общем виде можно сформулировать как установление варианта пространственно-временных связей между элементами указанных множеств, удовлетворяющего заданному набору ограничений и экстремальных требований. Такой вариант, если он существует при заданных ограничениях, правомерно считать эффективным. При поиске такого варианта планирующий субъект может иметь различные «степени свободы»: он может иметь или не иметь возможность менять состав работ, состав ресурсов, нормы их расхода, порядок выполнения работ или их отдельных операций, учитывать или не учитывать при назначении для работ необходимых ресурсов требование их комплектности или /и взаимозаменяемости. Отметим, что увеличение степеней свободы расширяет для субъекта пространство выбора и в общем случае делает задачу более сложной для решения. Так, например, в традиционных постановках задач теории расписаний указываются фиксированные множества работ (деталей, партий, организационных мероприятий), связанных с выполнением упорядоченного набора операций, и ресурсов (машин, станков, исполнителей). Также фиксированными считаются технологические маршруты работ, то есть, упорядоченные (пространственные) связи между работами и ресурсами. «Свобода» субъекта проявляется в данном случае в возможности выбора наиболее предпочтительного варианта упорядочения работ во времени. Критерии качества (предпочтительности), как правило, формулируются либо относительно работ (длительность выполнения, время пребывания в межоперационных запасах, выполнение плановых сроков), либо относительно ресурсов (простой машин).

Появление в задаче пространственной компоненты, например, в случае полной или частичной взаимозаменяемости ресурсов, требует использования иных моделей и методов. Примером такого случая может служить задача составления расписания учебных занятий («работы») при ограниченных количествах учебных помещений различных видов – аудиторий различной вместимости, специализированных лабораторий и классов («ресурсы»).

В последнем случае усиливается значимость такого фактора, как соответствие друг другу структуры потребностей работ в ресурсах и структуры наличных ресурсов. Улучшить степень соответствия можно, в общем случае, меняя перечни планируемых работ, их распределение во времени, наличные запасы ресурсов. Появляются основания для рассмотрения задачи повышения эффективности комплекса «работы/ресурсы» как целостной системы, состоящей из двух связанных компонент. Для каждой из них устанавливается свой показатель качества, и на базе этих показателей конструируется некий интегральный показатель эффективности комплекса в целом.

В данной статье предлагается возможный вариант показателей такого рода.

Предположим, что в заданном плановом периоде $[0, T]$, разделенном на дискретные интервалы времени, должны быть выполнены n работ. Составлен проект календарного плана выполнения работ $S_0(t)$, представляющий собой упорядоченную последовательность множеств работ $M(t)$, которые должны быть выполнены на интервале $t (t=1, 2, \dots, T)$, т.е. $S_0(t) = \langle M(1), \dots, M(T) \rangle$.

Для выполнения работ используются m видов ресурсов. Наличное на интервале $t (t=1, \dots, T)$ количество ресурса j -го вида известно и равно $R_j(t)$, $j=1, \dots, m$.

Будем полагать, что работы, включенные в проект плана на заданный период времени, неделимы, т.е. каждая из них либо может быть выполнена полностью (при выделении для нее необходимых ресурсов), либо не выполнена (если ресурсы не выделены, например, по причине их недостаточности). Целью субъекта является обеспечить выполнение максимального числа работ, предусмотренных проектом плана. В качестве инструментов

могут быть использованы такие приемы, как рациональное назначение ресурсов, перестановки работ между интервалами времени внутри планового периода. Наиболее предпочтительной, идеальной, очевидно, является ситуация, когда выполнены все работы. Показатель, характеризующий степень достижения цели, будем называть результативностью плана. Построим количественную оценку результативности.

Введем для каждой (i,t) -й работы, включенной в проект плана, положительную оценку d_{it} , имеющую смысл «штрафа», который выплачивает планирующий субъект в случае, если данная работа не может быть выполнена из-за отсутствия на интервале t необходимых для нее ресурсов. Другими словами, для (i,t) -й работы вводится штрафная функция $\varphi(i,t)$ вида:

$$\varphi(i,t) = \begin{cases} 0, & \text{если } (i,t)\text{-я работа может быть выполнена} \\ d_{it}, & \text{если } (i,t)\text{-я работа не может быть выполнена} \end{cases} \quad (1)$$

Сумму штрафных функций (1) по всем работам календарного плана и интервалам времени обозначим через Φ , максимально возможную величину суммы штрафов в случае, если все работы плана будут невыполненными – через Φ_{\max} . Оценка результативности r_n плана можно построить следующим образом:

$$r_n = 1 - \frac{\Phi}{\Phi_{\max}} \quad (2)$$

Отметим, что, если не учитывать неодинаковую значимость различных работ и в формуле (1) принять для всех работ плана $d_{it}=d=1$, то формула (2) даст значение интегрального показателя обеспеченности проекта плана всеми видами ресурсов. Представляется логичным считать, что вопрос об эффективности комплекса «работы/ресурсы» следует ставить только в случае, если показатель результативности превышает некоторое минимально приемлемое значение $r_{\text{норм}}$, т.е. если $r_n \geq r_{\text{норм}}$.

Аналогичным образом может быть введен показатель использования ресурсов:

$$e = 1 - \frac{\rho}{\rho_{\max}}, \quad (3)$$

где

ρ – суммарный «штраф» за неиспользованные в плановом периоде ресурсы всех видов;

ρ_{\max} – максимальное значение штрафа в ситуации, когда все наличные ресурсы не используются.

Если и в этом случае не учитывать различия в значимости использования разных ресурсов и принять для них одинаковое значение штрафа, равное единице, то формула (3) даст значение коэффициента использования ресурсов.

Сравнение введенных оценок результативности плана и использования ресурсов позволяет выработать суждение относительно соответствия друг другу структуры потребностей плана и структуры имеющихся в наличии ресурсов. Так, очевидно, идеальной является ситуация, когда $r_n = 1$ и $e = 1$. Наоборот, максимальное несоответствие указанных структур друг другу будет иметь место при $r_n = 0$ и $e = 0$. Эта ситуация соответствует случаю, когда для выполнения работ выделены не подходящие ресурсы.

Пара значений (r_n, e) , где $0 \leq r_n \leq 1$ и $0 \leq e \leq 1$, характеризует некоторое состояние комплекса «работы/ресурсы» и может служить отправной точкой при анализе направлений совершенствования плана и изменения объемных и структурных оценок ресурсов.

Для построения оценки эффективности системы «работы/ресурсы» E подходящим представляется сопоставление двух указанных оценок в виде неоднородной функции следующего вида:

$$E = \begin{cases} e, & \text{если } r_n \geq r_{\text{норм}} \\ 0, & \text{если } r_n < r_{\text{норм}} \end{cases} \quad (4)$$

Интерпретация формулы (4) достаточно понятна: при низком уровне результативности (ниже нормативного) эффективность системы принимается равной нулю независимо от того, какое значение имеет показатель использования ресурсов e ; при уровне результативности выше нормативного в качестве измерителя эффективности системы принимается оценка степени использования ресурсов.

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА. ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Кожевникова К.Н., Газизуллин Р.В., Громыко В.А., Баландин В.С., Брюховецкая С.В., Диденко А.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Несмотря на активное развитие законодательства, регулирующего деятельность НПФ, в конце 2013 года были подписаны два закона, касающиеся изменения деятельности негосударственных пенсионных фондов. Это закон об акционировании НПФ и закон о создании системы гарантирования прав застрахованных лиц в системе ОПС. Ранее (до 2015 года) для того чтобы участвовать в обязательном пенсионном страховании фонду требовалось иметь опыт одновременного ведения не менее 20 тыс. счетов. Иметь, в целях обеспечения защиты прав участников и застрахованных лиц, совокупный вклад учредителей фонда не менее 100 млн. руб., опыт работы по НПО не менее двух лет.

После проведения данной реформы в регулировании рынка коллективных инвестиций, в связи с вступлением в силу ФЗ № 410, было установлено, что с 1 января 2014 года введен запрет на создание новых НПФ в форме НО, а также ограничена возможность реорганизации действующих некоммерческих НПФ только путем слияния или присоединения. Этот шаг был сделан с целью возможности прослеживания конечных бенефициаров НПФ, для улучшения прозрачности и контроля их деятельности, а также для возможности вступления НПФ в систему гарантирования вкладов. Так как регулирующим органам необходимо прослеживать сделки на аффилированность, а также выявлять возможную взаимосвязь НПФ с кэптивными управляющими компаниями, специализированными депозитариями, банками, другими НПФ, это изменение было очень важным шагом. Без возможности проверять фонды на взаимодействие с аффилированными организациями невозможно оценивать эффективность/неэффективность управления ПН и ПР. В связи с таким глобальным изменением в сфере НПФ внесены и до сих пор вносятся изменения в нормативные регулирующие документы.

Помимо изменения организационно правовой формы были ужесточены требования к величине ИОУД, с 1 июля 2009 г. – не менее 50 млн. руб.; а сейчас размер собственных средств должен составлять не менее 120 млн. руб., тем самым регулятор попытался «очистить» рынок пенсионного обеспечения от незначимых и уязвимых НПФ, которым в критической ситуации может не хватить средств для покрытия убытков по итогам инвестирования ПН/ПР, а также подготовить фонды к выдаче замороженных ПН, к вступлению в систему гарантирования вкладов; улучшить и упростить надзор за организациями.

В целом закон о гарантировании прав застрахованных лиц в системе ОПС предусматривает создание двухуровневой системы гарантирования ПН, которая распространяется на все ПН, сформированные с 1 января 2002 года. Эта система включила в себя резервы по ОПС, создаваемые каждым страховщиком по ОПС, а также общенациональный фонд гарантирования ПН, объединяющий всех страховщиков по ОПС и находящийся в управлении Агентства по страхованию вкладов. Страховщиками по ОПС являются ПФР и НПФ. Существующие НПФ смогут войти в систему гарантирования только в случае принятия решения об акционировании и проверки на соответствие деятельности негосударственного пенсионного фонда требованиям к участию в системе гарантирования прав застрахованных лиц, регламентированного положением № 441-П от 24 ноября 2014 года.

Таким образом, на развитие ОПС и НПО помимо общепризнанных объективных экономических факторов (уровень заработной платы, доля работников с заработной платой выше средней, способных к сбережению и долгосрочному инвестированию средств) значительное влияние оказывали и продолжают оказывать такие факторы, как правовая урегулированность отношений в сфере коллективных инвестиций; степень соответствия правовому регулированию (законодательно предъявляемым требованиям и установленным ограничениям к деятельности фондов).

РЕФОРМА ВНЕБИРЖЕВОГО ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ И ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РОССИЙСКИХ УЧАСТНИКОВ

Кожевникова К.Н., Газизуллин Р.В., Громыко В.А., Баландин В.С., Брюховецкая С.В., Диденко А.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Финансовый кризис показал мировым финансовым властям, что назрела необходимость фундаментального пересмотра подхода к регулированию финансовых рынков и, в частности, рынка внебиржевых (ОТС – over the counter) деривативов. Кризис выявил, что рынок внебиржевых ПФИ – область, в которой концентрируются огромные риски. Мониторинг и минимизация этих рисков – один из столпов, на которых необходимо строить здоровый глобальный финансовый рынок. Россия к моменту начала глобальной реформы финансового рынка уже встроилась в систему международного ОТС рынка деривативов, в результате чего не может остаться за её рамками. Суть реформы – обеспечение прозрачности ОТС рынка деривативов и построение механизма снижения рисков на нём. Достижение вышеуказанных целей достигается за счёт решение таких задач, как:

- обязательная отчетность по внебиржевым сделкам с производными инструментами;
- выведение торгов наиболее стандартизированными инструментами на организованные торговые площадки;
- централизованный клиринг внебиржевых сделок с ПФИ.

Указанные меры естественным образом приводят к увеличению регуляторного давления на рынок, порождая ряды узких мест, увеличение транзакционных издержек и документооборота. На уровне ЕС и практически в такой же мере США, данные меры уже по большей части реализованы. В России изменения пока что имплементированы пока что только в части отчётности. Обязанность по представлению отчетности вступила в силу с 12 февраля 2014 года. Помимо новых сделок, совершенных после вступления в силу обязанности по представлению отчетности, следует представить отчетность также и обо всех производных сделках, которые не были завершены по состоянию на 16 августа 2012 года или были заключены после этого числа.

К настоящему моменту уже стало ясно, что реформа несет свои издержки, которые участники рынка вынуждены нести:

- увеличение торговых издержек за счёт затрат на процедуры отчётности, поддержание инфраструктуры сделок для контрагентов, комиссий торговым площадкам и клиринговым центрам;
- расхождения на национальном уровне в законодательных трактовках одних и тех же аспектов сделок, в результате которых, стандартные, на первый взгляд, сделки неизбежно противоречат букве закона, если не транснационального, то локального. Например, понятие «дериватив», зафиксированное в MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) принято не всеми юрисдикциями, поскольку ни ESMA, ни EBA не в праве обязать страны использовать понятия, данные директивой. Если сторона, за которую отчитывается контрагент, находится в юрисдикции, где контракт не считается деривативом, он не станет о ней отчитываться, но тогда сторона, делегировавшая обязанность отчётности, нарушает закон в своей юрисдикции;
- необходимость маржирования средств под сделки с ОТС деривативами в одних юрисдикциях и отсутствие её в других оказывает негативное влияние на ценообразование инструментов и стимулы для использования регулятивного арбитража;
- для банков – повышение требований по резервированию капитала под сделки с ОТС деривативами;
- ухудшение ликвидности рынка по причине возросшего объёма документооборота и возросшими затратами временных ресурсов для согласования и подписания новой документации.

-уровень развития инфраструктуры ОТС рынка (в частности, расчётных систем, и т.д.) зачастую недостаточен для проведения полноценного автоматизированного контроля за маржевыми требованиями к участникам и корректного учёта открытых позиций. Финансовая реформа в ЕС оказывает непосредственное влияние на российский рынок ОТС деривативов. Естественной причиной этого является то, что подавляющее большинство сделок, в том числе сделки между российскими контрагентами, проводятся через офшорные юрисдикции, регулируемые MiFID и EMIR. Таким образом, процесс наблюдением за развитием реформы ОТС деривативов, осознание её проблем и вектора дальнейшего развития принципиально важно и в России.

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Звонкова С.А., Попова Н.Е.

Уральский государственный педагогический университет, г.Екатеринбург

Управление образовательным учреждением (далее ОУ) необходимо рассматривать с позиций системы, потому что только через систему можно добиться положительных результатов развития [2, с. 80-86]. Система управления ОУ рассматривается через признаки: декомпозиция на подсистемы, которые состоят из совокупности взаимосвязанных элементов, нацелены на выполнение определенных функций с учетом иерархичности управления, целеустремленности в поведении, взаимодействии с внешней средой [2, с. 80-86].

В данной статье обратим особое внимание на взаимодействие ОУ с внешней средой, так как среда динамична, и часто ее непредсказуемые изменения бросают вызов образовательному учреждению, определяют направленность его деятельности, порождают возможности, ограничения или угрозы. Это связано с тем, что общество:

- учреждает ОУ как социальную организацию, дает ему определенный статус, компетенцию, права и обязанности;
- создают некий общий социальный фон жизнедеятельности (более или менее благоприятный);
- имеет определенные ожидания от ОУ, является источником выдвижения требований к нему, формирует и предъявляет социальный заказ на образование;
- выступает источником необходимых ресурсов для нормальной жизнедеятельности образовательного учреждения;
- дает партнеров для решения задач ОУ, «потребителей» продукции ОУ;
- является конкурентной, так как в ней представлены различные конкурирующие организации.

Чтобы ориентироваться во внешней среде, управленцам необходимо упорядочить свое восприятие окружающей среды, различать в ней важные элементы для образовательного учреждения. Кроме того, необходимо управлять образовательным учреждением как объектом стратегического назначения, чтобы обеспечить ему наилучшее конкурентное положение во внешней среде и достичь поставленных целей. Для этого ОУ понадобится последовательность действий по разработке и реализации стратегии, включающей постановку целей, определение ресурсов и поддержание конкурентных взаимоотношений с внешней средой. Соответственно, стратегия определяет долгосрочные перспективы развития образовательного учреждения и обеспечивает совместимость всех частей плана, благодаря анализу сильных и слабых стороны и определению возможностей и препятствий. Кроме того, стратегическое управление всегда связано с решением неожиданно возникающих задач, то есть одновременно нужно заниматься уточнением стратегии и решением возникших стратегических задач. Как правило, причиной зарождения стратегического управления выступают достаточно быстрые изменения, непредсказуемость во внешней среде.

На образовательное учреждение, в первую очередь, влияет его социальное окружение. Принято выделять следующие группы социального окружения образовательного учреждения: клиенты; заказчики; потребители, пользователи; поставщики ресурсов (в том числе – инвесторы, спонсоры, меценаты); создатели мнения; партнеры; конкуренты и т.д. [1, с.155-162].

Для работы с перечисленными группами социального окружения необходимо учитывать факторы влияния внешней среды на деятельность ОУ. Назовем основные из них:

1. Факторы прямого воздействия: поставщики трудовых ресурсов, конкуренты, государственные органы.
2. Факторы косвенного воздействия: общественно-политические, научно-технические, социокультурные, природно-экологические, социально-бытовые, производственно-экономические, духовно-нравственные, культурные.
3. Экономические факторы. Увеличение финансирования образовательных учреждений на государственном, республиканском, областном, муниципальном уровнях оказывает положительное влияние на развитие как системы образования в целом, так и отдельных образовательных учреждений.

4. Социокультурный фактор. Пропаганда здорового образа жизни, культурного наследия, привитие жизненных ценностей, традиций, установок, развитие коммуникативных способностей учащихся.
5. Демографический фактор. Демографический спад или всплеск оказывает отрицательное воздействие на деятельность образовательных учреждений различных уровней, и это связано с переизбытком или нехваткой педагогических кадров и помещений для комфортного функционирования.
6. Снабженческий фактор. Поставщики оборудования и пособий должны предоставлять ОУ только качественные пособия и оборудование, экологически чистую продукцию, эргономически проверенную.
7. Производственный фактор. Предприятия принимает решения по целевому направлению на обучение своих работников или их детей, осуществляя кадровую политику, вкладывая финансовые средства в развитие системы образования.
8. Профессиональный фактор. Уровень развития той или иной отрасли производства оказывает влияние на структуру системы образования, на перечень наиболее востребованных специальностей и видов образования.

Перечисленные факторы могут оказывать и положительное, и отрицательное влияние на систему образования.

Положительное воздействие факторов на систему образования следующее:

1. Финансирование образования из средств государственного бюджета.
 2. Рост потребности в высококвалифицированных специалистах.
 3. Востребованность в технических специальностях.
 4. Выделение дотационных средств на финансирование образовательных учреждений.
 5. Целевое направление на обучение работников за счет вложения финансовых средств предприятий.
- Пропаганда здорового образа жизни.
– Повышение культурного развития обучающихся.

Но для того, чтобы представить полную картину воздействия факторов на систему образования, необходимо учитывать их отрицательное влияние:

1. Коммерческие учебные заведения.
2. Политические конфликты.
3. Демографический спад или всплеск.
4. Высокие цены на пособия и оборудование.

Факторы внешней среды оказывают как положительное, так и отрицательное воздействие, поэтому управленцам образовательных учреждений важно направлять действия на то, чтобы получить максимальную выгоду из представленной возможности через постоянный анализ и сопоставление между собой фактов и явлений.

Для эффективного управления ОУ руководители должны уметь:

1. Вступать в диалог с заказчиком, который, в конечном счете, позволит согласовать разумные и выполнимые требования к школе.
2. Обращаться к поддержке местной власти.
3. Работать с общественным мнением.

Сегодня любое образовательное учреждение для эффективного взаимодействия с внешней средой не может обойтись без диалога и взаимодействия. Для этого необходимо:

- a. правильно поставить цели образовательного процесса (так как работники, в силу своей огромной занятости, не в курсе всей ситуации в обществе, тенденций его развития и вытекающих из них требований);
- b. выполнить поставленные цели, располагать необходимыми для этого ресурсами, которые могут быть взяты, прежде всего, в социуме;
- c. наметить стратегию развития ОУ и следовать ее реализации с системных позиций.

Все перечисленное дает основание утверждать, что понимание современной образовательной стратегии требует от руководителей образовательных учреждений внимательного изучения внешней среды, социального заказа, соотнесения полученных результатов с ценностями и ресурсными возможностями образовательного учреждения для успешного его функционирования.

Список литературы

1. Корзникова Г.Г. Менеджмент в образовании, практический курс, 2006. –С.155-162.
2. Попова Н.Е. Система непрерывного образования педагога//ЕССИ. № 7, Т.3, 2014. - С.80-86.

КОГНИТИВНЫЕ МАТРИЦЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОГНИТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Буров В.А.

Институт философии Российской академии наук

Предлагаемая статья посвящена вопросу когнитивного технологического обеспечения предложенной А.А. Аузаном концепции действия фактора продуктивных ценностей (культурных кодов экономики) при решении задач перехода России на более высокую траекторию экономического развития. А.А. Аузан считает, что задачу необходимого изменения культурных кодов может решать образование. Статья рассматривается нами как анонс идеи сетевого проекта такой национальной технологической инициативы. Формируя рассматриваемую нами систему связанных контекстов - когнитивную матрицу ресурсного подхода стратегического когнитивного менеджмента, мы ставим задачу разработки пакетов высоких когнитивных технологий, обеспечивающих необходимую для перехода России на более высокую траекторию экономического развития трансляцию продуктивных культурных кодов.

Исходной позицией для формирования такой технологической инициативы стал для нас организованный нами в Институте философии РАН семинар "Когнитивная экономика. Проблемы нередуцируемой сложности". Этот семинар является примером сетевой технологии предлагаемой нами технологической инициативы. Семинар работает с трансдисциплинарными и трансмодальными форматами знания, структурируемыми в когнитивных матрицах (системах связываемых контекстов).

Трансдисциплинарность мы понимаем как модель знания, формируемого в трансдисциплинарных процессах, участниками которых являются власть, бизнес, производство, общество, образование и наука. Трансмодальность мы понимаем как участие в знании модальностей кодифицированного формального знания, неотделимого личностного знания специалистов и коллективов, внутреннего опыта человека, управляющих кодов культуры, перцептивных и транзатных баз субъекта, факторов нейробиологии, антропологии и др. Когнитивную матрицу мы понимаем как систему контекстов, в которых понимается текст – понятие берется из лингвистики.

Мы обнаруживаем, что новые поколения средств коммуникации 21-го века создали новые модальности и новые форматы специального и научного знания, которых не было ещё несколько лет назад.

Когнитивные матрицы сетевого специального и научного знания.

Таким новым продуктом работы семинара в формате сетевого научного знания является формирующаяся в сети сетевая когнитивная матрица ресурсного подхода стратегического когнитивного менеджмента – системы контекстов, в которых понимается стратегический когнитивный менеджмент. Страница нашего семинара и является одним из форматов такой сетевой трансдисциплинарной и трансмодальной когнитивной матрицы.

Эта матрица хорошо идентифицируется в Яндексe. Я предполагаю, что в качестве сетевого продукта её создали своей поисковой активностью работающие в Яндексe студенты-экономисты:

Вместе с «когнитивная экономика. проблемы нередуцируемой сложности.» ищут:

когнитивный менеджмент
нейрокогнитивные технологии
неотделимое знание
буров владимир алексеевич
когнитивная катастрофа
когнитивные ресурсы
нередуцируемая сложность
когнитивные технологии
персональный менеджмент
когнитивное поведение

Вместе с «когнитивный менеджмент» ищут:

когнитивные ресурсы
когнитивная экономика
когнитивное поведение
неотделимое знание
буров владимир алексеевич
нейрокогнитивные технологии
нередуцируемая сложность

когнитивные технологии
персональный менеджмент
когнитивная катастрофа
Вместе с «когнитивные ресурсы» ищут:
нейрокогнитивные технологии
когнитивная экономика
неотделимое знание
когнитивный менеджмент
персональный менеджмент
когнитивное поведение
нередуцируемая сложность
когнитивные технологии
буров владимир алексеевич
иф ран официальный сайт
и т.д.

Эта матрица является форматом специального научного знания. То, что сетевой процесс её формирования был инициирован нами (такая инициация – новый сетевой формат сетевой научной работы), легко определить по устойчивости её ядра, наличию во всех справках в начале этого процесса идентификаторов «буров владимир алексеевич» и «иф ран официальный сайт», которые постепенно вытесняются содержательными идентификаторами. Ещё одним индикатором этой инициации является лидирующее положение текстов нашего семинара в ответах Яндекса на входящие в эту матрицу запросы. Показательна и оказавшаяся совершенно несоответствующей содержанию работы нашего института, в котором нет экономической тематики, матрица:

Вместе с «иф ран официальный сайт» ищут:

буров владимир алексеевич
иф роше каталог
когнитивный менеджмент
нейрокогнитивные технологии
мгу философский факультет
когнитивная экономика
когнитивные ресурсы
ив роше официальный сайт
неотделимое знание
нередуцируемая сложность

Очень непонятный статистический результат для сайта с 10000 просмотров в день и института, в котором работают почти 300 сотрудников с совершенно иной тематикой. Ив Роше оказался важным для этого сайта статистическим барьером, непреодолимым для всех остальных когнитивных матриц сайта. Он обеспечил четкое отделение нашего продукта в этой статистике. Без этого оказавшегося уникальной константой нашей статистики барьера идентификация нашего продукта оказалась бы под большим вопросом. Мы отслеживаем наш продукт числом вхождений в матрицу из 10 рекомендуемых ссылок, что было бы невозможно при одновременном вхождении в эту десятку нескольких когнитивных матриц. Кроме Ив Роше здесь только одна отслеживаемая нами когнитивная матрица ресурсного подхода и используемые в ней экономические понятия.

Когнитивные катастрофы.

Но проблема стратегического когнитивного менеджмента не только в переходе России на более высокую траекторию экономического развития. Для стран с подобной российской траекторией экономического развития характерны глубокие падения экономики, а это значит, что возможно и то, что мы ещё не достигли дна.

Сложившуюся в СССР в 1980-х ситуацию, повлекшую распад СССР и системы социализма, доктор философских наук Г. С. Смирнов (Ивановский государственный университет) [7] рассмотрел с точки зрения имевшихся тогда когнитивных ресурсов корпуса специалистов в науке, во власти и в обществе и определил как когнитивную катастрофу. Мы попытались развить такой когнитивный ресурсный контекст рассмотрения происходящих процессов российского затяжного, непрерывно углубляющегося общего системного кризиса применительно к имеющейся сегодня ситуации в когнитивной сфере, которую с этих позиций можно охарактеризовать как: дефицит и измельчение когнитивных ресурсов, вымывание в результате этого дефицита сложных задач из действующих когнитивных практик, приводящая к значительным непродуктивным издержкам на поддержание ритуалов, сбивающая динамику и блокирующая доступ к новым когнитивным ресурсам сформировавшаяся в научных и образовательных сообществах ритуальность науки и образования,

оппортунистическое когнитивное поведение специалистов и размывание бюджетов когнитивной сферы производства.

Становится всё более понятным, что необходима разработка и реализация новых поколений высоких технологий стратегического когнитивного менеджмента, как для перехода на более высокую траекторию экономического развития, так и для остановки углубляющегося кризиса. Реальная работа по управлению когнитивными ресурсами оказалась подменена ритуалами и сама собой эта проблема патологии когнитивной сферы российского развития, опасной для дальнейшего существования России как самостоятельного независимого государства, не решится.

Когнитивную катастрофу мы рассматриваем как проблему, когда человек (школьник, студент, специалист) или группа не могут воспользоваться имеющимся знанием для постановки и решения сложных задач и в осуществляемых ими выборах идут на редукцию системных уровней к доступному им малоресурсному уровню. Дефицит и измельчение когнитивных ресурсов приводит к тому, что решаются только малоресурсные задачи, а сложные системные вопросы не рассматриваются или рассматриваются в катастрофически редуцированных контекстах.

Культурные коды и когнитивные ресурсы экономики.

Определяющими для системообразования экономики когнитивными факторами по мнению А.А. Аузана [1,2] являются управляющие культурные коды - когнитивные ресурсы культуры.

Вопросы работы с управляющими культурными кодами определились для меня в 1994 году в результате бесед с профессором В. Лефевром (Калифорния). Работая с выходцами из СССР в США, В. Лефевр [5] определил, что российские культурные коды крайне эффективны, когда надо победить врага, но крайне неэффективны для реализации модели рыночной экономики. Эту проблему необходимых изменений культурных кодов в российской экономике рассматривал А.А. Аузан, указывая на возможность такого перехода за 10-15 лет. Но, согласно В. Лефевру, при такой замене культурных кодов Россия потеряет способность к защите национальных интересов. Мы получаем патовую ситуацию, ведущую к дальнейшей когнитивной и системной катастрофе. Для выхода из неё необходим высокотехнологичный стратегический когнитивный менеджмент, к вопросам которого и были обращены наши опыты работы с культурными кодами, когнитивного и нейрокогнитивного коучинга в образовании, измерения и трансляции паттернов продуктивного когнитивного и нейрокогнитивного поведения со студентами, школьниками и специалистами высшей квалификации [3,8].

Мною с А.В. Куликовской (учитель русского языка и литературы) были проведены необходимые для когнитивной технологической разработки концепции А.А. Аузана исследования вопросов трансляции в образовании необходимых для современного развития продуктивных ценностей. Были получены результаты, показывающие, что используемые в образовании методики такую трансляцию не обеспечивают (контрольные группы). Были разработаны когнитивные технологии и проведены опыты на уроках в школе по изменению управляющих культурных кодов (актуализация ценности индивидуальности как управляющего культурного кода постиндустриального общества с опорой на внутренний опыт). Эти опыты (экспериментальные группы) показали возможность более быстрого, чем полагает А. Аузан, технологического решения поставленной им проблемы экспорта продуктивных культурных кодов экономики как проблемы ускоренной трансляции продуктивных ценностей в образовании. При этом в результате работы с А.-В.Буровой (факультет психологии МГУ им. М.В.Ломоносова) нами была определена возможность выхода из обозначенной нами патовой ситуации в постановке задач управления культурными кодами на совершенно иной подход. Мы определили возможность перехода на новый системный уровень знания и недоступную на более низких системных уровнях актуализацию когнитивных ресурсов экономики и культуры за счет использования разработанных нами пакетов когнитивных и нейрокогнитивных технологий. Ключом здесь являются управляющие культурными кодами субъектные миры человека [4] (что хорошо видно при обучении наших студентов в западных университетах) и нейрокогнитивные технологии передачи выделенного В.Л.Макаровым наиболее ценного ресурса неотделимого знания [6,3].

Этими технологиями мы создаём субъектные миры человека и общества с совершенно новыми возможностями социального, технологического и экономического развития.

Этот подход мы определяем как когнитивную экономику.

Когнитивная экономика – это экономика, в которой осуществляется актуализация и движение когнитивных ресурсов, что обеспечивает решение задач, недоступных более ранним моделям экономики и менеджмента из-за высокой нередуцируемой сложности.

Нередуцируемая сложность задач и знания – это пороговая характеристика сложности представления, ниже которой перестают наблюдаться основные системные свойства представляемой реальности. То, что человек находится ниже этого порога, легко идентифицировать по индикатору наличия такого порога: проводимым им

профанным редукциям – отбрасыванию при решении очевидно значимых фактов и сторон рассматриваемой им задачи для приведения задачи к доступному ему уровню сложности.

Остановимся на наших ключевых опытах, определивших заявляемую нами позицию о возможности решения поставленной А.А. Аузаном проблемы стратегического когнитивного менеджмента – управление переходом экономики на более высокую траекторию экономического развития.

Предельные интеллектуальные возможности субъекта.

Одним из изучаемых нами когнитивных ресурсных факторов затруднения экономического развития стали предельные интеллектуальные возможности субъекта специального знания и научного познания. Индикатором этих ограничений является переживание субъектом ситуации восприятия им реальности или текста как когнитивного хаоса: мир или текст представляются непонятными, не имеющими логики и связей, разорванными, уходящими из нормального дискурса. Для тестирования возникновения таких состояний при обращении к сложным задачам мы воспользовались предъявлением испытуемым специалистам высшей квалификации (экспертам) в качестве стимульного материала "предлагаемых на экспертизу" научных текстов, построенных на новых более высоких системных уровнях.

В опыте приняли участие 5 экспертов высшей квалификации, занимающих ключевые позиции в экспертном сообществе. Позже к нашим опытам присоединились и другие участники, существенно увеличив выборку. Проведенный опыт показал, что почти все (4 из 5) эксперты высшей квалификации при предъявлении им стимульного материала редуцировали системные уровни и оказались в ситуации когнитивного хаоса. А это значит, что по отношению к новым сложным задачам корпус специалистов и экспертное сообщество более чем на 80% сегодня оказались в состоянии редукций новых трансдисциплинарных и трансмодальных системных уровней и такого когнитивного хаоса и производят уже неэффективную сегодня когнитивную продукцию низкого системного уровня. С позиций нейрокогнитологии такое когнитивное поведение экспертов при предъявлении им сложного текста связано с неосознанно используемым ими только одним нейрокогнитивным форматом знания - особенностями работы мозга. В автоматически выбираемом ими нейрокогнитивном формате при усложнении задачи увеличивается удельный вес левополушарного паттерна доминантности - усиливается работа с сильными определениями и их формальными представлениями и ослабляется работа со слабыми определениями и их образными представлениями. Как показывают наши исследования, такое когнитивное и нейрокогнитивное поведение экспертов является типичным, не позволяет им работать на трансдисциплинарном и трансмодальном уровне, оперируя с использующими правополушарный паттерн доминантности трансдисциплинарными и трансмодальными когнитивными матрицами. Этот опыт показывает когнитивную и нейрокогнитивную неэффективность сохранения в современных условиях доставшейся нам от СССР классической модели науки и научной квалификации с нормированным ограничением используемых форматов знания и структуры интеллекта. В этой модели мы получаем сообщество с очень ограниченными когнитивными ресурсами, ориентированное на решение только доступных им малоресурсных задач.

Следующим шагом этого исследования когнитивного поведения специалистов стало размещение наших стимульных материалов в Интернете. Свои страницы в Интернете мы построили как методологический продукт, добавляемый к доступной в Интернете специальной литературе по когнитивной экономике и когнитивному менеджменту. Этот сетевой продукт сразу встроился в сетевое пространство знаний по когнитивной экономике и когнитивному менеджменту, дав уже представленные нами матрицы корреляций поисковых запросов.

Тексты этого продукта строятся на основе операций не с формальными определениями, а с когнитивными матрицами - системами контекстов, быструю и эффективную работу с которыми обеспечивает Интернет. В бумажном варианте специальных и научных текстов такие возможности крайне малы, можно считать, что в старых научных форматах они минимальны.

Число пользователей сети (полагаю, что статистика получена по студентам-экономистам), способных работать с трансдисциплинарными и трансмодальными текстами, оказалось статистически значимым. Это показывает, что мы в начале 21-го века при смене поколений специалистов имеем дело с важными культурно-антропологическими изменениями в когнитивной сфере человека, преодолевающими потолок сложности, доступной нормативному интеллекту действующей старой модели специалиста. Обнаруженные нами процессы культурно-антропологических изменений когнитивной сферы оказались для нас неожиданными. Но это говорит о том, что, как и предполагает А.А. Аузан, новое поколение сменил неформальные институты и ценности, которые сегодня определяют выборы специалиста.

Интернет позволяет отследить формат включения нашего методологического дополнения в процесс становления в сети системы контекстов когнитивной матрицы когнитивной экономики и когнитивного менеджмента - влияние представленных этим продуктом наших трансдисциплинарных и трансмодальных когнитивных технологий на формирующийся в сети образ когнитивной экономики. Такое влияние мы

определяем как новый современный тип специального и научного знания - сетевые результаты, неcodифицированные знания, неотделимые знания сетевых сообществ. Здесь происходит производство нового формата выделенного В.Л.Макаровым в качестве ресурса экономики неотделимого знания. Мы убедились, что нормативно требуемые сегодня бумажные публикации не обеспечивают необходимой динамики сетевой работы и отложенным пользованием сдерживают формирование когнитивных ресурсов. Для развития когнитивной экономики необходимы быстрые, выполненные в современном трансдисциплинарном и трансмодальном формате электронные публикации, к которым участники сети сразу получают доступ.

Статистика запросов в Яндексе показывает, что именно наши электронные тексты (статистические лидеры - оказавшиеся в первых строчках ответов на запросы пользователей сети) стимулировали в сети формирование новой когнитивной матрицы когнитивной экономики и когнитивного менеджмента - матрицы когнитивного ресурсного подхода с достаточно плотным ядром из связанных в запросах не столько понятий, сколько когнитивных матриц - контекстов, в центре которого находится представление о когнитивных ресурсах. В сети сформировался статистически значимый навигатор как составляющая сложного трансдисциплинарного и трансмодального знания. Эта матрица позволяет осуществлять навигацию в очень сложном трансдисциплинарном пространстве относящихся к когнитивной экономике вопросов, привязываясь к определенному здесь ядру и выходя за пределы этого ядра в другие специальные области. Формирование такого сетевого навигатора - это возникший в начале 21-го века новый значимый формат современного сетевого специального и научного знания.

Когнитивный коучинг в образовании.

Другие опыты проводились нами со студентами и школьниками. В этих опытах мы вводим в образование работу с когнитивными ресурсами и когнитивными проблемами обучающихся – когнитивный коучинг.

Первая серия опытов связана с поставленной А.А.Аузаном проблемой трансляции продуктивных ценностей в образовании. Опыты проводились с младшими подростками. Результаты отслеживались 5 лет.

Опыт проводила учитель русского языка и литературы А.В.Куликовская. Нами были взяты два шестых класса – младшие подростки, начало подросткового кризиса. В период этого кризиса происходит формирование личности, осознание своей индивидуальности, растет напряженность отношений со сверстниками и взрослыми, падает дисциплина, снижаются учебные интересы и успеваемость. Но происходит и стремительное становление индивидуальности увлеченных детей — в спорте, музыке, в самых разных областях деятельности.

В качестве экспериментального мы выбирали наиболее трудный шестой класс. Проведенная в начале учебного года социометрия дала результаты соотношения положительных и отрицательных (отвержение) выборов в шестых классах: 207/229 в первом и 228/81 во втором. Как видно, в первой группе отношения оказались очень напряжены, установки на отвержение доминировали и отвергнутых у ученика оказывалось больше чем принятых, а вторая группа только входила в кризис и была сравнительно спокойной (установки на принятие почти втрое сильнее, чем на отвержение).

Опыт организации знания, направленной на принятие учащимися ценности индивидуальности, осуществлялся в более сложном по напряженности отношений классе.

В качестве стимульного материала в эксперименте использовались изучаемые на уроке литературные произведения.

Мы взяли входящие в программу рассказы «Любовь к жизни» Джека Лондона и «Каникулы» Рэя Брэдбери.

Исходя из широко представленного в современной школе опыта формального образования, мы полагали, что при простом прочтении этих текстов или обычной для школы «литературоведческой» методике их изучения социальная и личностная интеграция их как носителей культуры значительно ослаблена. При изучении литературы по принятой в науке модели знания стороннего наблюдателя не «производится» присутствие реальностей самого читателя в открываемом художественным произведением пласте культуры. Простое прочтение текстов позволяет переключать гештальты – видимые школьниками фигуры реальности, но не позволяет развивать эти спонтанно происходящие переключения в новую для подростка структуру реальности.

В контрольной группе изучение произведений велось без изменения принятой литературоведческой методики. А в экспериментальной группе добавлялось воздействие по актуализации опыта сходных с опытом героя переживаний. Для этого выстраивались процессы обращения к собственному опыту и поддержки такого обращения группой.

Школьникам предлагалось «вспомнить», когда они переживали и действовали как герой литературного произведения. Выполняя задание эксперимента, учащиеся получали опыт работы на уроке в ассоциированном состоянии сознания (связанном с присутствием и непосредственным чувствованием реальности и доступом к своему внутреннему психическому опыту). Отвечая на поставленные им вопросы, учащиеся вспоминали случаи из своей жизни, ассоциировавшиеся у них с опытом героя произведения, рассказывали об этом своем опыте

классу, представляли его в своих сочинениях. Истинность оценки ими своего опыта подтверждалась принятием его в группе.

Процесс обращения к собственному опыту включался при обсуждении рассказа и при написании сочинений. Сочинения в экспериментальной группе были нарративами - повествованиями, переструктурирующими внутренний опыт подростков. Обсуждения на уроке выполняли также функцию дискурсивной практики – согласования в группе системы значений и способов определения истинности.

В результате такого опосредования структурировалось сознание учащегося. Категоризация этого опыта на занятиях переводила смутные образы состояний, отношений и переживаний младших подростков в четкие осознаваемые формы представлений о себе и об окружающих как о самостоятельных нравственных субъектах и креативных индивидуальностях. Первоначально виртуальные впечатления в течение учебного года, опосредуясь в педагогическом общении и в отношениях в учебной группе, обретали постоянный статус.

Учащиеся погружались в новую для них гуманистическую систему значений и способов определения истинности. Если определение истинности ранее было представлено для них внешними декларациями, что и соответствует гетерономной нравственности подростка, то теперь истина сверялась каждым учеником со своим позитивным внутренним опытом. В группе складывался дискурс, построенный на этой системе значений и этом способе определения истинности.

Заметим, что здесь происходит не просто интеллектуальное развитие школьника, а формирование у него новой перцептивной системы (восприятия) — перцепций и интуиций его чувствительности к собственному опыту.

Открытие подростком мира новых перцепций и интуиций в обращении к позитивному опыту порождает состояние особого подъема, переживание своих сверхвозможностей в действии. И учащимся, и учителю становится как-то особенно легко и хорошо. Переживается эмоциональный подъем, меняются статусы всех основных реальностей: телесности, сознания, личности, воли. Прочитанное произведение используется школьниками не в формате формального знания по литературе, а в качестве средства репрезентации собственного позитивного опыта, образуя важнейшее неотделимое личностное знание.

Проведенная после нашего воздействия в конце учебного года социометрия дала результат: 240/97 в экспериментальной группе и 265/202 в контрольной. Экспериментальная группа неожиданно вышла из только начинающегося кризиса (сокращение отвержений с 229 до 97), а в контрольной шло его закономерное развитие (число отвержений выросло с 81 до 202). Школьники экспериментальной группы сделали практически вдвое меньше заявлений об отвержении ими одноклассников, чем в контрольной группе.

Нам был интересен и еще один вопрос, который возник у нас только в конце учебного года. Сработает ли при освоении школьниками нового культурного образца автопоэзиса глубоко заложенная в этих произведениях медиация к еще одному коду американской культуры – к первой этической системе, определенной калифорнийским профессором В. Лефевром. С ним мы встречались и обсуждали эти вопросы в Москве. Переход в первую этическую систему - это эффект, на который мы не работали. Его проявление говорило бы о передаче более богатой субъектной структуры знания американской литературы, чем было в программе эксперимента.

Речь идет о моральном состоянии субъекта в конфликте при движении к компромиссу. В определяемой В. Лефевром первой этической системе человек получает моральное удовлетворение от складывающихся у него отношений взаимопонимания и сотрудничества с другими людьми, что для него более важно, чем позиционные отношения – чем «поставить другого на место» (вторая этическая система). Эти вопросы не ставились перед школьниками. Но в ассоциированном сознании могли начать работать сами рассказы как культурные медиаторы.

В конце учебного года школьникам было предложено ответить на вопрос о выборе ими стратегии поведения в конфликте: «Если мой товарищ мне не нравится, то я...». Предлагалось оставить две из пяти стратегий:

1. Я заставляю себя с ним общаться, хотя и не хочу – «общаюсь через силу».
2. Я общаюсь с ним, но не так, как с другими – «изменяю форму общения».
3. Я допускаю по отношению к нему недружелюбные действия – «перехожу в конфликтные отношения».
4. Я не общаюсь с такими – «ухожу от общения».
5. Я пытаюсь хорошо относиться к нему – «пытаюсь изменить свое отношение к партнеру».

Из предложенных пяти стратегий поведения в конфликте только пятая соответствует первой этической системе по В. Лефевру. Школьникам предлагалось оставить две, наиболее приемлемые для них стратегии. Определялось наличие среди выбранных стратегий пятой, интерпретировавшейся как принятие подростком принципов первой по Лефевру этической системы.

В экспериментальной группе пятую стратегию – попытку относиться к неприемлемому сверстнику хорошо, выбрали 82% школьников, тогда как в контрольной группе – только 13%. Это интерпретируется нами как формирование в экспериментальной группе принципов первой этической системы по Лефевру.

Школьникам также был предложен профориентационный опросник, определяющий выбор сферы интересов по Е.А.Климову (техника, природа, знаковые системы, человек, художественный образ). Опросник включает в себя 31 утверждение. Приведем здесь некоторые из них:

1. Легко (без скованности) знаколюсь с новыми людьми.
2. Охотно и подолгу могу что-нибудь мастерить (или шить, чинить, вязать).
3. С охотой хожу в музеи, театры, на концерты и художественные выставки.
4. Охотно и постоянно слежу и ухаживаю за растениями (или животными).
5. Охотно и подолгу могу что-нибудь подсчитывать, вычислять или чертить.

Учащиеся должны были согласиться с утверждением или отвергнуть его. Это соответствовало наличию или отсутствию познавательных интересов по выделенным Е.А.Климовым направлениям профессиональной деятельности. Мы исследовали другой вопрос – вопрос об отвержении школьником интересов по данному опроснику.

В экспериментальной группе в среднем отвергалось 8 утверждений из 31 (отвергнуто 25% утверждений). В контрольной группе это число было – 15,3 (отвергнуто 49% утверждений).

Таким образом, число отвержений интересов по этому опроснику в экспериментальной группе оказалось практически вдвое ниже, чем в контрольной. Это можно интерпретировать как большее принятие реальностей мира в экспериментальной группе.

Итак, результат изменений в этической системе школьников проявился в сокращении отвержений по различным тестам.

Результаты всех измерений показывают существенные позитивные изменения установок на принятие реальностей человека и мира у школьников в экспериментальной группе по сравнению с контрольной. Такое изменение установок соответствует изменению основных нравственных принципов – этической системы. Школьники из экспериментальной группы в осуществляемой ими сборке себя как субъекта оказались включены в новую для них этическую систему, определяющую более высокую ценность человеческой индивидуальности и всех реальностей мира.

Прошло время. Учащиеся нашей школы были включены в другой, более широкий эксперимент наряду со школьниками из других школ района. Им было предложено написать рецензии на некоторые спектакли, бесплатный просмотр которых организовала для учащихся администрация театра. Так вот, работы прошедшей через наши уроки группы школьников были выделены психологом, ведущим эксперимент с театром, как «удивительно позитивный взгляд на мир».

Интересны «экспертные» оценки этих классов другими учителями. Позитивные установки, сформированные нами в экспериментальной группе, и более высокую успешность в учебе они относили к различию социальных групп – «интеллигентности семей» «собранных» в эту группу детей.

Климат в экспериментальной группе заметно улучшился, школьники стали относиться друг к другу внимательнее, уважительнее, заботливее. Улучшилось их самоощущение, они почувствовали себя увереннее, возросла уверенность в собственных силах, возможностях, появилась вера в успех.

Приведем некоторые примеры перехода участвовавших в эксперименте младших подростков в более эффективный для учебы и жизни культурный образец жизни.

Вот как об этом рассказывает А.В.Куликовская:

В экспериментальный класс, где я стала классным руководителем, пришла девочка, переехавшая в Москву из провинции. Она была очень замкнутой, закрытой, молчаливой. Из бесед с ней я узнала, что в школе, где она училась ранее, к ней относились и учителя, и учащиеся снисходительно, считая ее «слабой», тугодумом, «серенькой», ничем не интересной. Девочка за пять лет пребывания в такой «серой» школьной виртуальной реальности привыкла к своей «серой» участи: чувствовала себя никудышным человеком. В ней постепенно стали развиваться апатия, равнодушие, безразличие к учебе, людям, окружающему миру.

Пройдя через наши уроки, девочка полностью изменилась: она поняла свое место в жизни, свое назначение, в ней проявилась масса способностей, хороших наклонностей, талантов. И уже ни одно мероприятие в школьной жизни не могло обойтись без ее участия, у нее появились друзья, шестой класс она закончила на пятерки и четверки. Учителя удивлялись, что так могло изменить эту девочку.

Нейрокогнитивный коучинг.

Ещё одна группа опытов была связана со статистикой ЕГЭ.

Я очень внимательно изучил статистику ЕГЭ за последние несколько лет. Наибольший интерес у меня вызвала статистика ЕГЭ по математике. Во-первых, это был обязательный для всех выпускников экзамен. Во-вторых, число справляющихся со сложными заданиями и получивших от 91 до 100 баллов сначала держалось около 0,2%, а в 2013 году резко поднялось до 0,7%. В 2010-2012г.г. в это задание входили задачи высокой сложности, которые в 2013г. были упрощены.

В пособии для экзамена 2011 года была дана статистика решения каждого типа задач на экзамене 2010 года. И здесь в этой статистике высвечивалась очень интересная ситуация по задачам раздела С. В раздел С были включены 6 задач. Первую (С1) решал один из пяти школьников. Вторую (С2) – один из двадцати. Это - один школьник из класса. Третью (С3) – один из ста. А это – уже только один школьник из двух школ. Каждую из следующих трёх задач (С4, С5, С6) решал только один из пятисот. Это – только один школьник из десяти школ.

Логика приведённой в пособии статистики показывала, что из группы С на уроках в школе разбирали только задачу С1. Тратить время урока даже на С3 (её на экзамене решает один школьник из двух школ) не имеет смысла. Я обратился к знакомому директору школы, и она мне сказала, что задачи С4, С5, С6 собираются вывести из экзамена в том виде, в котором они были: из-за их чрезмерной сложности они практически школе недоступны.

Возникал вопрос, чем руководствовались составители ЕГЭ, включая в экзамен последнюю группу задач. И почему эту группу в 2013 году пришлось упростить.

Я полагаю, что составители ЕГЭ, даже получив статистику 2010 года, рассчитывали, что школа адаптируется к этим типовым задачам. Но этого не произошло, ни в 2011, ни в 2012 году. И это очень интересный момент: сложность заданий С4, С5, С6 оказалась за границей возможности адаптации для действующей модели образования.

Обнаружилась граница сложности, доступной действующей модели образования. И была получена статистика числа людей, которые выходят за эту границу: 0,2%.

Но такая граница доступной сложности и такая статистика тех, кто переходит через этот порог после окончания школы, является характеристикой возможностей дальнейшего развития всего техногенного мира – производства, экономики и общества. Уже несколько десятилетий мы находимся в затянувшемся общем системном кризисе, выхода из которого не видно.

Мы стали анализировать задания всех групп и обнаружили, что статистика выполнения заданий связана с их различной нередуцируемой сложностью: необходимой для их выполнения структурой интеллекта, минимальным числом одновременно задействуемых для выполнения задания разделов учебной программы, минимальным уровнем необходимого напряжения (как энергетической активности мозга) и минимальным числом задействуемых в этой активности составляющих структуры интеллекта. Такая минимальная сложность работы при выполнении каждого из заданий не может быть ниже некоторого уровня - ниже которого используемое школьное знание не обретает системные свойства, необходимые для выполнения этого задания.

Понимание статистики ЕГЭ с позиций нередуцируемой сложности заданий экзамена открыло нам то, что задания, выполняемые одним из ста и одним из пятисот выпускников (один выпускник на две или десять московских школ), находятся на уровне требований к структуре интеллекта и системным свойствам знания, выход на которые не обеспечен методами и технологиями современного образования. Этот необходимый нам уровень требований оказался отнесён в образовании и в практике профессиональной жизни к категории генетически детерминированных нейробиологических различий, редких природных врождённых способностей, особой внутренней организации психики и активности мозга, для формирования которой (как модальности и системного уровня знания) в школах и университетах нет технологий. Мы предположили, что дело не в генетически детерминированных нейробиологических различиях у 0,2% выпускников, а в когнитивных технологиях и использующем их когнитивном интеллекте. Обеспечить массовое решение наиболее сложных задач ЕГЭ (переход от 0,2% к 20% справляющихся со сложными заданиями) могли новые нейрокогнитивные методы их решения, управляющие на уровне паттернов активности мозга незадействованными в школьных методиках ресурсами интеллекта. Эта задача была определена нами как задача нейрокогнитивного интеллекта.

При таком заданном верхней планкой ЕГЭ повышении требований к подготовке перед нами возникла необходимость разработки нового поколения образовательных технологий: формирования необходимой нам структуры интеллекта, модальностей и системных свойств знания.

К этому моменту у нас уже были наработки по технологиям под эту задачу: мониторинга образования как производства культурных образцов жизни, работы с управляющими культурными кодами и критическая технология - работа с нейробиологическим резонансом. Эти технологии формируют новый системный уровень знания и радикально изменяют способность человека работать со сложностью. Они уже рассматривались нами как критические для когнитивного менеджмента экономики знаний.

Практической реализацией технологических идей стала работа с готовившейся к сдаче ЕГЭ и поступлению в университет А.

Здесь нами и был осуществлён опыт перехода через обнаруженную границу доступной без специальных технологий управления знанием сложности.

В центре собранной нами группы новых технологических подходов к управлению знанием лежат открытия когнитивных наук - зеркальная система человека и неотделимое знание: нейробиологический резонанс как передача неотделимого «живого» знания.

Нейрональный формат знания затрагивают несколько технологических подходов этого комплекса, но эффективность всех этих методов обеспечивается использованием механизма нейрокогнитивной коммуникации - прямой нейрокогнитивной симуляции учеником внутреннего действия учителя при индивидуальной работе с учителем и в групповом процессе. Во всех этих подходах необходим персональный контакт с учителем для осуществления этой прямой нейрокогнитивной симуляции и передачи от учителя ученику нейронального формата неотделимого знания.

Кроме технологий нейронального формата, психологии состояний, специальных перцепций и транзакций необходим был комплекс технологий личностного радикала. Здесь активно использовались принципы производства присутствия и работы с культурными медиаторами и внутренним опытом, представленные в описанном нами эксперименте А.В.Куликовской. Нам были полезны работы многих российских психологов по проблемам экзистенциальной психологии и психологии личности. Выстраивая мотивацию, мы опирались на идею самоактуализации А. Маслоу.

Важен был и социальный радикал, формирование которого у А. происходило во взаимодействии со школьными друзьями и учителями.

Трудно сказать, какие из использованных нами технологических подходов были наиболее важны. Но мы полагаем, что результат невозможно получить без задействования резонанса зеркальных систем в определенном в этой нашей практике нейрокогнитивном коучинге, без прямой передачи определяющего эффективность неотделимого знания.

Подготовку, для которой мы создали наш комплекс технологий стратегического когнитивного и нейрокогнитивного коучинга, вполне можно сравнить с подготовкой космонавтов. Технологические подходы в работе с неотделимым знанием являются результатом нескольких десятилетий исследований и опираются на наше собственное неотделимое знание

Созданный нами технологический комплекс персонального когнитивного менеджмента и коучинга когнитивного и нейрокогнитивного поведения оказался достаточным, и запланированные результаты выхода в 0,2% лучших, оснащённого высокими технологиями работы со структурой неотделимого знания, были получены.

Важно то, что наш очень маленький шаг в зонах статистики ЕГЭ был технологическим переходом через границу технологических возможностей действующей модели образования. Этот технологический шаг делает возможным такой переход в реализации своих скрытых способностей для всех. Он даёт новую модель массового специалиста, близкого по эффективности к элитам.

Вот уже полвека в когнитивной подготовке производства мы упорно наступаем на грабли когнитивных катастроф и дефицита когнитивных ресурсов, погружаясь во всё более глубокий системный кризис с его уже системными катастрофами. Хорошо работавшие в индустриальном обществе середины 20-го века когнитивные стратегии поиска редких талантов уже не обеспечивают подготовку необходимого для нового технологического уклада количества высокоэффективных специалистов. Не пора ли для выхода из этой непрерывающейся когнитивной катастрофы сменить стратегию когнитивного обеспечения социального развития, экономики и производства и заняться стратегическим когнитивным менеджментом когнитивной экономики в новых технологических укладах, требующих многократно больших когнитивных ресурсов?

Список литературы

1. Аузан, А. А. Институциональная экономика. Учебник. / А.А.Аузан. - М. Инфра-М, 2006. – 415 с.
2. Аузан, А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь./ А.А.Аузан. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 160 с.
3. Буров, В.А. Когнитивные коммуникации в онтологии сложности. Передача неотделимого знания. / В.А.Буров. - М.: ООО НИЦ "Инженер", 2014. – 128 с.
4. Климов, Е. А. Образ мира в разнотипных профессиях: Учеб. пособие / Е.А.Климов. - М.: Изд-во МГУ, 1995. – 224 с.
5. Лефевр, В.А. Алгебра совести. / В.А. Лефевр. – М.: Издательство «Когито-Центр», 2003. – 426 с.

6. Макаров, В.Л. Экономика знаний: уроки для России. / В.Л.Макаров. // Вестник Российской академии наук. – 2003. - Том 73, № 5. - с. 450-456.
7. Смирнов, Г.С. Когнитивные катастрофы в ноосферном развитии. / Г.С. Смирнов. // Актуальные проблемы современной когнитивной науки. Материалы международной научно-практической конференции (21-22 октября 2010 года). - Иваново: ОАО «Изд-во «Иваново»», 2011. – с.176-179.
8. Burov, V. The Man on the Border of the Potential and Actual: The Performance of Knowledge, Technology of the Second Order. / V. Burov, A.-V. Burova. // Procedia - Social and Behavioral Sciences. – 2013. – Vol.86, (10 October 2013). - Издательство Elsevier (United States). - P 165-171.

МЕТОДИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ

Ватлина Л.В.

Сибирский университет потребительской кооперации, г.Новосибирск

Внедрение методов стратегического планирования есть необходимое условие деятельности организации в условиях неопределенности и непостоянства. Сложные условия среды скорее повлияют не на упразднение планирования как такового, а на ускорение изменений плановых показателей, постоянной адаптации плановой системы к условиям изменяющейся бизнес-среды.

Обзор современной научной литературы, анализ действующей практики планирования свидетельствует о том, что стратегическое планирование становится одним из необходимых условий не только макроэкономического и регионального управления, но и управления на уровне хозяйствующих субъектов.

Однако, именно на микроуровне возникают объективные трудности в реализации стратегии. Как правило, первоначальные этапы стратегического планирования: установление миссии организации, анализ и внешней и внутренней среды, формулировка стратегии не вызывают значительных трудностей.

Проблемы возникают в процессе перевода стратегических планов в тактические планы и бюджеты, способов и приемов корректировки выбранных стратегических альтернатив в соответствии с изменениями среды, процессе реализации стратегии.

Актуальным для хозяйствующих субъектов становится совершенствование методологии стратегического планирования. Основные аспекты методологии стратегического планирования потребительской кооперации, требующие в настоящее время осмысления и уточнения, касаются методологии стратегического планирования деятельности кооперативных организаций, выбравших для себя стратегию интеграции с субъектами внешней среды.

Стратегическое планирование является одной из приоритетных функций стратегического управления. Стратегическое планирование можно рассматривать как процесс осознанно формируемых на основе системного подхода, экономических законов, научных принципов долгосрочных и среднесрочных стратегических целей в виде концепций, программ и проектов, включающих механизмы реализации и корректировки планов с учетом изменений внешней среды и внутреннего потенциала организаций.

Результатом стратегического планирования становятся следующие виды плановых документов: концепции, стратегические программы, стратегические проекты (Рисунок 1).

Концепция – это научно-обоснованная система ожидаемых перспектив развития организации, важнейших целевых установок и приоритетов, достижение которых позволит сформировать долгосрочные конкурентные преимущества.

Стратегическая программа – это планируемый комплекс социально-экономических, производственных, финансовых, организационно-хозяйственных и других мероприятий, направленных на достижение поставленных приоритетных целей.

Стратегический проект – это система мероприятий, согласованных по срокам, ресурсам и исполнителям, обеспечивающих достижение поставленных целей и задач наиболее эффективным способом.

Основные аспекты методологии стратегического планирования, требующие уточнения, касаются вертикальной и горизонтальной интеграции стратегических планов, хозяйствующих субъектов, реализующих различные формы интегративных стратегий. Рассмотрим данные аспекты стратегического планирования деятельности хозяйствующих субъектов – участников агрокластера [6].

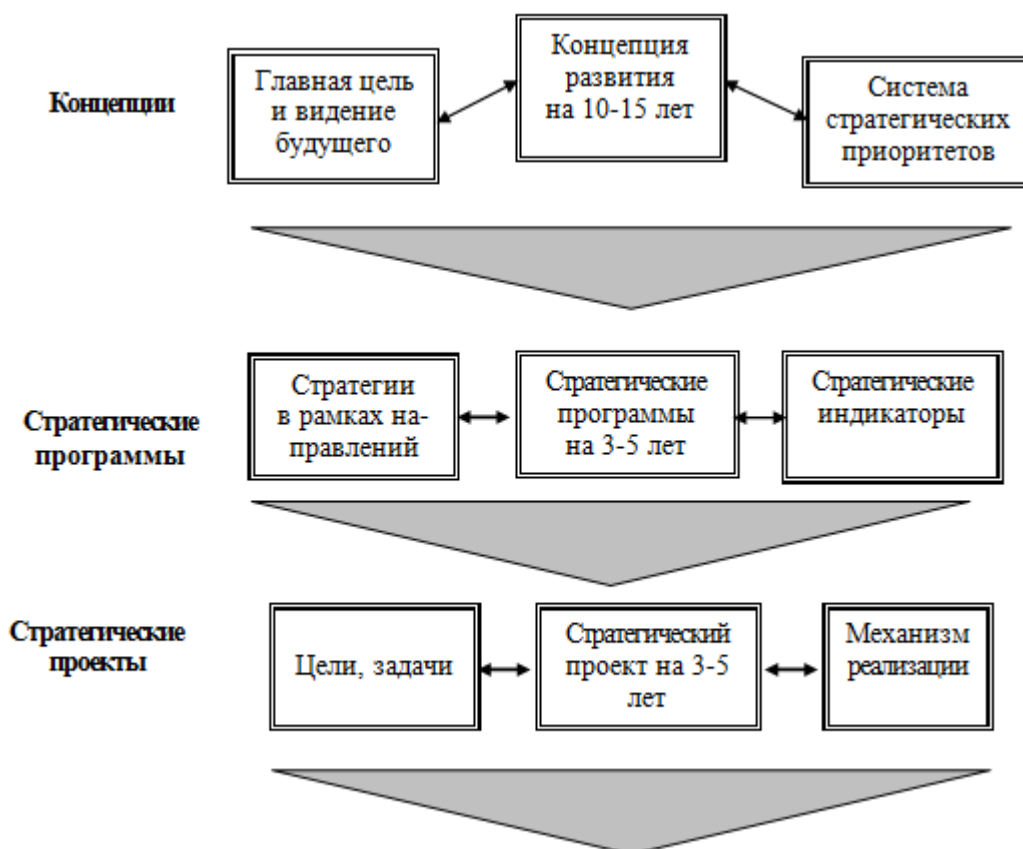


Рис. 1. Система стратегических документов

Вертикальная интеграция представляет согласование, гармонизацию многоуровневой системы стратегических планов участников агрокластера и управляющей компании. Горизонтальная интеграция определяет технологию, последовательность процессов стратегического планирования для каждого участника кластера.

Вертикальная интеграция стратегических планов. Агрокластер представляет собой сложную многоуровневую многоотраслевую систему, что оказывает значительное влияние на сложность разработки и успешной реализации стратегических планов. В результате стратегического планирования должна быть выработана не одна стратегия, а несколько стратегических планов – взаимосвязанных в сбалансированную систему (Рисунок 2).



Рис.2. Система стратегических планов агрокластера

Дилемма вертикальной интеграции: как планировать «сверху вниз» или «снизу вверх»? По мнению большинства исследователей [1, 2, 5] данный процесс в диверсифицированной корпорации в большей степени направлен «сверху вниз», чем наоборот, то есть применительно к интегрированной системе стратегические планы организаций-участников должны основываться на стратегических планах кластера.

Однако если участники агрокластера обладают значительной хозяйственно-финансовой самостоятельностью и условия их деятельности отличаются разнообразием внутреннего потенциала и факторов внешней среды, то вполне возможен процесс создания стратегии интегрированной организации как совокупности стратегий участников кластера.

Если реализуется первый вариант вертикальной координации стратегических планов, то возникают основания для дихотомии – разделения процесса стратегического планирования на формулирование стратегии и ее осуществление. Первое – прерогатива управляющей компании, второе – обязанность участников кластера. В условиях стабильной и несложной среды такое разделение не представляется значительной преградой в реализации стратегии.

Однако усложнение внешней среды, высокий уровень неопределенности, быстрая, порой противоречивая смена факторов, оказывающих влияние на деятельность организации, приводит к тому, что стратегию необходимо постоянно корректировать. Для своевременной и правильной корректировки стратегических планов нужна как можно полная и корректная информация.

Высшее руководство сложных многоуровневых структур не обладает всей необходимой информацией, позволяющей сформулировать разумную стратегию подразделений. Как отмечает М. Крозье, проблема этих структур – в том, что право формулировать стратегию концентрируется слишком далеко от мест, в которых концентрируется необходимая для этого информация [3, 4].

Соответственно разработка стратегии должна осуществляться в хозяйствующих субъектах, там, где она реализуется, чтобы иметь возможность своевременно переформулировать, скорректировать стратегию с учетом полной (насколько это возможно) информации. Вместе с тем агрокластер – не простой конгломерат автономных организаций и стратегические планы интегрированной системы – это нечто большее, чем сумма планов отдельных предприятий.

Общими для интегрированной системы должны стать миссия, основные цели, задачи и направления развития, конкретные хозяйственные ориентиры (индикаторы) развития, к которым должны стремиться хозяйствующие субъекты – участники кластера.



Рис.3. Задачи управляющей компании по формированию стратегических планов интегрированной системы

Поэтому необходимо определить роль участников кластера и управляющей компании в формировании стратегических планов и представить технологический процесс гармонизации стратегий от уровня к уровню, выстраивание так называемой стратегической пирамиды интегрированной организации.

По нашему мнению, в современных условиях в сферу компетенции управляющей компании, помимо определения общей стратегии развития системы, должны входить задачи научно-методического и организационного сопровождения.

Кроме того, требует уточнения содержательная разработка стратегических планов (Рисунок 3).

Разработка стратегии исходя из представленной роли управляющей компании в стратегическом развитии интегрированной системы и повышения самостоятельности хозяйствующих субъектов – участников кластера происходит на следующих этапах.

Первый этап – концептуальный. Организации – участники кластера самостоятельно определяют концепцию своего развития. Полная, насколько это возможно, информация позволяет им выбрать оптимальные стратегические альтернативы развития. На основе данных концепций формируется концепция развития интегрированной системы.

Второй этап – программный. Концепция, помимо качественных стратегий, содержит и конкретные показатели развития. Данные индикаторы учитываются хозяйствующими субъектами при формировании целевых стратегических программ, направления которых (отраслевые, функциональные) определяются конкретными условиями деятельности.

Третий этап – проектный. На основе концепции развития, приоритетных целевых программ участники агрокластера самостоятельно разрабатывают и утверждают конкретные стратегические проекты (планы). В них происходит детализация поставленных целей и задач, определяются механизмы реализации стратегических планов. Данные планы, во-первых, основа для разработки оперативных, текущих планов развития

хозяйствующих субъектов. С другой стороны, они формируют консолидированный стратегический план развития всей интегрированной системы.

Таким образом, особенно важно эффективное взаимодействие организаций – участников кластера и управляющей компании на первых этапах стратегического планирования при выработке концепции и приоритетных целевых программ развития. Несмотря на самостоятельность организаций в процессе формирования стратегических планов, управляющая компания в пределах наделяемых полномочий может осуществлять координацию стратегических планов интегрированной системы, регулирование и контроль в общекорпоративных интересах. Предложенный процесс выстраивания и гармонизации стратегических планов в целом по системе агрокластера может оказаться длительным по времени, требующим многочисленных согласований, постоянных пересмотров различных видов стратегических документов. Тем не менее, только тогда можно говорить о полноте предпринятых усилий по формированию эффективной стратегии.

Таким образом, планирование деятельности интегрированных организаций, несмотря на возрастающую неопределенность и сложность внешней среды, остается одной из главных функций управления. Грамотно организованное стратегическое планирование, обеспечивающее горизонтальную и вертикальную интеграцию планов, позволит хозяйствующим субъектам системы выбрать верные направления развития с учетом конъюнктуры рынка, гармонизировать интересы участников кластера и управляющей компании.

Список литературы

1. Ансофф, И. Стратегическое управление: пер. с англ. под ред. Е.И. Евенко. – М.: Экономика, 2005. – 519 с.
2. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
3. Минцберг, Г. Стратегический процесс: Концепции, проблемы, решения: пер. с англ. под общ. ред. Ю. Н. Каптуревскрого. – СПб.: Питер, 2006. – 684 с.
4. Минцберг, Г. Школы стратегий: Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегий менеджмента: пер. с англ. Д. Раевской. – СПб.: Питер, 2000. – 331 с.
5. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент, концепции и ситуации: учеб. : пер. с англ / А. А. Томпсон, Дж Стрикленд. — 9-е изд. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 412 с.
6. Намханова М.В. Стратегическое планирование в потребительской кооперации. – Новосибирск, 2012. – 182 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тинасилов М.Д., Оспанова А.К., Уркумбаева А.Р.

Казахский национальный исследовательский технический университет им. К.И. Сатпаева

В современных условиях экономики, существует ряд ограничений на использование стратегического определения.

Во-первых, стратегическое развитие уже в силу своей сущности не дает, да и не может дать точной и детальной картины будущего. Выработываемое в стратегической реализации и описание их желаемого будущего организации - это не детальное описание ее внутреннего состояния и положения во внешней среде, а скорее совокупность качественных пожеланий к тому, в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию она должна занимать на рынке и в бизнесе, какую иметь организационную культуру, в какие деловые группы входить и т.п. При этом все это в совокупности должно составлять то, что определит, выживет ли организация в будущем в конкурентной борьбе или нет.

Во-вторых, стратегическое развитие не может быть сведено к набору рутинных правил, процедур и схем. У него нет теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в определенных ситуациях. Стратегическое развитие — это скорее определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента. И каждым отдельным менеджером оно понимается и реализуется в значительной мере по-своему. Конечно, существует ряд рекомендаций, правил и логических схем анализа проблем и выбора реализации, а также осуществления стратегического планирования и практической реализации производства предприятия.

Однако в целом на практике стратегическое развитие, это:

1. симбиоз интуиции и искусства высшего руководства вести организацию к стратегическим целям;
2. высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающие связь организации со средой, обновление организации и ее продукции, а также реализацию текущих планов;

3. активное включение всех работников в реализацию задач организации, в поиск наилучших путей достижения ее целей.

В-третьих, требуются огромные усилия и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического планирования. Требуется введение и осуществление стратегического планирования, которое в корне отлично от разработки долгосрочных планов, обязательному исполнению в любых условиях.

В-четвертых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. В условиях, когда в сжатые сроки создаются совершенно новые продукты, кардинально меняются направления вложений, когда неожиданно возникают новые возможности для бизнеса и на глазах исчезают возможности, существовавшие много лет, цена расплаты за неверное предвидение и соответственно за ошибки стратегического выбора становится зачастую роковой для организации.

В-пятых, при осуществлении разработанной стратегии зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. При этом в случае стратегического стратегия процесс выполнения оказывает активное обратное влияние на планирование, что еще более усиливает значимость фазы выполнения.

В стратегическом реализации организацией большую роль играют правила, которые, также как и реализации, определяют функционирование компании, но в отличии от реализации в явном виде не имеют целевого начала. Они носят преимущественно ограничительный или предписывающий характер, создавая атмосферу, в которой осуществляется деятельность организации. Некоторые правила могут иметь очень широкий смысл, другие - достаточно узкий, касающейся отдельной стороны жизни компании либо отдельной функции.

Процедура в отличии от правила описывает действия, которые следует предпринимать в конкретной ситуации. В известной степени правила и процедуры снижают степень свободы действий сотрудников организации, заставляя их действовать заданным маршрутом. Хорошо продуманная последовательность действий при решении проблемных ситуаций не снижает творческий потенциал сотрудников, а способствует более успешному решению проблемы.

Способ разработки и реализации стратегии предприятия зависит от ее вида. Например, рассмотрим некоторые наиболее распространенные, выверенные практикой и широко освещенные в литературе реализации стратегии предприятия, которые отражают из нескольких элементов: - продукт; - рынок; - отрасль; - положение предприятия внутри отрасли; - технология.

Каждый из этих пяти элементов может находиться в одном из двух состояний: существующее состояние или же новое. В отношении продукта это может быть либо решение производить тот же продукт, либо переходить к производству нового продукта. Первую группу эталонных стратегий составляют так называемые реализации концентрированного роста. Сюда попадают те реализации, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В случае следования этим стратегиям предприятие пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли.

Конкретными типами стратегий первой группы являются следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке, при которой предприятие делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции, этот тип реализации требует для реализации больших маркетинговых усилий;

- стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

- стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном фирмой рынке.

Ко второй группе эталонных стратегий относятся такие реализации бизнеса, которые связаны с расширением предприятия путем добавления новых структур. В этом случае, предприятие может осуществлять интегрированного роста как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения предприятия внутри отрасли.

Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

- стратегия обратной вертикальной интеграции направлена на рост предприятия за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками. Предприятие может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Более того, поставки как центр расходов для предприятия могут превратиться в случае обратной вертикальной интеграции в центр доходов.

Наоборот, стратегия вперед идущей вертикальной интеграции выражается в росте предприятия за счет приобретения либо же усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, а именно системами распределения и продажи. Данный тип интеграции очень выгоден, когда

посреднические услуги очень расширяются или же когда предприятие не может найти посредников с качественным уровнем работы.

Третьей группой эталонных стратегий развития бизнеса являются реализации диверсифицированного роста. Эти реализации реализуются в том случае, когда предприятие дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли.

Сформулированы основные факторы, обуславливающие выбор реализации диверсифицированного роста:

- рынки для осуществляемого бизнеса оказываются в состоянии насыщения либо же сокращения спроса на продукт вследствие того, что продукт находится на стадии умирания;

- текущий бизнес дает превышающее потребности поступление денег, которые могут быть прибыльно вложены в другие сферы бизнеса;

- новый бизнес может вызвать синергический эффект, например, за счет лучшего использования оборудования, комплектующих изделий, сырья и т.п.;

- антимонопольное регулирование не разрешает дальнейшего расширения бизнеса в рамках данной отрасли;

- могут быть сокращены потери от налогов;

- может быть облегчен выход на мировые рынки;

- могут быть привлечены новые квалифицированные служащие либо же лучше использован потенциал имеющихся менеджеров.

Основными стратегиями предприятия диверсифицированного роста являются следующие:

- стратегия центрированной диверсификации базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новых продуктов, которые заключены в существующем бизнесе. То есть существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии либо же в других сильных сторонах функционирования предприятия. Такими возможностями, например, могут быть возможности используемой специализированной системы распределения;

- стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. При данной реализации предприятие должно ориентироваться на производство таких технологически не связанных продуктов, которые бы использовали уже имеющиеся возможности предприятия, например в области поставок. Так как новый продукт должен быть ориентирован на потребителя основного продукта, то по своим качествам он должен быть сопутствующим уже производимому продукту. Важным условием реализации данной реализации является предварительная оценка фирмой собственной компетентности в производстве нового продукта;

- стратегия конгломеративной диверсификации состоит в том, что предприятие расширяется за счет производства технологически не связанных с уже производимыми новыми продуктами, которые реализуются на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации стратегий развития, так как ее успешное осуществление зависит от многих факторов, в частности от компетентности имеющегося персонала и в особенности менеджеров, сезонности в жизни рынка, наличия необходимых сумм денег и т.п.

Четвёртым типом эталонных стратегий развития бизнеса являются реализации сокращения. Они реализуются тогда, когда предприятие нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие, как, например, структурная перестройка и т.п. Реализация данных стратегий зачастую проходит безболезненно для предприятия. Однако необходимо четко осознавать, что это такие же реализации развития предприятия, как и рассмотренные реализации роста, и при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, порой это единственно возможные реализации обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и рост — взаимоисключающие процессы развития бизнеса.

Выделяется четыре типа стратегий целенаправленного сокращения бизнеса:

- стратегия ликвидации представляет собой предельный случай реализации сокращения и осуществляется тогда, когда предприятие не может вести дальнейший бизнес;

- стратегия «сбора урожая» предполагает отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе. Эта стратегия применяется по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть прибыльно продан, но может принести доходы во время «сбора урожая». Стратегия «сбора урожая» рассчитана на то, чтобы при постепенном сокращении данного бизнеса до нуля добиться за период сокращения получения максимального совокупного дохода;

- стратегия сокращения заключается в том, что предприятие закрывает или продает одно из своих подразделений или бизнесов, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ ведения бизнеса. Реализуется

данная стратегия и тогда, когда нужно получить средства для развития более перспективных либо же начала новых, более соответствующих долгосрочным целям предприятия бизнесов. Существуют и другие ситуации, требующие реализации сокращения;

- стратегия сокращения расходов достаточно близка к реализации сокращения, так как ее основной идеей является поиск возможностей уменьшения издержек и проведение соответствующих мероприятий по сокращению затрат. Реализация связана со снижением производственных затрат, повышением производительности, сокращением найма и даже увольнением персонала, прекращением производства неприбыльных товаров и закрытием неприбыльных мощностей. В реальной практике предприятие может одновременно реализовывать несколько стратегий. Особенно это распространено у многоотраслевых компаний. Предприятие может проводить и определенную последовательность в реализации стратегий. По поводу первого и второго случаев говорят, что предприятие осуществляет комбинированную стратегию.

Таким образом, особенности разработки стратегической реализации играют первостепенную роль в осуществлении деятельности какой-либо организации.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 2005. – 208 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Прогресс, 2010 – 519 с.
3. Антикризисное управление / под ред. Короткова Э.М. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 354.
4. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. 160 с.
5. Виссема Ханс. Стратегический менеджмент/ Пер. с англ, под ред. Ю. Джарова, Р.М. Нуреева. М.: Финпресс, 2006.
6. Тинасилов М.Д. /Иновационная экономика в странах Центральной Азии. Алматы 2012 с 125.

ОСОБЕННОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ДОСУДЕБНЫХ ПРОЦЕДУРАХ

Фокина А.А.

Научный руководитель проф., к.т.н., доцент Кован С.Е.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Актуальность обусловлена значением проблематики обеспечения платежеспособности в современной сложной экономической обстановке. В рамках данной работы рассматриваются особенности досудебных процедур, а также определяется роль проектного менеджмента для восстановления платежеспособности отечественных организаций на досудебном этапе.

Ключевые слова: антикризисное управление, превентивное регулирование, досудебные процедуры, проектный менеджмент, план финансового оздоровления

The urgency due to the value to ensure the solvency perspective in today's challenging economic environment. In broad terms, the financial recovery involves performing procedures including pre-trial order, which led to the relevance of the topic. As part of this work discusses the features of the pre-trial procedures, and defines the role of project management to restore the solvency of domestic organizations on the pre-trial stage.

Key words: crisis management, preventive regulation, pretrial procedures, project management, financial recovery plan

Восстановление платежеспособности является одной из основных задач антикризисного управления в современных условиях. Такой подход позволяет сформулировать основные задачи антикризисного управления социально-экономическими системами на разных стадиях их экономического состояния (Рисунок 1).

В последнее время в научных и научно-практических журналах появляется все больше работ, акцентирующих внимание специалистов по антикризисному управлению предприятием не столько на способах преодоления наступившего кризиса, сколько на методах его превентивной диагностики в целях заблаговременного предотвращения (или как минимум снижения негативных последствий).

Антиципативное (предварительное) антикризисное управление	Превентивное антикризисное управление	Реактивное антикризисное управление
<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение устойчивого функционирования и развития организации; • разработку и реализацию комплекса мер по недопущению и/или минимизации возможных потерь, а также для обеспечения большей финансовой устойчивости организации с использованием методов имитационного моделирования; • обеспечение условий наиболее эффективного функционирования организации в изменяющейся окружающей среде. 	<ul style="list-style-type: none"> • своевременное обнаружение негативных факторов развития объекта управления и неблагоприятных изменений в его внешней среде; • прогнозирование развития неблагоприятных факторов и явлений, выявление наиболее опасных из них; • разработка возможных эффективных способов реагирования на возникающие неблагоприятные события; • планирование и управление непрерывностью развития бизнеса; • адекватная подготовка к кризису в случае невозможности его предотвращения; • предотвращение развития кризиса до острой фазы, угрожающей жизнедеятельности субъекта управления. 	<ul style="list-style-type: none"> • блокировка наиболее опасных негативных явлений, сопровождающих кризисы; • корректировка реализуемой стратегии организации и ее преобразование в антикризисную; • обеспечение жизнедеятельности в изменившихся и ставших неблагоприятными условиях; • поиск новой модели функционирования, которая сможет обеспечить жизнеспособность системы на будущее время, взамен старой модели, показавшей свою несостоятельность.

Рис.1. Основные задачи антикризисного управления социально-экономическими системами на разных стадиях их экономического состояния⁴⁴

Необходимость расширения границ антикризисного управления обуславливается тем, что возможный экономический кризис на предприятии начинается задолго до того, как он может проявляться в основных показателях, характеризующих результативность деятельности предприятия: уровнях рентабельности (продаж, затрат, активов, чистых активов, инвестиций), оборачиваемости активов, показателях ликвидности и т.д.

Сущностью предупреждения банкротства является реализация различных мероприятий, направленных на снижение вероятности банкротства, мобилизации денежных средств для погашения существующих долгов с целью обеспечения финансовой устойчивости. Целью внесудебных процедур является предотвращение возбуждения дела о банкротстве путем проведения санации и антикризисной реструктуризации неплатежной организации.

В соответствии со ст. 31 Закона о банкротстве санация — это предоставление финансовой помощи в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности. Указанную помощь могут оказать учредители (участники) организации-должника, собственник имущества должника — унитарного предприятия, кредиторы и другие лица⁴⁵. В процессе применяется ряд мер, которые направлены на реорганизацию и рефинансирование долга. Процедура необходима, для того чтобы предоставить должнику возможность покрыть имеющиеся долги, и тем самым восстановить платежеспособность, сформировать требуемые финансовые ресурсы, которые понадобятся для погашения всех задолженностей и проведения мероприятий санации.

Целями проводимых превентивных мероприятий являются:

1. Своевременно обнаружить негативные факторы хозяйственной деятельности организации, которые могут привести ее к неплатежеспособности.

⁴⁴ Составлено по: Ряховская А. Н., Кован С. Е. Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях. Двадцатилетие антикризисного управления России посвящается // Эффективное Антикризисное Управление, № 4, 2012.

⁴⁵ Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015)

2. До наступления необратимых последствий из-за действия негативных факторов предпринять меры по недопущению развития ситуации до потери текущей платежеспособности и возникновения признаков банкротства.

Необходимо отметить, что меры превентивного финансового оздоровления осуществляются не только в финансово-экономической сфере, но и в правовой и организационной сфере, вплоть до даты возбуждения дела о банкротстве организации в том случае, если указанные меры окажутся недостаточными.

Для реабилитации организаций в досудебных процедурах широкое распространение получили методы проектного менеджмента.

В данном случае проектом будет являться подготовленный комплексный план работ, мероприятий и задач, которые направлены на восстановление платежеспособности.

Среди основных методов проектного менеджмента, применяемых при восстановлении платежеспособности отечественных организаций, необходимо отметить такие как программно-целевой метод, нормативный, балансовый, экономико-математический и др.

Программно-целевой метод – это метод проектирования, который увязывает цели проекта по восстановлению платежеспособности с имеющимися ресурсами с помощью разрабатываемых программ. Комплексной целевой программой называют плановый документ, который ориентирован на решение проблем с платежеспособностью.

Разрабатываемые в рамках проектного менеджмента мероприятия могут быть оформлены в виде плана (программы) финансового оздоровления организации и могут затрагивать все стороны деятельности организации: производственную; снабженческо-сбытовую; финансовую; маркетинговую; управленческую.

Основной сферой применения превентивных мер финансового оздоровления является производственная сфера, остальные представляют собой обеспечивающие сферы. Проведение мероприятий по совершенствованию производства необходимо подкрепить соответствующими финансовыми возможностями и управленческими действиями.

План финансового оздоровления представляет собой разновидность бизнес-плана, который понимается в самом широком смысле. Мы говорим об этом потому, что в отличие от бизнес плана, который может касаться какого-либо отдельного проекта, особенностью плана финансового оздоровления является то, что в нем охватывается вся деятельность организации в целом. Таким образом, ПФО может включать в свой состав несколько бизнес-планов (по внедрению нового производства, перехода на новые рынки, модернизации активов и т.п.).

Вне проведения процедур банкротства данный документ существует в виде плана (программы) финансового оздоровления. Применяется для решения проблем организации без перехода в судебные процедуры с целью предупреждения банкротства и восстановления финансовой устойчивости.

По результатам исследования принципов планирования и проектного менеджмента выявлен перечень основных требований к планам восстановления платежеспособности: законность; результативность; реализуемость; обоснованность; достоверность; требование участия; непрерывность; полнота, системность и единство; точность и конкретность. Все перечисленные требования находятся во взаимосвязи друг с другом.

Необходимо также отметить важность мероприятий организационного плана при существовании непосредственной угрозы возбуждения дела о банкротстве.

Законодательством предусмотрены возможности защиты интересов организации-должника и ее собственников на этапе, предшествующем возбуждению дела о банкротстве. Одной из целей является урегулирование всех взаимных претензий вне судебных процедур банкротства, другой – защита организации от неправомерных действий со стороны кредиторов, выдвижения необоснованных требований к организации, недобросовестного использования рыночной ситуации и т.п.

Однако необходимо иметь в виду, что предупреждение возбуждения дела о банкротстве не является самоцелью для организации, поскольку может возникнуть ситуация, в которой организации будет целесообразней реализовывать антикризисные мероприятия в рамках процедур банкротства.

Таким образом, финансовое оздоровление в широком смысле охватывает процедуры, проводимые в досудебном порядке и при проведении судебных процедур банкротства. В узком смысле финансовым оздоровлением называют одну из реабилитационных процедур банкротства. Для реабилитации организаций в досудебных процедурах широкое распространение получили методы проектного менеджмента. В данном случае проектом будет являться подготовленный комплексный план работ, мероприятий и задач, которые направлены на восстановление платежеспособности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015)
2. Алферов В. Н. Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях: Монография / В.Н. Алферов, К.А. Березин, С.Е. Кован, С.Ю. Плаксин - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 157 с.
3. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. – М.: Инфра-М, 2011. – 219 с.
4. Планирование восстановления платежеспособности организаций-должников в процедурах банкротства / Под ред. к.т.н. Кована С.Е, к.э.н. Алферова В.Н. – М.: ИЭАУ, 2012.
5. Ряховская А.Н., Кован С. Е. Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях. Двадцатилетие антикризисного управления России посвящается // Эффективное Антикризисное Управление, № 4, 2012.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Смирнова Д.Д.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Аннотация.

С каждым годом усиливается необходимость управления устойчивым развитием бизнеса промышленных предприятий. Это обусловлено многими факторами. В данной статье рассматривается современное состояние промышленного сектора, а также основные проблемы устойчивого развития бизнеса промышленных предприятий.

Ключевые слова.

Устойчивое развитие, промышленные предприятия, стратегия, экономический рост.

PROBLEMS OF SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT INDUSTRIAL ENTERPRISES

**Daria D. Smirnova, master's student of the Financial University under
Government of the Russian Federation**

Abstracts.

Every year, reinforces the need for sustainable development management business enterprises. This is due to many factors. This article discusses the current state of the industrial sector, as well as the main challenges of sustainable business enterprises.

Keywords.

Sustainable development, Industrial enterprises, strategy, economic growth.

На современном этапе научные труды, связанные с поиском решения проблем устойчивого развития бизнеса промышленных предприятий, весьма востребованы. Это объясняется двумя аспектами. Во-первых, традиционно роль промышленных предприятий выражается через материальные потребности экономических субъектов. А во-вторых, бизнес промышленных предприятий не только самообеспечивается, но и обеспечивает средствами производства все остальные сферы экономики страны [2].

Характеризуя понятие «устойчивое развитие», речь идет о внутренних изменениях предприятия под влиянием внешних факторов. При этом подразумевается качественное изменение структуры предприятия, а также количественный рост основных показателей деятельности. Устойчивое развитие является приоритетным аспектом будущего поколения. Оно напрямую связано с экономическим ростом. Именно поэтому все хозяйственные решения, которые основаны на принципах устойчивого развития, должны быть осуществлены с учетом технологических, экономических, социальных и экологических аспектов. Таким образом, данное понятие характеризуется многогранностью и комплексным характером.

Бизнес промышленных предприятий весьма сложная система, которая содержит ряд элементов и подсистем. Следовательно, бизнес промышленного предприятия напрямую зависит от степени их слаженности. Кроме того, важную роль играет своевременное комплексное реагирование на все происходящие изменения во внешней или внутренней среде. Современный этап экономического развития сопровождается такими процессами, как интеграция, глобализация, усиление конкуренции, истощение природных ресурсов. Таким образом, создание

рационального механизма устойчивого развития бизнеса промышленных предприятий должно быть первостепенной задачей и самого предприятия, и государства в целом [1].

Устойчивое развитие бизнеса промышленных предприятий – это совокупность таких процессов, которые устанавливают хозяйственные связи на новом уровне развития, при этом делая их многофункциональными и наделяя их совершенно новым содержанием. Следствием этого является изменение приоритетов, движущих мотивов, экономических отношений и форм их проявления. Кроме того существенно изменяется поведение самих хозяйствующих субъектов. В процессе устойчивого развития бизнеса предприятие выходит на совершенно новый уровень общественного воспроизводства, который характеризуется многочисленными хозяйственными связями, при помощи которых обеспечивается эффективное и сбалансированное развитие экономической системы в целом.

Следует отметить, что устойчивость бизнеса промышленных предприятий часто рассматривается как стационарная устойчивость. Это обусловлено тем, что промышленное предприятие, стремящееся сохранить устойчивое развитие своего бизнеса, находится под влиянием внешних и внутренних факторов. Поэтому целесообразно обратить внимание на внешнюю и внутреннюю устойчивость.

Под внутренней устойчивостью подразумевается состояние бизнеса, которое сформировано под влиянием инструментов менеджмента. Именно они обеспечивают рациональное функционирование бизнеса. Такой вид устойчивости включает в себя технологическую, финансовую, производственную, инвестиционную и организационную устойчивость [4].

Внешняя устойчивость промышленного предприятия содержит глобальную и региональную устойчивость, а также устойчивость государства.

Следует отметить, что для устойчивого развития бизнеса промышленных предприятий недостаточно стационарной устойчивости. Развитие бизнеса должно сопровождаться ростом объема продаж, а также увеличением производства. Это объясняется тем, что постоянный рост продаж гарантирует увеличение размера прибыли бизнеса. Достигается это за счет роста дивидендов, создания фондов благосостояния, роста чистого денежного дохода, а также увеличения стоимости самого бизнеса.

Следует отметить, что в России наблюдается рост промышленного производства (Рисунок 1).



Рис.1. Индексы промышленного производства в России [5]

Таким образом, в декабре 2014 году увеличение промышленного производства составило 3,9% по отношению к декабрю 2013 года. А в общем за 2014 год промышленность России выросла на 1,7%. Такой рост скорее всего обусловлен определенной плановостью в производственных предприятиях, более того нестабильная ситуация побуждает к накоплению запасов товаров, при старых «закупочных ценах». С учетом сложившейся экономической ситуации, наличием санкций и антисанкций, это хороший показатель.

Важно отметить, что наращивание объемов производства, а также объема продаж должно осуществляться параллельно росту показателей эффективности всех ресурсов промышленного предприятия. Кроме того, должны

увеличиваться и качественные показатели бизнеса, улучшаться социально-экономическое положение персонала предприятия. Но в современных условиях промышленное предприятие не всегда имеет возможность выделять дополнительные средства на маркетинг, сбытовую политику, а также иные аспекты устойчивого развития и конкурентоспособности бизнеса. В такой ситуации предприятие вынуждено находить внутренние источники развития [3].

Исходя из этого, можно сформулировать основные проблемы устойчивого развития бизнеса промышленных предприятий на современном этапе:

а) моральный и физический износ технологий и оборудования; снижение престижности рабочих и инженерно-технических специальностей; низкий уровень оплаты труда; нехватка квалифицированных специалистов;

б) дефицит денежных ресурсов из-за невысокой инвестиционной и кредитной привлекательности, что исключает возможность стратегических преобразований, например, таких как модернизация производства, привлечение высококвалифицированных кадров, внедрение передовых организационно-технических и управленческих решений, освоение новой конкурентоспособной продукции;

в) наличие незадействованных морально устаревших производственных мощностей;

г) инфраструктура производственных мощностей технологически устарела;

д) система управления бизнесом промышленных предприятий не всегда отвечает современному уровню развития хозяйственной деятельности;

е) недостаток или отсутствие опыта для проведения маркетинговой политики;

ж) система сервиса и технической поддержки выпущенной продукции недостаточно развита или полностью отсутствует;

з) наличие зарубежных конкурентов.

Исходя из выявленных проблем, можно предложить следующие мероприятия по их устранению:

а) контролировать состояние технологий и оборудования, при необходимости своевременно осуществлять ремонтные работы. Необходимо экспериментировать с вариантами системы оплаты труда, вводить различные стимулирующие элементы (премии, поощрения). Кроме того, для повышения престижности рабочих и инженерно-технических специальностей необходимо проводить рекламные акции среди молодого поколения для знакомства с этими профессиями, например, при помощи семинаров или круглых столов. Это можно осуществлять на базе средних специальных учебных заведений;

б) для повышения инвестиционной и кредитной привлекательности необходимо позиционировать выпускаемую продукцию на различных рынках сбыта. Выходить на новые рынки. Это будет являться своеобразной рекламой;

в) незадействованные морально устаревшие производственные мощности необходимо заменять современными;

г) инфраструктуру производственных мощностей необходимо технологически обновлять;

д) необходимо усовершенствовать систему управления бизнесом промышленного предприятия для того, чтобы соответствовать современным реалиям;

е) приглашать на работу квалифицированный персонал в сфере маркетинговой политики;

ж) необходимо развивать систему сервиса и технической поддержки выпущенной продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что для сохранения устойчивого состояния бизнеса, промышленные предприятия должны на всех этапах жизненного цикла анализировать существующие проблемы и подбирать целесообразные варианты их решения. Только благодаря конкретным действиям в процессе функционирования бизнеса промышленных предприятий можно уклониться от негативного влияния внешней и внутренней среды или снизить это влияние до минимального значения.

Список литературы

1. Коробкова З.В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. Новосибирск, 2009. С. 90-101.
2. Коряков А.Г. Методологические вопросы устойчивого развития предприятий Вопросы экономики и права, 2012 - №4.
3. Михалев О. В. Экономическая устойчивость хозяйственных систем: методология и практика научных исследований и прикладного анализа. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. — 200 с.

4. Хомяченкова Н.А. Методика многокритериальной классификации промышленных предприятий по группам устойчивого развития // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. – 2010. – № 19.
5. Федеральная служба государственной статистики. Дата обращения 07.02.2015. – Режим доступа www.gks.ru.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГИЙ ОСВОЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКА КОМПАНИЕЙ «HAIER»

Пэйхуа У., Якубова Т.Н.

Российский университет дружбы народов, г.Москва

В начале XX века резко возросла роль стратегического планирования и управления компанией, так как именно благодаря разработанной грамотной долгосрочной стратегии организация получает весомые конкурентные преимущества в условиях жесткой конкурентной борьбы и динамической окружающей среды, позволяя ей не только выходить на новые рынки, но и укреплять свои рыночные позиции на уже освоенных рынках.

В менеджменте, стратегия организации рассматривается как взаимосвязанный комплекс долгосрочных мер по укреплению жизнеспособности и мощи организации по отношению к ее конкурентам[4]. Стратегия поведения организации в рыночной экономике должна нести в себе возможность получения преимуществ от изменений и порождаемых ими возможностей. Однако стратегии, единой для всех фирм и организаций не существует, так же как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждая фирма уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой фирмы уникален, так как зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых ею услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многих факторов.

Процесс выработки стратегии включает анализ внешней и внутренней среда организации, постановку целей, выработку стратегии, и не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций фирмы. На следующей ступени в рамках стратегического анализа, фирма сравнивает полученные результаты первого и второго этапов и определяет возможные варианты стратегий, выбирает наиболее предпочтительный вариант и формулирует собственную стратегию. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах.

Стратегическое управление и планирование определяют цель движения вперед.

Стратегическое планирование - одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функционирования организации, мотивации и контроля. Не используя преимущества стратегического планирования, организация в целом и отдельные ее члены будут лишены четкого способа оценки и направления работы предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

Рассмотрим конкурентную стратегию компании «Haier», разработанную для освоения и закрепления позиций на зарубежном и российском потребительском рынках и проведем их сравнительный анализ.

Компания была создана в 1984 году и за годы работы сумела значительно расширить ассортимент продукции. На сегодняшний день она входит в число крупнейших производителей высокотехнологичной техники, представляя 96 модельных рядов и 15 000 моделей продукции: LCD-телевизоры, плазменные панели, DVD-плееры, мобильные телефоны, ноутбуки, стиральные машины, посудомоечные машины, холодильники, микроволновые печи, кондиционеры и др. Продукция компании под корпоративным брендом «Haier» успешно продается более чем в 160 странах мира. В настоящий момент как производитель компания «Хайер» имеет 29 производственных баз и 16 промышленных парков в Европе, Северной Америке, Азии, на Ближнем Востоке и в Африке, ведь когда-то компания была на грани банкротства! [5] Подобный успех компании объясняется ее грамотной стратегией управления.

Компания Haier продолжает активно расширять свою долю на мировом рынке, и уже четвертый год подряд возглавляет рейтинг ведущих мировых брендов бытовой техники, составленный Euromonitor International [3].

Известно, что эффективная стратегия компании должна основываться на ее миссии и способствовать достижению глобальной цели. Соответственно менеджеры компании заявляют о том, что: «Haier, стремится обеспечить потребителей инновационными и умными изделиями, которые как нельзя лучше отвечали бы их потребностям. Все начинается с нашей корпоративной философии, нашего кредо – поставлять качественную продукцию и постоянно совершенствоваться. Для Haier, при разработке и проектировании нашей продукции на первом месте стоят потребности наших потребителей» [5].

В то время как в погоне за сокращением издержек многие европейские компании переносят свое производство в славящийся дешевой рабочей силой Китай, крупнейший в мире китайский производитель бытовой техники Haier открыл свой завод в Старом Свете. Кроме того, глава европейского подразделения Haier, Ренэ Обертин, считает: «Важно, чтобы производство располагалось вблизи рынков сбыта, чтобы быстрее реагировать на изменения спроса». «Haier» наладил производство холодильников в итальянском городке Камподоро, всего в 20 км от Падуи. Также, по его словам, «китайские конкуренты, чьи цеха находятся в Поднебесной, отстают из-за того, что «дополнительно тратят месяц на доставку такого объемного груза, каким являются холодильники» [2]. Кроме того, надо учитывать транспортные расходы. Еще одно преимущество итальянской прописки — возможность применения опыта местных дизайнеров.

Для стратегии компании «Haier» характерно располагаться к целевым рынкам как можно ближе, а дизайн и маркетинг максимально приспособлять к местным условиям и вкусам. Так, для многодетных семей в Пакистане концерн выпускает поистине гигантские стиральные машины, вмещающие по 32 предмета одежды, а крошечная посудомоечная машина сконструирована специально для миниатюрных японских квартир. Холодильники, предназначенные для продажи в странах, где много пустынь, должны иметь возможность работать от независимого источника электроэнергии, а для стиральных машин, отправляемых в сельские районы Китая, важно, чтобы они были защищены от проникновения в них мышей, так как местные крестьяне устанавливают их вне пределов своего жилища. Для Европы же главное — дизайн.

В 2008 году компания «Хайер» начала освоение российского потребительского рынка. Изначально перед руководством компании стояла непростая задача изменить сложившееся предубеждение российского потребителя относительно качества китайской продукции. Для решения этой сложной задачи всячески подчеркивалась, что бренд «Хайер» - глобальная известная марка, которая имеет прочные позиции не только на рынке США, но и Европы, в частности, в Германии. Еще одним конкурентным преимуществом компании является само название корпоративного бренда, звучание которого апеллирует к товарам немецкого производства с высоким уровнем качества. Подобные меры позволили компании увеличить доверие потребителей к бренду «Haier» и в течение нескольких лет, объём продаж продукции компании в России увеличивался более чем на 150% каждый год. К 2011 году, бренд «Хайер» был представлен в 30 каналах российской розничной торговли и имел более 1600 отделений продаж. В 2013 году компания начинает работать с новым важным клиентом - сетью магазинов бытовой техники и электроники «ДОМО» и сетью магазинов бытовой техники и электроники «Техно» [5].

Интересный факт, в России компания «Хайер» никогда не делала акцент на стратегию низких цен, особое внимание уделялось качеству и вопросам построения потребительской лояльности.

Как и во всех странах мира, где на рынках представлен бренд «Хайер», управленцы компании понимают важность социальной ответственности. В частности, на российском рынке компания придаёт большое значение обмену между китайской и российской культурами, активно участвует в местных мероприятиях по оказанию помощи приютам в Москве и Санкт-Петербурге, оборудуя их своей бытовой техникой[1].

Компания «Хайер» очень гордится тем, что получила ряд проектов по оснащению бытовой техникой олимпийского жилья в Сочи в 2014 году.

Одним из ключевых элементов конкурентной стратегии фирмы является повышение уровня клиентского сервиса. Для этих целей компания «Haier» оказывает максимальную поддержку своим покупателям и постоянно расширяет свою сервисную сеть. Так, например, в 2013 году по всей России были открыты еще 50 официальных авторизованных сервисных центров компании. Каждый месяц компания стремится открывать до 20 сервисных центров. На данный момент уже работает 196 сервисных центров в более чем 120-ти городах России. Каждый сервисный центр оказывает поддержку на расстоянии от 50-ти до 100 км. в радиусе от своего города⁴⁶.

Список литературы

1. У Пэйхуа, Якубова Т.Н. Формирование стратегии выхода компании на зарубежный рынок. // Сборник статей Международной научно-практической конференции «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента» - Красноярск, 2014, сс. 234-235

⁴⁶ <http://www.haier.com/ru> - официальный сайт компании «Хайер»

2. <http://rbcdaily.ru/world/562949979259486>
3. <http://www.euromonitor.com> - официальный сайт компании «EuromonitorInternationalMarket Research Group»
4. <http://www.e-executive.ru>
5. <http://www.haier.com/ru> - официальный сайт компании «Хайер»

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

АКТУАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Богунов Л.А.

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Кзыбаева, г.Петропавловск, Республика Казахстан

Качество экономического мышления субъекта (индивида) экономической деятельности, без сомнения, определяет его социальное, материальное благополучие, его достаток. В то время как низкий материальный достаток обусловлен, в том числе и неспособностью индивида гибко реагировать на происходящие социально-экономические преобразования, причем, тем в большей степени, чем более низкое качество экономического мышления индивид имеет.

Можно заключить, что низкое качество экономического мышления приводит к неудовлетворению потребностей в безопасности, в принадлежности к обществу, социальным группам, потребности в уважении, самоуважении и т.п. Все это одновременно есть причина и следствие стрессов, роста заболеваний, падения рождаемости, увеличения смертности, неконтролируемых миграционных процессов, различных форм девиантного поведения и пр. В этой связи рассмотрение проблемы экономического мышления как фактора, обуславливающего качество жизни индивидуального субъекта хозяйствования представляется весьма актуальным.

Однако чтобы понять возможности повышения качества экономического мышления, сущность которого изучается как в отечественной, так и в зарубежной экономической науке [1, 2, 4, 5] и, соответственно, понять особенности социально-экономической адаптации субъекта, прежде рассмотрим процессы становления мышления и адаптации более глобально.

Как известно, ключевым результатом эволюции является адаптация. Чтобы вид или индивидуальный организм выжил в окружающей среде, он должен уметь адаптироваться к изменениям в ней. Подобно тому, как плохо адаптирующиеся представители вида могут погибнуть при столкновении с враждебной средой, могут умереть в чем-то уме плохо адаптирующиеся идеи, когда они сталкиваются с логическими противоречиями. Рассматривая социально-экономическую адаптацию, мы имеем адаптирующегося экономического человека, задача которого выжить в постоянных экономических трансформациях. При этом неготовность экономического мышления, или то, что мы называем низким качеством экономического мышления, гибко реагировать на новые экономические обстоятельства, понимать их, правильно интерпретировать приводит к неконкурентоспособности субъекта.

Поэтому, процесс видоизменения существующих представлений об окружающей действительности так, чтобы они лучше соответствовали требованиям окружающей среды, есть основа мыслительной деятельности и, в целом, интеллектуального развития. Приспособление схем к среде есть суть эволюции адаптации. Приспособление же этих схем предполагает соответствующие знания, умения, навыки; готовность мышления вообще и экономического мышления в частности. Яркими примерами, подтверждающими выше обозначенный тезис, могут быть экономические кризисы, при которых отдельные индивиды или группы становятся экономически сильнее, их благосостояние растет. И даже, если они что-то теряют, то быстро восстанавливают и преумножают. Так работает их экономическое мышление. Другие же, и таких, как правило, большинство, только теряют.

Просматривая ретроспективно историю экономического учения мы отчетливо наблюдаем такое явление, когда экономическое мышление современников в своей интерпретации экономической действительности отражает именно общие представления о социально-экономическом устройстве своего времени. Но вместе с тем, последующие поколения несут в себя опыт предшествующих поколений.

Таким образом, каждый индивид в своем онтогенетическом становлении усваивает с одной стороны экономические представления, сформированные всей экономической наукой до конкретного исторического момента, а с другой стороны те образцы экономической деятельности, которые он наблюдает непосредственно в социально-экономической ситуации вокруг себя.

Вот с этими усвоенными представлениями экономического мышления и поведения нам приходится иметь дело, когда мы говорим об экономической компетентности, экономической эффективности, социально-экономической адаптации и конкурентоспособности. Поэтому один индивидуальный субъект хозяйствования более успешен, другой менее, один более эффективен в своей экономической жизнедеятельности, другой менее эффективен. Но эта ситуация подвластна сознательной коррекции.

Сделанный нами анализ содержания экономического мышления, представленный в современной литературе, не позволил выделить сколько-нибудь ясные акценты на предмет повышения социально-экономической адаптации экономического человека через его экономическое мышление, в связи с чем, мы считаем необходимым обратить внимание на данную проблему и предложить свои варианты решения через формирование и развитие субъектного экономического мышления [3], понимающего обучаемого и воспитываемого в качестве субъекта экономической деятельности, в качестве ее организующего начала. И мы считаем, что при непосредственном, активном включенном участии субъекта экономической деятельности и только при таком участии, должны быть реализованы соответствующие экономические образовательные программы.

Субъектный подход к экономическому мышлению дает возможность говорить о ведущей роли обучаемого субъекта в процессе обучения и воспитания. Способность к осознанию своей экономической деятельности в целом и экономического мышления в частности является составляющей субъектного экономического мышления, а значит, должна быть ориентирующей целью экономического образования.

Процесс экономической интериоризации проходит через усвоение стратегий экономической деятельности. Эти стратегии определяют дальнейшую социально-экономическую адаптацию и конкурентоспособность субъекта, его успешность и не успешность. Поэтому, в процессе экономического воспитания в контексте формирования субъектного экономического мышления больше внимания следует уделять и возможности переформирования экономических стратегий, поскольку сформированные однажды и эффективные в каких-то экономических ситуациях они могут оказаться неэффективными в новых ситуациях.

Проблема экономического мышления, формирования экономического мышления, поиски путей повышения экономической эффективности субъекта обозначают свою актуальность и приобретают свое важнейшее значение с одной стороны в кризисные периоды развития экономики, а с другой стороны являются атрибутом рыночной экономики вообще. И когда страны постсоветского пространства вышли на новый этап своего социально-экономического развития, от каждого гражданина потребовались новые знания, умения и навыки для своего экономического самоопределения. Ситуация, когда тебе самому нужно принимать решения, в самом себе находить защиту себя и защиту своих близких предполагает качественно иную экономическую компетентность, чем это было в той же плановой экономике.

Сегодня, последние политические, социально-экономические события показывают нам, что требования к экономической компетентности каждого отдельно взятого индивида как хозяйствующего субъекта возрастают. И в этой связи, перспективы развития экономического мышления субъекта должны предполагать развитие понимания хозяйствующего субъекта в качестве организующего начала экономической деятельности, в качестве определяющего и управляющего экономическими процессами, явлениями. При таком понимании, субъект экономического мышления, с высоко развитым качеством экономического мышления должен быть способен обнаруживать и изучать те явления, процессы, которые детерминируют его жизнь, обретать ориентацию в них, быть вовлеченным в анализ вариантов, в осуществление выбора, приобретать определенное чувство экономической свободы.

Таким образом, субъектное экономическое мышление реализует активную преобразующую роль индивида, его понимание себя в качестве субъекта, которому самому нужно принимать экономические решения.

Список литературы

1. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления. - М.: 1987. – с. 9.
2. Архипов А.Ю. Современное экономическое мышление: вопросы теории и практики развития. Дис. док. эконом. наук. – Ростов-на-Дону, 1999. – 341 с.
3. Богунов Л.А. Свидетельство о государственной регистрации прав на объект авторского права под названием Субъектное экономическое мышление (СЭМ) «Subject economic thinking (SET)» (сборник

научных статей) №431 от 10.04.2012 г. в Комитете по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан.

4. Улыбии К.А. Современное экономическое мышление. - М.: Политиздат, - 1986. – 238 с.
5. Хейне П., Боутке П., Причитко Д. Экономический образ мышления, 10- издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 544 с.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Воронов В.А., Воронов А.А.

Воронежский институт высоких технологий, г.Воронеж

Характеристика современного состояния экономики заключается в признании слабой предсказуемости производственно-экономических кризисов. Это свойство обнаруживается в невозможности точно спрогнозировать траекторию развития кризисного явления, ни при каком сколь угодно глубоком знании его морфологии, ни при каком сколь угодно длительном наблюдении за его развитием. Трудности научного прогнозирования возникают не потому, что не хватает логических, математических или каких-либо других методов, а из-за неопределенности относительно того, что следует прогнозировать, и саморегулирования кризисного процесса [1].

В свою очередь, построение алгоритма обеспечения защиты системы влечет за собой необходимость правильного и эффективного управления ею. Как отмечают исследователи, основные функции системы управления безопасностью (и, соответственно, устойчивостью функционирования) должны состоять в оценке степени критичности ситуации, связанной с тем или иным видом нарушений безопасности, оценке уровня риска и поддержке принятия решений в зависимости от сложности ситуации. В процедуре принятия решений может возникать ряд трудностей, потому что зачастую невозможно формирование полного списка угроз безопасности, оценка критичности возникшей ситуации, прогнозирование развития, в случае негативного воздействия. Следовательно, одной из основных проблем является неполнота исходных данных о состоянии системы защиты в совокупности с множеством возможных угроз и дестабилизирующих факторов [2].

Стабильность в любой системе управления, как правило, связана не с самим объектом управления, а с его моделью, сформированной с учетом информационных потоков, характеристики управленческого персонала и окружающих воздействий. В этом смысле понимание хозяйствующего субъекта (предприятия, организации) как системы удобно характеризовать с позиций единства, целостности его элементов и, одновременно, их относительной самостоятельностью и способностью к саморазвитию. Системный подход дает возможность выявить все взаимосвязи элементов с целым, а целого - с его элементами. Кроме того, системный подход делает акцент на несводимость характеристик системы к сумме качеств ее элементов [3].

Очевидным является факт, что неустойчивость экономической системы требует немедленного вмешательства в систему контроля и управления. Можно предположить, что достаточно эффективным в данном случае может стать кибернетический или системный методы, смысл которых можно свести к исследованию того общего, что есть в закономерностях, лежащих в основе процессов управления в различных средах, условиях, областях. Процессы управления, изучаемые в кибернетике, протекают в объектах, которые называются сложными динамическими системами. Управление всегда предполагает информационные процессы, поэтому следует обратить внимание на то обстоятельство, что именно процесс получения, владения и обработки достоверной информации хозяйствующими и иными субъектами является определяющим в обеспечении их устойчивости.

Использование системного подхода в рамках различных концепций управления предполагает анализ влияния изменений в отдельных подсистемах на субъект в целом. Для достижения наилучших результатов очень важно, чтобы все подсистемы хозяйствующего субъекта, действуя совместно, вносили максимально возможный вклад в общее дело. Это означает, что экономическая, техническая и социальная подсистемы должны быть в равной степени развиты, причем ни одна не может иметь преимущества перед другой в плане значимости их для всего субъекта в целом. Максимальная эффективность будет достигнута только тогда, когда в результате взаимодействия на всех уровнях управления будут выработаны принципы оптимального функционирования всей системы [4, С. 70].

При малых возмущениях внешней среды хозяйствующий субъект, как единая система, остается в рамках прежнего состояния устойчивости, или как принято говорить сегодня - равновесия. В случае сильного возмущения внешней среды (так называемых, условиях нестабильности) система вынуждена менять свое состояние равновесия. При этом задача управления (основываясь на принципах системного подхода) заключается в создании условий,

помогающих системе правильно выбрать новое состояние и прийти к нему с минимальными усилиями и потерями. Указанные условия формируются с позиций моделирования, использования статистических данных, применении современных методологий и анализе выходных характеристик системы.

Список литературы

1. Новосельцев В.И. Методологические аспекты изучения кризисов в социальных и экономических системах // Моделирование, оптимизация и информационные технологии. Электронный научный журнал.- 2013.- №2 / <http://moit.vivt.ru>.
2. Львович Я.Е. Принятие решений в условиях дестабилизации системы // Львович Я.Е., Сахаров Ю.С., Яковлев Д.С. // Вестник Воронежского института высоких технологий.- 2013.- №11. –С. 114-116.
3. Воронов А.А. Использование элементов системного и кибернетического подходов в сфере управления хозяйствующими субъектами // Современные проблемы экономики и менеджмента: Материалы Международной научно-практической конференции. –Воронеж, ВГУ, 2014. – С. 18-21.

СОБОРНОЕ СОЗНАНИЕ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НОВОГО ТИПА

Новосадов С.А.

Филиал РГСУ г.Наро-Фоминск, Московской области

Одной из ключевых характеристик управления экономикой в будущем, да и общества в целом, по нашим представлениям, будет являться система осуществления управления, на основе отсутствия властных иерархических функций. Исходя из нашего миропонимания и мировоззрения общественного исторического процесса, наиболее предпочтительным мы видим общество руководимым соборным сознанием.

Термин соборность дано А.С. Хомяковым, как – «общий принцип устройства бытия, характеризующий множество, собранное силой любви в "свободное и органическое единство" (в социальной философии наибольшее приближение к этому принципу усматривалось в крестьянской общине) [1]».

Сейчас в различных источниках есть как научно-философские исследования, так и религиозные трактования по этому поводу. В основном можно выделить следующие подходы, выражающие свою точку зрения на развитие направления данной мысли:

- Западный подход практически отрицает эффективность соборного (коллективистского) направления развития общества, отдавая, на основе протестантизма, пуританизма, предпочтение индивидуальному принципу выбора свободы. (М. Вебер, А. Смит, В. Зомбард) [2].

- Коллективистский основанный на понимании индивидуумом своего отождествления как неотъемлемой части целого – общества, следуя требованиям высшего нравственного закона (Платон, Аристотель, И. Кант) [2].

- Российский подход, выраженный в чертах соборности, превратившийся в совершенный образ человеческого объединения и солидарности⁴⁷.

- Эгрегориально-матричный подход, опирающийся на основу коллективной психики, в которой выражается человеческий тип строя психики, множества личностей которого обеспечивается построением внутренне ненапряженных систем общественной деятельности, работающих на основе свободной воли всех в них входящих.

Говоря об эгрегориально-матричном подходе, следует уточнить, что это напрямую относится к нашему понятию соборности для мироустройства общества будущего. По существу, все научные исследования и рассуждения в историческом контексте сводились к двум направлениям социализации существующих обществ – индивидуалистическому и коллективистскому. Каждый сторонники данных теории стремились оправдать свои точки зрения и «очернить» противников. Это и понятно, все в конечном итоге, зависело от того общественно-политического строя, где происходили данные теории. Те пороки, которые они приписывали друг другу, с позиции объективности можно было найти как у тех, так и у других: - «Ирвин А.А. обвиняет коллективизм в

⁴⁷ Здесь рассматривается понятие соборности в религиозно-догматическом толковании, где утверждается, будто соборность возникает только в стенах храма, где верующие в едином молитвенном посыле достигают этого состояния. В.Т. Тростников в своей книге «Православная цивилизация», пишет: - «От того и происходит слово «соборность», думают многие, что люди собираются на совместное богослужение. Это не так. Причинно-следственная последовательность «Церковь-соборность» не является логически необходимой – в принципе она может быть обратной и исторически была именно обратной». Соборность уже вышла за рамки «Церковной ограды» и, исходя из исторической тенденции развития, и дает нам основание рассматривать соборное начало как духовное окормление социальных процессов. Она может существовать в различных сферах человеческой деятельности: экономической, социальной, политической, культурной и т.д.

догматизме и авторитарности, консерватизме, в традиционализме и консерватизме, в символизме, иерархизме, универсализме, риторизме, хотя как показывает история, эти черты, во-первых, не все и не всегда отрицательны, а во-вторых, они присущи также индивидуалистическому мышлению и поведению» [2].

Наша позиция достаточно ясна, соборность подразумевает гармоничное, синергетическое, взаимоуязванное, взаимовложенное, сосуществование общества человек, на коллективистском и индивидуалистском принципах, где главным приоритетом является сознательная деятельность, основанная на биологических и психических особенностях мозга каждым индивидуумом получения и преобразования внешней и внутренней информации.

Постараемся разяснить на абстрактно-логическом примере. Бог каждого человека создал разными и непохожими. В отличие от явных физиологических проявлений, таких как: цвет глаз, оболочка роговицы, раковины ушей, нос, структура кожи пальцев, языка и т.д., мы еще отличны друг от друга и глубоко психически и психофизиологически. Это говорит о том, что для каждого человека конкретно, на нашей земле, есть своя роль, и предназначение по обустройству мира в божьем русле и промысле. Задача человека в силу своих вложенных, то есть генетически переданных возможностей найти это предназначение, в котором он способен, именно способен!!! раскрыть себя в полной мере как интеллектуально, так и творчески. А творчество и интеллект это, прежде всего, преобразование информации и информационных потоков для деятельности. И не важно, в какой сфере деятельности будь-то рабочий, инженер, управленец, руководитель, президент. Каждый на своем месте, применяет умственный потенциал, и нет различия (в отличие от марксистской политэкономии, утверждавшей, что есть труд физический и умственный), в характере этой деятельности. Анализ современных тенденций развития научных, социальных и экономических процессов, показывает, что общество переходит, в постиндустриальную эпоху, где, в основном, новые технологии и инновации заменят человека для непосредственного принятия участия в изготовлении материальных благ. Будут высвобождены от физической деятельности масса людей, которые будут должны найти новые сферы для своей жизнедеятельности⁴⁸.

Так вот знание и информация безгранично, а материальное (имеется виду постоянное накопление и удовлетворение благ) имеет, по крайней мере, на земле определенную границу. Человек, ведущий потребительский образ жизни, к концу существования, задается (должен, по крайней мере) вопросом, а для чего все это? В чем цель? Ведь все это накоплено (награблено), не «чистыми руками» и правдивой совестью. С собой не унесешь, дети в лучшем случае, сохраняют «добро» или увеличат (если будут способны вписаться в данную противоестественную систему толпо-элитаризма), в худшем случае растащат, и до конца дней будут вести паразитический образ жизни⁴⁹. Единственный основной момент, который оправдывает существующую систему накопления благ это – власть. Пока существует толпо-элитарный строй, где деньги, прежде всего, дают властные полномочия, а это люди с демоническим строем психики, стремление к накоплению будет главным стимулом выживания. Однако международный экономический кризис показал, время данной системы либерально-буржуазного капитализма завершается.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что цель накопления для части общества и стремление к власти, для повышения этих накоплений, не приводят человечество к справедливой жизни и к пониманию своего предназначения.

Другое дело когда, человек, общество будет объединено концептуальным мировоззренческим пониманием выражающемся тем, что – задача каждого индивидуума в соборном социуме определить свое место, свой генетически заложенный потенциал развития, в многообразии жизненных возможностей, изучить накопленный опыт и, обладая диалектическим механизмом получения новых знаний, расширить данную научную область и органически вплести в всеобъемлемую матрицу существующих научных течений, для достижения замысла божьего.

В данном случае, человеку не придется задаваться вопросом о смысле жизни, он уже будет им предопределен уже в начале своего жизненного цикла. В этом мы видим позитивную роль развития и управления общества будущего в соборности. Очень принципиальный вопрос, который возникает, в ходе раскрытия темы исследования – а в чем, собственно промысел божий? Здесь нет правильного однозначного ответа, да и его не будет. Логически, исходя из меры понимания окружающей субъективной действительности, можно предположить, что – прежде чем, в головах человеческих, по наитию, или интуиции, будет приходить информация, соответствующая истинным желаниям господ, необходимо нам, приложить усилия и дать повод для такого непосредственного контакта. А в чем это будет выражаться? Прежде всего, необходимо человеку

⁴⁸ По разным оценкам к 2050 году требуемое количество людей занятых в промышленности и других сферах производства материальных благ, будет составлять 3-5% от всех задействованных сегодня.

⁴⁹ Есть тенденции, что дети «натуральной», то есть тех, кто стал миллиардером за короткий срок, не работая, а получил капитал при дележе имущества страны, во втором и последующих поколениях деградируют как личности и становятся социальными паразитами.

научиться жить в согласии с самим собой и окружающими его людьми, с природой и всей биосферой. Ведь если мы этого не сделаем, то покажем свою несостоятельность как вида. И ему останется только ждать. А для него [бога] понятия времени не существует, вопрос в нас, мы сохранимся как цивилизация или нет. По некоторым данным, мы уже девятая цивилизация: - «...но ты знай, что эта Цивилизация на Земле девятая. И между некоторыми Цивилизациями на Земле Богам пришлось давать время до 16 тысяч лет. Этот разрыв требовался для того, чтобы можно было после очередной такой цивилизации восстановить Планету Земля к условиям существования на ней человеческой жизни» [3]. А теперь задумаемся, если бог с такой любовью, усердием и старанием, возрождает нас, то уж не ради забавы, в этом есть какой-то смысл и цель!

Очень важным, на наш взгляд, является рассмотрение краеугольного вопроса управления и власти в обществе соборного типа. Как будет осуществляться управление, каким образом будут функционировать различные экономические, научные и социальные институты? Это вопрос достаточно сложный и многоаспектный, но мы постараемся обозначить лишь контуры и предположить некоторые умозаключения.

Главное, что нам кажется особенно важным, будет отсутствовать принцип иерархии, в том виде, который он существует сейчас, то есть отсутствие уровней управления и обременение властными полномочиями. Новая иерархия будет существовать лишь в информационно-нравственном аспекте в совокупности с совестью и миропониманием. Если рассматривать экономику в частности, то предприятие будущего, это мощный и сложный научно-технологический комплекс, которым управляет группа людей единомышленников. Иными словами это проектные или многосвязные функциональные группы, где роль лидера и организатора выполняет наиболее информационно-нравственный ее член, и это не зависит от возрастного или профессионального опыта.

Приоритетным критерием при выборе лидера (соратника) будет являться способность понимания всех производственно-технологических и управленческих, социально-экономических и нравственно-обусловленных процессов в контексте и совокупности, взаимовложенности объективных жизненных и природных тенденций, соотносящихся с божьим водительством.

Лидерство в группе будет выявляться не в процессе принятия каждым индивидуумом эффективного управленческого решения, связанного, например, с увеличением количества выпускаемого продукта или его качества, что, конечно же, не маловажно, а по тому, как это решение согласуется с ранжированными подцелями вектора целей глобального иерархического управления в божьем русле, для достижения справедливого общества. По мере своего профессионального и мировоззренческо-нравственного развития член группы самостоятельно переходит из одной субгруппы в другую. По сути, соборность как структура сосуществования индивидуумов, будет способствовать созданию в любом экономическом, да и общественном институтах команды единомышленников.

В рамках данной статьи не ставилась задача затронуть все направления деятельности. Конечно, здесь не обойти проблем воспитания человека нового мировоззрения и миропонимания, что напрямую зависит от изменения форм и методов педагогики, начиная с детсадовского возраста и длящегося всю сознательную жизнь индивида, а только отметили основные пути развития новой парадигмы экономики и общества будущего.

Список литературы

1. Гуманитарные проблемы современности: человек и общество: монография/И.Г. Брызгалова, К.Н. Верховцев, Г.Е. Гунн и др./под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во «СИБПРИНТ», 2012.
2. Неумывакин И.П. Биоэнергетическая сущность человека. Мифы или реальность. - СПб.: Издательство «Диля», 2011. – 416 с.
3. Новосадов С.А. Основы концептуальной теории фундаментального развития и управления экономикой нового типа: монография. – М.: Издательство РГСУ, 2013.
4. Большой Энциклопедический Словарь. [Электронный ресурс]- режим доступа: [www. slovoopedia.com](http://www.slovoopedia.com).

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

КОНФЛИКТЫ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Кривец И.А.

Профессиональный колледж Дальневосточного федерального университета г.Владивосток

Конфликты свойственны всем областям жизнедеятельности человека. Современная наука рассматривает конфликты как неизбежное явление общественной жизни, вытекающее из свойств человеческой природы. Проблема конфликтов, теоретическое осмысление ее сущности, рекомендации практической работы с конфликтами являются важными для администрации любого образовательного учреждения. В процессе педагогического взаимодействия часто наблюдается отсутствие взаимопонимания и возникновение конфликтов между всеми участниками педагогического процесса: студентами, преподавателями, родителями и др. Для педагогики изучение конфликта имеет особенно важное значение. Педагогу необходимо создать благоприятную, благожелательную атмосферу в группе, так как неблагоприятный климат затрудняет, а порой делает невозможной нормальную, приносящую чувство удовлетворения жизнь в учебном заведении. Для эффективного решения возникающих проблем в педагогическом коллективе каждому его члену необходимо усвоить определенный уровень теоретических знаний и практических навыков поведения в конфликтных ситуациях, а также знания о причинах возникновения и способах решения конфликтов. Конфликт - это столкновение противоположных позиций, мнений, оценок и идей, которые люди пытаются разрешить с помощью убеждения или действия на фоне проявления эмоций. Конфликт - есть качество взаимодействия между людьми (или элементами внутренней структуры личности), выражающееся в противоборстве сторон ради достижения своих интересов и целей.

По отношению к отдельному субъекту конфликты бывают внутренними и внешними. К первым относятся внутриличностные; ко вторым – межличностные, между личностью и группой, межгрупповые.

Внутриличностный конфликт – это противоборство различных тенденций в самой личности. Межличностные конфликты порождаются столкновением материальных интересов отдельных субъектов, и проявляются как несовпадение характеров, личных взглядов или моральных ценностей. Для руководителей такие конфликты представляют наибольшую трудность. Конфликты между личностью и группой в основном обусловлены несовпадением индивидуальных и групповых норм поведения.

По своим последствиям конфликты делятся на конструктивные и деструктивные. Конструктивные предполагают возможность рациональных преобразований, в результате которых устраняется сам объект конфликта. При правильном подходе такого рода конфликты могут принести организации большую пользу. Если же конфликт не имеет под собой реальной почвы и не создается, следовательно, нет возможностей для совершенствования внутриорганизационных процессов, он оказывается деструктивным, поскольку сначала разрушает систему отношений между людьми, а затем вносит дезорганизацию в ход объективных процессов. Законы внутриорганизационного конфликта таковы, что любой конструктивный конфликт, если его своевременно не разрешить, превращается в деструктивный.

Специфика педагогической работы заключается в том, что труд педагога, протекает индивидуально, как труд одиночки. Работая о студенческом коллективом один на один, педагог, как правило, находится в сильном психическом напряжении, ибо он должен активно регулировать как свое поведение, так и поведение обучающихся в различных ситуациях.

Можно выделить специфические причины педагогических конфликтов:

1. Конфликты, связанные с организацией труда преподавателей;
2. Конфликты, возникающие из-за стиля руководства;
3. Конфликты, обусловленные необъективностью оценки педагогами знаний обучающихся, их поведения.

Конфликт "Педагог-Администратор" является очень распространенным и наиболее трудно преодолемым. Его основные причины: жесткая регламентация рабочей жизни, перекладывание на педагога "чужих" обязанностей; незапланированные (неожиданные) формы контроля, за деятельностью преподавателя; частая смена руководства; недооценка руководителем профессионального честолюбия педагога; нарушение принципа индивидуального подхода к личности педагога.

Специфические причины конфликтов "Педагог-педагог":

1. Конфликты, происходящие между молодыми преподавателями и преподавателями со стажем работы; между преподавателями, преподающими разные дисциплины, между преподавателями, имеющими звание, должностной статус и не имеющими их;

2. Конфликты, "провоцируемые" администрацией учебного заведения, образуются в случае: необъективного или неравномерного распределения ресурсов (к примеру, кабинетов, технических средств обучения); косвенного "сталкивания" преподавателей.

Зная причины и условия конфликтов в педагогическом коллективе, можно лучше разобраться в природе самого конфликта, и на основе этого определить методы воздействия на него или модели поведения в процессе него.

Современная конфликтология выделяет два основных типа разрешения конфликта в организациях:

1. Авторитарный тип - разрешение конфликта через применение властных полномочий. Здесь руководитель видит и слышит только себя, считает, что сотрудники обязаны подчиняться, сомнения в правильности его решений недопустимы; конфликты рассматриваются как человеческие слабости; управление конфликтной ситуацией происходит в интересах организации, в сомнительных случаях должны «лететь головы». При данном типе разрешения конфликта используются следующие методы:

а) убеждение и внушение - руководитель пытается использовать свое руководящее положение, авторитет, права и через диктат своей воли воздействовать на сознание, деятельность конфликтующих сторон силой логики, фактов, примера;

б) попытка согласовать непримиримые интересы – это один из приемов сближения конфликтующих сторон, он позволяет добиться взаимоприемлемого уравновешенного разговора, снятия напряженности во взаимоотношениях;

2. Партнерский тип разрешения конфликта - разрешение конфликта через применение конструктивных способов:

– конструктивное взаимодействие руководителя с конфликтующими сторонами;

– восприятие аргументов противной стороны;

– готовность к компромиссу, взаимный поиск решений; выработка взаимоприемлемых альтернатив;

– стремление совместить личностный и организационный факторы;

Управление конфликтом предполагает умение поддерживать его ниже того уровня, на котором он становится угрожающим для организации, группы, межличностных отношений. Вопрос об управлении конфликтами в педагогическом коллективе вытекает из принципиального понимания конфликтов как неотъемлемой стороны общественных процессов, как их источника и движущей силы творческой деятельности людей, но вместе с тем и как детерминанты проблем и трудностей развития. Возможно предложить основные рекомендации по управлению конфликтами в педагогическом коллективе:

1. Постоянное внимание к преподавателям, предоставление возможности высказаться.

2. Доброжелательное, уважительное отношение.

3. Сочувствие, участие, терпимость к слабостям.

4. Подчеркивание общности интересов, целей, задач.

5. Признание правоты собеседника там, где это действительно так.

6. Выдержка, самоконтроль, спокойный тон.

7. Лаконичность, немногословность.

8. Высказывание вслух и объяснение понимания проблемы, вопросы партнеру (партнерам) по ее прояснению.

9. Предложение рассмотреть альтернативные решения.

10. Демонстрация заинтересованности в решении проблемы и готовности разделить ответственность за это.

11. Повышение значимости преподавателя.

В улаживании конфликтов, при управлении поведением персонала в конфликтных ситуациях исключительная, по существу решающая роль принадлежит руководителю (директору, заместителю директора). Руководитель имеет возможность оказывать влияние на своих подчиненных, в том числе воздействовать на их поведение в конкретном конфликте - организационном, социально-трудовом или эмоциональном. Эффективность взаимодействия педагогического коллектива с его руководителями зависит от того, в какой мере их личность и поведение соответствуют ожиданиям, интересам и ценностным ориентациям преподавателей. Руководителей, который оправдывает добрые надежды педагогов или превосходит их, несомненно, будет иметь эмоциональную поддержку коллектива, высокий неформальный статус и шансы на успех в работе. Поэтому ему необходимо знать, какие качества и особенности его поведения преподаватели ценят в нем больше всего, а какие - меньше. От

этого зависит его способность прогнозировать и сознательно регулировать свои отношения с коллективом, находить взаимопонимание.

Список литературы

1. Вердербер Р. Психология общения: Пер. с англ. /Р. Вердербер, К. Вердербер. – 11-е изд. – СПб.: Нева, 2005. – 320с.
2. Дмитриев А.В. Конфликтология: учебное пособие. - М.: Гардарики, 2002.
3. Тренин Н.Н. Управление конфликтами. – М.: Приор, 2001

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ВОЗРАСТАНИЕ НЕРАВНОМЕРНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Даутова Т.А.

Башкирский государственный университет, г.Уфа

В Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации в качестве одной из наиболее вероятных угроз экономической безопасности страны, на локализацию которой должна быть направлена деятельность федеральных органов власти, указывается возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов. Отмечается, что важнейшими факторами этой угрозы являются: а) объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов; б) нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России; в) увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации [1].

С 18 марта 2014 года после присоединения Республики Крым к России и образования двух новых субъектов -Республики Крым и города федерального значения Севастополя, в Российской Федерации стало 85 субъектов, из которых: 22 республики, 9 краев, 46 областей, 4 автономных округа, 1 автономная область и 3 города федерального значения. Субъекты Российской Федерации существенно отличаются по социальным, экономическим, политическим характеристикам, темпам социально-экономического развития и уровню жизни населения.

Неравенство российских регионов по уровню социально-экономического развития и темпам роста экономики определяется целым рядом факторов - уровнем регионального развития в начальный период рыночных реформ и уровнем развития инфраструктуры, географическими особенностями, обеспеченностью природными ресурсами, природно-климатическими условиями, инвестиционной привлекательностью, менталитетом населения и другими факторами. Наряду с объективными факторами, существенное влияние на развитие субъектов РФ оказывают региональная экономическая политика и условия ведения бизнеса.

Проведение сравнительного анализа социально-экономического развития регионов требует исследования совокупности количественных и качественных показателей, отражающих текущее состояние экономики региона и динамику ее изменения. Наиболее распространенным подходом для сравнительного анализа уровня развития российских регионов является исследование основных экономических показателей: валовый региональный продукт (ВРП) на душу населения; промышленное производство на душу населения; уровень дохода населения. Анализ динамики ВРП, как наиболее «обобщенного» показателя, позволяет сравнивать уровень развития экономики в различных субъектах федерации между собой, а также сопоставлять их с различными странами

мира. Масштабы различий в экономическом развитии регионов прослеживаются при сопоставлении ВРП субъектов Российской Федерации в расчете на душу населения.

Согласно данным Росстата по итогам социально-экономического развития регионов за 2012 год предсказуемым лидером по экономическому потенциалу на душу населения оказалась Тюменская область, в состав которой включены богатейшие нефтегазодобывающие регионы - Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа (ХМАО – первый из российских регионов по добыче нефти и второй – по добыче газа; ЯНАО - крупный нефтегазовый центр, на долю которого приходится 7,1 % от всей добытой в стране нефти). Далее наиболее высокие показатели ВРП на душу населения наблюдаются в Сахалинской области, Чукотском АО, г.Москве, Республике Саха (Якутия) и др. Также в первую десятку регионов входят Республика Коми, Магаданская область, Санкт-Петербург, Красноярский и Камчатский края (см. таблицу). Следует отметить, что для этих регионов характерны: высокий уровень природно-ресурсного потенциала, данные регионы являются поставщиками топлива и другого сырья на экспорт (нефть, алмазы, рыба). Наличие в списке столицы (г.Москвы) объясняется развитой инфраструктурой, диверсифицированной экономикой, большим объемом бюджетных доходов, сравнительно низкой долговой нагрузкой. Что касается Санкт-Петербурга, мегаполис располагает хорошо развитой промышленностью, является одним из крупнейших транспортных узлов России, сюда были перенесены штаб-квартиры ряда крупных отечественных компаний и некоторые федеральные структуры, вырос объем инвестиций в городскую экономику [2].

Таблица 1

Список наиболее развитых субъектов РФ по ВРП на душу населения (за 2012 год) [4].

Ранг	Регион	ВРП на душу населения (тыс. рублей)
1	Тюменская область,(включая -ХМАОиЯНАО)	1325,3
2	Сахалинская область	1297,9
3	Чукотский автономный округ	960,1
4	Москва	887,5
5	Республика Саха (Якутия)	565,5
6	Республика Коми	543,1
7	Магаданская область	501,1
8	Санкт-Петербург	459,3
9	Красноярский край	419,6
10	Камчатский край	396,4

В сравнении с подушевым ВВП разных стран мира лидеры рейтинга - Тюменская и Сахалинская области, Чукотский АО, г.Москва, соответственно имеют такие же показатели как Норвегия, Гонконг, Нидерланды и Австралия.

Последние десять мест в списке регионов по ВРП на душу населения занимают Ингушетия (78,9 тыс. руб.), Чечня (84,5 тыс. руб), Республика Калмыкия (119,2 тыс. руб.), Республика Тыва (121,5 тыс. руб.), Республика Кабардино-Балкария (123,4 тыс. руб.), Республика Карачаево-Черкессия (125,8 тыс. руб.), Республика Дагестан (128,6 тыс. руб.), Ивановская область (129,8 тыс. руб.), Республика Северная Осетия-Алания(140,9 тыс. руб.),Республика Алтай (141,4тыс. руб.). Как видим, большинство отсталых регионов расположено в Северо-Кавказском федеральном округе. Эти регионы не обеспечены минеральными ресурсами и не обладают достаточным уровнем собственных доходов. Для них характерны незначительный производственный потенциал, низкая доля промышленности в ВРП, малодиверсифицированная структура экономики. Ряд указанных регионов характеризуется социально-политической нестабильностью.

Таким образом, факторы, обеспечивавшие в последние годы экономический рост, – высокие цены на сырье, бурный рост внутреннего спроса– были таковы, что выигрыш от этих процессов распределялся очень неравномерно, контрасты в развитии регионов остались. В настоящее время различия в развитии субъектов Российской Федерации по основным социально-экономическим показателям достигли критического уровня: ВРП самого богатого российского региона – Тюменской области, почти в 18 раза превышает ВРП самого бедного - Ингушетии. Резкая межрегиональная дифференциация имеет своим неизбежным следствием расширение числа отстающих регионов, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия и нарастание межрегиональных противоречий, что значительно затрудняет проведение единой общероссийской политики социально-экономических преобразований. Чрезмерные различия в условиях жизни населения центра и периферии, различных регионов страны воспринимаются обществом как нарушение принципов социальной

справедливости и могут приводить к усилению центробежных тенденций и сепаратизму, представляя угрозу экономической и национальной безопасности Российской Федерации.

В «Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года», утвержденных правительством 31 января 2013 года, обеспечение сбалансированного регионального развития указываются в качестве приоритетной задачи. Выделяются регионы для ускоренного развития, это - Юг России, Дальний Восток и Калининградская область.

Отмечается, что на Северном Кавказе будут созданы условия для привлечения инвестиций и создания новых рабочих мест, модернизации и развития социальной инфраструктуры. Будет обеспечено развитие туристско-рекреационных кластеров, дополнительный импульс которому придаст проведение XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи. На Дальнем Востоке и в Байкальском регионе планируется создание новых рабочих мест, закрепление и привлечение населения, развитие современной транспортной и энергетической инфраструктуры, интеграция в систему экономических связей стран Азиатско-Тихоокеанского региона, реализация крупнейших инвестиционных проектов, связанных с добычей и переработкой полезных ископаемых, водных биологических ресурсов и марикультуры. В целях развития Калининградской области планируется интеграция области в формирующиеся рынки Балтийского региона и Европейского союза, диверсификация экономики на основе развития автомобилестроительного кластера, туристско-рекреационного комплекса и янтарной промышленности [3].

Главным механизмом достижения поставленных задач являются федеральные целевые программы: «Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года», «Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия на 2010-2016 годы», «Социально-экономическое развитие Калининградской области до 2020г.», «Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года», «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» и др. [5].

Список литературы

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения). Одобрена Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608.
2. Долговой рынок. Справочник по регионам России. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rcb.ru/data/analytics/27_11_13.
3. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года. Официальный сайт правительства. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://government.ru/info>.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.gks.ru.
5. Федеральные целевые программы. Развитие регионов. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.programs-gov.ru>.

ИНТЕГРАЦИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В САМОФОРМИРУЮЩИЕСЯ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

Булярская С.А., Булярский С.В., Сеницин А.О.

ФБГОУ ВПО Ульяновский государственный университет

Подготовка кадров, имеющих инновационную направленность, позволит обеспечить рост производительности труда. Для решения этой проблемы необходимо преодолеть противоречия между недостатком ресурсов для подготовки кадров для инновационной деятельности в доминирующей государственной системе образования и отстраненности производства от этой проблемы. По мнению авторов в промышленном кластере, участниками которого являются не только производственные, но и научно-образовательные структуры, можно реализовать необходимые условия для участия предприятий в подготовке кадров. Статья посвящена анализу условий интеграции ВУЗов в самоформирующиеся структуры промышленных кластеров.

Основными драйверами самоформирования промышленных кластеров являются следующие факторы: Глобализация. Из этого экономического явления вытекает стремление к интеграции и унификации, основанное на принципе всеобщего разделения труда. Развитие информационных технологий. В условиях постиндустриального мира, во главу угла становится обмен информацией. Предприятия могут свободно взаимодействовать в отсутствие привязки к

географической близости, унифицировать процессы разработки новой продукции и организации производства, что способствует интеграции. Кластерная политика — система государственных мер и механизмов поддержки кластеров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности предприятий, входящих в кластер, а также обеспечивающих внедрение инноваций. Потребность в инновационных кадрах, определенной отраслевой направленности. Эту потребность обеспечивают ВУЗы [1].

Значительную часть процессов кластеризации невозможно формализовать и представить в виде измеряемых статистических индикаторов [2]. Тем не менее можно выделить некоторые движущие силы самоформирования: сокращение организационных издержек; формирование инновационных цепочек в виде агломерации производителей, компании оказания услуг, университетов и т.д. Важную роль играют административные ресурсы местных органов власти. Все это предопределяет структуру кластера (Рисунок 1).

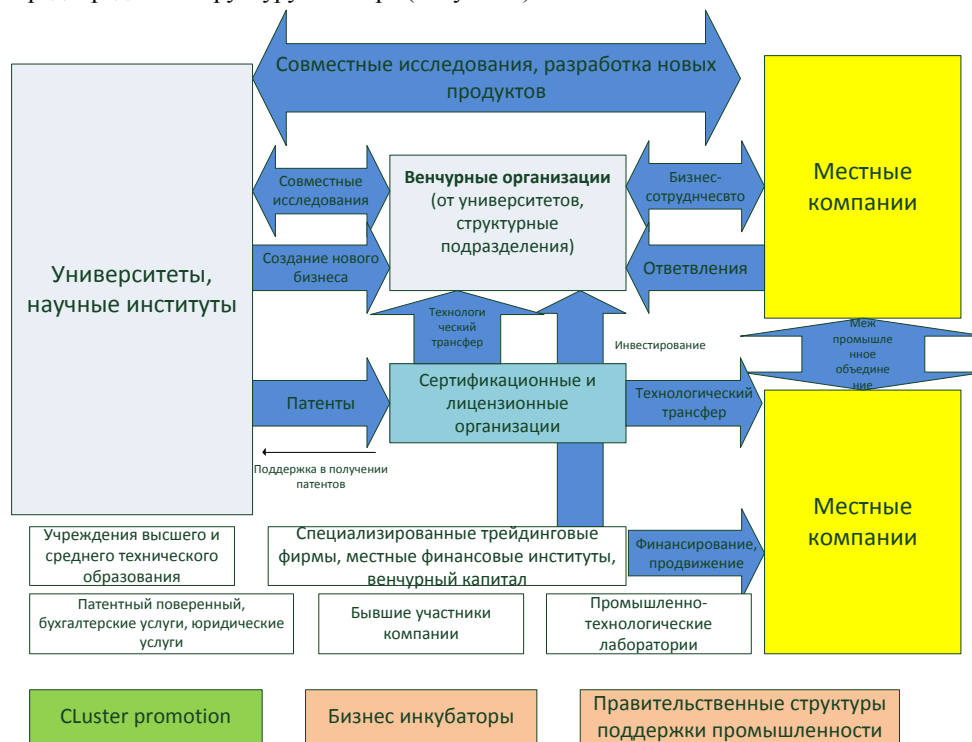


Рис.1. Структура самоорганизующегося экономического кластера

Как видно из рисунка, промышленный кластер есть самоорганизующиеся структура, образованная взаимодействием ряда субъектов экономики. Из законов управления информацией следует, что с целью оптимизации управления кластерными структурами, а так же для достижения максимизации экономической эффективности, необходимо формирование системы управления. Системы управление экономическими кластерами должны воздействовать на кластеры по следующим направлениям:

1. Воздействие на компоненты промышленного кластера (создание сетей организаций и научного сотрудничества, поддержка бизнеса в регионе, управление человеческими ресурсами и т.д.)
2. Поощрение взаимодействия между компонентами промышленного кластера (формирование связей между промышленностью, правительством и учеными, развитие R&D проектов в рамках отраслевых сегментов, поддержка кросс-промышленного бизнеса и т.д.)

Для нормального функционирования промышленного кластера необходима развитая инфраструктура, включающая предприятия и учреждения, предоставляющие торговые, юридические, аудиторские, маркетинговые, информационные, образовательные и научно-исследовательские услуги. [4] В целом инфраструктура промышленного кластера представляет собой организационную, материальную, финансово-кредитную, информационную базу для создания условий, способствующих эффективной аккумуляции и распределению средств и оказанию услуг для развития деятельности технологического трансферта, коммерциализации научно-технической продукции в условиях повышенного риска.

Мотивационное поле интеграции определяют потребности в росте экономической эффективности производственной деятельности, повышение прибыльности бизнеса и реализации социальных целей [1]. На основании общих мотивов возникает решение о возможности объединения, на которое оказывают воздействие интегрирующие и деструктивные факторы. Эти факторы берут начало во внешней и внутренней среде. Они объективны и вытекают из

складывающейся политической и социально-экономической обстановки. В частности, к интегрирующим факторам можно отнести: эффект от масштаба – сокращение долговременных средних издержек производства; сокращение транзакционных издержек – сокращение операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение; косвенных, сопряженных затрат, расходов за счет кооперации; наличие у участников кластера абсолютных преимуществ, таких как отраслевая специализация.

Важную роль в кластере играют высшие учебные заведения. Во-первых, они обеспечивают подготовку кадров, которые ориентированы на промышленную специализацию конкретного промышленного кластера. Это достигается за счет согласования учебных программ с предприятиями кластера. Во-вторых, сокращают затраты предприятий на интеграцию кадрового потенциала, за счет того, что подготавливаемые кадры социально адаптированы в регионе: обеспечены жильем, имеют установившиеся родственные связи и другие факторы, способствующие их закреплению в регионе. В-третьих, ВУЗы проводят научную и инновационную деятельность в интересах кластера. В-четвертых, учебные заведения способствуют формированию «инновационного человека» [3].

Формат «инновационного человека» вытекает из необходимости развития современного индустриального общества [3]: способность к непрерывному образованию и развитию; образованию в течении всей жизни; развитие способности к критическому мышлению; знание английского языка на специальном и бытовом уровне и т.д. Формирование таких компетенций невозможно без современного вузовского образования в новых форматах. Возникают новые потребности и требования к подготовке кадров. Однако эти потребности входят в противоречие с системой подготовки кадров высшей квалификации. Эту систему формирует Минобрнауки РФ. Министерство испытывает острый дефицит финансирования, которое обусловлено хроническим недофинансированием науки и образования России. В этих условиях, оно идет по единственно возможному пути – интеграции ресурсов на критических направлениях развития страны. Так возникают Федеральные университеты, национальные исследовательские, и т.д. В эти структуры направляется большая часть ресурсов. Но решается ли при этом задача преобразования кадров в масштабах страны? Нет, не решается. Напротив, уменьшается финансирование большинства ВУЗов, повышается доля платного обучения, повышается директивно стоимость обучения по конкретным специальностям. Как результат получение образования становится уделом не талантливых, а богатых, что далеко не всегда одно и то же.

Недостаток регионального финансирования необходимо компенсировать финансированием на местах. Местная власть такими ресурсами не располагает. Поэтому этот недостаток должны взять на себя региональные предприятия. Конечно отдельному предприятию, даже такому крупному как УАЗ, ВАПЗ или Авиастар не под силу взять на себя все финансирование. Но сплотившись в кластер предприятия могут взять на себя для начала переподготовку кадров по отдельным самым актуальным направлениям: IT- конструирование; качество и т.д. Затем перейти на поддержку получения образования детям сотрудникам предприятий кластера. Так возникнут династии современных инновационных кадров.

Еще одним важным аспектом образования для инновационной экономики является отсталая материальная база ВУЗов, которая не обеспечивает профессиональную подготовку студентов. В рамках кластера ВУЗам и промышленным предприятиям необходимо решать проблему перехода на гибкий график обучения специалистов инженерных специальностей. Этот график должен предусматривать обучение работе на современных производственных линиях студентов в учебное время, например, УАЗ обладает роботизированной покрасочной линией, может обеспечить занятия по современным методам защитных покрытий. Главной движущей силой в этом является заинтересованность предприятий в результатах подобной деятельности. Этого можно добиться при непрерывной организационной деятельности учебных и промышленных организаций, которую проще и легче организовать в условия промышленного кластера.

При поддержке РГНФ. Грант 15-02-00402.

Список литературы

1. Булярский С.В., Инновационные организации образовательных и научных учреждений. Ульяновск. Издательство УлГУ. 2005. 534 с.
2. Иванов Ю.Б. Организационный механизм создания кластерных структур // Вестник Уральского государственного технического университета-УПИ. - 2008. - № 4. - С. 49-57.
3. ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)// Минэкономразвития России Москва, 2010. 105 стр.
4. Нижегородцев Р.М. «Кластерно-сетевые эффекты, институциональные подходы». Новочеркасск : б.н., 2010 г. 123 стр.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДЕКСА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.

Казанский федеральный университет, ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан, г.Казань

Динамика устойчивого развития регионов, а значит и степень их конкурентоспособности на национальном и международном уровне, в значительной степени обусловлена восприимчивостью отдельных видов экономической деятельности, осуществляющих свою хозяйственную деятельность на той или иной территории, к внешним «импульсам», генерирующих структуру и характер ожиданий экономических агентов. В связи с этим целесообразным представляется проведение оценки уровня конкурентоспособности ВЭД (с точки зрения их восприимчивости к внешним проявлениям) в межрегиональном разрезе. Данный вид работ во многом будет характеризовать устойчивость развития отдельных видов экономической деятельности региона, в том числе и относительно аналогичных производств, расположенных на территории соседних регионов. Это, в свою очередь, позволит на ранних этапах внешнего воздействия на национальную экономику понимать перспективы развития производственного потенциала регионов. Более того предлагаемый структурно-логический анализ восприимчивости региональных ВЭД к внешним «импульсам» способствует проведению сценарного моделирования и прогнозирования в среднесрочной перспективе динамики темпов роста региональной экономики в целом и отдельных ее составляющих путем разработки пошагового алгоритма учета изменений индекса деловой активности региона, как одного из ключевого индикатора, характеризующего ожидания экономических агентов.

Исходя из вышеизложенного, авторами разработана структурно-логическая схема моделирования влияния воздействия внешних «импульсов» на развитие региональных ВЭД:

1. Идентификация внешних «импульсов»;
2. Группировка региональных ВЭД по признаку их ориентации на внешние рынки и реакции на внешние «импульсы»;
3. Разработка и определение экзогенных факторов, оказывающих воздействие на эндогенные параметры развития отдельных видов экономической деятельности;
4. Разработка экономико-математической модели, определяющей взаимосвязь между экзогенными и эндогенными факторами развития ВЭД;
5. Сценарное моделирование экзогенных параметров, в том числе определяющих величину «шоковых» воздействий в текущий и перспективный периоды времени;
6. Прогноз развития отдельных ВЭД и его проецирование на общеэкономические индикаторы развития экономики региона.

В данной публикации осуществлена оценка показателей, определяющих значения сводного индекса деловой активности в разрезе регионов Приволжского федерального округа (Рисунок 1). Ввиду того, что по ряду регионов Приволжского федерального округа статистические данные носили ограниченный характер, некоторые из них не вошли в итоговый перечень изучаемых данных.



Рис. 1. Динамика индекса деловой активности регионов ПФО

В период с 2011 по 2014 гг. наблюдалась разнонаправленность тенденций в динамике деловой активности хозяйствующих субъектов. На протяжении 2011 - середины 2013 гг. сводный опережающий индекс деловой активности демонстрировал в целом положительный тренд, что свидетельствовало об усилении ожиданий экономического роста. Однако уже к концу третьего квартала 2013 года произошел спад его уровня. А начиная с сентября 2013 года, динамика уровня индекса деловой активности начала демонстрировать падение. Особенно заметным оно было в Республике Татарстан и Самарской области.

Изучаемые в данной работе регионы можно разделить на две условные группы: регионы, характеризующиеся традиционно высоким уровнем диверсификации промышленного производства и интенсивного экономического развития (Самарская область, Республика Татарстан) и регионы с менее высокими показателями – Удмуртская Республика и Пензенская область.

Обращает на себя внимание то, что показатели индекса деловой активности для регионов, входящих во вторую группу, имели более высокую динамику в 2014 году. Более того опираясь на расчетные данные можно констатировать их нейтралитет по отношению к внешним «импульсам», имеющих место в рассматриваемый период времени и характеризующиеся давлением на национальную экономику со стороны так называемой группы западных стран.

Возникающий диссонанс в динамике деловой активности для различных групп регионов опирается, по всей видимости, на следующие факторы:

1. Регионы, относимые нами к первой группе (условно регионы-лидеры) имеют более высокий уровень интеграции в систему внешнеторговых связей. Это определяет их более высокий уровень волатильности в результате внешних «потрясений»;

2. Субиндексы, определяющие сводный интегральный индекс регионов, и характеризующие степень развития финансовых рынков, а также уровень интеграции хозяйствующих субъектов в систему IPO, обладают более высоким уровнем относительно регионов, относимых нами ко второй группе. Это означает, что, к примеру, экономические системы Республики Татарстан и Самарской области более восприимчивы к внешним «импульсам», что напрямую определяет характер ожиданий экономических агентов, функционирующих на данных территориях.

Список литературы

1. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан. /И.Р. Гафуров и др., Казань: Казан.ун-т, 2012г. 286с.
2. Сафиуллин А.Р. Конкурентные преимущества (территориально-отраслевой уровень). Germany: LAPLAMBERT Academic Publishing Gmb H&Co. KG, 2011 г.
3. Сафиуллин, А.Р.Сафиуллин, Л.А. Ельшин. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе //Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 2. С. 5-10.
4. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, Прыгунова М.И. Влияние шоковых «импульсов» на развитие промышленного сектора экономики региона (на примере Республики Татарстан) // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 4. С. 5-11.

5. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Волатильность и конкурентоспособность регионов в условиях внешнеполитических и конъюнктурных изменений (на примере регионов Приволжского федерального округа) // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 12 (78). С. 115-127.
6. Сергеев П. Б. Отраслевые аспекты вступления России во всемирную торговую организацию (на примере медной подотрасли) / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Екатеринбург 2010.
7. Safiullin, Marat R., Elshin Leonid A., Prygunova Maria I. & Galyavov Adel A. Complex Analysis of Prospects of the Volga Federal District Regions Development: Methodology and Practice // World Applied Sciences Journal. 2013. T. 27. № 4. с. 508-511.

К ВОПРОСУ О ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Шуваева О.В.

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова, г.Архангельск

Вопросы формирования территориальной организации местного самоуправления в регионах Крайнего Севера и приравненных к нему местностях, в условиях переходного российского общества, приобретают для местных сообществ, органов государственной и муниципальной власти актуальное значение.

Анализ научных трудов в области управления показывает, что в теории и практике муниципального управления для характеристики таких основополагающих категорий муниципальной науки как "местное самоуправление", "местное сообщество", "местная власть" широко используются понятия "территориальные основы местного самоуправления", "территориальная организация местной власти", "территориальная организация местного самоуправления". Ряд авторов указывает на очевидную взаимосвязь данных понятий, в тоже время, существует мнение о том, что каждое из представленных понятий нельзя считать идентичным с другими, поскольку они раскрывают отдельные свойства определенных социальных явлений. На наш взгляд, наиболее целостно термин "территориальная организация местного самоуправления" раскрывается в следующем определении: территориальные основы местного самоуправления представляют собой совокупность муниципально-правовых норм, закрепляющих и регулирующих территориальную организацию местного самоуправления: формирование и состав территории муниципального образования, границы территории муниципального образования, порядок их установления и изменения (3).

В случае, когда речь идет о теоретическом обосновании модели территориальной организации местной публичной власти, о принципах и критериях ее устройства с учетом особенностей сложившейся территориально-поселенческой структуры в регионе, целесообразно использовать следующую характеристику: территориальная организация местного самоуправления – это пространственная форма организации местной власти в регионе, которая включает в себя сложившуюся территориальную структуру ее органов и функциональные территориальные взаимосвязи между ними.

Использование данного термина в практике государственного и муниципального управления позволяет охарактеризовать сущность и особенности функционировавшей до 2008г. в Архангельской области территориально-организационной модели управления (1):

- местными сообществами в границах территории их проживания;
- административно-территориальными образованиями, т.е. искусственно созданными органами государственной власти территориями в целях наиболее эффективного управления и местным хозяйством (социально-экономическим комплексом).

Согласно части первой статьи 131 Конституции Российской Федерации, местное самоуправление осуществляется в городских, сельских поселениях и на других территориях с учетом исторических и иных местных традиций (1). Исходя из данного положения, можно говорить о двух принципах территориальной организации местного самоуправления - поселенческом и территориальном. Поселенческий принцип предусматривает создание территориальной организации местного самоуправления в границах городских и сельских поселений. Они, как правило, формировались естественным путем. Территориальный принцип означает, что организация местного самоуправления осуществляется в границах территориального образования, созданного

административным способом в результате административного или территориального деления региона - субъекта Российской Федерации (район, округ, уезд, волость и т.п.).

Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" в статье 12 определяет, что местное самоуправление осуществляется только на территориях муниципальных образований. К ним отнесены города, поселки, станицы, районы (уезды), сельские округа (волость, сельский совет) и другие муниципальные образования. Уставом Архангельской области, областным законом от 20 декабря 1995 года "О местном самоуправлении в Архангельской области" закрепляется муниципальная модель территориальной организации местного самоуправления.

В статье 4 "Государственно-территориальное устройство" Устава Архангельской области было определено, что в состав Архангельской области входит 27 муниципальных образований. Из них 6 создано в городах областного значения (Архангельск, Коряжма, Котлас, Мирный, Новодвинск, Северодвинск), 18 - в границах бывших административно-территориальных единиц - сельских районов, 2 - на островных территориях (Соловецкий район, Новая Земля), 1 - в границах города Онеги и Онежского района".

Статья 2 областного закона от 1 октября 1997 года "О территориях муниципальных образований в Архангельской области и установлении их границ" определила территории 27 муниципальных образований и их границы. В то же время, в статье 8 областного закона от 5 марта 1996 года "Об административно-территориальном устройстве Архангельской области" определено, что в состав Архангельской области входят:

- Ненецкий автономный округ;
- 20 районов, включая Соловецкий район;
- 7 городов областного значения (в т.ч. областной центр, г. Онега);
- города районного значения;
- сельсоветы;
- рабочие поселки;
- сельские населенные пункты;
- населенные пункты, не имеющие статуса административно-территориальной единицы;
- закрытые административно-территориальные образования.

Согласно статье 7 областного закона 20 декабря 1995 года "О местном самоуправлении в Архангельской области", местное самоуправление осуществляется на всей территории Архангельской области в городских, сельских поселениях и на иных территориях. Однако здесь уточняется, что местное самоуправление осуществляется населением в границах муниципальных образований - районов, городов, поселков, округов, сельсоветов в соответствии с административно-территориальным делением Архангельской области, устанавливаемым областными законами.

В приведенном случае налицо существовавшая противоречивость областного законодательства в вопросе территориальной организации местного самоуправления - с одной стороны, оно (законодательство) декларирует право населения на осуществление местного самоуправления, а с другой - тут же его ограничивает. В Уставе Архангельской области установлены территории и границы МО, изменение которых возможно при условии наличия гражданской инициативы, инициативы органов местного самоуправления и органов государственной власти Архангельской области (1).

Таким образом, в регионе на момент начала реформирования и функционирует так называемая одноуровневая модель территориальной организации местного самоуправления, где территории муниципальных образований совпадают с границами территорий городов областного значения, сельских районов как административно-территориальных единиц.

Перспективы развития системы территориальной организации местного самоуправления обуславливаются необходимостью дальнейшего проведения административно-территориальной реформы в Архангельской области. Она может, в частности, предусматривать и дальнейшую реорганизацию муниципальных районов с целью создания новых или их укрупнения. Речь может идти о формировании новых административно-территориальных единиц в системе управления регионом - административных округов, в границах которых формируются органы государственной власти для решения вопросов комплексного развития территории и выполнения тех отдельных государственных полномочий, которые были переданы органам местного самоуправления муниципальных районов и городских округов.

Список литературы

1. Константинов А.С. Муниципально-территориальная организация местного самоуправления в Архангельской области - <http://www.arhcity.ru/?page=199/13>
2. Конституция Российской Федерации. - М.: Известия, 1993. - С.52

3. Муниципальное право Российской Федерации под редакцией О.Е. Кутафина, В.И. Фадеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Из-во Проспект, 2006. — 672с.

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Борисова И.С.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики НОУ ВПО "Институт Экономики"

Устойчивость экономики региона предполагает развитие ключевых направлений ее развития, которые предотвращают возникновение кризисных ситуаций вследствие снижения зависимости экономики конкретного региона от влияния преобладающего вида хозяйственной деятельности. Устойчивость экономики региона можно определить как структурно-экономическое состояние, при котором существует экономический потенциал выполнения социальных обязательств в условиях целенаправленного отрицательного воздействия на преобладающий вид хозяйственной деятельности.

Обеспечение стратегической устойчивости во многом обусловлено экономическими эффектами производственной деятельности, так как они зависят от выбранного подхода к управлению развитием, качества постановки задач и других неэкономических факторов. Правильное распределение ресурсов также оказывает существенное влияние на стратегическую устойчивость. Поэтому если цель развития экономики региона поставлена некорректно, то и оценка экономической эффективности его участников будет ошибочной. Стремясь к повышению устойчивости и опасаясь разрушения, регион вынужден искать новые, наиболее выгодные и экономичные методы взаимодействия всех участников и преобладающего вида хозяйственной деятельности [2]. В этих поисках органы власти региона нередко используют результаты формального количественного анализа, возможности использования которого рассмотрены ранее.

При планировании мероприятий по повышению стратегической устойчивости экономики региона и при принятии решений по механизму реализации указанных мероприятий целесообразно сбалансировано использовать все рассмотренные пути. Очень важно сопоставлять все разработанные варианты решения задачи с точки зрения тех результатов, которые может дать каждый из них, и с точки зрения затрат, с которыми связана реализация этих вариантов решения. В соответствии с канонами стратегического управления [3], элементами экономического анализа стратегических проблем являются:

- ◆ цель или решения проблемы;
- ◆ возможные варианты решения;
- ◆ затраты различных видов ресурсов;
- ◆ структурные и динамические модели;
- ◆ объективные критерии выбора решения.

Центральное место в общей схеме анализа стратегической устойчивости, на основе которого разрабатывается программа развития экономики региона с преобладанием определенного вида хозяйственной деятельности, занимает вопрос выбора подходящего набора критериев для оценки принимаемых решений. Основная проблема выбора состоит в установлении соответствия между критериями высшего и низшего порядков. В самом широком смысле все ошибки выбора критериев происходят от несоответствия методов, которые применяются для анализа проблем на низшем уровне, и методов, характерных для высшего уровня [1]. Можно выделить следующие основные ошибки выбора критериев:

1. Максимизация выгоды (результатов) одновременно с минимизацией затрат (потерь). Все последствия какого-либо действия сводятся к двум основным категориям: а) достижение целей или положительные результаты, которые всегда необходимо увеличивать, и б) затраты, потери или другие отрицательные последствия, которые нужно снижать. Ни одно из этих последствий само по себе не может служить достаточным критерием принятия решения. Максимизация положительных результатов без учета стоимости или ограничений в ресурсах не принесет желаемой пользы, тогда как минимизация стоимости без учета других последствий, к которым приводят те или иные действия, вообще окажется бессмысленной.

Поэтому выгоды и потери следует включать в применяемые критерии, например, через их отношение. Одной из наиболее часто встречающихся причин неудач, например, при выборе новых организационных структур взаимодействия, является попытка максимизировать выгоды при одновременной минимизации затрат

или как возможный вариант максимизировать две категории выгод сразу. Так, при сравнении двух вариантов действий – А и Б – может оказаться, что вариант А дает большие выгоды и вызывает меньшие затраты, чем вариант Б. Но вариант А никогда не сможет произвести больше выгод и потребовать меньше затрат, чем все остальные варианты от В до Я.

2. Игнорирование абсолютного значения выгод и затрат. Общим для всех случаев оптимизации является выбор варианта, для которого характерно наибольшее значение эффективности (степени достижения цели) к стоимости затрачиваемых средств и усилий. Критерием здесь может быть максимизация этого отношения. Заметим, что термины «эффективность» и «степень достижения цели» означают некий положительный результат, т.е. связываются с выполнением стоящих перед комплексом экономических или социальных задач по отношению к региону. Однако действует этот критерий только в определенных пределах. Если, например, некая производственная система *X* обладает способностью произвести 10 единиц продукта и требует затрат в сумме 1 млн. руб. (соотношение выгод и затрат 10:1), а система *Y* способна производить 200 единиц продукта при затратах в сумме 50 млн. руб. (соотношение выгод и затрат 4:1), то придется выбрать вариант с производственной системой *Y*, если задача больше соответствует возможностям системы *Y*, например, емкость рынка настолько велика, что приемлемой рыночной доли можно добиться только при объеме производства не менее 120 единиц продукта.

В противном случае выбор системы *X* на том основании, что она характеризуется более высоким отношением выгод к затратам, приведет к проигрышу в конкурентной борьбе без больших затрат ресурсов. Без наличия соответствующих ограничений общего уровня эффективности или общего объема ресурсов отношение обоих факторов может указать на крайне полярные решения, т.е. либо на уменьшение затрат до нуля, либо на увеличение получаемого эффекта до бесконечности.

3. Неверно установленные единицы измерения эффекта и затрат. Зависимость действительного значения отношения эффекта к затратам от их абсолютного значения требует анализа самого фактора выбора величин эффекта или затрат. Выбирая продукт, можно принять в качестве цели достижение минимальной стоимости при сохранении способности производственной системы производить 10 единиц продукта. В этих условиях система *X* оказывается лучше системы *Y*. В то же время, если критерием является минимальная стоимость производства 200 единиц продукта, выбор системы *Y* будет более рациональным.

Если при анализе проблемы существует задача по установлению определенной эффективности, это означает, что на другом уровне ответственности уже выбрана соответствующая часть критерия без оценки возможных последствий. Однако, следуя выбранному критерию, при отсутствии критического подхода к выбору величин возможного эффекта можно стать на ошибочный путь планирования на основе потребностей. Другими словами, возникает опасность выбора желаемой степени решения задачи без учета возможного ущерба при рассматриваемом варианте действий и вероятности потери дополнительных ресурсов. Точно такая же ошибка возможна, когда основой анализа является не общая задача, а конкретный параметр ограничений.

4. Пренебрежение влиянием внешних факторов. В экономике деятельность одного субъекта, опосредованно влияющую на доходы и затраты другого, принято называть «влиянием косвенных факторов» [4]. Примером такой деятельности может быть, например, выброс загрязняющих веществ промышленного предприятия в водную систему территории, питающую окружающие его сельскохозяйственные угодья, что снижает качество сельскохозяйственной продукции, объемы производства и экологические параметры. Подобно этому действия какого-либо участника экономики региона или преобладающего вида хозяйственной деятельности могут оказать косвенное влияние на деятельность других экономических агентов региона. Основная трудность расчета заключается в той легкости, с которой можно пропустить данный факт при разработке программы развития экономики региона.

5. Неверные представления о затратах и выгоде. Сравнимые затраты представляют собой полную стоимость производства в каждом из вариантов, т.е. всю совокупность затрат, прямо или косвенно вытекающих из принятого решения. Таким образом, выбирая для решения поставленной задачи станок или целых цех, ни в коем случае нельзя основывать свое решение на сравнении затрат, связанных с производством главных конкурирующих видов продукции. Необходимо учитывать и затраты на дополнительное оборудование, на послепродажное обслуживание и материально-техническое обеспечение ремонтов, а также на подготовку персонала и на эксплуатацию оборудования в течение соответствующего промежутка времени. Речь должна идти, главным образом, о текущих, а не предельных расходах. Нужно стремиться максимально эффективно использовать для обеспечения конкурентоспособности экономики региона те ресурсы, которыми располагают участники в условиях стабильной деятельности, т.е. до начала рыночного кризиса. В принципе затраты в период кризиса, разумеется, также будут иметь значение, но на практике можно не принимать их в расчет. Это объясняется тем, что в случае глобальной конкуренции борьба будет вестись только теми ресурсами и способами,

которыми стороны будут располагать к моменту начала кризиса. Следовательно, с точки зрения экономики главная задача состоит в максимизации потенциальных возможностей этих наличных сил, путем наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов до начала кризиса, причем настолько эффективно, чтобы конкурент никогда не думал о полном уходе участника экономики региона с рынка конкретного продукта. Затраты – это последствия, которые всегда имеют отрицательное значение. Иными словами, затраты представляют собой те необходимые потери, на которые идет экономический агент, осуществляя ту или иную операцию. Потерями при использовании ресурсов в конкурентной борьбе является не столько их первоначальная производственная стоимость, сколько вероятное значение этих средств для других операций. Поэтому в расчет следует брать не уже принесенные, а возможные в будущем потери. При построении механизма повышения стратегической устойчивости экономики региона с преобладанием определенного вида хозяйственной деятельности целесообразно использовать различные пути решения проблем, а также учитывать возможные ошибки при выборе критериев принятия решений. По нашему мнению, одним из наиболее эффективных инструментов управления, учитывающих перечисленные требования, является диверсификация деятельности.

Список литературы

1. Бандурин А.В., Анюров Ф.Ф. Исследование экономических условий и особенностей развития мультигруппы предпринимательских структур и органов власти // Теория и практика общественного развития. 2014. № 17. С. 33-37.
2. Борисова И.С., Астафьева О.В. Развитие методологии повышения стратегической устойчивости территориального производственного комплекса с отраслевой доминантой // Транспортное дело России. 2014. № 4. С. 119-122.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
4. Факторы, влияющие на величину прибыли [Электронный]. // Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/factory-pribyli.html>

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАЗАХСТАНА

Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р., Алдиярова С.А.

Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева, г.Алматы

Анализ показывает, что Казахстан занимает одно из первых мест в мире по показателю отношения объема внешнеторгового оборота к ВВП, то внешнеэкономическая деятельность Казахстана привлекает к себе повышенное внимание. Внешнеторговый оборот Казахстана практически совпадает с ее ВВП, а это означает, что весомая доля Казахстанского бизнеса связана с внешнеэкономическими операциями.

Например, коэффициент покрытия импорта интеграции в 2009 году был равен всего 1,12. В связи с этим возникает необходимость совершенствования ВЭД в направлении преобразования внешнеэкономических связей в активный фактор углубления рыночных реформ и включения Казахстана к международному труду и мирохозяйственные интеграционные процессы с тем, чтобы в перспективе в Казахстане превалировала интеграционно-ориентированная экономика. А это в свою очередь возможно лишь при проведении многовекторной интеграционной политики. Первая - участие Казахстана в проекте Единого экономического пространства, который с самого начала его инициирования вызвал и продолжает вызывать неоднозначные, иногда диаметрально противоположные оценки его экономических целей, природы, параметров осуществления и возможных последствий. Второе - интеграция Казахстана в Европейское пространство, получение полноправного членства в ЕС и подчинение этой цели всех других направлений экономической политики, включая отношения с СНГ. Несмотря на противоречивость этих направлений, и в первом, и во втором случае мы имеем дело с экономической интеграцией [2., с. 265]

В мировой экономике данная проблема комплексно не рассматривалась ни в одном источнике. Можно констатировать, что еще не сложилась теория много векторной экономической интеграции.

В этой связи целью настоящей статьи является описание концептуальной модели региональных приоритетов международного сотрудничества Казахстана, а также возможных форм проявления много векторной экономической интеграции.

Динамика внешнеэкономических связей Казахстана свидетельствует о том, что особенностью экономической политики Казахстана является ее многовекторность, в основу которой положено приоритетное развитие экономических отношений с теми странами, которые рассматриваются как стратегические партнеры Казахстана. То есть отношения с Европейским Союзом (ЕС), странами Центральной и Восточной Европы (ЦЕ, ВЕ), новыми членами ЕС, странами - членами СНГ, странами - членами ЧЭС, США, Российской Федерацией, странами Азии, Африки, Китаем и др. Это подтверждается тем, что внешнеторговые операции проводились Казахстаном с партнерами 204 стран мира.

Основываясь на региональную интеграционную теорию экономики в геополитической стратегии Казахстана, нами выделено три вектора углубленного экономического внешнеторгового сотрудничества, а именно ЕС, еврорегионы, включая страны Восточной и Центральной Европы, Россия и страны СНГ, которым соответствует три уровня международного сотрудничества (Рисунок 1).

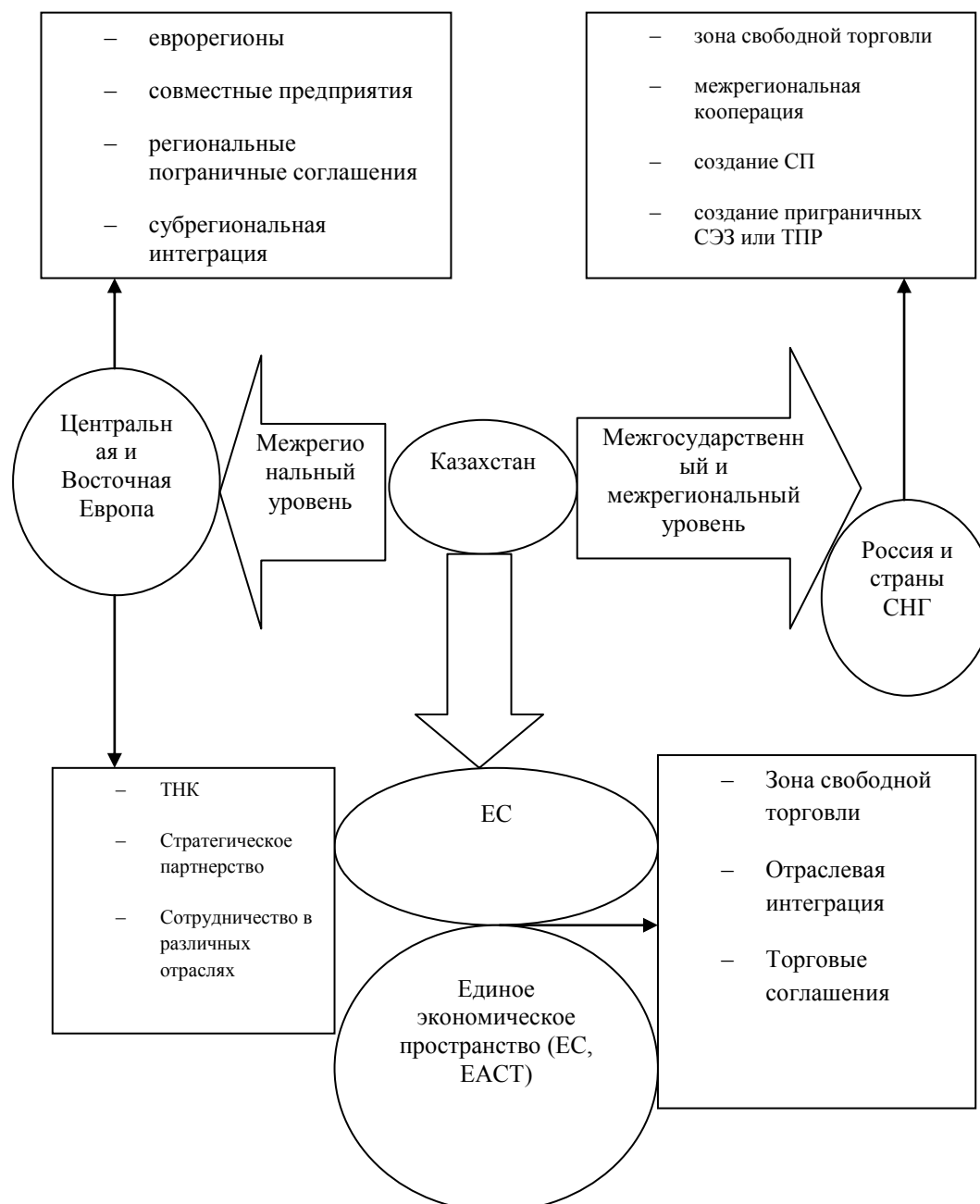


Рис.1. Модель региональных приоритетов сотрудничества Казахстана

Первый - международный уровень, которому соответствует вектор Европейского Союза и Единого европейского экономического пространства. Второй - межрегиональный уровень, которому соответствует вектор формирующихся и функционирующих Еврорегионов. Третий - межгосударственный уровень, которому соответствует вектор Российской Федерации и стран СНГ. Особенность данного уровня в том, что в нем

выделяется и имеет самостоятельное значение межрегиональный российско-казахстанский уровень приграничной экономической интеграции, который может осуществляться в рамках Единого экономического пространства. Вектор ЕС международным уровнем в силу того, что реализация стратегии "Европейский выбор" предположительно может создать предпосылки для выхода Казахстана на рынки не только стран ЕС, но также и стран, входящих в Европейскую Ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ) и находящихся в Едином экономическом пространстве (ЕЭП) со странами ЕС.

В сотрудничестве со странами - новыми членами ЕС и другими странами Восточной Европы, то его целесообразно развивать на межрегиональном уровне, то есть в рамках существующих и возможных Еврорегионов как трансграничной формы сотрудничества. Одним из преимуществ развития экономического и научного сотрудничества с Еврорегионами является их способность к образованию связей между собой в разных сферах на основе равноправного взаимовыгодного партнерства. Еврорегионы имеют значительно больший потенциал, чем простое развитие торговых отношений с каждой страной в отдельности.

Казахстан делает акценты на особой миссии, которые могут сыграть страны этого вектора в реализации евроинтеграционной стратегии Казахстана через официальную публичную поддержку этой стратегии.

Исходя из того, что доминирующей во интеграционных отношениях Казахстана является Российская Федерация, Казахстан не может быть не заинтересован во всестороннем развитии экономического сотрудничества с Российской Федерацией и другими странами СНГ. Позитивную роль в этом может сыграть реализация достигнутых договоренностей во время четырехсторонней встречи Президентов Беларуси, Украины, Казахстана и Казахстана, которая состоялась 22-23 октября 2008 года, о создании Единого экономического пространства (ЕЭП), что безусловно может внести новые элементы во внешнеэкономические отношения Казахстана с ее восточными соседями [3., с. 135].

Критически оценивая комментарии официальных представителей России и Казахстана по поводу ЕЭП, мы полагаем, что в Казахстане и в России по разному трактуют понятие "Единое экономическое пространство". Для Казахстана – это создание в конечном итоге валютно-экономического союза, для Казахстана высшая планка - это создание зоны свободной торговли на принципах ВТО, то есть без каких - либо товарных исключений. Примечательно, что исследования, которые проводятся в Казахстане, касаются последствий вхождения в ЕЭП для всего государства, но при этом практически отсутствует определение роли регионов, особенно приграничных, в этом процессе, не раскрываются основные формы и направления экономического приграничного сотрудничества отдельных регионов Казахстана в рамках будущего ЕЭП.

Исследуя этих актуальных и ярко выраженных проблемных вопросов, можно констатировать, что необходимо развивать о создании и формировании кардинально нового направления экономического приграничного сотрудничества в рамках ЕЭП, которое позволило бы отразить становление форм приграничного сотрудничества и механизма регулирования приграничных региональных экономик.

Концептуальным является вывод о том, что, исходя из двуединого назначения региональной экономики (как части целого и как целого), в Казахстане эффективно развиваться экономическое сотрудничество в векторе "Россия и страны СНГ" может только при тесном взаимодействии межгосударственного и межрегионального приграничного уровней.

В российском векторе мы выделяем еще один уровень, а именно межрегиональный приграничный. Одним из таких приграничных регионов является Западно-Казахстанская и Северно-Казахстанская область. Особенностью региона является то, что он имеет давние экономические культурные и гуманитарные связи с приграничными регионами Российской Федерации – Омской, Оренбургской областями, - с которыми подписаны Соглашения о сотрудничестве.

Не уменьшая значения проводимой работы в рамках Соглашений о сотрудничестве, они не предусматривают устранения дискриминационных мер с российской стороны по отношению к Казахстанским товарам. Поэтому Казахстанским товаропроизводителям будет трудно и в дальнейшем удерживать позиции на освоенных в приграничных районах сегментах российского рынка, а тем более наращивать объемы интеграции [4., с. 230].

По мнению многих специалистов, развитие экономического приграничного сотрудничества в части сохранения рынков Казахстана с стран СНГ для Казахстанских товаров может способствовать реализации отдельных положений концепции Единого экономического пространства.

Речь идет о провозглашенной лидерами четырех государств зоны свободной торговли на основе общепризнанных в мировой практике т.е. на принципах ВТО, которые гарантируют равенство конкурентных возможностей стран-участниц, их международную правовую защиту.

Как свидетельствует мировая практика, зоны свободной торговли являются не очень эффективными инструментами обеспечения режима свободной торговли по сравнению с режимом свободной торговли. Это

наиболее простая форма региональных интеграционных объединений стран, члены которой, сохраняют свободу действий в области внешней торговли, и, в частности, свой таможенный тариф. На практике страны-участницы зоны свободной торговли устраняют таможенные и некоторые нетарифные барьеры в торговле между собой не полностью, а лишь частично, и таким образом соответствующий режим в таких зонах охватывает более-менее ограниченный круг товаров. Но это прерогатива практиков и дополнительных договоренностей. Мы же речь ведем о самом принципе внедрения такой формы приграничного экономического сотрудничества, как приграничная зона свободной торговли в рамках Единого экономического пространства.

Формирование приграничной зоны свободной торговли на принципах ВТО, где Казахстан имеет разветвленные связи и обоюдные представительства предприятий. К тому же формирование зоны свободной торговли на принципах ВТО не будет противоречить стратегической парадигме Казахстана – евро интеграционному курсу.

Для других приграничных регионов Казахстана, важное значение имеет развитие между регионами межрегиональной кооперации, создание совместных предприятий по выпуску новых видов высоколиквидной продукции, согласование инновационной и инвестиционной политики. Казахстана присутствует в российском строительном комплексе, перерабатывающей промышленности и сфере услуг, однако потенциал далеко не исчерпан. Например, Луганским пищевикам уже становится тесно на отечественном рынке.

Между тем создание зоны свободной торговли между приграничными территориями Казахстана, Казахстана и стран СНГ невозможно без решения таких проблем, как отмена ограничений на поставку Казахстанской металлопродукции, сахара, спирта в страны содружества и других дискриминационных мер на Казахстанские товары. Ведь речь идет не просто о "развитии сотрудничества", а о равноправных конкурентных возможностях регионов [6., с. 130].

Максимально использовать все рассмотренные позитивные моменты интеграции приграничных регионов Казахстана сможет только после тщательного согласования интересов сторон как в процессе формирования зоны свободной торговли, так и на каждом этапе ее функционирования.

Таким образом, построенная на основе интеграционной теории концептуальная модель региональных приоритетов экономической деятельности позволяет сформулировать главное условие интеграции Казахстана в мировое хозяйство оптимальное сочетание различных интеграционных уровней международного, межрегионального, межгосударственного и межрегионального приграничного.

Список литературы

1. Тинасилов М.Д. Научные подходы к оценке инновационной деятельности хозяйствующих субъектов в условиях Таможенного союза. /Сб. международных научно- практических конференций «Таможенный союз Казахстана, России и Беларуси: Углубление экономической интеграции», Каз НПУ, Алматы 2010.
2. Тинасилов М.Д., Мусатаев М.Х. Проектные подходы и конкурсные принципы в научно-исследовательских коллективах Вестник журнала Евразийская интеграция: экономика, право, политика. Санкт-Петербург 2011, № 1
3. Тинасилов М.Д. Инновационная экономика стран Центральной Азии (на примере Казахстана и Кыргызстана): теория, методология и практика. Алматы 2012

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

к.э.н. Домнина И.Н., к.э.н. Маевская Л.И.

Институт экономики РАН, г.Москва

Специфика развития российской инновационной экономики характеризуется наличием серьезных инвестиционных рисков и отсутствием реальной заинтересованности в использовании ее продукции. Поэтому успех реализации инновационного направления в экономике во многом связан с созданием ее финансового каркаса, представленного институтами, берущими на себя инициативу и риски венчурного инвестирования.

Формирование подобных институтов в российских регионах происходит как с использованием государственного ресурса, так и с участием частного капитала. В первом случае речь идет о создании на федеральном и региональном уровнях структур с бюджетным финансированием, инвестирующих средства в отобранные инновационные проекты. [1] Во втором случае, об участии частного капитала, который выступает в

качестве соинвестора венчурных проектов, либо уже отобранных региональными органами управления, либо выбранных самостоятельно для инвестиций в интересные инновационные идеи.

За последние несколько лет в ряде российских регионов уже начала формироваться финансовая инфраструктура инновационной экономики, предполагающая привлечение капиталов частных инвесторов. На сегодняшний день в России насчитывается более 150 венчурных фондов, ресурсы которых находятся в пропорции 50 на 50 (первые 50% - средства федерации и регионов, вторые 50% - средства частных инвесторов).[2]

Наиболее заметными центрами притяжения венчурного финансирования в России являются, Поволжье, восточная часть Центрального региона, Томская область. При этом наибольшей инвестиционной активностью отличаются Казань и Томск, имеющие разработанное инвестиционное законодательство и проводящие активную региональную политику по поддержке инновационной экономики, в которых прописаны определенные гарантии, а в ряде случаев и преференции для частных венчурных инвестиций.

Однако в 2014г. эти сформировавшиеся позитивные тенденции несколько изменили свою траекторию, причиной чему стала наметившаяся нестабильность экономического курса в России, обусловленная падением цен на нефть и введением экономических санкций. В предшествующем году в России перестала работать половина из пятидесяти венчурных фондов, имеющих более 2-х стартапов в портфеле, инвестировавших минимум в один проект, а также сократилось количество сделок в инновационной сфере (с 498 в 2013 году до 465 в 2014 году). В январе 2015 года на венчурном рынке было проведено всего 15 сделок, что почти на две трети меньше, чем в декабре 2014года.[3] В дополнение к сложившимся негативным условиям в экономике отрицательным моментом явилась перенасыщенность инновационной сферы неэффективными, а зачастую убыточными стартапами.

В этих условиях актуальным становится проблема выбора пути дальнейшего инновационного развития. Ряд экономистов считает, что в сложившейся ситуации оптимальным является переключение инвестиционных потоков с вложений в инновационные проекты на импортозамещение. Предполагается, что это позволит обновить и модернизировать производство, а затем уже, создав определенный финансовый базис, перейти к разработке инновационной продукции. Однако такой подход не вполне отвечает инновационным приоритетам российской экономики.

Кроме того, велики риски, что подобное импортозамещение, в конечном счете, может свестись просто к производству аналогов западных инновационных товаров, а не к созданию собственных продуктов, и сохранить отставание от передовых технологий. Следует отметить, что многие инновационные фирмы еще до кризиса были нацелены не столько на создание собственного оригинального инновационного продукта, сколько на дублирование иностранных инноваций, особенно в отраслях электронной торговли и услуг.

Так, в 2014 году самыми популярными объектами инновационного финансирования на российском рынке стали проекты из области медиа и разработки программного обеспечения. Однако инвесторы, вкладывая средства в производство аналогов зарубежных продуктов, по сути, создавали, так называемые, фирмы-клоны. Тем самым, на отечественном рынке раскручиваются бизнесы, представляющие западные технологии, которые, как показывает практика, существуют не долго, либо разоряясь, либо попадая в руки крупных ритейлеров.

Поэтому в условиях неблагоприятной экономической ситуации и возрастания инвестиционных рисков импортозамещение может стать наиболее предпочтительным направлением инвестиционных вложений, но именно в сфере инноваций, исключая дублирование технологических аналогов, которые до сих пор закупаются зарубежом.

Но не только этим страдает российский инновационный бизнес. Есть и другая проблема, связанная именно с привлечением инвестиций в региональные инновационные проекты. Поскольку в России существует отдельная государственная программа по инновационному инвестированию, то отобранные проекты получают средства, обеспечивающие поддержку стартапа, до окончания срока договора.[4] Такая практика часто приводит к манипуляциям региональных властей с бюджетными средствами, предоставляемыми под инновационные проекты стартапов.

Поскольку не все венчурные проекты приносят прибыль, а многие просто убыточны, получается, что, по сути, для региональных администраций зачастую не важно, какой эффект будет получен в результате вложений в такой стартап, главное направить в него инвестиции. Такие стартапы носят формальный характер, ничего общего не имея с инновационным проектом, и служат только для «отмывания» денег.

Ситуация, когда эффективность использования государственных инвестиций оценивается не по конечному результату, а по самому факту «наличия» проекта, в конечном счете, сказывается на привлечении в инновационную сферу частных инвесторов, которые хотят увидеть на выходе из стартапа реальный коммерческий результат.

Кроме того, государственные венчурные фонды, действующие в российских регионах, стараются инвестировать средства в уже сформировавшиеся инновационные фирмы. Анализ российской индустрии прямого и венчурного инвестирования показывает, что в развитии инновационной экономики в России имеются серьезные диспропорции. Предпочтение имеют инновационные проекты, уже прошедшие, начальную стадию, т.е. менее рискованные.

Стартапы, находящиеся на посевной и начальных стадиях имеют свой рынок финансовой поддержки, свои собственные методы поиска инвесторов в зависимости от целей и задач. Как показывает практика, к ним интерес предъявляют непубличные и закрытые частные структуры, которые не только вкладывают деньги, но помогают с управлением, а также решают другие вопросы.

Среди них особое место занимает Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ).[5]. Одна из основных целей ФРИИ - создать в России сеть акселераторов, которая будет помогать выращивать перспективные проекты на ранних стадиях развития (pre-seed и seed). Серьезный акцент в работе ФРИИ отводится апробации инновационного проекта в акселераторе, которой по сути является бизнес-инкубатором. Лучшие стартапы могут рассчитывать на облачный грант от корпорации на сумму \$60 тыс. в год, а также на получение закрытых технологических консультаций по проекту. При этом Фонд готов проинвестировать 1,4 млн рублей, из которых 800 тыс. рублей – составят прямые инвестиции в проект, а дополнительные 600 тыс. пойдут на расходы по прохождению акселерационной программы. [6]

В качестве другого источника венчурных инвестиций все увереннее заявляет о себе российские бизнес-ангелы. Именно они готовы вкладывать собственные средства в проекты на самой ранней, начальной, стадии в расчете на дальнейший быстрый рост капитализации компании. Речь обычно идет об относительно небольших суммах (примерно 50 тыс. долл.), а если объединяются несколько таких индивидуальных инвесторов, то и больше.

Объединения частных инвесторов, которых, по данным ОАО «Российская венчурная компания», на сегодня насчитывается порядка 10-20, носят региональный характер и представляют собой сети бизнес-ангелов. Они осуществляют работу по поиску, отбору и подготовке наиболее привлекательных инновационных идей в регионах, а также становятся площадкой для поиска соинвесторов, обмена опытом среди бизнес-ангелов. Формирование определенных льгот для бизнес-ангелов позволит активнее привлекать венчурные инвестиции в региональный инновационный бизнес.

Список литературы

1. На федеральном уровне уже действуют следующие государственные институты: Роснано (уставной капитал 130 млрд. руб.), Российская венчурная компания (уставной капитал 28,2 млрд. руб.), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (больше известный как фонд Бортника), а также созданный в 2011 году Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ).
2. Такие фонды сформированы на территории Пермского края с размером уставного капитала 200 млн. руб., в Свердловской области с уставным капиталом в 280 млн. руб., в Башкортостане действует венчурный фонд с размером уставного капитала – 400 млн. руб., в Тюменской области – 280 млн. руб., в Челябинской области с размером капитала – 480 млн. руб. – См. Домнина И.Н., Маевская Л.И. «Роль институтов инновационного инвестирования в формировании инновационной системы российских регионов».- Ж. «Экономика: вчера, сегодня, завтра», № 5, 2014
3. <http://rusbase.vc/trends/digest/january15>
4. На Западе чаще всего речь идет исключительно о грантах, которые выделяются победителям конкурсов стартапов, при этом для участия в конкурсе необходимо пройти несколько этапов отбора
5. [http:// i.rbc.ru/jrganization](http://i.rbc.ru/jrganization) - Фонд учрежден Агентством стратегических инициатив в марте 2013 года. Под его управлением находится 6 миллиардов рублей, на которые в течение трех лет могут претендовать более 400 российских интернет-проектов. К основным задачам ФРИИ относятся отбор инновационных проектов в области развития интернета, проводится их развитие с помощью акселератора и на выходе осуществляется финансовая поддержка стартапов от посевной до ранней стадии.
6. В июне 2014г. ФРИИ запустил бизнес-акселератор в Санкт-Петербурге

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Сабетова Т.В.

Воронежский государственный аграрный университет, г. Воронеж

Управление развитием территории осуществляется в целях повышения качества жизни населения, его благосостояния. В свою очередь, качество жизни человека неразрывно связано с конкурентоспособностью территории, на которой он проживает. Рыночная конкуренция — это объективно необходимая среда, обеспечивающая нормальное саморазвитие рыночной экономики как системы. Хотя термину «конкуренция» нередко придается отрицательное значение как «противостояние», расходование средств на эту борьбу, без конкуренции рынок как экономическая система невозможен. В настоящее время большой научный и практический интерес представляет понятие «конкурентоспособность территории/региона».

Однако не менее важен и анализ негативных явлений на территориях и в муниципальных образованиях. Вопрос оценки кризисного процесса территории относится к числу не в полной мере исследованных в отечественной теории и практике. К примеру, в современном российском законодательстве не закреплено само понятие «кризисной территории».

В своей диссертации А.Г. Волкова [1] выдвинула гипотезу, что кризисную ситуацию развития территории следует устанавливать, опираясь на две принципиально различающиеся группы показателей:

- группа показателей, определяющих качество жизни населения территории;
- группа показателей, определяющих уровень экономического развития территории.

Предлагается степень кризиса устанавливать для субъекта федерации и для муниципального образования, при этом сопоставлять конкретный уровень с медианным значением критериев, так как медиана обладает преимуществами перед средними в связи с отражением структуры исследуемой совокупности.

Проведенные расчеты позволили оценить степень кризисности муниципальных образований Воронежской области.

Привлекательность территории является синонимом ее конкурентоспособности как места размещения различных видов деятельности. Причем территория должна быть привлекательной не только для предприятий, но, в условиях глобализации, повышения роли квалифицированных кадров и инноваций, и для населения, являющегося одним из важнейших ресурсов, которые территория может предложить предприятиям. Многие ученые подчеркивают, что территория не может быть конкурентоспособной во всех секторах экономики. Богатство ее зависит от способности привлечь или создать достаточно прибыльные виды экономической деятельности, т.е. определяется конкурентными преимуществами. Это говорит о необходимости определенной специализации территории на некоторых экономических функциях и их взаимодополняемости [2].

По структуре хозяйства Воронежская область индустриально-аграрная, причем в промышленной сфере отраслью специализации является пищевая промышленность (27 % выпускаемой продукции), напрямую зависящая от сельского хозяйства. Также в области значительна доля сельского населения: на него приходится свыше 33 % общей численности населения области, тогда как средний показатель по России – менее 27 %.

Отсюда можно предположить, что сельское хозяйство должно играть важную роль в формировании общей картины социально-экономического благополучия, а также привлекательности и конкурентоспособности различных территорий нашей области, особенно если не принимать в расчет саму столицу – город с миллионным населением и средоточие развития большинства отраслей промышленности, представленных в регионе в целом.

Что подтвердить такую гипотезу, следует сопоставить параметры благополучия/кризисности районов рассматриваемой области, рассчитанные в упомянутом ранее источнике на основании комплекса самых различных показателей, с параметрами развития сельского хозяйства на этих же территориях.

Таблица 1

Расчет показателя кризисности для муниципальных образований Воронежской области [1]

№ п/п	Муниципальное образование	Общий показатель, определяющий степень кризисности муниципального образования
1	Россошанский район	1,42
2	Лискинский район	1,42
3	Рамонский район	1,4
4	Павловский район	1,4
5	Бобровский район	1,38

6	Ольховатский район	1,36
7	Подгоренский район	1,35
8	Калачеевский район	1,35
9	Верхнехавский район	1,33
10	Острогожский район	1,33
11	Верхнемамонский район	1,31
12	Аннинский район	1,3
13	Богучарский район	1,28
медиана ряда		1,275
14	Грибановский район	1,26
15	Каменский район	1,26
16	Новохоперский район	1,22
17	Хохольский район	1,22
18	Кантемировский район	1,18
19	Поворинский район	1,16
20	Таловский район	1,16
21	Каширский район	1,12
22	Семилукский район	1,12
23	Эртильский район	1,1
24	Репьевский район	1,1
25	Новоусманский район	1,08
26	Воробьевский район	1,08
27	Бутурлиновский район	1,06
28	Терновский район	1,06
29	Петропавловский район	1,05
30	Панинский район	1,04

Однако, сопоставляя места отобранных муниципальных районов области в распределении по общему показателю кризисности с наиболее общими параметрами развития сельского хозяйства (Табл.2), мы выявляем отсутствие прямой корреляции.

Таблица 2

Показатели размера сельскохозяйственных предприятий в районах Воронежской области (без КФХ), 2013 год [3, 4, 5]

Район	Число с/х предприятий ед.	Численность работников, чел.	Площадь пашни, га	Поголовье КРС, гол.	Поголовье свиней, гол.
Россошанский район	23	2073	77991	14583	18761
Лискинский район	12	5596	107030	56568	25898
Рамонский район	13	1083	56817	9875	-
Павловский район	21	2468	86930	12546	321
Бобровский район	24	1771	88231	9188	23202
Ольховатский район	5	764	36745	9086	-
Подгоренский район	11	484	49392	-	-
Калачеевский район	28	1730	71814	13961	2936
Верхнехавский район	12	855	20744	974	75142
Острогожский район	17	627	33579	1800	100
Верхнемамонский район	11	952	45570	8543	-
Аннинский район	23	2521	67766	12457	37900
Богучарский район	25	906	66787	1916	631
Грибановский район	11	829	66635	427	4430
Каменский район	10	336	16583	2740	1107
Новохоперский район	12	561	74390	1010	-

Хохольский район	18	800	37817	6290	-
Кантемировский район	13	702	44975	3390	383
Поворинский район	15	544	48509	272	-
Таловский район	18	1132	50619	10198	-
Каширский район	11	1006	40231	4934	1057
Семилукский район	20	750	64230	3005	267
Эртильский район	28	1409	58551	8463	165
Репьевский район	9	223	24996	716	825
Новоусманский район	16	1026	34197	2510	1852
Воробьевский район	8	449	31711	2070	505
Бутурлиновский район	14	1348	67723	8789	12145
Терновский район	11	809	34640	4204	324
Петропавловский район	18	530	46550	559	466
Панинский район	11	731	56271	619	-

По данным Табл.2, в которой цветом выделен район с обобщенным показателем кризисности, наиболее близким к медиане ряда, выделенные пятерки передовых районов по каждому из показателей размера аграрных предприятий оказались выше медианы. Более того, многие районы с относительно более высокими показателями размерности и масштаба аграрного производства оказались близкими к вершине таблицы, что в существенной степени доказывает корреляцию между объемом сельскохозяйственного производства и общим благосостоянием административного района.

Однако связь между благосостоянием района и общими объемами его экономической активности, в том числе в аграрной сфере, представляется нам аксиоматичной, не требующей особых доказательств. Гораздо более интересно проанализировать степень влияния развития сельскохозяйственного производства и его эффективности на степень благополучия или кризисности района (Табл.3 и 4).

Таблица 3

Показатели развития сельского хозяйства районов Воронежской области (без КФХ), 2013 год [3, 4, 5]

Район	Средне сячная ОТ работнико в, руб.	Прирост (убыль) стоимости ОС за год, тыс.руб.	Коэф-т распаханн ости, %	Число групп товарной продукции (кроме переработк и), шт.	Число тракторов на 1000 га пашни, шт.	Объем оказанной государстве нной помощи, тыс. руб.
Россошанский район	14378	1205760	76,73	23	5,1	332502
Лискинский район	22626	3048961	79,57	21	3,8	424347
Рамонский район	19154	2504748	82,29	21	3,5	395845
Павловский район	15059	246445	80,63	27	5,8	125831
Бобровский район	16278	1079249	80,36	21	4,0	155078
Ольховатский район	18003	157973	79,68	12	2,1	41611
Подгоренский район	13440	27565	74,64	15	3,2	40582
Калачеевский район	12818	130099	77,68	25	5,1	72827
Верхнехавский район	19945	1858758	94,27	15	8,9	339872
Острогожский район	13161	354092	68,60	20	3,9	25292
Верхнемамонский район	13990	123201	80,82	18	5,4	40420
Аннинский район	15800	681791	83,15	21	7,1	203546
Богучарский район	12261	79358	77,95	22	5,0	27284
Грибановский район	16882	52248	93,42	21	4,3	50218
Каменский район	12981	122780	75,36	13	3,7	25604
Новохоперский район	12224	154552	85,74	21	2,8	32415
Хохольский район	15315	280908	91,58	17	5,1	117636
Кантемировский район	11822	175434	78,80	18	4,7	50632
Поворинский район	11132	(15692)	97,12	15	3,6	18974

Таловский район	13425	93965	91,21	20	6,2	68916
Каширский район	15530	33950	94,39	18	30,0	55844
Семилукский район	13780	258288	96,00	17	4,5	28210
Эртильский район	13512	262328	85,53	24	6,0	82371
Репьевский район	13861	63313	76,43	18	4,0	21200
Новоусманский район	15327	336153	80,81	25	6,3	110450
Воробьевский район	14981	84707	87,44	17	3,7	17282
Бутурлиновский район	16093	155283	83,77	22	3,5	95828
Терновский район	15185	102214	85,68	21	5,7	35164
Петропавловский район	11884	739348	83,69	19	6,9	46250
Панинский район	13502	142014	89,02	17	3,6	33303

Как видим в Табл.3, разброс показателей развития сельскохозяйственного производства оказался несколько шире относительно медианы ряда. Так, пятерка районов лидеров по показателю распаханности земель практически вся оказалась ниже медианы, а лидеры по числу тракторов на 100 га пашни распределились поровну относительно медианного района.

С другой стороны, лидеры по показателям прироста стоимости основных средств и объему оказанной государственной помощи все оказались выше медианы, и даже в основном близкими к верхней части таблицы. Это можно считать существенным аргументом в пользу того, что именно эти параметры в значительной степени определяют не только уровень развития сельского хозяйства, но и благосостояние территорий в целом, по крайней мере, для условий нашего, индустриально-аграрного региона.

На наш взгляд, крайне важно обратить внимание на степень корреляции между общим состоянием социально-экономической сферы административных районов и показателями эффективности сельского хозяйства (Табл.4).

Таблица 4

Показатели интенсивности развития сельского хозяйства районов Воронежской области (без КФХ), 2013 год [3, 4, 5]

Район	Средняя урожайность зерновых, ц/га	Среднегодовой надой молока, кг на 1 молочную корову	Фондовооруженность труда, руб./чел.	Фондоотдача	Прирост (убыль) денежной выручки за год, тыс.руб.	Средневзвешенный уровень рентабельности, %
Россошанский район	19,1	5594,8	1180,9	0,69	16541	0,42
Лискинский район	35,7	5433,7	2092,0	0,79	526355	6,85
Рамонский район	28,4	4422,2	3230,4	0,17	94686	убыток
Павловский район	21,7	5696,8	912,9	0,83	28806	14,24
Бобровский район	27,6	5002,5	2330,8	0,60	(1054)	10,14
Ольховатский район	22,7	3107,7	691,6	1,55	393705	убыток
Подгоренский район	26,0	-	1721,4	1,01	(117347)	32,52
Калачеевский район	16,4	4054,6	731,8	1,09	(111023)	8,75
Верхнехавский район	33,5	4235,3	2436,6	0,98	112353	2,43
Острогожский район	23,6	5061,3	1004,7	0,89	96396	17,11
Верхнемамонский район	17,7	3275,5	1074,6	0,74	86373	8,62
Аннинский район	34,7	4655,3	1037,3	0,93	17643	14,29
Богучарский район	17,7	3411,0	925,5	0,89	168532	20,61
Грибановский район	22,9	4760,7	1795,0	1,00	88872	39,62
Каменский район	26,7	4301,1	1274,7	0,81	64302	18,41
Новохоперский район	23,9	2838,1	1940,6	1,03	106980	19,11
Хохольский район	34,0	6762,4	2255,9	0,64	145324	11,59
Кантемировский район	15,8	3677,3	784,0	0,99	(67320)	1,61
Поворинский район	22,5	-	1598,6	0,67	96179	9,90
Таловский район	24,1	5500,8	1086,0	0,79	(87595)	9,40

Каширский район	28,4	5290,2	1948,9	0,43	(24639)	9,07
Семилукский район	28,1	3479,9	1356,6	0,75	(161378)	убыток
Эртильский район	30,3	4445,5	1515,1	0,89	207231	23,24
Репьевский район	29,4	2368,3	1909,2	0,98	1751	24,84
Новоусманский район	27,8	6280,3	1994,7	0,69	(74020)	23,40
Воробьевский район	21,2	3858,8	1257,5	0,76	9344	15,26
Бутурлиновский район	21,0	4639,3	1892,5	0,49	130307	убыток
Терновский район	25,5	4007,5	1271,1	0,69	71006	9,96
Петропавловский район	13,6	2819,6	1717,8	0,43	(19837)	20,47
Панинский район	34,8	5000,0	2084,2	0,53	(506327)	4,62

Из Табл.4 становится очевидным, что такая корреляция практически отсутствует, по крайней мере, по приведенным нами показателям. Так, лишь по показателю «фондовооруженность труда» большинство районов-лидеров оказались выше медианы ряда. По всем остальным показателям распределение пятерок лидеров выглядит спорадическим, никак не коррелирующим с общим показателем благополучия территории. А по средневзвешенному уровню рентабельности 4 из 5 лидеров вообще оказались ниже медианы, а выше медианы обнаружилось 2 из 4 районов с преобладанием убыточных хозяйств.

Тот факт, что показатели эффективности сельского хозяйства практически не коррелируют с общим индикатором благополучия территории в случае с Воронежской областью, настораживает и позволяет предположить две причины такого положения:

1. Такая ситуация может быть вызвана в целом низкой эффективностью сельскохозяйственного производства в регионе [6]. Даже при условии большого разброса показателей в каждом ряду нельзя утверждать, что хотя бы лучшие из значений находятся на достаточном уровне и свидетельствуют об интенсивном и высокоэффективном ведении производственной деятельности. То есть сельское хозяйство до сих пор по преимуществу развивается экстенсивно, а роль усилий по повышению его эффективности пока не стала определяющей.

2. Другой причиной может являться неверный подбор направлений повышения эффективности. Так, мы выбрали показатели, характеризующие все аспекты работы аграрных предприятий, кроме переработки и коммерческой деятельности, а видимую корреляцию получили только по показателю фондовооруженности. Следовательно, возможно, что при другом наборе показателей можно выявить другие зависимости. В этом случае именно те направления, где подобная зависимость будет выявлена, одновременно становятся предпочтительными для приложения дополнительных усилий, так как являются точками формирования экономического и социального эффекта.

В результате проведенного нами сравнения районов Воронежской области можно отметить следующее:

1. Даже в аграрно-ориентированных регионах в настоящее время нельзя однозначно утверждать, что сельское хозяйство может выступать драйвером существенного повышения конкурентоспособности территории.

2. Напротив, само сельское хозяйство находится в существенной зависимости от привлекательности и экономического благополучия территории, и процветает там, где уже созданы условия для интенсивного социально-экономического развития.

3. Однако, для преимущественно аграрных территорий роль и значение развития сельского хозяйства для формирования общих параметров привлекательности районов весьма велика.

Таким образом, сельское хозяйство само по себе не в состоянии полностью сформировать привлекательность территории или преодолеть ее кризисность. При этом степень развития сельского хозяйства все же является важным фактором такой привлекательности и благополучия. Если с привлечением внешних сил способствовать устойчивому развитию этой отрасли, аграрные и аграрно-промышленные территории могут много выиграть от этого в плане повышения их общей привлекательности и устойчивости к кризисам и экономическим спадам.

Список литературы

1. Волкова А.Г. Организация антикризисного управления на региональном уровне публичной власти / А.Г.Волкова // Дисс. на соискание ученого звания канд. эк. наук. – Воронеж, 2014. – 176 с.
2. Закшевская Е.В. Концептуальный подход к стратегическому управлению сельскохозяйственным производством на региональном уровне / Е.В.Закшевская, М.В.Загвозкин // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2013. - № 52. - С. 43-49.

3. Закшевская Е.В. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий на основе стратегического управления их развитием / Е.В.Закшевская, М.В.Загвозкин, Закшевская Т.В., Федулова И.Ю. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2012. - № 8. - С. 25-27.
4. Попкова Е.В. Роль производственной инфраструктуры в развитии интегрированных агропромышленных формирований / Е.В.Попкова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. - №6. – С. 39-43.
5. Тютюников А.А. Кластеризация сельхозпредприятий для разработки типизированных антикризисных стратегий / А.А.Тютюников, Т.В.Закшевская // АПК: Экономика, управление. – 2013. - №1. – С.37-42.
6. Коновалова С.Н. Развитие инновационной деятельности в АПК / С.Н.Коновалова, Н.М.Шевцова // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2015. - №25. – С. 47-51.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Левина Т.А., Родина Ю.В., Сениокова Е.В.

Рязанский государственный радиотехнический университет, г.Рязань

В современных рыночных условиях деятельность предприятий направлена не только на качественное формирование информации внутренней отчетности, но и достоверное составление информации для внешних пользователей в форме бухгалтерской финансовой отчетности. Составление данной информации позволяет внешним пользователям получать качественную оценку, непосредственно характеризующую деятельность предприятия.

Одним из способов оценки финансово – хозяйственной деятельности организации во взаимосвязи с показателями других хозяйствующих субъектов является метод рейтинговой оценки.

Рейтинговая оценка, как один из методов экономического анализа, позволяет различным пользователям информации, например, банкам, инвесторам, оценить деятельность того или иного предприятия с целью, например, инвестиционной привлекательности.

Таким образом, рейтинговая оценка позволяет ранжировать предприятия от наилучших показателей к наихудшим.

Следует отметить, что метод рейтинговой оценки можно применять по отношению к любым предприятиям, независимо от того какую отраслевую направленность они имеют. В этом заключается преимущество данного метода экономического анализа.

Данный метод позволяет всесторонне оценить деятельность нескольких предприятий, используя систему баллов, составляемую на основе четырех групп основных показателей, которые представлены в схеме 1.

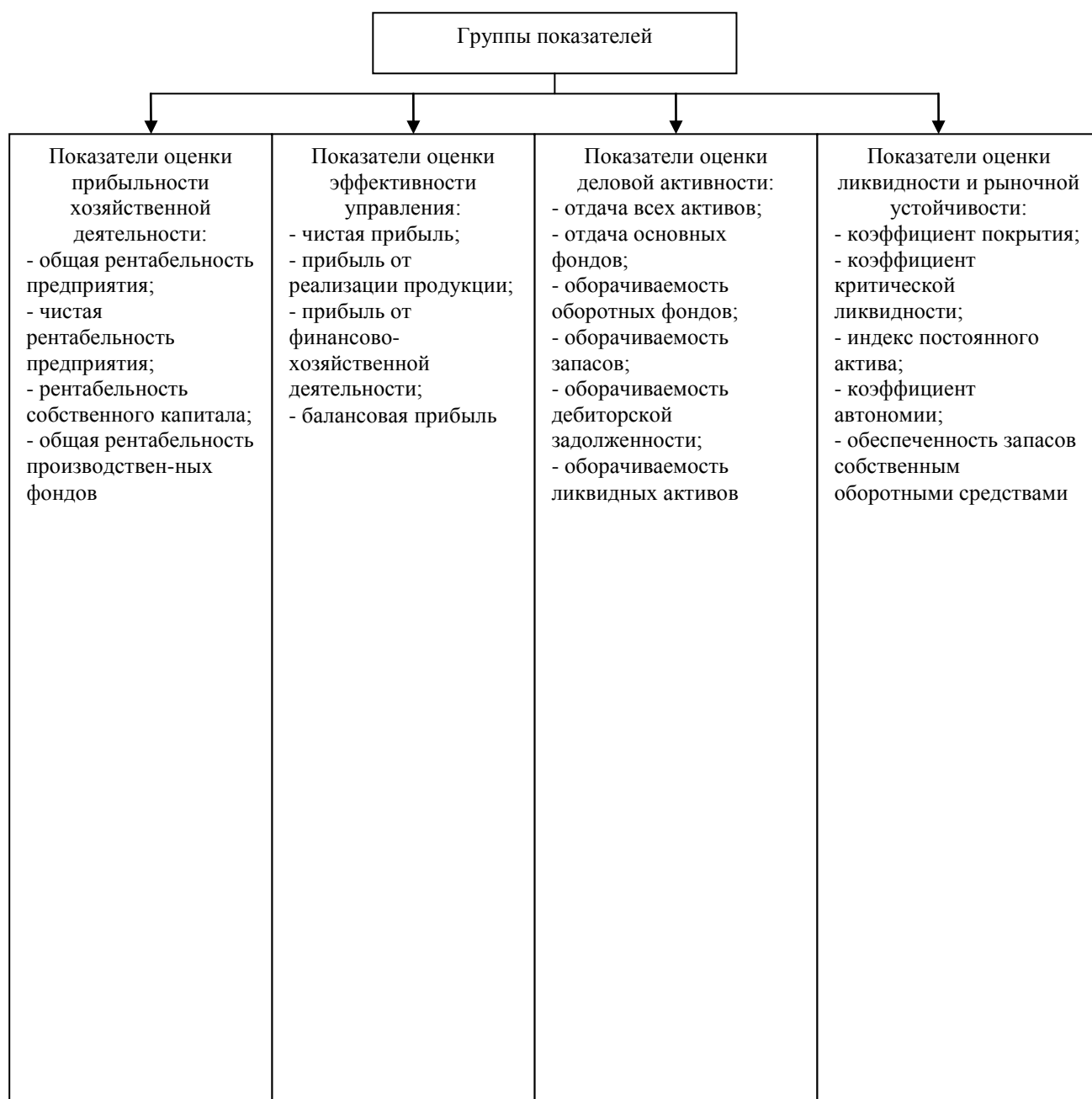


Схема 1. Группы показателей метода рейтинговой оценки хозяйствующих субъектов

Рейтинговую оценку можно также использовать для определения уровня развития какой – либо отрасли, либо региона в целом. Поэтому для большей наглядности в эффективности данного метода проведем анализ основных производственных предприятий Рязанской области, что позволит определить, какой уровень занимает производство в исследуемом регионе, а также проследить сопоставимость анализируемых показателей данных предприятий.

Для примера мы взяли пять предприятий, которые занимаются производством, и показатели которых представлены в Табл.1.

Таблица 1

Расчет показателей рейтинговой оценки

Показатели	ОАО «Теплоприбор»	ОАО «Завод «Красное знамя»	ОАО «Рязанский Радиозавод»	ЗАО «Русская кожа»	Государственный Рязанский Приборный завод
1.Общая рентабельность	0,01	0,15	1,00	-0,65	0,35

2.Чистая рентабельность	0,13	0,17	1,00	-0,37	0,32
3.Рентабельность собственного капитала	0,09	0,02	1,00	-0,21	0,36
4.Общая рентабельность производственных активов	0,99	1,22	1,00	-1,80	0,50
5.Чистая прибыль на 1 руб. объема реализации	1,00	0,89	0,63	-0,01	0,88
6.Прибыль от реализации продукции на 1 руб. объема реализации	0,08	0,27	1,00	1,00	0,08
7.Прибыль от фин-хоз деятельности на 1 руб. объема реализации	0,26	0,08	0,14	1,00	0,21
8.Балансовая прибыль на 1 руб. объема реализации	0,04	0,28	0,04	-0,01	1,00
9.Отдача от всех активов	0,25	0,34	0,51	0,49	0,14
10.Отдача основных средств	0,43	0,37	0,18	1,00	0,08
11.Оборачиваемость оборотных средств	0,31	0,60	0,52	0,60	0,15
12.Оборачиваемость запасов	0,34	0,52	0,48	0,78	0,84
13.Оборачиваемость ДЗ	0,68	0,21	0,56	0,33	0,68
14.Отдача собственного капитала	0,24	0,15	0,23	0,39	0,18
15.Коэффициент покрытия	0,80	0,60	0,52	0,92	0,35
16.Коэффициент текущей ликвидности	0,82	0,67	0,73	0,93	0,87
17.Индекс постоянного актива	1,00	0,90	0,74	0,85	0,83
18.Коэффициент автономии	0,88	1,11	0,92	1,00	0,84
19.Обеспеченность запасов собственными оборотными средствами	1,00	0,80	0,74	0,27	0,21

Произведя расчет показателей, приведенных в методике рейтинговой оценки, необходимо выбрать оптимальный либо максимальный показатель по каждой строке, который показывает наилучшее значение по

каждому конкретному показателю. Далее необходимо определить отношение значения каждого полученного показателя к оптимальному и исходя из этого рассчитать рейтинг каждого предприятия. Произведя все необходимые расчеты, мы получили следующие данные, представленные в Табл.2.

Таблица 2

Рейтинговая оценка предприятий Рязанской области

Наименование предприятия	Рейтинговая оценка
ОАО «Теплоприбор»	2,51
ОАО «Завод «Красное знамя»	2,46
ОАО «Рязанский Радиозавод»	1,82
ЗАО «Русская кожа»	3,88
Государственный Рязанский Приборный завод	2,54

Исходя из исследуемой методики, предприятия должны ранжироваться в зависимости от полученной оценки – от низшей к высшей. Ранжирование предприятий в зависимости от их рейтинговой оценки приведено в Табл.3.

Таблица 3

Ранжирование предприятий по рейтинговой оценке.

Место	Предприятие
1	ОАО «Рязанский Радиозавод»
2	ОАО «Завод «Красное знамя»
3	ОАО «Теплоприбор»
4	Государственный Рязанский Приборный завод
5	ЗАО «Русская кожа»

В итоге, можно сделать вывод, что после проведения рейтинговой оценки предприятий по четырем основным группам показателей, первое место заняло ОАО «Рязанский Радиозавод», а последнее ЗАО «Русская кожа», так как данные предприятия имели наименьшее и наибольшее значения рейтинговой оценки соответственно. ЗАО «Русская кожа» следует улучшить значения по 4 группам показателей, использовавшихся в данном исследовании, путем изменения финансовой политики. Основываясь на данных результатах, можно сказать, что организация, занявшая первое место, наиболее привлекательна с точки зрения оценки инвестиционной привлекательности.

Таким образом, в основной своей массе производственные предприятия Рязанской области достаточно хорошо развиты, за исключением ЗАО «Русская кожа», так как данное предприятия имело отрицательные показатели рентабельности. Однако в целом можно отметить достаточно высокий уровень производственной деятельности в Рязанской области, но для получения более точных данных с помощью данной методики необходимо использовать гораздо большее количество предприятий.

Список литературы

1. Рейтинговая оценка финансового состояния организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: (http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/rejtingovaja_ocenka_finansovogo_sostojaniya_predpriyatija/16-1-0-213). Проверено: 30.03.2015;
2. Шеремет АД., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.; ИНФРА-М, 2012. - 208 с..

**РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРУКТУРЕ ПРОМЫШЛЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА**

Булярская С.А., Булярский С.В.

ФБГОУ ВПО Ульяновский государственный университет

На современном этапе перед Россией стоят сложные экономические вызовы, связанные с продолжением глобального экономического кризиса, затронувшего Евразийский континент в целом. Для России кризис

усугубляется падением цен на энергоносители и неоправданными, ходом истории, экономическими санкциями. В этих условиях важнейшей задачей является повышение эффективности производства. В связи с этим настоящая работа ориентирована на решение важной фундаментальной проблемы - повышение эффективности экономики России за счет реализации кластерной политики по интенсивному инновационному развитию промышленных кластеров, опирающихся на экономику знаний, капитализацию интеллектуальноемких процессов создания добавочной стоимости. В рамках данного направления обсуждается задача повышения экономической эффективности кластеров за счет развития кадрового интеллектуального потенциала и активного участия предприятий кластера в становлении модели нового работника – «инновационного человека».

Модернизация экономики страны, перевод ее на инновационный путь развития, и одновременно придание ей большей социальной направленности являются важнейшими приоритетами стратегического социально-экономического развития России. Обе эти задачи тесно связаны, взаимообусловлены и решение их во многом зависит от формирования нового качества человеческого потенциала. Президент РФ В.В. Путин в феврале 2014 провел совещание в резиденции Ново-Огарево, посвященное «определению резервов экономического развития». «Мы все считаем, что прежние источники роста, если и не подошли к концу, то работают уже, мягко говоря, не так эффективно, как раньше, потому что всегда мы ожидали роста от повышения цен на энергоносители. Они у нас держатся на хорошем уровне, но такого роста, как прежде, нет. Источник этот себя исчерпал, можно сказать», – заявил Путин. На совещании говорилось о росте производительности труда. Этот важный интенсивный фактор является ключевым для повышения эффективности экономики. Именно по производительности труда Россия отстает от развитых стран. Например, по сравнению с США, производительность труда в сталелитейной промышленности ниже в 3 раза, в строительстве в 5 раз, в производстве электроэнергии в 4 раза.

На производительность труда влияют различные факторы, отметим важнейшие: эффективные технологии, производственное оборудование, инновационная организация производства, высококвалифицированные кадры. На наш взгляд последний фактор чрезвычайно важен, т.к. в конечном итоге технологии и оборудование создают люди, которые также управляют производством и готовят высококвалифицированные кадры. В условиях ограничения доступа к за рубежом технологиям важнейшей становится проблема совершенствования подготовки новых кадров для промышленности и с участием промышленности. В этой связи на первый план выходит проблема формирования человеческого потенциала, восприимчивого к инновациям, готового к включению в научные и производственные процессы в условиях стремительно обновляющихся технологий.

Прогнозы в сфере инновационной деятельности и инженерном образовании убедительно демонстрируют резкое отставание инженерного корпуса России в инновационной готовности. Оно выражается в возникновении глобальных диспропорциях количественных и качественных показателей инновационной продуктивности. Научно-технический прогресс изменяет характер производственной деятельности человека, создавая благоприятные условия для развития его исследовательских компетенций, для формирования личности специалиста-исследователя.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года («Инновационная Россия - 2020») определяет ключевой задачей развития экономики страны формирование «инновационного человека». В документе говорится: «один из ключевых вызовов для нашей страны это усиление в глобальном масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем, в первую очередь, за высококвалифицированную рабочую силу» [3]. Как отмечается в этом документе, «инновационный человек» – это не синоним «инновационного предпринимателя», это значительно более емкая и многоаспектная категория, означающая, что каждый гражданин страны должен стать «адаптивным к постоянным изменениям: в собственной жизни, в экономическом развитии, в развитии науки и технологий, – активным инициатором и производителем этих изменений» [3], что делает экономическое образование необходимым в любой деятельности. Возрастает потребность общества в совершенствовании экономического образования, в развитии экономического мышления, экономической культуры, предприимчивости, инициативы. От современных учебных заведений требуется уже не простое включение исследовательских методов в образовательную практику, а целенаправленная работа по формированию и развитию культуры исследовательской деятельности, способности к ее проведению на протяжении всей жизни. В условиях ограниченного финансирования образования, этот пробел призваны восполнить промышленные экономические кластеры.

Для успешного развития экономического кластера необходимо формирование креативного, нацеленного на успех, способного работать высокопроизводительно работника, в современной терминологии «инновационного человека», зависит не только от таланта человека, но и от социально-экономических условий его обитания. Помимо обладания высоким уровнем профессиональной квалификации, он должен быть человеком самостоятельным, инициативным, умеющим нестандартно мыслить, принимать оптимальные решения и не

только быстро адаптироваться к изменившейся ситуации, но и обладать способностью к ее творческому преобразованию, то есть быть конкурентоспособной, нестандартной личностью. На современном этапе в цепи подготовки «инновационного человека» существуют явные сбои и разрывы. Ликвидировать их можно при участии финансовых средств промышленных экономических кластеров.

Кластерная концепция основана на работах Майкла Портера: об индустриальных кластерах [1,4]. Портер определяет кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу». В своей работе Портер основывается на принципах сформулированных Альфредом Маршаллом в работе «Принципы Экономики» (1890) [3], где говорится о локальных концентрациях специализированной деятельности, описано в терминах триады внешних экономик. Маршалл, основываясь на положениях А. Смита о преимуществах специализации, включил в свои «Принципы экономической науки» (1890 г.) главу о «Концентрации специализированных производств в отдельных районах». В современной научной литературе существует множество определений промышленного кластера. Они проанализированы в монографии [1]. Опираясь на данный анализ, сформулируем следующее определение кластера: Промышленный кластер – это самоорганизующиеся гибкая система промышленных предприятий, бизнес структур, социальных институтов, основанная на кооперации и внутренней конкуренции, сплоченная совместными экономическими и социальными интересами и мотивациями, связанными с обменом материальными ресурсами и информацией, с целью повышения эффективности каждого элемента и всей системы в целом.

Кластер является следствием потребностей: бизнеса, как инструмента повышения экономической эффективности; гражданского общества, как источник удовлетворения потребительских потребностей; государства, как инфраструктурный объект, формирующий рабочие места и генерирование налоговых отчислений в бюджет. В структуру современного экономического кластера входят образовательные и научные учреждения. Это является следствием потребностей современной экономики в современных кадрах, способных обеспечить инновационное развитие. Интеграция образовательных учреждений в промышленный кластер обеспечивает подготовку кадров, которые необходимы для деятельности кластера. Отметим, что образовательные стандарты последнего поколения допускают вариацию учебных программ в достаточно широком диапазоне. Это способствует удовлетворению потребностей кластера в специалистах, подготовка которых адаптирована потребностям кластера. Важным направлением подготовки является организация и прохождение учебной, производственной и преддипломной практик, написание курсовых и дипломных проектов. Интеграция образовательных учреждений и предприятий кластера позволяет в ходе этих видов деятельности подготовить студентов к их будущей деятельности, причем вести подготовку в течении нескольких лет на конкретные рабочие места. В то же время предприятия знакомятся с будущими работниками.

При поддержке РГНФ. Грант 15-02-00402.

Список литературы

1. Булярский С.В., Инновационные организации образовательных и научных учреждений. Ульяновск. Издательство УлГУ. 2005. 534 с.
2. Маршалл А. Принципы Экономики .: «Прогресс», 1993. 345 стр.
3. ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)// Минэкономразвития России Москва, 2010. 105 стр.
4. Портер М. Конкуренция, Издательский дом «Вильямс», М., СПб, Киев, 2005. – 608 с.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ОСТРОВ РУССКИЙ»

Матвейчук С.А.

Профессиональный колледж Дальневосточного федерального университета, г.Владивосток

Развитие регионов не бывает равномерным, тем более, когда речь идет об инновационном развитии, предполагающем ставку, в первую очередь, на решительную модернизацию сферы управления, направленного на

возрастание человеческого капитала. Ядрами такого развития в современном мире являются крупнейшие города и агломерации городов – там, где для их оформления существуют реальные условия, отличающиеся повышенным темпом экономической и общественной жизни.

В России идет накопление опыта создания интеграционных механизмов управления на уровне ассоциаций экономического взаимодействия предприятий, бизнес-центров и регионов. Подобные интеграционные механизмы территориально-отраслевого управления особенно актуальны для решения сложных проблем развития туристско-рекреационной деятельности.

Постановлением Правительства России № 201 от 31 марта 2010 г. на территории Русского острова создана туристско-рекреационная особая экономическая зона (ТРОЭЗ).

Основными целями создания особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Остров Русский» должно стать:

- развитие туристско-рекреационного потенциала Приморского края и Владивостока;
- привлечение дополнительных инвестиций в туристические объекты острова Русский;
- обеспечение занятости населения;
- улучшение здоровья и качества жизни населения за счет роста доступности туристских и санаторно-курортных услуг;
- сохранение окружающей среды, природных и культурных ценностей;
- развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры Владивостока.

Необходимость поиска новых путей стратегического развития островной территориально-рекреационной системы г. Владивостока на примере острова Русский обусловлена ростом рекреационных потребностей местного населения и туристов (как российских, так и зарубежных).

Основным критерием оптимальности формируемой территориальной стратегии будет выступать стремление к повышению качества жизни населения в рамках устойчивого социо-эколого-экономического развития туристско-рекреационного комплекса.

Многолетняя хозяйственная практика показала, что туризм и рекреация должны развиваться на комплексной и устойчивой основе с применением принципов разумного и эффективного планирования, только в этом случае ресурсы будут сохраняться и воспроизводиться для использования в будущем. В этой связи необходим всесторонний учет специфических особенностей природного, исторического, экономического и научно-технического потенциала территорий. Должны быть обеспечены такие условия, чтобы доходы экономических агентов от использования ресурсного потенциала отражали их вклад в достижение общественного благосостояния – только такое положение позволит достичь экономического равновесия и стабильности.

Острова отличаются особой привлекательностью для рекреантов. Не составляет исключения и остров Русский – один из крупнейших в системе островов залива Петра Великого Японского моря, расположенный в нескольких километрах от континентальной части г. Владивостока (наименьшее расстояние между полуостровной частью города и островом равно 800 м).

Физико-географическое положение острова Русский, наличие побережий с пляжами и живописными скалистыми берегами, небольшими уютными бухтами, богатство морской флоры и фауны создают предпосылки для развития здесь различных видов туризма. Однако долгая зима, холодная весна и дождливое туманное лето не позволяют достаточно эффективно использовать перечисленные рекреационные ресурсы.

ТРОЭЗ «Остров Русский» имеет ряд преимуществ для реализации стратегии рекреационно-туристского развития.

1. Уровень хозяйственной освоенности здесь пока еще невысок, и поэтому имеется большой выбор рекреационной инфраструктуры.
2. Остров Русский представляет собой целостную природно-хозяйственную систему, находящуюся на начальном уровне формирования.
3. Специфика рекреационной деятельности на острове Русский не противоречит основным требованиям рекреационного режима природопользования.

На острове Русский необходима организация многопрофильной туристско-рекреационной городской зоны с высоким уровнем комфорта и обслуживания, которая должна осуществлять практически все основные формы туризма – от длительного отдыха в сочетании с кратковременными ознакомительными экскурсиями до походного (транзитного) туризма.

В связи с дефицитом природно-климатических и неоднозначностью экологических условий территориально-пространственное развитие исследуемой туристско-рекреационной зоны может иметь лишь расчлененный характер, что предопределяет необходимость определения величины допустимой рекреационной нагрузки и выбора соответствующего режима рекреационного природопользования в разных районах острова.

Так, для территорий острова, где имеются необходимые условия строительства туристско-рекреационных центров и специализированных комплексов, могут быть выделены шесть функциональных зон:

- административно-хозяйственная с парковым типом ландшафта;
- активного массового отдыха с парковым типом ландшафта;
- аграрная (агрландшафты);
- зона туристско-оздоровительных видов отдыха (лесопарковый тип ландшафта);
- лесная зона (с регулируемым режимом природопользования);
- зона мало используемых и неиспользуемых земель.

В целях рекреации и с учетом фактора рекреационной дигрессии рекомендуется использовать только ранее освоенные территории, что позволит максимально сберечь земли, сохранившиеся в естественном состоянии. Из рекреационного пользования в той или иной степени следует изъять следующие категории земель: болота, скальные обрывы, большую часть лесного фонда.

При средней норме 0,2 обслуживающего персонала на одного отдыхающего и коэффициента семейности, равного 3, общая численность постоянного населения острова должна будет достигнуть 16 тыс. человек, которое следует достаточно комфортно разместить в нескольких поселках (максимальный предел). Застройка в жилых поселках должна предусматриваться в виде экстенсивного расположения основных соединений (фортов) Владивостокской крепости. В плане структура представляет собой кольцо с нанизанными на него туристскими центрами. Композиционной осью планировочного образования является автодорога, проходящая вблизи фортов с условным названием «Русское кольцо».

Форты являются главными притягательными центрами туристов на острове. В связи с этим предлагается создать для рекреантов комплексы, которые позволяли бы организовать многоплановый отдых (познавательный туризм, отдых у моря, потребительская рекреация и др.). Для расположения основных рекреационных центров можно использовать площадки существующих поселков, расположенных на основной автодороге «Русское кольцо».

Туристы, приезжающие ознакомиться с архитектурно-историческими памятниками, смогут в кратчайший срок получить рекреационные услуги: отдых на пляже, подводный туризм, прогулки на яхтах и других маломерных судах, игра в гольф, прогулки на лошадях, знакомство с культурно-историческими памятниками и др. Гостиницы и приюты позволят осуществить многодневный отдых, который сумеет обеспечить лучшую окупаемость рекреационных объектов.

Немалая часть территории острова благоприятна для рекреационного использования и не требует для этого больших капитальных вложений и проведения значительных инженерно-строительных мероприятий. На Русском острове существуют развитая дорожная сеть, линии электропередачи и другие инженерно-технические коммуникации, которые предполагается задействовать в ходе создания и эксплуатации рекреационной системы. В той или иной мере сохранились казарменные здания и иные сооружения, которые могут быть использованы для целей рекреации.

По своему рекреационному потенциалу о. Русский представляет собой объект не только регионального и национального значения, но не уступает в сравнительном аспекте рекреационным островным центрам высокого мирового ранга и может стать объектом международного туризма и привлечения иностранных инвесторов.

Это дает возможность создания уникального рекреационного комплекса Русского острова, включающего исторические фортификационные сооружения, хорошо сохранившиеся островные экосистемы с интересными памятниками природы и морскими пляжами. Остров должен стать одним из привлекательнейших комплексных объектов для познавательного туризма и весьма разнообразной рекреационной деятельности.

Список литературы

1. Амирханов М.М., Татаринов А.А. Экономические проблемы развития рекреационных районов. М.: Экономика, 2007. 142 с.
2. Бугаев В. К. Социально-экономическая регионалистика: Учебное пособие. СПб.: Изд-во «ВВМ», 2012. 263 с.
3. Симонян Р.И. Территориальное развитие туризма (региональный аспект). М.: Наука. 2011. 326 с.

**СЕКЦИЯ №22.
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

ДЕЙСТВУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ САМОЗАНЯТЫХ

Шкляева Н.А.

Балаковский институт техники, технологии и управления
(филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего
профессионального образования «Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А.»
г.Балаково

В действующем законодательстве Российской Федерации понятие «социальная защита» подразумевает политику государства, направленную на обеспечение прав и гарантий человека в сфере уровня и качества жизни. Основные права в сфере социальной защиты закреплены в Конституции РФ. [1,ст.18]

Из каких элементов складывается система социальной защиты трудоспособного населения можно определить из следующих определений.

Павлов Б.С. рассматривает социальную защиту как комплекс мер направленных на преодоление таких трудных жизненных ситуаций как болезнь, безработица, старость, инвалидность, многодетность и другие. Роик В.Д. считает социальную защиту мерами по защите работников от неблагоприятных факторов (социального и профессионального риска), с помощью специальных механизмов, фондов и институтов социальной защиты [2, С.13]. Тихомирова В.В. представляет социальную защиту как комплекс мер, включающий в себя: стимулирование стабильной оплачиваемой трудовой деятельности; компенсацию части доходов, осуществляемую государством, работодателем и общественными организациями в случае возникновения основных социальных рисков с помощью механизмов социального страхования [3, с.11].

Наиболее подробно механизм социальной защиты трудоспособного населения представлен на Рисунке 1.

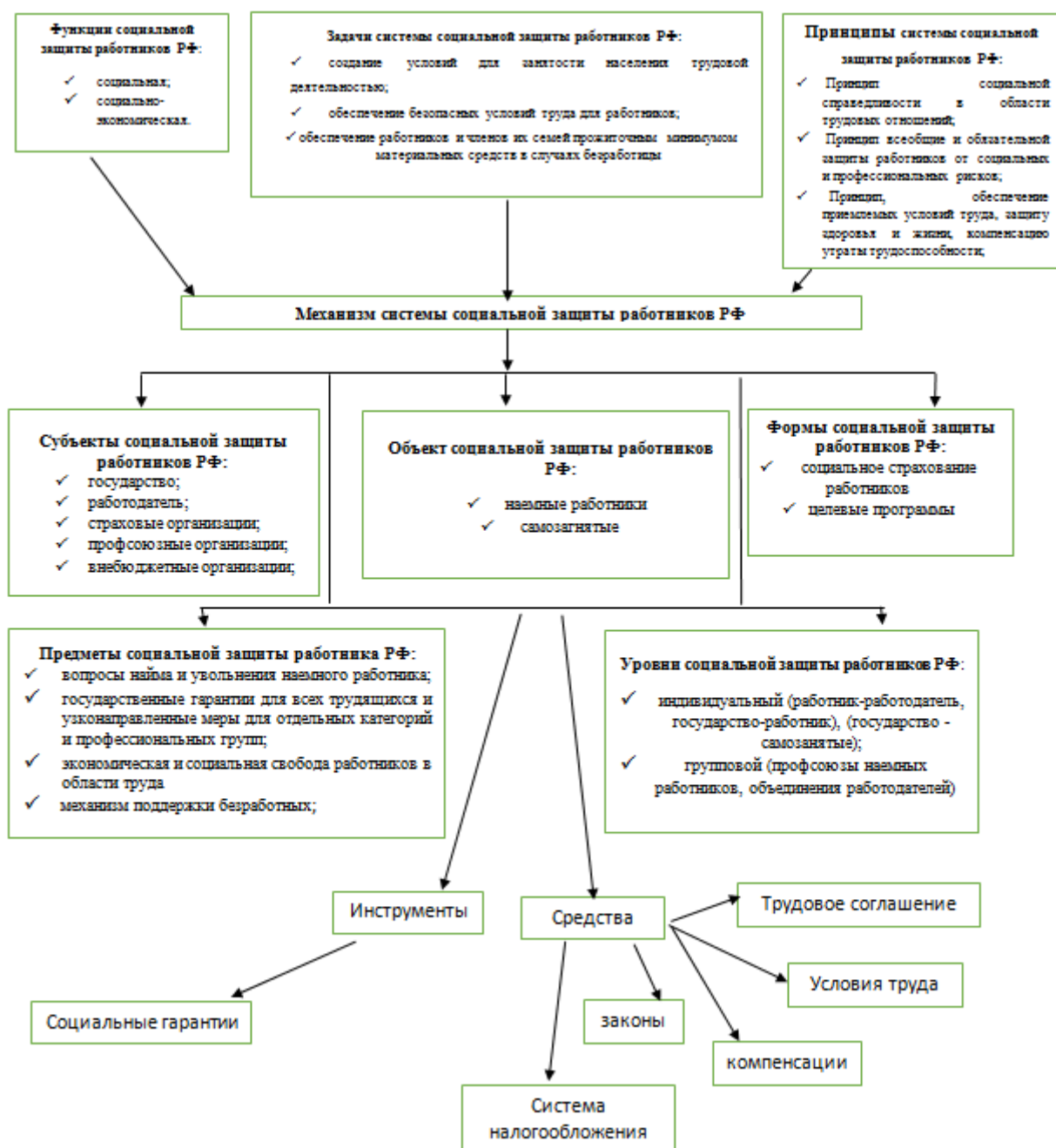


Рис.1. Механизм системы социальной защиты трудоспособного населения.

Трудоспособное население можно разделить на две основных группы первая это наемные работники, вторая предприниматели (самозанятые). Механизм системы социальной защиты проявляется прежде всего в использовании основных форм последней: социальная помощь, социальные услуги, социальное страхование, целевые программы.

К наиболее распространённым формам, применяемым при социальной защите первой и второй группы трудоспособного населения можно отнести социальное страхование, целевые программы. Для наемных работников социальное страхование вводится в виде выплаты определенных взносов во внебюджетные фонды. У предпринимателей тоже имеется возможность выплачивать взносы во внебюджетные фонды, но контроль за данным процессом мягко говоря ослаблен. Куприян С. В. отмечает, что законодательство об обязательном социальном страховании не во всем предоставляет равные права самозанятым лицам по сравнению с правами наемных работников. Для самозанятых лиц не предусмотрено: обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; досрочные трудовые пенсии в связи с особыми условиями труда; пособие по временной нетрудоспособности, если нетрудоспособность наступила в течение месяца после прекращения деятельности и продолжалась свыше календарного месяца; временная приостановка своей работы (деятельности) в связи с временной нетрудоспособности. Размер трудовых пенсий

данных лиц не отражает их реального финансового участия в формировании средств обязательного пенсионного страхования.

Целевые программы для трудоспособного населения проявляют себя как правило в период кризиса, и связаны, с ситуацией на рынке труда. Что бы снизить уровень безработицы, для трудоспособного населения создаются новые рабочие места, предлагаются программы по переобучению или повышению квалификации. Целевые программы, связанные с предпринимателями, направлены на поддержку бизнеса на ранних стадиях его становления. Как правило это безвозмездные консультационные, информационные, маркетинговые услуги.

Механизм социальной защиты трудоспособного населения включает социальные гарантии, которые, как правило, используются только наемными работниками на предприятиях государственного управления, среднего и крупного бизнеса. Для предпринимателей и самозанятых реализация таких гарантий проблематична, так как единственной гарантией, которую государство может оказать, является выплата пособия по безработице. Все остальные гарантии в силу причин оказываются не реализованными.

Основными средствами в механизме социальной защите трудоспособного населения являются законы, трудовое соглашение (контракт), призванные защищать наемных работников и предпринимателей (самозанятых). Отрицательным моментом в применении данных средств у предпринимателей является: отсутствие официальной регистрации наемных работников, или несовершенство законодательства по отношению к предпринимателям (самозанятым)

Неэффективным средством социальной защиты являются так же налоговая система. Нет четкого разграничения по категориям предпринимателей для выплаты налоговых платежей. Введение патентной системы будет способствовать значительному увеличению объемов социальных взносов, и упрощенному ведению легального бизнеса для самозанятых граждан.

Следовательно, действующий механизм социальной защиты предпринимателей (самозанятых) неэффективен на данный момент и требует доработки на уровне законодательства, и применение дифференцированного подхода в рамках инструментов и средств самого механизма.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации глава 2 статья 18 [Электронный ресурс] <http://main-law.ru/st18> (дата обращения 23.02.15)
2. Роик В.Д. Р 65 Основы социального страхования. М.: Анкил, 2005. — 256 с
3. Тихомирова В. В. Адресная социальная помощь в системе социальной защиты населения: автореф... диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 /Тихомирова В. В. - Санкт – Петербург, 2011.

МОДЕЛЬ КОМПЕТЕНЦИЙ НАСТАВНИКА

Павлюкевич М.П.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский
Томский государственный университет», город Томск

В условиях острой конкуренции на рынке, когда одним из основных факторов производства является человеческий капитал, все более ощутимым среди компаний становится кадровый дефицит квалифицированных сотрудников. В этой связи основной задачей управления персоналом становится эффективный подбор сотрудников. Однако, концентрирование фокуса управления только на подборе, как правило, не позволяет закрыть потребность компании в профессионалах: даже если допустить, что организации удастся найти «алмаз» на рынке труда, он все же будет нуждаться в дальнейшей «шлифовке» для того, чтобы идеально вписаться в организационную «оправу» [4]. При этом каждый специалист по управлению персоналом понимает, что найти сотрудника, идеально подходящего под профиль компетенций по должности, практически невозможно: всегда приходится поступаться какими-то критериями при принятии решения о работе того или иного кандидата в компании. Поэтому системность hr-менеджмента предусматривает также реализацию программ адаптации и стажировок новых сотрудников, которые позволяют адаптировать сотрудника к организационной культуре и обучить принятым в компании правилам и методам работы.

Среди различных методов, применяемых для введения в должность сотрудников, особую роль занимает наставничество. В самом обобщенном смысле наставничество – это естественным образом сложившаяся форма передачи людьми знаний, культуры и опыта друг другу. Это часть естественной социализации и преемственности поколений.

В специальной литературе существуют различные определения наставничества и наставников, как правило, они описывают специфику конкретных ситуаций. Ниже приводятся наиболее обобщенные версии, которыми мы будем пользоваться в рамках данной статьи.

Наставничество – форма индивидуальной работы с вновь принятыми или переведенными на другую должность работниками по введению в профессию и профессиональному развитию, а также социокультурной адаптации в коллективе.

Наставник – это опытный работник–профессионал, который непосредственно на рабочем месте передает другому свои знания и опыт, знакомит его со спецификой работы, а также способствует формированию взаимоотношений в новом коллективе [6].

В настоящее время наставничество как механизм введения в должность сильно различается в организациях. Специфику подходов к организации процесса наставничества определяют: степень квалификации обучаемых на входе в компанию, степень необходимой квалификации обучаемого как результат введения в должность, сложность процесса производства/правил, принятых в компании, ресурсы, выделяемые компанией на обучение новых сотрудников.

Так, различными формами наставничества являются и обучение на заводе новичка, никогда не имевшего опыт работы формовщиком, более опытным сотрудником, и стажировка учителей в обучающем центре.

Таким образом, в настоящее время наставничество имеет широкий спектр сфер применения, главным образом – по причине следующих преимуществ:

- индивидуальный подход к ученику, а также способ формирования желательный образ поведения обучаемого;

- обучение непосредственно на рабочем месте;
- регулярное общение с подопечным, и контроль за действиями обучаемого;
- согласование действий наставника и ученика;
- доступность и неформальность общения.

Сдерживающим фактором в использовании такой формы является то, что наставник в основном передает "готовые решения" и "мудрость прошлого", что сковывает развитие новых инициатив [1,50].

Несмотря на все свои плюсы, система наставничества не всегда дает положительный результат. Результативность наставничества, на наш взгляд, зависит от ряда факторов, таких как:

- качество предоставляемых материалов – инструкции, алгоритмы, выдаваемые на изучение новичку, должны быть максимально удобны в изучении и ориентированы на практику, в противном случае время введения в должность растягивается, а результат ухудшается;

- качество подбора персонала – есть большая разница в том, как входит в должность сотрудник, соответствующий должности, и не соответствующий ей;

- мотивация обучаемого, понимание необходимости освоения новых знаний;
- гибкость системы введения в должность – один новичок лучше усваивает информацию в письменном виде, другой – в устном; один быстро освоит техническое обеспечение проекта, другой – организационное; кто-то освоит должность за неделю, кому-то на это понадобится 2 месяца. Система введения в должность должна быть максимальной гибкой, самостоятельно адаптирующейся к индивидуальным особенностям стажеров и ситуаций;

- адекватность методик введения в должность ситуации;
- профессионализм наставника, базисом которого являются его компетенции.

В последнее время наблюдается все больший интерес к пониманию компетенций, необходимых для эффективной работы наставника. Как правило, исследователи выделяют три объемных блока компетенций, характерных для реализации успешного наставника.

Так, Чеглакова и Сташенко выделяют такие блоки компетенций, необходимые наставникам:

- человеческие (в нашем понимании - общекультурные компетенции) – такие как терпение, доброжелательность, эмоциональная устойчивость и т.д. Дж. Уитмор выделяет качества, которыми должен обладать коуч для плодотворной работы. Несмотря на серьезные различия в понятиях «коучинг» и «наставничество», на наш взгляд, качества, перечисляемые Уитмором как образцовые для коуча, смело можно применять и для трактовки качеств успешного наставника. К данному перечню относятся:

- Терпеливость и упорство;

- Независимость и беспристрастность;
- Поддержка;
- Заинтересованность;
- Умение слушать;
- Осведомленность;
- Внимательность;
- Хорошая память [5, 52].

• профессиональные (касаются непосредственно основной профессиональной деятельности наставника) – наличие высокой квалификации, необходимой сертификации и опыта;

• и, собственно, наставнические – эта та «дельта», которая отличает просто хорошего профессионала своего дела от наставника – умение найти контакт, доходчиво объяснить, показать общее и частности, поддержать, проверить, потребовать – и так далее [6].

Говоря более научным языком, так называемые «наставнические» компетенции – это спектр различных компетенций, таких как коммуникативные, аналитические, исследовательские, и т.п.

Данное мнение отчасти подтверждают исследования, проведенные в 1990е, которые определили ряд достоинств и качеств наставников, высоко оцениваемые как обучаемыми, так и самими наставниками:

1. Коммуникабельность. Хороший наставник обладает широким диапазоном навыков межличностного общения, может настраиваться на идеи, взгляды, чувства других людей;

2. Ориентация на передачу полномочий – способен передать полномочия стажеру, при этом всегда готов прийти на помощь;

3. Ориентация на развитие компетенций и навыков учащихся;

4. Изобретательность – в данном случае Льюис Г. имеет в виду, что наставник понимает разнообразные и полезные причинно – следственные связи, хорошо и творчески решает самостоятельно различные задачи. На наш взгляд, данную компетенцию можно разделить на 2 – «аналитическая» и «способность решать задачи разнообразными способами».

Также Льюис Г. приводит такие компетенции, как:

5. Знание практики управления: имеет опыт руководящей работы;

6. Знание организации: организационной структуры, корпоративной культуры и т.п.

7. Доступность: умеет быть в распоряжении других, когда они сами в этом нуждаются [2, 67-76].

Те же компетенции различные авторы объединяют в различные кластеры. Так, представляют интерес работы Масалимовой А.Р., где выделены три объемных блока компетенций наставника: профессиональные, общекультурные и специальные. При этом к профессиональным относятся производственно-технологические и проектной деятельности; к общекультурным – управленческие, корпоративные, исследовательские, коммуникативные, блок иноязычной компетенции. К специальным компетенциям данный исследователь относит психолого-педагогические, методические, коуч-компетенции [3]. На наш взгляд, данный подход является достаточно полным и достаточно удобным для применения.

Концептуальное основание данной работы состоит в том, что в условиях реального бизнеса при выборе наставника из общего числа сотрудников, успешно выполняющих свои обязанности, по нашему мнению, была бы полезной такая модель компетенций наставника, которая являлась бы дополняющей к любому профилю должности. Говоря иными словами, для выбора оптимального наставника достаточно было бы «примерить» на профессионалов своего дела профиль компетенций наставника, который отличал бы обычного сотрудника, хорошо знающего свое дело, от потенциального наставника.

Разумеется, в каждом конкретном случае, в соответствии со спецификой бизнеса, требуемые качества и компетенции могут различаться. Тем не менее, возьмем на себя ответственность по формированию такого обобщенного профиля компетенций наставника.

Таблица 1

Профиль компетенций наставника

Блок компетенций	Компетенция	Индикаторы
1. Коммуникабельность	1.1. Способность ясно выражать свои мысли	1.1.1. говорит с соответствии с кругом общения;
		1.1.2. выражает взгляды и мысли в свободной и ясной манере
		1.1.3. использует уместные примеры и метафоры, чтобы быть хорошо понятым
		1.1.4. способен сложную информацию донести просто,

		однозначно и понятно
	1.2.Активное слушание	1.2.1.слушает внимательно 1.2.2.постоянно проверяет, правильно ли его поняли
	1.3.Умение актуализировать вопросы и отвечать на них	1.3.1.инициирует вопросы со стороны обучающегося 1.3.2.понимает суть вопросов 1.3.3.охотно и понятно отвечает на вопросы
2.Аналитическая компетенция	2.1.Способность к анализу и предложению решений	2.1.1.способен выявить причины тех или иных результатов учащегося 2.1.2.Предлагает решения по улучшению результатов обучения
3.Ориентация на повышение квалификации стажера	3.1.Оценка результатов стажировки	3.1.1.наблюдает за работой учащегося, фиксирует успехи и неудачи
		3.1.2. проводит промежуточную и итоговую оценку результатов обучения
		3.1.3. дает конструктивную обратную связь
	3.2.Ориентация на передачу полномочий	3.2.1.отбирает и ставит учебные задачи таким образом, чтобы наряду с пользой для работы они соответствовали целям подготовки подчиненных
		3.2.2.передает полномочия постепенно, опираясь на результаты выполнения учеником заданий, данных ранее
		3.2.3.создает условия, в которых ученик свободно делает попытки разными путями достичь своей цели, наиболее полно воплощает себя и принимает активное участие в делах своей организации.
3.2.4.передает инициативу в делах, являющихся прогрессивно более сложными и обогащающими опыт работы;		
3.3.Доступность: умеет быть в распоряжении других, когда они сами в этом нуждаются:	3.3.1.находит время для того, кто в нем нуждается; рядом с ним чувствуют, что их вопросы и заботы представляют важность;	
	3.3.2.относится к намерениям и приоритетам с уважением, даже если имеет противоположное мнение.	
4.Саморазвитие	4.1.Заинтересованность в собственном профессиональном развитии	4.1.1.находится в поиске наиболее эффективных способов выполнения поставленных профессиональных задач
		4.1.2.стремится участвовать в курсах повышения квалификации, тренингах, семинарах по улучшению способов работы
		4.1.3.изучает профессиональную литературу
	4.2.Заинтересованность в повышении качества своей деятельности как наставника	4.2.1.уделяет время подготовке внутрифирменных учебных программ;
		4.2.2.вкладывает личное время в развитие и подготовку подчиненных;
		4.2.3.рефлексирует по поводу собственных действий по обучению
4.2.4.находится в поиске наиболее эффективных способов обучения новых сотрудников, диагностики результатов обучения.		
4.2.5.интересуется результатами стажировки и дальнейшей работы учеников, делает выводы и совершенствует действия по обучению новых сотрудников.		
5.Знание организации	5.1.Знание структуры организации	5.1.1.понимает структуру организации, ее политику, нормы ведения дел и как организована работа и сами сотрудники;
	5.2.Знание организационной культуры	5.2.1.понимает нормы культуры и ценности организации, а также знает, как решать существующие задачи;

	5.3. Осведомленность о нововведениях	5.3.1. постоянно находится в курсе происходящего в организации.
		5.3.2. знает, понимает и разделяет стратегию и миссию компании.

Таким образом, нами выделено 5 блоков компетенций, 12 компетенций, и 32 индикатора, описывающих успешного наставника.

В последующих работах данная модель будет исследована на практике, для обоснования своей жизнеспособности.

Список литературы

1. Ежова Л.С. Формы и методы обучения персонала. Совершенствование профессиональных навыков. /Л. С. Ежова// Справочник руководителя учреждения культуры. – 2008. - № 11.
2. Льюис Г. Менеджер-наставник. Стратегия раскрытия таланта и распространения знания. Пер.с англ. А.В. Ирхин. –Мн.: Амалфея, 1998. – 288с.
3. Масалимова А.Р. Модель компетенций современного наставника. /А.Р. Масалимова// опыт деятельности учреждений профессионального образования в современных условиях. Профессиональное образование в России и за рубежом 4 (8) 2012, с.104-108.
4. Павлюкевич М.П. Введение в должность управленческих кадров в сфере HORECA: опыт организации/М.П. Павлюкевич// Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сборник материалов XXIX Международной научно-практической конференции/Под общ. Ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – с.89 – 97.
5. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: Практическое пособие: Пер. С англ. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 160 с.: ил.
6. Чеглакова Л., Сташенко А. Наставничество: мода становится трендом /Л.Чеглакова// Корпоративные университеты. 2008. №15.С. 37-49.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПО ТРУДУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНЫХ НОРМ И НОРМАТИВОВ

Комарова Н.В.

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет), г.Москва

Повышение эффективности авиастроительного производства в России, его конкурентоспособности напрямую связано с возрождением обрабатывающих отраслей промышленности, для которых большое значение наряду с инвестициями, использованием передовых технологий имеет оптимизация организационных решений по труду. Исходя из мирового опыта, необходим переход от традиционных методов организации и нормирования труда, не предполагающих, как правило, проведение тщательного исследования процесса, к методам анализа трудовых процессов с использованием математических методов и прогрессивных норм и нормативов.

Авиационная промышленность, в свою очередь имеет важное политическое и экономическое значение. Эта отрасль в значительной мере определяет промышленный потенциал и престиж государства. Предприятия отрасли поставляют свою продукцию на внутренний и внешние рынки, обеспечивают заказами другие отрасли хозяйства, предоставляют большое количество рабочих мест. При создании летательных аппаратов задействовано большое количество контрагентов.

В машиностроении вообще и в авиастроении в частности особенности организации труда определяются разнообразием применяемого оборудования и технологических процессов, огромной номенклатурой различных по сложности агрегатов и деталей. На машиностроительных предприятиях с высоким уровнем механизации и автоматизации значительное распространение получили многостаночное обслуживание и совмещение профессий поточной и конвейерной линии. Таким образом, решение задач в области организации труда зависит от применяемой техники и технологии, характера продукции, типа производства. На предприятиях авиационной промышленности, например определяющими факторами при принятии управленческих решений по труду являются непрерывность технологических процессов, большие габариты и мощность эксплуатируемых агрегатов,

использование коллективных форм организации труда. Основная продукция производится на технологическом оборудовании с числовым программным управлением и гибких автоматизированных производствах.

Отличительной чертой организации труда на высокотехнологичном предприятии является весьма сложная система обслуживания основного производства. Для обеспечения непрерывности технологических процессов необходимо тщательно увязывать в пространстве и времени, не только работу производственной бригады, но и трудовые функции рабочих, занятых в обслуживающих и транспортных цехах.

При проектировании организации труда рабочих нужно исходить из того, что работа некоторых производственных участков зависит от многих факторов, в том числе от связей данного участка с остальными. Поэтому каждое организационное мероприятие на данном участке оказывает определенное влияние на деятельность всего предприятия. Учёт этой зависимости обеспечивает системный подход при осуществлении работ по организации труда.

Структура трудового процесса, как правило, допускает большое количество вариантов организации труда. Для сравнения различных организационных решений необходимо выбрать критерий эффективности.

Экономико-математическая постановка задачи по организации труда – это описание структуры трудового процесса и выбор критерия эффективности, по которому можно судить о целесообразности того или иного организационного решения. Оптимизация заключается в выборе варианта организации труда, допускаемого структурой и приводящего к экстремуму (максимуму или минимуму) критерия эффективности.

Оптимальное решение задачи организации труда рабочих при правильном выборе критерия эффективности приводит или к минимально возможной, по сравнению с любым другим решением задачи, себестоимости единицы продукции или к максимально возможной производительности труда. Однако в ряде случаев использовать интегральные показатели себестоимости в качестве критерия эффективности нецелесообразно, так как расчеты оптимальных вариантов значительно усложняются, а результат оказывается тем же, что и при использовании частных критериев, таких как численность рабочих, трудоемкость выполнения работ и стоимость выполнения работ.

Для определения критерия эффективности зачастую достаточно детального анализа организации труда на отдельном производственном участке, так как требуется учесть его связи с другими участками высокотехнологичного предприятия и выяснить их влияние на критерий эффективности. Такой системный подход к работе по организации труда исключает ошибочный выбор критерия эффективности.

При реформировании централизованной системы управления экономикой в нашей стране были допущены серьезные ошибки в оценке роли и значения нормирования труда. Тогда возобладали мнение, что нормы затрат труда утратили свое значение, поскольку они в основном выполняют только функцию регулирования заработной платы. Однако, подобное утверждение неверно и опровергается опытом ряда стран с развитой рыночной экономикой, где роль норм затрат труда в организации производства и труда весьма существенна. Нормирование труда рассматривается в качестве важнейшей составляющей внутрипроизводственного управления, управленческого учета и организации производства.

Необходимость нормирования обусловлена постоянной потребностью в выявлении резервов снижения затрат на производство на основе их тщательного изучения и разработки предложений по повышению эффективности. При переходе к рыночной экономике роль нормирования труда не снижается, но объективно становится более значимой, и меняются его функции. Если в условиях централизованной экономики основными функциями нормирования были вопросы регулирования оплаты труда, то при рыночной экономике основными являются функции выявления резервов роста производительности труда, повышения эффективности производства, улучшения использования производственных мощностей, оценки результатов деятельности предприятий.

Такая постановка вопроса приводит к необходимости создания измерительного инструментария, с помощью которого можно правильно оценивать и прогнозировать затраты труда в конкретных условиях. Требования к нормам затрат труда в условиях рыночной экономики могут быть сведены к следующим:

- высокое качество устанавливаемых норм, их максимальное приближение к общественно-необходимым затратам труда;
- всесторонняя научная обоснованность норм на основе более полного учета организационно-технических, экономических, психофизиологических и социальных факторов;
- равная напряженность норм на аналогичные работы в одинаковых условиях их выполнения.

Таким образом, поиск оптимального варианта трудового процесса, как правило, связан с трудоемкими расчетами и возможен лишь при использовании математических методов и прогрессивных норм и нормативов.

Список литературы

1. Комарова Н.В. Моделирование и оптимизация трудовых процессов авиационного предприятия с использованием математических методов и теории планирования эксперимента. Материалы международной конференции: «Авиация и космонавтика» Секция: Экономические проблемы аэрокосмического комплекса. Москва, 2014
2. Комарова Н.В. Проблемы реструктуризации авиационных предприятий с целью формирования компетентностной организации. М., Нормирование и оплата труда в промышленности. № 8, 2012
3. Комарова Н.В. Формирование стратегии развития вертолетостроительного предприятия с использованием центров компетенций. М., Вестник МАИ, т 21, выпуск 2, 2014
4. Комарова Н.В., Миускова Р.П. Оптимизация трудовых процессов с использованием математических методов и микроэлементных нормативов времени. М.: РУСАКИ, 2004г

СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Алексеев А.Н.

НИИ труда и социального страхования Министерства труда и социального развития Российской Федерации,
г.Москва

В условиях современного экономического кризиса возрастает вероятность сокращения работников на российских предприятиях вследствие выработки работодателями защитных мер по сохранению своего бизнеса. Это может значительно нарушить стабильность занятости и привести к деструктуризации рынка труда. Рост безработицы, сопровождающий кризисы, увеличит численность граждан, ищущих приложение своего труда. В этих условиях повышается значение нестандартной занятости как средства сдерживания роста безработицы и повышения гибкости рынка труда.

Среди форм нестандартной занятости в последнее время получает широкое распространение аутсорсинг персонала, под которым понимаются трехсторонние отношения между кадровыми агентствами, предприятиями-заказчиками и работниками, готовыми трудиться на условиях временной занятости.

Среди желающих трудиться в рамках нестандартной занятости в условиях кризиса наибольшее место отводиться лицам, потерявшим работу или находящимся в поиске подходящей работы. В контингенте временных работников также доминируют студенты, домашние хозяйки, пенсионеры и др. Получая временную занятость, такие работники имеют возможность повысить не только получать заработную плату, но и сочетать работу с учебой или воспитанием детей.

Большую группу среди временного персонала составляют молодые люди, которые из-за отсутствия опыта работы не могут пока претендовать на получение постоянной и высокооплачиваемой работы, а также трудовые мигранты, готовые трудиться на любых условиях. При этом нестандартная занятость для них может рассматриваться и как преодоление безработицы.

В последнее время на российском рынке труда появилась специфическая категория работников - фрилансеров, которые в силу своей либо профессиональной деятельности, либо жизненной позиции, предпочитают трудиться на условиях аутсорсинга. К ним относятся высококвалифицированные специалисты (художники, дизайнеры, специалисты программного обеспечения и др.), которые сознательно выстраивают такие трудовые отношения.

И еще одна категория работников наиболее часто встречается при реализации нестандартной занятости – это выведенные за штат работники предприятия. Как правило, переход таких работников в категорию временного персонала не является добровольным. В этих случаях они предпочитают работу на условиях аутсорсинга увольнению, т.е. сохранению своей занятости на этом предприятии на худших для них условиях.

Таким образом, состав временных работников, участвующих в отношениях кадрового аутсорсинга, достаточно разнообразен, но всех их объединяет общая характеристика – они рассматривают эту форму занятости как переходный момент в их трудовой карьере.

Вместе с тем кадровый аутсорсинг наряду с преимуществами имеет и целый ряд социальных рисков.

Прежде всего, при всех выгодах, которые получает предприятие при использовании аутсорсинга персонала, работодатель попадает в сферу влияния рисков, основанных на разделении ответственности за качество труда привлеченного персонала между сторонами аутсорсинговых отношений. Основные выгоды,

которые получает от аутсорсинга предприятие, состоят не в экономии фонда заработной платы, а в снижении управленческих издержек, в том числе экономии расходов на поиск работников, их оформлении, увольнении, сопровождении их труда и др. Следовательно, предприятие получает гибкость в использовании персонала. Вместе с тем, при аутсорсинге временный персонал перестает рассматриваться как человеческий ресурс, требующий своего постоянного развития, поскольку он поступает на основе договора с кадровым агентством, расходы по которому относятся к категории производственных затрат. В связи с чем для предприятия временные работники рассматриваются через призму выполнения определенной услуги и не более того. В соответствии с чем, ставится под сомнение качество выполнения этой услуги, за которое по договору несет ответственность кадровое агентство. И если в договоре четко не прописана ответственность сторон, то может возникнуть противоречие по поводу контроля качества выполняемой услуги, где предприятие должно принимать выполненные работы требуемого ему качества, при этом, не осуществляя контроля за ходом проведения работ.

Определенные социальные риски проявляются и для работников, привлекаемых на условиях аутсорсинга. Так, временная занятость связана со снижением уровня социальной защищенности работников, гарантий трудовой занятости, ухудшением условий и охраны труда и т.п. [1, с.69]. Временный характер найма делает недоступными многие виды стимулирующих мер, которые имеют постоянные работники, например, социальное страхование, доплата за выслугу лет и др.

Существуют и профессиональные риски при использовании привлеченного персонала. В случае, когда производственная деятельность связана с предоставлением льгот или компенсаций, то трудовой договор с провайдером услуг не может обеспечить работнику получение таких льгот. При этом может возникнуть ситуация, когда работник, проработав некоторое количество лет на вредном производстве и имеющий право на получение льготной пенсии, может ее не получить, так как будучи оформленным в кадровом агентстве не сможет предоставить соответствующие подтверждения.

Временным работникам при перемещении от одного предприятия к другому приходится постоянно интегрироваться в новые условия труда. Поэтому на предприятии, куда они привлекаются, к ним относятся как посторонним или временным, что отражается на формировании соответствующих трудовых отношений.

Кроме того, работа на условиях временной занятости зачастую оплачивается дешевле, чем штатных сотрудников, выполняющих такие же функции. По данным экспертов, различия заработной платы временных и штатных сотрудников достигают 30% [2]. Такие последствия использования привлеченных работников нередко сопровождаются трудовыми спорами и конфликтами.

Поскольку внедрение новых форм организации труда для предприятия сопряжено с изменением той социальной структуры, которая у него до этого сложилась, изменяются, прежде всего, трудовые отношения, основанные на трудовом договоре между работодателем и работником. Внедрение временного персонала на условиях аутсорсинга меняет социальную структуру такого предприятия, в которой появляются работники, трудящиеся на условиях договора купли-продажи их услуг. Наличие нового звена в структуре предприятия может привести к подразделению рабочих мест на основные и второстепенные не по сложности выполняемых трудовых функций, а по способу оформления трудовых отношений. В связи с чем возникает основа для неравенства среди работников. Именно этот фактор и требует выстраивания определенного механизма для оптимального включения привлеченных работников в структуру предприятия с наименьшими социальными последствиями. Строиться этот механизм должен на формировании единых стандартов условий труда для всех категорий работников, используемых внутри одного предприятия. Поэтому такие стандарты должны вноситься в договор аутсорсинга и отражать тот уровень требований к работникам и оплате их труда, которые существуют на предприятии-получателе аутсорсинговых услуг.

По мнению экспертов, в настоящее время наметился рост привлечения персонала на условиях аутсорсинга в сфере услуг. Основные причины, вызывающие возникновение потребности предприятий в обращении к агентствам за услугами аутсорсинга, проявляются в следующем:[3]:

- замена временно отсутствующих постоянных работников (27%);
- сезонные колебания производства (23%);
- временная потребность компании в высококвалифицированных специалистах (21%).

Стимулирует использование аутсорсинга поиск предприятиями вариантов применения новейших технологий для повышения качества продукции и роста ее конкурентоспособности с помощью специалистов из специализированных компаний, которые могут быть приглашены на определенный срок работы. Тем самым предприятия через аутсорсинг осуществляют более выгодные решения в отношении управления трудовыми ресурсами, привлекая отсутствующие у них профессиональные компетенции. Аутсорсинг в этом случае способствует сокращению издержек, что отражается на снижении себестоимости продукции.

Таким образом, в современных кризисных условиях аутсорсинг персонала может стать эффективной формой экономии издержек для российских предприятий за счет использования временных сотрудников для выполнения определенных видов работ, что позволит им пережить сложные времена, связанные со снижением поступлений инвестиций и дорогих кредитных ресурсов за счет привлеченных работников. А для российского рынка труда аутсорсинг может стать эффективным способом поддержания занятости и сокращения безработицы.

Список литературы

1. Козина И.М. Труд по лизингу // Система регулирования социально-трудовых отношений в условиях глобализации и социально-экономические риски. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С.65-75.
2. Смирных Л. Заемный труд: экономическая теория, опыт стран ЕС и России. – Электронный ресурс: <http://www.recepr.ru/files/dokuments/Smirnych>
3. Заемный труд: риски и выгоды для России // Материалы заседания экспертной группы №7 «Рынок труда, профессиональное образование, миграционная политика» Высшей Школы Экономики. - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.libertarium.nl>

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУТА СЕЛЬСКОЙ СЕМЬИ (1980- 1990-Е ГОДЫ)

Ломовцева Н.Б.

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова, г.Архангельск

Институт сельской семьи - явление многоаспектное и малоизученное. Сельская семья представляет собой социальный институт, выступающий элементом структуры сельского социума и являющий собой комплекс формальных и неформальных норм, одни из которых (формальные) укоренены в сознании сельских жителей, тогда как другие (неформальные) всё более отчётливо закрепляются в их поведении.

Институту современной сельской семьи как подсистеме института семьи присущи его основные характеристики, с одной стороны, а с другой - черты, характерные для сельского социума, что определяет амбивалентность его существования, выражающуюся в симбиозе современности и патриархальности в сознании членов семейных групп.

Адаптированность современной сельской семьи к условиям социальных реформ определяется как объективными, так и субъективными факторами. К числу объективных факторов можно отнести, прежде всего, место жительства (райцентр или село), уровень экономического развития поселения, а также социально-демографические характеристики семьи. Среди субъективных характеристик - её интересы и потребности, социальные установки, нормы и ценности.

На фоне общего уменьшения численности сельского населения за сто лет произошло его явное территориальное перераспределение. Промышленные регионы Нечерноземья, где бурно росли города, сильно сократили свою долю в общей численности сельского населения, а доля юга выросла более чем вдвое. Возросла за век и роль Урала и восточных районов.

С 1959 по 1990 год село потеряло почти 30% своего населения. Максимальная депопуляция наблюдалась в это время в регионах вокруг Московской области, особенно к северу от нее, но захватывала и северные окраины Черноземья. Тринадцать регионов Центральной и Северо-Западной России потеряли более половины сельского населения, а росла численность населения на юге и по северо-восточным окраинам. В Нечерноземье она увеличилась только в Ленинградской области [2].

Внутрирегиональные различия в динамике сельского населения максимальны тоже в Нечерноземье. Там в течение нескольких десятилетий пригороды и остальная территория характеризовались разнонаправленностью миграционных потоков.

В результате на периферии регионов Нечерноземья селян стало меньше в два или три раза. Пригородные районы, наоборот, часто увеличивали численность своего населения или теряли его не так сильно, что в результате увеличивало долю районов при региональных столицах в общей массе сельского населения. Средние и

малые города Нечерноземья также концентрировали вокруг себя селян, хотя и не столь сильно, как большие города.

Точка отсчёта для современной российской семьи, как и для других социальных институтов, - начало 90-х годов прошлого, XX века. С одной стороны, общество жило радужными иллюзиями и неоправданной эйфорией перехода к открытому обществу, а с другой - мощнейшим социально — психологическим шоком от осознания перманентного ухудшения условий жизни для широких слоев населения.

Экономические и социально-политические преобразования, начавшиеся в середине 80-х годов (перестройка), не могли не отразиться на положении большей части населения России, оказав влияние на статус женщины.

Незначительная часть их выиграла от реформ, давших некоторым возможность получать высокие заработки и стать еще более экономически независимыми (бухгалтеры, экономисты, работницы банков, секретарши престижных фирм) либо же отказаться вовсе от работы (при муже-бизнесмене). Однако большая часть женщин в условиях реорганизации производства, увольнений, безработицы (у которой быстро сформировалось «женское лицо») оказались в рядах тех, кто пострадал в первую очередь.

Отсутствие финансовой стабильности второго заработка в семье негативно сказалось на демографической ситуации (число разводов стало расти, деторождение падать, а по числу аборт Россия обогнала сейчас почти весь СНГ: 196 абортов на 1000 родов). Законодательно введенные в 1981 г. выплаты «пособий на детей», гарантирующие возможность воспитывать малышей до трех лет дома (при сохранении рабочего места), не повлияли на общую ситуацию, поскольку реальная стоимость компенсаций полностью «съелась» высокими темпами инфляции [3].

В середине 1990-х годов стали нарастать критичность и неудовлетворенность, сменившиеся к концу века ощущением острого кризиса, обусловленного резким снижением уровня жизни, сокращением производительности труда по сравнению с дореформенным уровнем, упадком экономики. Натуральное семейное хозяйство стало как производительной, так и потребительской единицей, где разделение труда естественно и оправданно.

После 1992 г. возрос объем сельскохозяйственных продуктов, передаваемых городским родственникам. В среднем сельская семья в 1996 г. передала своим родственникам 12% всей произведенной сельскохозяйственной продукции, использованной на потребление и реализацию. Эта безвозмездная помощь компенсируется возросшим трудовым участием городских родственников в хозяйственной деятельности сельской семьи, а также оказание помощи в снабжении одеждой, строительными материалами, некоторыми видами продовольствия (сахар, мука, крупа).

Особенно заметен такой обмен на примере хозяйств, владельцами и основными работниками которых были пенсионеры. В начале 90-х годов они казались обреченными на ликвидацию, но в действительности в основной массе не только выжили, но и увеличили объем производства. Неформальная кооперация труда и средств укрепила практику совместной хозяйственной деятельности на земле различных поколений семьи. Молодые члены семьи, приезжая из города, выполняют трудоемкие сезонные работы (вспашка участка, заготовка кормов, уборка урожая), несут в значительной степени не только бремя трудовых, но и материальных расходов на ведение хозяйства. В результате от 30 до 70% произведенной продукции (мяса, масла, творога, яиц, картофеля и овощей) передается молодым семьям.

Новым явлением с 1994 г. стало длительное проживание в таких хозяйствах членов молодых городских семей, ставших безработными или имеющих неполную занятость. Экономически такой обмен смягчает трудности кризисного периода, позволяя выжить и даже укрепиться мелкому сельскохозяйственному производителю, увеличиваются и доходы всех членов семьи. Но социальные последствия рурализации горожан очевидны – их образ жизни теряет черты городского многообразия и мобильности, резко снижается квалификация.

Наряду с этим резко сократилась мобильность сельского населения. По обследованиям С.Л. Швыркова, в 1992-1993 г.г. в сельской местности Центрального района поездки за услугами в ближайшие города сократились почти на порядок по сравнению с серединой 80-х годов. Обследования авторов в пригороде Галичского района Костромской области показали, что подавляющая часть населения более пяти лет не посещала областной центр, жители перестали пользоваться учреждениями обслуживания в райцентре, за исключением жизненно важного медицинского обслуживания и отсутствующего в сельской местности среднего и специального образования для молодежи. Деревня не только меньше пользуется городскими услугами, вся жизнедеятельность населения постепенно замыкается в рамках своего населенного пункта [1].

Кризис начала 90-х годов еще более усилил сезонную миграцию горожан в село, часто вынужденную. Образ жизни сельского населения еще больше дезурбанизировался: резко сократились поездки в города и

пользование услугами; значительно возросла доля тяжелого, физического, неквалифицированного, ручного, рутинного труда.

Падение уровня жизни, сокращение занятости в общественном сельском хозяйстве и ряде других отраслей стало причиной люмпенизации и маргинализации деревни. Эти тенденции сохранялись до августовского кризиса 1998 г., который вновь отбросил экономику на уровень 1993-1994 г.г.

Особенно сильно концентрация населения и поляризация деревень сказались на результатах сельского хозяйства в Нечерноземье с его мелкоселенностью и мозаичными угодьями. В 2002 году по всей России было выявлено 13 тысяч деревень (8% поселений), в которых совсем не осталось населения, к 2010 году эта цифра выросла до 19 тысяч.

Среди тенденций, характеризующих направленность процессов модернизации сельской семьи, выделяются тенденции преобладания семейного самоуправления над социальным управлением, включения членов семьи в рыночные отношения, дифференцированной адаптации к рыночным условиям, доминирования родственных отношений над супружескими, сохранения высокого престижа родительства и фиксации трёхдетности как желаемой и идеальной нормы деторождения при превалирующей малодетности.

Список литературы

1. Миграция и урбанизация в СНГ и Балтии в 1990-е гг. Под ред. Ж.А.Зайончковской. М., 1999.
2. Савина Н. В. Земледелие и животноводство в приусадебном хозяйстве крестьянства Европейского Севера России в 1965 - начале 1980-х гг. Вологда, 2000.
3. Шаповалов М.В. Социокультурное взаимодействие города и села в условиях социально - экономических перемен: Автореф. дис.канд. социол. наук. Саратов, 1999.

СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Новгородова А.В.

Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, г.Москва

Современный демографический кризис в России длится более 20 лет. Главная его особенность – интенсивное и длительное сокращение численности населения в результате естественной убыли.

В Табл.1 приведены демографические показатели естественного движения населения России за 2014 год.

Таблица 1

Естественное движение населения Российской Федерации с учетом Республики Крым и города федерального значения Севастополя (по дате регистрации в органах ЗАГС)						
	Тысяч			На 1000 человек населения		
	январь-декабрь		прирост, снижение (-)	январь-декабрь		2014 в % к 2013
	2014	2013		2014	2013	
Родившихся	1947,3	1929,7	17,6	13,3	13,2	100,8
Умерших	1913,6	1910,6	3,0	13,1	13,1	100,0
Естественный прирост	33,7	19,1	14,6	0,2	0,1	-

Источник: Федеральная служба государственной статистики.
(http://www.gks.ru/free_doc/2014/demo/edn12-14.htm)

Мы видим, что рождаемость едва превышает смертность, и последняя растет, что свидетельствует о «неблагоприятной демографической ситуации». Самая серьезная проблема современного демографического развития России - это чрезвычайно высокий уровень смертности населения.

Следует иметь в виду, что общие коэффициенты рождаемости, смертности и естественного прироста не могут отразить широкую панораму естественного движения (прироста/убыли) населения России. Они сами по себе недостаточны для глубокого демографического анализа и научно обоснованных выводов, так как не

учитывают множество важнейших характеристик естественного воспроизводства населения: возрастную и гендерную структуру, региональные, этнические и культурно-конфессиональные особенности.

Если обратить внимание на показатели естественного движения населения в субъектах российской федерации, то обнаруживаются значительные различия между ними (Табл.2). В силу ограниченности рамок статьи, данные в Табл.2 приведены без разбивки по областям, поэтому мы сузили выводы до определения основных тенденций. Но, несомненно, детальный анализ позволяет более рельефно высветить ключевые проблемы демографического развития России.

Таблица 2

Естественного движения населения Российской Федерации по федеральным округам (2012-2013)						
Федеральные округа	На 1000 населения					
	Родившихся (общий коэффициент)		Умерших		Естественный прирост, убыль (-)	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	13,3	13,2	13,1	13,1	0,2	0,1
Центральный	11,5	11,4	13,7	13,7	-2,2	-2,3
Северо-Западный	12,3	12,2	13,3	13,5	-1,0	-1,3
Южный	12,9	12,6	13,4	13,2	-0,5	-0,6
Северокавказский	17,3	17,2	8,1	8,0	9,2	9,2
Приволжский	13,4	13,3	13,9	14,0	-0,5	-0,7
Уральский	15,2	15,1	12,4	12,4	2,8	2,7
Сибирский	14,7	14,9	13,3	13,3	1,4	1,6
Дальневосточный	14,1	13,9	12,6	12,6	1,5	1,3
Крымский	12,5		14,7		-2,2	

Источник: Федеральная служба государственной статистики.
(http://www.gks.ru/free_doc/2014/demo/edn12-14.htm)

Из представленных данных в Табл.2 следует:

Во-первых. Устойчивая естественная прибыль населения, демонстрирующая превышение числа рожденных над числом умерших, наблюдается только в 4 округах РФ (Северокавказском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном).

Во-вторых. Устойчивая естественная убыль населения, демонстрирующая превышение числа умерших над числом родившихся (демографическое неблагополучие), имеется в 5 округах (Центральном, Северо-Западном, Южном, Приволжском, Крымском).

Таким образом, говорить о достижении положительного сальдо рождаемости в Российской Федерации преждевременно.

Что же касается количества умерших то, во-первых, (Табл.1.) нас тревожит чрезвычайно высокий ее уровень - 1,913,613 человек умерло за 2014 год и 1, 910,600 за 2013. За два года декларируемых успехов в области рождаемости и естественного прироста населения, Россия потеряла 3,824,213 человеческих жизней.

В-третьих, снижение смертности (Табл.2.) зафиксировано только в 2 округах (Северо-Западном и Приволжском), равно как и новая волна роста смертности отмечена тоже в 2 округах (Южном и Приволжском). Стабильно высокий уровень смертности наблюдается в 4 округах (Центральном, Уральском, Сибирском и Дальневосточном).

По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), которая регулярно проводит статистические обследования состояния здоровья населения в 188 странах мира, Россия, по показателям смертности в этом списке занимает 181 место, то есть хуже положение только в 7 странах мира, в число которых входят Белоруссия, Болгария и Украина.

Следует отметить, что высокий уровень смертности негативно отражается на показателе средней ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ). По данным Федеральной службы государственной статистики в 2014 году показатель ОПЖ составил - 70,7 лет: у мужчин - 65,1, у женщин, 76,5.

Эти показатели заметно ниже, чем в целом по Европейскому региону, а также в сравнении со средним показателем по странам Американского региона и региона западной части Тихого океана.

Для справки

ОПЖ весьма различается по странам и континентам. По оценкам ВОЗ на 2014 год она составляла: в Монако - 89,57, в Японии - 84,48; в Гонконге - 82,78; в Австралии - 82,07; в Канаде - 81,67; в Великобритании - 80,42; в Евросоюзе - 79,86 (Швейцария - 82,39, Италия, Швеция - 82,03, Франция 81,66, Германия - 80,42, Словения - 77,83, Польша - 76,65, Литва - 75,98, Болгария - 74,33); в США - 79,69; на Кубе - 78,22; в Китае - 75,15; в Индии - 67,80; в ЮАР - 49,56.

Кроме того, катастрофически выглядит гендерное различие в значении ОПЖ. В России оно составляет более 10 лет. Это существенно выше, чем в любом из регионов ВОЗ. Большой разрыв между продолжительностью жизни мужчин и женщин - характерный признак кризиса здоровья российского населения. Значительный рост продолжительности жизни мужского населения непосредственно скажется на увеличении показателя ОПЖ в нашей стране.

Если посмотреть в региональном разрезе, то различия в ОПЖ между крайними значениями чрезвычайно высоки, а в ряде регионов доходят до недопустимо низких значений. Например, в ЦФО самый высокий показатель ОПЖ в Белгородской области - 72, 16 лет, а самый низкий в Тверской области - 68, 13 лет. В СЗФО - 74,2 в г. Санкт-Петербурге, а в Ненецком авт. округе - 65,76. В ДВФО - 69,12 лет в Республике Саха (Якутия), а в Чукотский авт. округ - 62,11 лет и т.д. [1].

Следует отметить, что отставание в ОПЖ в России, по сравнению, например, с Японией, составляет 14,78 лет, с США и Европейским союзом (странами «старого света») - 9 лет. А если сравнить показатели ОПЖ по ряду наших крупных регионов с развитыми странами, то оно доходит до 17,5 лет.

Особое внимание заслуживает проблема высокой смертности людей трудоспособного возраста. По оценке Федеральной службы государственной статистики в 2013 году мужчин в трудоспособном возрасте (15-59) умерло 381 001 человек, а женщин (16-54) - 97 006 человек [2] Печальную «пальму первенства» по скорости вымирания держат российские мужчины.

Существенное снижение смертности людей трудоспособного возраста сократит потребность в миграции как источнике компенсации потерь населения и увеличит трудовой потенциал страны.

Таким образом, какими бы ни были позитивные демографические тенденции последних лет в области рождаемости и естественного прироста населения, у нас не должно случиться «головокружения от успехов», так как

важнейшая особенность современного демографического развития России состоит в том, что даже в период кратковременного роста рождаемости и естественного прироста населения, обусловленного, главным образом, «демографической волной», набирает обороты процесс депопуляции.

От истинных успехов в демографии мы еще очень далеки. В обозримом будущем предстоит долгий и упорный труд над решением демографических задач, в частности - улучшения структуры населения. А сегодня, по вопросам чрезвычайно высокой смертности в России, надо безотлагательно *«звонить во все колокола»!* Ситуация трагическая. К примеру, за два года мы потеряли населения, большее, чем жителей таких крупнейших городов, как Новосибирск (1 412 345), Нижний Новгород (1 263 877) и Волгоград (1 017 985) вместе взятых; больше, чем жителей Крымского полуострова. Конечно, мириться с этим нельзя.

Итак, по результатам даже краткого исследования можно сделать вывод, что из демографического кризиса мы не вышли. Сегодня можно говорить, в лучшем случае, о вступлении страны в период демографической стагнации, которая, если не будут приняты соответствующие, научно обоснованные, меры на государственном уровне, закончится демографической катастрофой. По единодушному прогнозу специалистов-демографов, «демографические бонусы» России исчерпаны и уже через 5-10 лет мы вновь окажемся в демографической яме - произойдет резкий спад рождаемости. Это утверждение не вызывает сомнения, за ним стоят серьезные и глубокие исследования.

«Что касается рождаемости, - пишет член-корр. РАН Н.М. Римашевская, - то, ... достаточно отметить два важнейших момента. Во-первых, репродуктивный потенциал нашего населения уже известен до середины XXI века и он не радует ... Во-вторых, репродуктивное поведение не может быть устойчивым и позитивным, если 2/3 работающих имеют столь низкий уровень оплаты труда, что он не обеспечивает воспроизводство самого работника и даже одного ребенка. Предпринимаемые меры «стимулирования» рождаемости, даже в виде «материнского» и «отцовского» капитала, не смогут оказать решающего влияния [3, с.7].

Здоровье населения и демографические показатели находятся в тесной взаимосвязи. «Свыше 80% смертей, - подчеркивает Н.М. Римашевская, - есть следствие нездоровья и поражения населения различными формами

недуга. Главный путь (особенно, сегодня!) преодоления демографического кризиса – это всемерное укрепление здоровья и снижение на этой основе смертности» [4, с 8].

Здоровье населения - важнейший показатель благополучия нации. Именно здоровье населения существенным образом определяет жизнеобеспечение, экономический потенциал страны и рост ВВП. Имеются экономические расчеты, которые показывают, что увеличение ОПЖ населения РФ хотя бы до уровня 74 лет, может обеспечить рост ВВП на 6% ежегодно.

В заключение отметим, что для сдерживания негативных тенденций демографического развития необходима дальнейшая разработка методов и способов снижения преждевременной и предотвратимой смертности особенно людей трудоспособного возраста. Решение этой важнейшей задачи, в свою очередь, будет стимулировать рост рождаемости.

Главная проблема здесь - в отсутствие единой системы измерения, анализа и оценки популяционного здоровья. А без всесторонней, научно обоснованной информации о состоянии здоровья населения России, преломить ситуацию с чрезвычайно высокой смертностью будут крайне сложно.

Необходимо создать на государственном уровне, межведомственный Центр по измерению, анализу и оценке здоровья населения России. Основная его цель научно-информационная поддержка политики государства в области здравоохранения. Главная задача - выработка достоверной и полной информации о состоянии здоровья нации и о путях его достижения.

Список литературы

1. См.: Сайт Федеральной службы государственной статистики. - http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_50/Main.htm
2. См.: Сайт Федеральной службы государственной статистики. - http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_50/Main.htm
3. Римашевская Н.М. Радикальное изменение негативного тренда здоровья населения России. – В кн.: Здоровье населения: проблемы и пути решения. Материалы II Международного научно-практического семинара г.Минск, 19–21 мая 2011 г. - Минск «Право и экономика» 2011.
4. Римашевская Н.М. Радикальное изменение негативного тренда здоровья населения России. – В кн.: Здоровье населения: проблемы и пути решения. Материалы II Международного научно-практического семинара г. Минск, 19–21 мая 2011 г. - Минск «Право и экономика» 2011

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В РОССИИ

Махова О.А.

к.э.н., доцент кафедры Социально-экономической и отраслевой статистики Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
г.Москва

Глобализация мировой экономики сегодня тесно связана с решением такой современной мировой миграционной проблемы как интеграция трудовых мигрантов. В России данная проблема уже давно приобрела не просто значимый, а архи важный характер. Сегодня среди задач государственной миграционной политики, имеющих первостепенное значение, в Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года определена следующая: «содействие адаптации и интеграции мигрантов, формированию конструктивного взаимодействия между мигрантами и принимающим сообществом» [2].

Для России при суженном воспроизводстве населения (нетто-коэффициент воспроизводства равен 0,8) решение как социально-экономических проблем (прежде всего, нехватки трудовых ресурсов), так и демографических основано на необходимости прибытия в нашу страну людей из зарубежных стран, среди которого прибытие из стран СНГ является доминирующим. На протяжении последних десятилетий в России основной миграционный вклад был характерен для стран СНГ. Из стран этой группы на территорию нашей страны ежегодно прибывало более 85% от всего числа прибывших. Однако такое развитие миграции породило проблему роста демографической экспансии народов из стран СНГ, характеризующуюся устойчивым территориальным распространением этих народов, расширением их ареалов проживания, а также влиянием на культуру и традиции коренного населения. При существующих диспропорциях миграционных потоков в некоторых регионах это приводит к достаточно быстрому изменению этнического баланса, что ведет к нарастанию напряженности в межнациональных отношениях. Поэтому с учетом сложившейся миграционной обстановки должны быть оперативно приняты соответствующие меры, позволяющие увеличить интенсивность

процесса ассимиляции приезжих так, чтобы в последующих поколениях была выявлена полная смена национальной самоидентификации некоренного населения.

Обращаясь к истории, мы видим, что Россия никогда не была одноплеменной страной. Наша страна многонациональна, по данным переписи 2010 года в России проживает 193 народа и народности, говорящих на 171 языке. Ей накоплен многовековой опыт по сохранению единого государства в условиях межнационального, межкультурного и межрелигиозного взаимодействия, который всегда являлся и является по сей день основным ресурсом развития российской цивилизации, укрепления ее государственности. В условиях интернационализации мировой экономики этот опыт должен определять состояние и позитивный вектор дальнейшего развития межнациональных отношений в Российской Федерации.

К сожалению, сегодня мировой тенденцией является обострение межнациональных противоречий, рост нетерпимости даже в тех странах, которые достигли высокого качества жизни. Напряженность и конфликты возникают там, где неблагоприятная социально-экономическая или общественно-политическая обстановка соединяется с плохим управлением. Только государство обладает всеми средствами, для обеспечения межнационального согласия. И только оно имеет право применять силу для противодействия разжиганию розни и предупреждения насилия [1].

В связи с вышеизложенным особую значимость приобретает анализ существующей ситуации в области миграции России со странами СНГ. При этом важно заметить, что действующее в настоящее время законодательство можно охарактеризовать как достаточно лояльное и мягкое по мировым стандартам с позиций требований к мигрантам из стран СНГ (с некоторыми из них заключены специальные соглашения, облегчающие движение людей по территории). Несмотря на это в стране существует нелегальная миграция, интенсивность и структуру которой достаточно сложно оценить.

В целом, оценка миграционной ситуации между Россией и странами СНГ, опирающаяся только на данные официальной статистики (без учета нелегальных территориальных перемещений), дает основания утверждать, что в условиях глобализации, когда эмиграция из стран становится все более разнообразной, наша страна характеризуется достаточно высокой привлекательностью, как конечный пункт территориальных перемещений для стран ближнего зарубежья или государств, ранее входивших в состав СССР. По официальным статистическим данным Росстата за период с 1997 по 2013 гг. включительно в Россию из стран СНГ въехали около 4 мил. 634 тысяч человек, а выехали чуть более 1 мил. 104 тыс. человек. Численность прибывших в нашу страну из стран СНГ в 2013 г. – 422,7 тыс. чел., при этом среди прибывших в 2013 г. 84,5% - это лица рабочего возраста. Миграционный прирост со странами СНГ для нашей страны значителен. При этом в 2013 г. прирост характерен в отношении с каждой из стран СНГ, в то время как в 1997 г. единственной страной, в которую из России больше эмигрировало, была Беларусь.

Заострим внимание на некоторых проблемах, связанных с миграцией в Россию. Одна из них – это имеющийся приток в большей своей массе низкоквалифицированной рабочей силы (мигранты из стран СНГ), а отток из страны творческой интеллигенции и высококвалифицированных кадров (проблема «утечки умов»). Это представляет собой угрозу снижения интеллектуального потенциала российского общества. Поэтому особую значимость для интеграции трудовых мигрантов в российское общество приобретает вопрос создания условий для овладения русским языком и возможностей для их профессионального обучения и повышения квалификации.

Обострение проблем, связанных с миграцией, также основано на сложившейся ситуации с нелегальной миграцией. Незаконно пребывающие на российской территории мигранты представляют реальную угрозу, как для государственной безопасности России, так и для других стран. Ведь часть из них используют территорию нашей страны как транзитную для проникновения (легального или нелегального) в зарубежные страны. Так в 2013 г. из въехавших в Россию 17342 тыс. иностранцев, на миграционный учет встали лишь 7076 тыс. человек (40,8%).

Нерегулируемая массовая миграция выступает фактором усиления социальной напряженности в стране, она обостряет отношения между иммигрантами и местным населением, что представляет угрозу государственной безопасности. Эта категория мигрантов не стремится к ассимиляции, а создает общины и анклавные территории, в которых сохраняются самобытность и традиции. Тем самым они сознательно отчуждаются от других этносов и противопоставляются им. Эти люди преимущественно имеют низкий уровень образования, порой даже не знают русского языка, они могут и не стремятся адаптироваться к местной культуре, традициям и обычаям.

В связи с этим возникли и усугубляются такие проблемы, требующие незамедлительных управленческих мер, как проблемы этнической и демографической экспансии, вопросы связанные с формированием эпидемиологической обстановки в стране, трансграничная организованная преступность и деятельность зарубежных террористических организаций.

В связи с острой вышеизложенных проблем, в настоящее время Указом Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666 утверждена Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года. Она разработана в целях обеспечения интересов государства, общества, человека и гражданина, укрепления государственного единства и целостности России, сохранения этнокультурной самобытности ее народов, сочетания общегосударственных интересов и интересов народов России, обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Стратегия основывается на принципах построения демократического федеративного государства, служит основой для координации деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, иных государственных органов и органов местного самоуправления (далее также - государственные и муниципальные органы), их взаимодействия с институтами гражданского общества при реализации государственной национальной политики Российской Федерации. Стратегия направлена на активизацию всестороннего сотрудничества народов Российской Федерации, развития их национальных языков и культур [4].

Список литературы

1. Заседание Совета по межнациональным отношениям. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/16292> (дата обращения 16.12.2014)
2. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70088244/#ixzz3VVoH63zG> (дата обращения 28.10.2014)
3. Официальный сайт Росстата. – Режим доступа: // <http://www.gibdd.ru> (дата обращения 16.02.2015)
4. Указ Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666 "О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года" – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70184810/#ixzz3HgNgrpIS> (дата обращения 20.01.2015)

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Дроботов С.Е.

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, г.Гатчина

По данным Министерства спорта РФ численность систематически занимающихся физической культурой и спортом (ФКС) составляет 27,5 процента от всего населения страны, что недостаточно для эффективной реализации социальной, экономической и оздоровительной функций ФКС [4]. Дальнейший рост числа занимающихся осложняется тем, что услуги ФКС конкурируют за потребителя с большим количеством разнообразных развлекательных и досуговых услуг (услуги кинотеатров, театров, ночных клубов и дискотек, музеев, концертов и т.д.). Поэтому необходимо увеличение привлекательности физкультурно-спортивных услуг, в том числе и за счет качества.

Под воздействием ряда факторов на процесс оказания услуг ФКС происходит постоянное изменение уровня качества. Изменения воздействий факторов и их сочетание, оказывают влияние как на отдельные характеристики предоставляемых услуг, так и на качество в целом, при этом предугадать их влияние сложно. Неустойчивость качества услуг ФКС делает необходимым непрерывный мониторинг и оценку качества услуг.

Отечественные ученые только в настоящее время стали заниматься вопросом оценки качества услуг [1, 5]. До второй половины 90-х годов, в рамках административного управления, применялись экономические, технические и другие нормативы, которые регламентировали качество товаров и услуг с позиции производителя. Вся применяемая нормативная база была научно обоснована. Но переход к свободным рыночным отношениям, предполагал новую концепцию качества — с позиции потребителя. Согласно которой поставщики услуг должны ориентироваться на потребителя, главным индикатором стала степень удовлетворенности клиента.

Так степень качества физкультурно-спортивных услуг связана с соответствием требованиям, установленным потребителем. В этой связи, оценка качества оказания услуги может быть сведена к процессу определения степени, в которой процесс предоставления услуги соответствует предъявляемым требованиям и

ожиданиям клиента. Соответствие данным требованиям и ожиданиям позволит более полно удовлетворить потребности населения в физической активности и увеличить число систематически занимающихся ФКС, что делает актуальным поиск наиболее адекватной методики оценки физкультурно-спортивных услуг.

Сравнительная молодость отечественного спортивного маркетинга не позволила в полной мере проработать методики измерения качества физкультурно-спортивных услуг, особенно в области получения объективных количественных оценок. Именно количественные оценки качества являются наиболее необходимыми и важными для контроля и управления качеством услуг.

Из научной литературы можно вывести ряд рекомендаций по оценке качества услуг, которые сводятся к следующим общим положениям [2, 3, 6]:

- уместен лишь социологический метод проведения экспертизы;
- в качестве экспертов должны использоваться потенциальные или реальные покупатели;
- необходимо особенно тщательно подходить к определению перечня ключевых характеристик услуг, подлежащих последующей оценке;
- наиболее корректен способ определения единичных и интегральных показателей по принципу среднего взвешенного;
- рекомендуется руководствоваться стандартом ИСО 8402-86, согласно которому сумму весовых показателей принимают за единицу.

В остальном предлагается оценивать качество услуг аналогично тому, как это делается в отношении материальных товаров. Выбирается номенклатура показателей качества, определяется их значимости (весомости) и сравнивается с эталонными (нормативными) значениями. Совершенствование способов расчета происходит за счет поиска новых, более релевантных потребностям современного общества эталонов (норм).

Наиболее распространенным примером количественного метода оценки качества услуг можно считать инструмент SERVQUAL (сокращение от Service Quality) [10]. Измерение качества услуг происходит с помощью индекса качества SQI (Service Quality Index), который количественно отражает соотношение воспринятого и ожидаемого качества услуг. Индекс качества рассчитывается по данным опросов потребителей услуг. Анкета для опроса состоит из трех частей: «Ожидание», «Восприятие» и «Важность». Анкета универсальна для всей сферы обслуживания и может адаптироваться с учетом специфики предоставляемых услуг. Респондентам необходимо ответить на 17 вопросов по системе семибалльной шкалы Лайкерта («полностью согласен — полностью не согласен»). Вопросы разбиты на пять групп характеристик качества услуги: материальность, надежность, отзывчивость, уверенность и сочувствие.

На основе заполненных потребителями анкет рассчитываются коэффициенты качества услуг каждой детерминанты (отношение уровня воспринимаемого и ожидаемого качества услуг). Затем усредненные детерминанты, согласно их важности для клиента, суммируются в общий индекс качества. Отрицательное значение индекса говорит о том, что восприятие качества услуги ниже ожидаемого. Если у коэффициента качества положительное значение, то значит качество предоставляемых услуг превосходит ожидания клиента.

Инструмент SERVQUAL сравнительно прост в применении, позволяет выявить отношение клиентов к качеству предоставляемых услуг и ключевые направления улучшения качества. Тем не менее, данный метод спорно оценивается специалистами и критикуется за неоднозначность и повторение некоторых вопросов анкеты, необходимость заинтересовать респондентов отвечать объективно, отсутствие стандартов (эталонов) качества и малую информативность конечного результата [8, 9, 11].

Другие методы оценки качества услуг так же основываются на выявлении мнения клиента, что делает их состоятельными только при хорошо организованном контакте с потребителями. В процесс коммуникации с потребителем, его мнение может быть неправильно интерпретировано, к тому же оно носит субъективный характер и относится больше к видимой части процесса оказания услуги. Клиент легко оценивает осязаемые элементы обслуживания (обстановку помещения, внешний вид персонала и т.д.), в тоже время невидимые элементы услуги, которые и составляют основу услуги, ускользают от его внимания.

Поэтому важно разработать научно-методический подход к оценке качества услуг ФКС, где субъективная оценка будет исключена, а неосязаемые элементы будут оцениваться наравне с осязаемыми. При этом будет учитываться специфика физкультурно-спортивных услуг. Ниже приведены основные положения предлагаемой методики, которая потенциально позволит свести к минимуму или полностью исключить участие потребителя в оценке качества услуг ФКС, и учитывать их особенности.

Для оценки качества необходимо выполнение следующих этапов:

1. Определить вид процессной модели сервисной системы ФКС;

2. Проанализировать существующую нормативно-правовую документацию на наличие стандартов или требований к характеристикам физкультурно-спортивных услуг и сервисной системы ФКС в целом;
3. Отобрать и описать характеристики видимых и невидимых элементов сервисной системы ФКС, с выделением групп обязательных к выполнению и необязательных, но влияющих на качество;
4. Сформулировать требования к характеристикам элементов сервисной системы ФКС;
5. Выбрать метод определения качества сервисной системы ФКС и соответствующие методу показатели качества;
6. Сравнить показатели качества сервисной системы ФКС с требованиями и оценить их соответствие.

Определение вида процессной модели сервисной системы ФКС (т.е. процессы и элементы физкультурно-спортивной услуги и их взаимодействие конкретно для оцениваемой услуги) необходимо для понимания и выявления видимых и невидимых элементов сервисной системы ФКС, и их основных характеристик. Разработанная методика оценки качества услуг ФКС, с учетом существующих стандартов и требований к данным услугам по доступности, надежности, технологичности, безопасности, экономичности и т.д., позволит наиболее полно оценить качество оказываемых услуг ФКС и включает в себя десять основных критериев оценки, а именно: критерий результативности и полезного эффекта услуги; технологичности; надежности и оперативности; безопасности; санитарно-гигиенических условий; комфортности, эргономичности и эстетичности; доступности и культуры общения персонала; экономичности; благоприятного образа (имиджа) и информативности; наличия дополнительных и сопутствующих услуг.

Список литературы

1. Белостоцкая А.А., Круглов А.В. Оценка качества в системе маркетинга услуг. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 76 с.
2. Котлер Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник для студентов вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1071 с.
3. Лифиц И.М. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия. М.: Юрайт-Издат, 2012 – 400 с.
4. Официальный сайт Министерства спорта Российской Федерации [сайт]. URL: <http://www.minsport.gov.ru/> (датаобращения: 20.02.2015)
5. Пашкус В.Ю. Качество и эффективность услуг организаций общественного сектора экономики. // Вестник МГТУ. – 2012. – Т. 15, № 1. – С. 206–211.
6. Спицнадель, В.Н. Системы качества (в соответствии с международными стандартами ISO семейства 9000): Уч. пос. – М.: Бизнес-Пресса, 2005. – 336 с.
7. Фадеева, Н. В. Элементы и процессы сервисной системы, определяющие ее качество // Вестн. Тамб. гос. техн. ун-та. – 2012. – Т. 18, № 1. – С. 262-269.
8. Cronin J.J., Taylor S.A. Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension. // Journal of Marketing, 1992. – Vol. 56, №3. – P. 55-68.
9. Johnston R. The Determinants of Service Quality: Satisfiers and Dissatisfiers. // International Journal of Service Industry Management, 1995. – Vol. 6, № 5. – P. 53-71.
10. Parasuraman A., Zeithaml V.A. and Berry L.L. SERVQUAL: a multiple item scale for measuring consumer perception of service quality // Journal of Retailing, 1988. – Vol. 64, № 1. – P. 12-37.
11. Teas R. K. Expectations as a Comparison Standard in Measuring Service Quality: An Assessment of a Reassessment. // Journal of Marketing, 1994. – Vol. 58, № 1. – P. 132-139.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФРУКТОВ И ОВОЩЕЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Диев О.Г., Власова А.С.

Юго-Западный государственный университет, г. Курск

В последнее время все чаще население страны стало проявлять интерес к вопросу качества продуктов питания [2]. При употреблении в пищу фруктов и овощей наибольшую опасность для здоровья могут представлять нитраты. При потреблении в повышенных количествах, нитраты образуют более токсичные соединения - нитриты, обладающие канцерогенной активностью. Нитраты и нитриты, действуют на организм человека разрушающе, вызывая метгемоглобинемию, увеличение щитовидной железы, отрицательно влияют на нервную и сердечнососудистую системы и др.

В Российской Федерации допустимая среднесуточная доза нитратов - 312 мг, но в весенний период реально она может быть 500-800 мг/сутки.

Чтобы исключить отравления, необходимо постоянно следить за содержанием вредных веществ в пище и воде. Существует различные способы определения нитратов, один из них это применение нитрат-тестеров.

Для анализа содержания нитратов в овощах и фруктах нами был взят нитрат-тестер фирмы «СоЭкс», который предназначен для оценки (экспресс-анализа) количественного содержания нитратов в овощах, фруктах, в свежем мясе, а также в продуктах, применяемых для питания детей.

При исследовании содержания нитратов были взяты образцы фруктов и овощей реализуемых в Курской области, а так же выращенные в домашних условиях. Данные исследования представлены в Табл.1.

Таблица 1

Результаты испытаний по обнаружению нитратов во фруктах и овощах

Наименование фруктов/овощей	Норма ПДК, мг/кг	Результат измерений		
		домашние	отечественные	импортные
Яблоки	60	39	47	31
Вишня	60	47	55	57
Груши	60	50	52	70
Клубника	60	52	58	59
Сливы	60	53	54	56
Морковь поздняя	250	133	164	-
Лук	80	115	146	-
Огурец	150	77	145	-
Помидор	150	113	121	-
Картофель	250	219	168	-
Абрикосы	60	-	50	50
Персики	60	-	53	89
Дыня	90	-	87	81
Арбузы	60	-	47	88
Кабачки	400	108	-	-
Редька	1000	159	-	-
Свекла	1400	144	-	-
Баклажаны	300	66	-	-
Черешня	60	52	-	55
Нектарин	60	-	-	77

Для наглядности данные Табл.1 были переведены в диаграммы.

На первой диаграмме изображены данные измерений проводимых для фруктов и овощей домашних, выращенных на огороде (Рисунок 1).

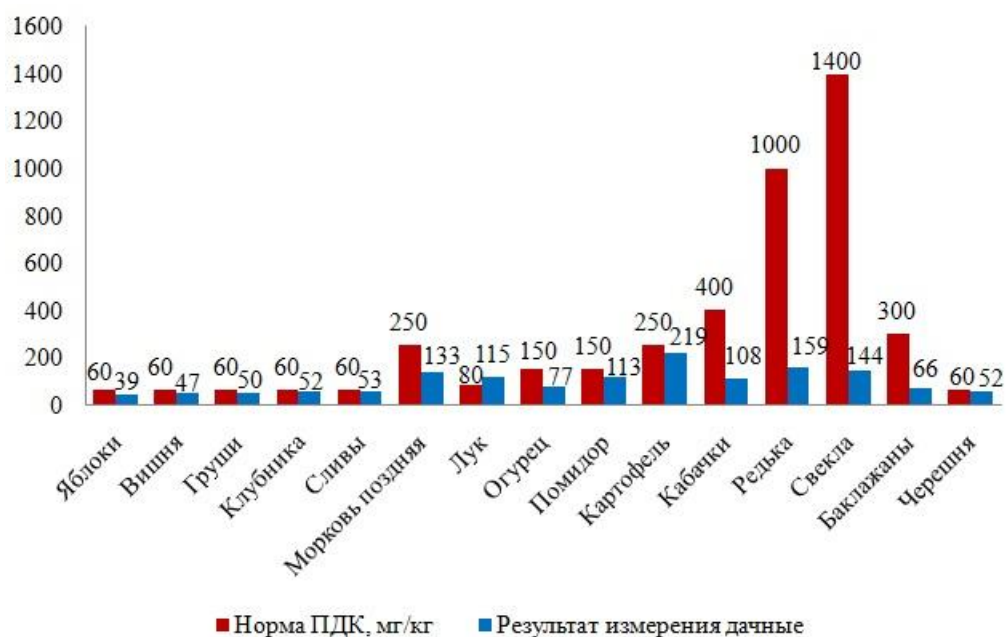


Рис.1. Результаты измерений содержания нитратов во фруктах и овощах выращенных в домашних условиях

Из Рисунка 1 можно сделать вывод о том, что у всех образцов, кроме лука, содержание нитратов не превышает ПДК. Наибольшая разница между результатами измерений и ПДК у свеклы, редьки, кабачков, баклажанов и у поздней моркови. Показания измерений по остальным образцам немного ниже ПДК.

На второй диаграмме изображены данные измерений проводимых для фруктов и овощей отечественного производства (Рисунок 2).

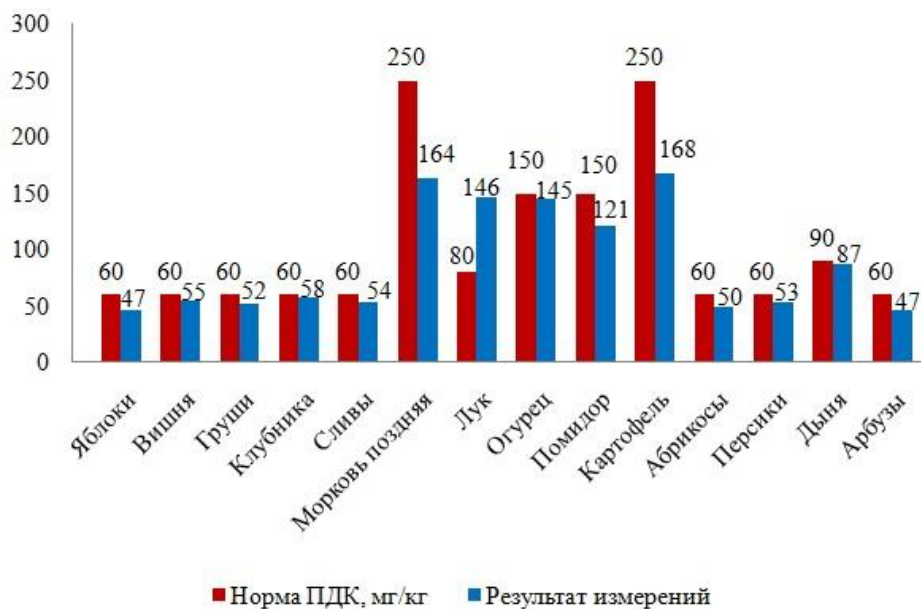


Рис.2. Результаты измерений содержания нитратов во фруктах и овощах отечественного производства

Из диаграммы видно, что результаты измерений содержания нитратов у лука также превышает ПДК. У остальных образцов данные измерений в пределах ПДК.

На третьей диаграмме изображены данные измерений проводимых для фруктов и овощей импортного производства (Рисунок 3).

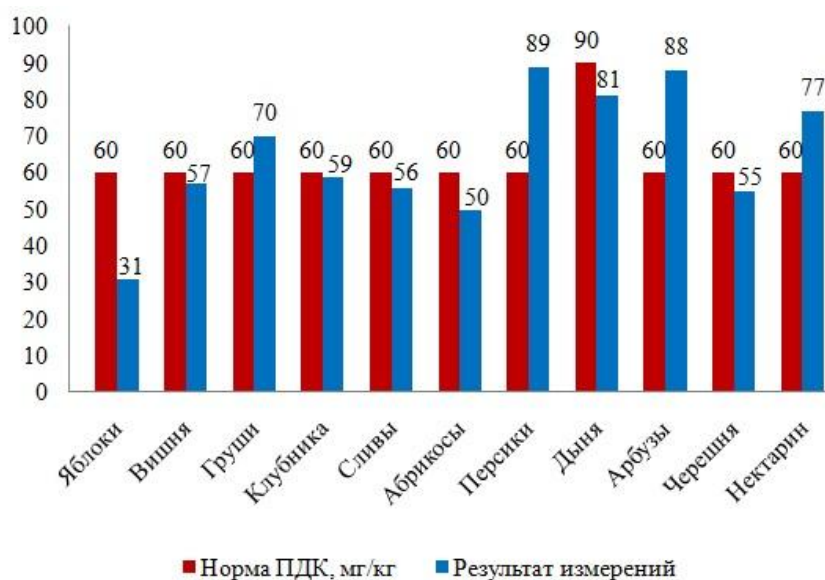


Рис.3. Результаты измерений содержания нитратов во фруктах и овощах импортного производства

Из диаграммы видно, что результаты измерений содержания нитратов у груши, персика, арбуза и нектарина превышает ПДК. Остальные показатели не выходят за пределы ПДК. В овощах и фруктах выращенных в домашних условиях, в огороде меньше всего содержания нитратов по причине их естественного развития с оптимальным внесением подкормок и удобрений.

Чтобы обезопасить себя от нитратов, попадающих в организм с фруктами и овощами необходимо знать о трех ступенях защиты: правовая; эксплуатационная; измерительная. Правовая сторона говорит о том, что при покупке необходимо спрашивать у продавцов сертификат соответствия. Данный сертификат гарантирует то, что продукт прошел все испытания, и не угрожает здоровью человека. Эксплуатационная сторона заключается в том, что можно сократить содержание нитратов в процессе потребления.

В первую очередь, надо следить за сезонностью. Если сезон для определенных овощей и фруктов еще не наступил, а они уже появились на прилавках, то вероятность того, что в них содержатся нитраты, почти 100%. Во-вторых, овощи с нитратами выглядят идеально, на них нет даже следов насекомых. В-третьих, нитратов больше в зеленых плодах, чем в спелых. Поэтому покупать лучше спелые фрукты и овощи. В-четвертых, присутствие желтоватого цвета в овощах также говорит о наличии солей азотной кислоты. Если помидоры, которые продаются на кустиках, тяжело отрываются, то они искусственно выращенные, с нитратами. Если шкурка огурца толстая, а сам овощ не пахнет, то это означает, что он выращен на нитратах. Капуста с толстой кожицей ближе к черенку и темными пятнами на листьях также, скорее всего, выращивалась на нитратах.

Бороться с нитратами помогает правильное хранение и переработка продуктов. Температура хранения не должна превышать 10 градусов, корнеплоды и листья должны быть чистыми. Нельзя хранить овощи битые, поврежденные.

У всех овощей и плодов больше всего нитратов содержатся в кожуре. Поэтому перед употреблением в пищу лучше продукты очищать от кожуры.

При термической обработке овощей (мойке, варке, жарке, тушении и бланшировке) содержание нитратов уменьшается. При вымачивании - на 20-30%, а при варке на 60-80%. При этом следует помнить, что при усиленной мойке и бланшировании (обваривании кипятком) овощей в воду уходят не только нитраты, но и ценные вещества: витамины, минеральные соли и др.

При консервировании содержание нитратов в овощах уменьшается на 20-25%, особенно при консервировании огурцов, капусты, т.к. нитраты уходят в рассол и маринад, которые поэтому надо выливать при употреблении консервированных овощей в пищу. У кабачков и баклажанов необходимо срезать верхнюю часть, которая примыкает к плодоножке. У пряных трав надо выбрасывать их стебли и использовать только листья. У огурцов, свеклы, редьки надо срезать оба конца, т.к. там самая высокая концентрация нитратов. Салаты следует готовить непосредственно перед их употреблением и сразу съесть, не оставляя на потом. У корнеплодов (свекла, морковь) рекомендуется удалять, срезать сантиметра верхнюю часть, в которой сконцентрированы радиоактивные и токсичные вещества (свинец, кадмий и т.д.). Капуста накапливает их в кочерыжке и между листьями (в виде осевшей там пыли).

Измерительная сторона заключается в том, что можно при помощи бытовых дозиметров и нитрат - тестеров отслеживать содержание нитратов в овощах и фруктах.

Список литературы

1. Экономика регионов: тенденции развития : монография / [С.В. Бегунов, О.Г. Диев и др.]; под общей ред. Т.П. Сацук. – Книга 20. – Москва : Наука : информ; Воронеж : ВГПУ, 2013. - 167 с.
2. Оценка качества мучных кондитерских изделий на региональном рынке. Диев О.Г., Власова А.С. «Экономика и менеджмент: от теории к практике»: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. г. Ростов-на-Дону, 2014. С. 170-73.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



Булгучев Мурат Хамзатович, д.э.н, профессор, декан факультета

*Куда пойти, кого спросить –
Почему бы хорошо не жить?
Не даст ответ ни друг, ни мэр:
Профессионал здесь менеджер.*

(М. Булгучев)

ЭТНОЭКОНОМИКА НА КАВКАЗЕ

Решению вопросов возрождения нации и занятости сельского населения может способствовать развитие народных ремёсел и художественных промыслов. Для населения Республики Ингушетия (РИ) это и экологически чистый, и традиционный вид деятельности, продукция которой широко известна не только внутри, но и за её пределами. Поэтому развивая промыслы это учёт накопившегося уже опыта местного населения, наличия сырья от основного производства (шерсть, овчина) природные запасы сырья и ресурсов (минеральная вода, лечебные грязи, лекарственные травы) и другие факторы. Для развития, как сказали бы сейчас, этноэкономики региона в дореформенный период в республике было эффективно организовано производство различных промыслов и ремёсел. В них трудилось несколько тысяч человек, в основном надомники. Они производили ковры и ковровые изделия, ювелирные и художественные предметы из металла, национальную одежду в качестве сувениров для туристов и праздничных торжеств.

*Бесконечно бываю рад,
Когда подъём, а не спад.
Менеджеру то надо знать,
Бухгалтеру баланс считать.
Рентабельность поднимать –
Нужно где-то знания брать,
Чувствовать сил начала
И размер Rente⁵⁰ "причала".
В каждой фирме по долям
Не делят дивиденд пополам.
Коль уговор дороже денег –
Умён тот, кто время берёт.*

⁵⁰ Die Rente (нем.) – пенсия.

*Аксиомой должно стать –
Эффективность поднимать.
Экономические правила –
Фондоотдача бы выросла.
Распределение трудновато,
Хотя освоить можно и это.
Учёт доходов сверху вниз,
Реформация или кризис –
Покажет ретро-анализ.
Здесь науке "экономике"
С прогнозом бы успокоить,
А экономистам темп ускорить.*

(М. Булгучев)

Наши предложения сводятся к тому, что используя потенциальные возможности народных художественных промыслов, учитывая рыночные механизмы хозяйствования и соответствующие меры государственной поддержки можно значительно повысить не только занятость населения, но и через налоговые поступления улучшить социально – экономическое положение сельских территорий. Начиная с 2012 года, этому сектору малого предпринимательства Правительство РИ стало уделять больше внимания (Табл.1).

Таблица 1

Региональная поддержка малого предпринимательства в развитии промыслов

Мероприятия	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Итого
Предоставление субсидий для участия в ярмарках, выставках, млн. руб.	0,6	0,7	0,7	0,7	2,7
Создание реестра конкурентоспособных предприятий, млн. руб.	0,8	0,9	0,9	0,9	3,5
Повышение квалификации и развитие инфраструктуры малого предпринимательства, млн. руб.	2,5	2,7	2,8	2,8	10,8
Предоставление субсидий малому предпринимательству, млн. руб.	0,9	1,0	1,0	1,0	3,9
Организация мастер-классов, млн. руб.	1,4	1,5	1,5	1,5	5,9
Проведение конкурса "Лучший предприниматель республики", млн. руб.	0,9	1,0	1,0	1,0	3,9

Основными направлениями развития народных художественных промыслов являются:

- модернизация предприятий с использованием инновационных технологий;
- наращивание выпуска ковровых изделий, других товаров народных промыслов, обеспечивающих не только внутренний спрос, но и продажу за пределы республики;
- восстановление контроля над качеством товаров, обеспечивающего конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынке, который удовлетворяет требования, предъявляемые покупателями;
- совершенствование системы реализации товаров, внедрение новых форм организации производства по схеме производство – торговля, усиление роли рекламной и ярмарочно-выставочной деятельности;
- разработка мер по возрождению забытых и утрачиваемых видов ингушских народных художественных промыслов в местах обитания коренного населения;
- разработка программы повышения квалификации специалистов, занимающихся выпуском изделий художественных промыслов;
- совершенствование поддержки малого предпринимательства в части развития народных промыслов через механизм кредитной политики;
- разработка механизма привлечения инвестиционных кредитов для развития народных промыслов, расширение инфраструктуры, способствующая наращиванию объемов сбыта продукции, созданию условий для развития творчества.

Развитие предпринимательства в области художественных промыслов потребует:

- развитие инфраструктуры народных промыслов (создание «торгового дома» в Назрани, Малгобеке, Карабулаке, торгового представительства в Москве);
- возобновление производства ковровых изделий в тех населенных пунктах, где они раньше вырабатывались (34 населенных пункта);
- развитие надомного производства по выработке джугабов в населенных пунктах, где специализируется на этом виде продукции (45 селений);
- рост производства художественных изделий из серебра, меди, мельхиора;
- возрождение забытых и утрачиваемых промыслов, расширение выпуска бурок;
- подготовка кадров (художников и дизайнеров) в высших и средних учебных заведениях республики.

Успешной реализацией разработанных мероприятий будет способствовать создание специального объединения (торговый дом), представляющий собой акционерное общество, в котором субъектами собственности являются государство и предприятия - производители изделий народных художественных промыслов. Поддержка государства развитие народных промыслов повышает заинтересованность местного населения в развитии различных промыслов и ремесел. Такая структура (торговый дом) должна представлять продукцию народных промыслов на выставках и ярмарках, изучать покупательский спрос, проводить различные маркетинговые исследования, обеспечивающие более эффективный путь реализации продукции как внутри республики, так и за её пределами, снабжать предприятия качественным сырьем, а также заниматься поиском и привлечением инвесторов для расширения этого вида деятельности.

Расчетная эффективность программных мероприятий на период до 2016 года с ежегодными отчислениями финансовых средств – в Табл.2.

Аборигены Кавказа всегда занимались данным видом производства: возрождение народных промыслов у местного населения послужит восстановлением и утверждением преемственности поколений в производстве мотивированных видов художественных ремёсел. Постоянно совершенствующийся научно-технический прогресс позволяет качественно изменить процесс производства почти забытых кустарных народных ремёсел, сокращая временные издержки, обеспечивает диверсификацию интересов разных слоёв населения и индивидуумов при выборе занятия во время досуга (хобби).

Работая в других сферах деятельности, затем в личном хозяйстве, зарабатывая таким ежедневным будничным (иногда и выходные дни в подворье) режимом для удовлетворения нужд семьи, владельцы личных подсобных хозяйств не имеют времени для занятия художественными промыслами. Если не создать целостную систему с участием государственных средств, то эта деятельность быстрого распространения не получит.

Таблица 2

Эффективность программных мероприятий развития художественных промыслов и ремесел

Наименование мероприятий	Срок окупаемости, мес.	Объём реализации, млн. руб.	Число рабочих мест (чел.)		Платежи в бюд- жет, млн. руб.*		Чистая прибыль (млн. руб.)**
			всего	в т. ч. новых	федеральный (2 %)	республиканский (18 %)	
Развитие инфраструктуры народных художественных промыслов	24	1,5	50	36	0,022	0,198	0,88
Развитие производства ковров и ковровых изделий ручной выработки	24	1,5	30	26	0,0252	0,226	1,008
Развитие производства художественных изделий из серебра, меди и мельхиора	24	2,0	60	50	0,0304	0,273	1,216
Развитие производства художественных изделий из дерева	24	1,5	50	36	0,022	0,198	0,88
Расширение производства художественных изделий из металла	24	2,0	60	50	0,0304	0,273	1,216

Возрождение забытых и утрачиваемых видов народных художественных промыслов	24	1,2	25	16	0,02	0,18	0,8
ИТОГО:	-	9,7	275	214	0,15	1,348	6,0

*В местные (муниципальные) бюджеты отчисления не производятся, так как они в Республике Ингушетия датируются. Нормативы отчислений берутся по существующему законодательству. Налог на добавленную стоимость за такую деятельность не взимается. Среднемесячная зарплата работников берётся из расчёта 8,0 тыс. руб. в месяц в 2014 году.

**Затрат на сырьё в данных промыслах нет (глина, горная руда и т.д.), вменена только заработная плата работников, пример по первой строке:

1,5 млн. руб. - (50 раб. x 8000 руб.) = 1,1 млн. руб.;

1,1 млн. руб. x 18 % : 100 = 0,198 млн. руб.;

1,1 млн. руб. x 2 % : 100 = 0,022 млн. руб.;

1,5 млн. руб. - 0,4 млн. руб. - 0,022 млн. руб. - 0,198 млн. руб. = 0,88 млн. руб.

В связи с такими условиями на протяжении длительного периода не совершенствуются навыки организации крестьянского труда. Отработав в производстве или услуге наёмным работником, стать предпринимателем, тем более начинающим сложно, особенно в сельских территориях. Здесь, как и в другой сфере деятельности, необходимы свои навыки, мотивация и преемственность. Заниматься народными промыслами умеет не каждый, имея даже на то желание, финансовые средства и время.

Данные похозяйственных книг и кадастровых записей архивов сельских администраций позволили установить, что при колхозно-совхозном укладе в 70 годы были и такие крестьяне, у которых выработалась определённая деловая психология. Они в целях быстрого решения своих экономических проблем закупали в колхозах (совхозах) зерно или подсолнечник в больших объёмах и вывозили в другие регионы для перепродажи. Если кто-то из них не мог представить справку о том, что продукция выращена на своём приусадебном участке и продаётся только излишек, такая деловая активность квалифицировалась спекуляцией и сурово наказывалась. Но часть крестьян успевала заработать приличный капитал, а использовать его на развитие народных или художественных промыслов не рисковала, так как не было соответствующего регионального законодательства. Личное занятие должно было быть вписанным в хозяйственную деятельность ближайшего колхоза (совхоза). Дефицит товаров, которые можно было производить с низкой себестоимостью на месте, порождает диспропорцию цен, которая раньше называлась спекуляцией. Например, завезённый для обшивки водительского кресла из Турции один экземпляр овчины в Ингушетии стоит 5-8 тыс. руб., когда на всей территории республики нет пункта закупки овечьих шкур и шерсти. Отдельные дилеры из Ставропольского края редко приезжают за этим товаром и закупают его по низким ценам (в десять раз меньше от приведённых сумм за овчину). В 70-е годы в Республике Ингушетия женщинами-домушниками была широко развита подпольная сеть по пошиву женских шуб их овечьего меха, которые продавались, начиная от Мурманска, заканчивая Магаданской областью и Хабаровским краем.

Как показывает опыт, у активной части населения экономические ожидания возрастают в тёплые периоды времени, когда стало нормой, получив отпускные средства, ехать в массовом порядке на отдых не в город, тем более мегаполис, а в сельскую местность. Опрос отдыхающих в оздоровительных учреждениях Республики Ингушетия ("Армхи", "Эрзи", "Мужичи") показывает, что их приезд связан не только с укреплением здоровья на предстоящий трудовой год, но и в поисках возможностей сэкономить, финансовые средства, например, покупая по низким ценам на сельских рынках экологически чистые продукты и сувениры. Даже если на этот раз их расчёты оправдаются, следующую поездку они осуществят теми же ожиданиями, но оказавшись в другой, но сельской местности. Это не писанный закон, подтверждающий, что предпринимательская деятельность на селе всегда востребована.

Быстрое и качественное обслуживание клиента необходимый фактор не только для эффективного использования времени, но и овладение предпринимательской культурой. Без частых открытых и взаимовыгодных контактов научиться этому самостоятельно не может ни один индивидуум.

Особый интерес проявляют отдыхающие к местным продуктам, которые, по их мнению, предназначены только для аборигенов. Однако после выяснения реальной (не рекламной) характеристики содержания, уточнения цены и качества продукта – желание воспользоваться местной кухней возникает у каждого. В отпускные цены

вменены затраты без значительного увеличения производственной себестоимости – продукция реализуется в натуральном виде без посредников.

Большая часть населения Республики Ингушетия до 70 % семейного бюджета тратит в настоящее время на продукты питания. Основной республиканский бизнес сосредоточен в этой отрасли. Магазины больше площадей отводят под реализацию продуктов питания, свёртывая другие деятельности (торговля хозяйственными товарами, одеждой, обувью, мебелью и т. д.). Чтобы купить какой-нибудь сувенир приходится ехать в г. Назрань. Не только художественные сувениры, но и основной объём белковых и углеводных продуктов в республику завозится с территории соседних регионов, в основном из Ставропольского края (мука, сахар, растительные и животные масла) и Республики Калмыкия (скот в живой массе). На Кавказе традиционно в пищу употребляют больше белковые продукты. "Основу питания народов Кавказа составляли зерновые и мясомолочные продукты, соотношение и значимость которых во многом определялась хозяйственной деятельностью народов, особенностями природной среды обитания, сложившимися бытовыми традициями⁵¹".

Главным действующим лицом, удовлетворяющий потребности гостей на селе был и является фермер. Имея бесконечное множество возможностей изучить, внести изменения и быстро реализовать набор востребованных услуг с кавказским качеством он будет трудиться мотивировано. Реализация продуктов питания (шашлыки и т. д.) вместе с художественными сувенирами, изготовленные аборигенами из местного сырья с национальным орнаментом, является хорошей рекламой не только для него, но и всего региона.

Из-за сложной управленческой структуры такие условия не может организовать предложить коллективное хозяйство. Много времени уходит на согласования.

Развитие мелкотоварного производства в Джейрахском районе включает возрождение народных ремёсел с использованием пустующих площадей заброшенных башенных комплексов в безлюдных горных сёлах с размерами у основания от 82 кв. м в башне-убежище Магой Джел (Пастушья башня) и 142 кв. м в башнях Таргим и Эрзи. Их высота достигает 21 м. Всё это позволяет организовывать выставки-продажи изделий местных промыслов, предметов горного туризма, места питания экзотическими плодами, а также производство и реализацию блюд местной экологически чистой кулинарии (рис. 1).

В одной из скалистой местности с относительно удобным автотранспортным подъездом сохранились другие башенные селения Ольгети и Эгикал, где много жилых и боевых башен, но почти отсутствует постоянно проживающее население. Люди посещают их от случая к случаю. Оставаться в них на ночлег нет никаких не только бытовых, но и, связанных с безопасностью, условий. Часть их площадей уже сейчас можно оборудовать под изготовление и выставки кавказских трофеев: кинжалов, сабель и других доспехов горцев, которые до сих пор производятся кустарным способом. Они, являясь дополнительным украшением колорита аборигена, имеют, хоть и не полезную, но меновую стоимость. В этих горных местах сохранились более тридцати башенных комплексов, которые своим экзотическим видом расположением не только создают красоту края – чистый горный воздух является доступным каждому среди местного населения и приезжих гостей условием для лечения и отдыха. Это особенно актуально в настоящее время, когда в связи с прошедшими спортивными мероприятиями Олимпиады-2014, территория Джейрахского района задействована и там построена лыжная трасса, которая функционирует на постоянной основе.

⁵¹ Тхамокова И.Х. Традиционные блюда в современной системе питания кабардинцев / Сборник научных статей Института социальных исследований ИнГУ / Отв. ред. Сампиев И.М. – Назрань, 2009 г.



Рис.1. Башенный комплекс "Эрзи"

Пустующие площади башенных комплексов могут использоваться под обделку и вяление овчины, шкур, а также пошив бурок, черкесок, папах, ичигов и др. Неотложность этого направления связано с тем, что специалистов по национальным ремёслам и знающих применение национальных изделий можно найти сейчас только среди старшего поколения, которых с каждым годом становится меньше. Для начала одним из выходов в сложившейся ситуации нами видится организация на местах специальных курсов обучения желающих народному рукоделию, охоте, обслуживанию гостей, организации гостиничных услуг для туристов и семей местного населения в выходные дни и т. д., используя в период становления этой деятельности средства соответствующего муниципалитета. Общение с горцами подтверждает, что такая деятельность для них вполне мотивирована.

Рациональный подход может способствовать развитию ещё одной прикладной художественной деятельности вокруг и внутри некоторых башенных комплексов в горах Ингушетии: специальные фотокиносъёмки и рисование экзотических картин. Например, чтобы забраться к близнецам башням "Вовнушки", необходимо иметь специальную спортивную подготовку, так как они находятся на самой вершине утёсистой скалы с обрывом к реке Асса. К другим башням (Цори, Гули, Таргим) проход возможен лишь верхом на лошади. Поэтому здесь необходимо разводить выносливых специальных пород лошадей с соответствующим обучением наездников.

В последние годы население Ингушетии всё чаще торжества и праздники предпочитает проводить на территориях своих родовых башен с приглашением друзей из других родов или соседних субъектов РФ. Для этого разбивают временные навесы, из подручных материалов мастерят примитивные заменители мебели. Овец для приготовления мясных блюд закупают на месте, а всё остальное (хлебобулочные изделия, овощи, приправа, сладости, напитки, посуда и др.) завозится. Самым необходимым товаром здесь выступают национальные художественные изделия. Функционировавший кустарный цех по их изготовлению из местной глины, который находится на территории старого Малгобека, передан строящемуся стекольному заводу. Нет также фирм по изготовлению простой походной мебели, посуды. Население в Джейрахском районе не обучено выращивать на своих небольших участках овощи, заменителем которого является свежий и маринованный дикий чеснок (черемша).

Всё это также являются неиспользуемыми возможностями для создания на местах дополнительных рабочих мест.

В целом при вовлечении этих старинных построек в хозяйственный оборот они будут использоваться постоянно (круглосуточно) как объекты, создающие дополнительные рабочие места, и источники доходов в местные и региональные бюджеты.

Встречаясь с руководителями и специалистами коллективных хозяйств, изучая их поведенческие ситуации, нам стало известно, что произведённый продукт при такой форме организации производства реализуется лишь после долгих согласований реальных и мнимых формальностей и подписания окончательного документа первым лицом. Но не исключена возможность, что руководитель находится на заседании, совещании или в длительной командировке. Временно исполняющий его обязанности не примет на себя ответственность, чтобы подписать окончательный документ без предварительного обсуждения всех деталей со своим работодателем. А если и решится на такой вердикт, то сделает это неэкономично для предприятия, если не будут учтены и его интересы, но после удовлетворения требований руководителя.

В итоге в ход пущены неэкономические инструменты по созданию волокиты, упущено время, снижена скорость оборачиваемости средств. То есть, создана отрицательно влияющая на настроение и здоровье людей, затратная для организации хозяйственная тяжба вокруг обычного вопроса по удовлетворению потребностей клиента, получая за это корпоративную выгоду. В воспитательном плане – это дополнительные издержки, которые можно было избежать, сменив форму хозяйствования. Поэтому горным условиям соответствует развитие малого частного бизнеса с соответствующей скоростью оборачиваемостью материально-финансовых ресурсов.

Такая практика в корне отличается от фермерского производства. Неадекватная реакция предпринимателя к условиям по законам экономической теории относится к упущенной или чужой выгоде. Например, "Республика Ингушетия хотя и занимает сравнительно небольшую территорию (3,6 тыс. кв. км), но с исключительным разнообразием и неоднородностью растительного покрова. Это (насчитывается 1531 вид) обусловлено многими факторами: сложным рельефом, географическим расположением территории, историей её развития, разнообразием современных природных условий. Установлено, что на территории республики произрастает свыше 400 лекарственных растений, из них 64 – разрешённых к применению в научной медицине⁵²". Но выгоды от этого местное население не получает, особенно жители Джейрахского района, где обилье разнотравья. Население ограничивается выпасом мелкого и крупного рогатого скота. Всё это складывалось в период принадлежности этих земель общественным хозяйствам, когда у их руководителей из-за неэффективных организационно-управленческих структур не было возможностей пополнять местные бюджеты, извлекая экономическую выгоду от таких природных возможностей.

Деятельность фермерских хозяйств обеспечивает динамичное поступление налоговых средств в муниципальные бюджеты, при рациональном использовании которых эффективно решаются социальные проблемы не только местного населения, но и приезжих, развивая и национальные ремёсла. Экономические отношения на Кавказе основаны на гостеприимстве. Здесь нет явно выраженного национального отличия, чтобы оценивать по каким-то критериям, какая нация или народность в большей или меньшей степени отличается в этом. От гостя получают разную информацию, которая может стать предметом делового общения, отправной темой для обсуждения на будущих встречах, поучения того, чего сам не знаешь, а также создания возможностей давать советы на интересующие гостя вопросы *там*, где это возможно, и *тогда*, когда это уместно. Гостеприимство для кавказца – это и материальная, и духовная ценность.

Согласно расчётам, в среднем за 1 час коммерческой деятельности на 1 кв. м торговой площади в совокупности упомянутых горных башен можно выручить до 100000 руб. А в целом за смену – 2208000 руб. (30 башен * 92 кв. м * 100000 руб. * 8 час.) По данным годовых отчётов бывших совхозов "Маяк" и "Нестеровский", куда входили земли селений с башенными постройками, 1983-1990 хозяйственные годы закончили с убытками. Все земельные угодья принадлежали им, но сельские территории не развивались.

Главное внимание при вовлечении башенных комплексов и другого ресурсного потенциала Джейрахского района в коммерческую деятельность необходимо уделить вопросам налогообложения. Тогда появится возможность не вносить коррективы в "теорию руки Смита", когда он утверждал, что рынок – устойчивая саморегулируемая система.

Предложенные в период мирового кризиса 1929-1931 гг. английским экономистом Джон Мейнард Кейнсом макроэкономические регуляторы такие, как "прогрессивное" налогообложение, когда рост налоговых ставок опережает рост объёмов производства продукции; повышение (понижение) ставок банковских кредитов, которое способствует изъятию инвестиционных ресурсов в сфере производства товаров и услуг, здесь нельзя применить. Было бы на наш взгляд целесообразно установить освобождение хозяйствующих в таких условиях субъектов от уплаты налога на добавленную стоимость, что способствовало бы ускорению развития региона, чем возврат налогов через систему перераспределения финансовых средств по различным трансфертам. Согласно расчётам, не превышение 10 % налоговой ставки на коммерческую деятельность хозяйствующим субъектам Джейрахского района в течение 15 лет позволило бы накопить стартовый капитал не менее 50 хозяйствам. После указанного срока необходимо вводить прогрессивную шкалу налога с учётом размера образующейся прибыли.

Производителей (поставщиков) продукции здесь специально обучать не приходится, так как местное население профессионально знает технологию производства продуктов из местного сырья (черемши, облепихи, плодов косточковых и семечковых деревьев, ягод кустарников, производство сыров и творогов, приготовление блюд из мяса и т. д.). Поэтому, из какого сырья приготовлено блюдо (ЧЯпилыг⁵³, кЮдар⁵⁴ или дулх-хьалтIам⁵⁵) –

⁵² Материалы XI Международной научной конференции "Биологическое разнообразие Кавказа" (Магас, 16-18 октября 2009 г.) – Назрань: ООО "Пилигрим", 2009. – 470 с.

⁵³ ЧЯпилыг (инг.) – лепёшка, начинённая свежим творогом или картофелем, жаренная растительным

завозного или местного – может отличить каждый житель горной местности. Крестьянские (фермерские) хозяйства имеют возможности круглый год поставлять в близлежащие торговые точки необходимые потребителям (покупателям) продукты питания и сырьё. Но когда такой реализацией им приходится заниматься, простаивая целыми днями за прилавком на рынке в районном центре или городе, то у них появляется некоммерческое настроение. Горцу (горянке) непристойно торговать на розничном рынке, к тому же продукция быстро портится, услуги холодильных установок или складских помещений обходятся дорого, нет поступлений денежной выручки. Поэтому пути решения проблем в горной местности Республики Ингушетия должны быть универсальными с участием специалистов разных отраслей из представителей местных населённых пунктов.

Если обеспечивать систему взаимосвязи экономических отношений по указанным направлениям, то проявят свои предпринимательские интересы и инвесторы, предлагая завоз или организацию на местах выпуск промышленных изделий с установкой несложного оборудования по переработке, например, сельскохозяйственной продукции или выпуску различных художественных изделий и т. д.

Ручное изготовление ковров, хотя на это станут расходовать местное сырьё и использовать дешёвую рабочую силу, будет согласно нашим расчётам нерентабельным, так как здесь необходимо потратить достаточно много времени, тем более этот фабричный товар в Республику Ингушетия завозится региональными фирмами и индивидуальными предпринимателями со стороны в неограниченном количестве. Но организация двух небольших ткацких фабрик, построенных на основе кластера с участием и владельцев крестьянских (фермерских) хозяйств, обеспечило бы трудоустройство с учётом вторичной занятости населения более 400 человек. Между этими предприятиями установилась бы конкуренция, производимый товар выпускался с низкой себестоимостью, что является одним из основных показателей характеризующий его быструю реализацию и, соответственно в 2-2,5 года окупилась фабрика. На ингушских свадьбах, например, жениху и невесте многие дарят ковёр, он также может быть хорошим подарком для родственников и друзей. В связи с быстрым ростом населения ежегодно в действие вводят большие объёмы жилой площади, где без ковровых изделий самостоятельным семьям тоже не обойтись.

Верхние этажи вышеназванных и других башенных комплексов рациональней, на наш взгляд, использовать не для складских метражей, а гостиничных услуг, куда могли бы выехать в нерабочие дни и остаться ночевать отдельные семьи. По нашему общему подсчёту в таких практически безлюдных сёлах одновременно можно разместить предположительно до 300-350 человек. Нами установлено много фактов, когда, погостив несколько суток у родственников в горной местности, некоторые заядлые со стажем курильщики возвращались на плоскость без этой вредной привычки. Кроме укрепления собственного здоровья это является и экономией денег для семейных бюджетов.

Развитие производства художественных изделий из мельхиора обеспечит значительное снижение стоимости посуды на рынках Ингушетии, которая накануне праздников и при подготовке свадебных мероприятий обновляется. В последнее время в Ингушетии стали функционировать специальные фирмы, которые поставляют по заказу на такие торжества широкий набор посуды и мебели (столы и стулья). Всё это завозное из других регионов и дорого стоит, а в республике достаточно ценных пород древесины (бук, граб, чинара и др.), которая сейчас вывозится за пределы республики по оценке промышленного сырья.

В Республике Ингушетия в городах Назрани и Карабулаке активно возрождается спортивное коневодство, в том числе завозом со стороны породистых особей. Ежегодно на специально отведённой для этих целей территории в сельском поселении Экажево Назрановского района организуются скачки с приглашением участников из Чечни, Кабардино-Балкарии, Ставропольского края и других соседних субъектов Северо-Кавказского федерального округа, осуществляя и обратные визиты. Из-за отсутствия должной подготовки джокеры, как правило, приглашаются из Кабардино-Балкарии и даже Ростовской области. Раньше для украшения наряда коня и всадника местными умельцами изготавливались изделия из серебра и других металлов. Это уже почти забытое художественное ремесло необходимо возродить параллельно с развитием коневодства. В последнее время участились случаи, когда невесту во время свадьбы везут в дом бракосочетания и к жениху не на роскошном лимузине, а на специальной конской повозке. Это экономично, так как в день свадьбы людям некуда спешить, а также всё происходит безопасно, экологически чисто, к тому же достаточно зрелищно, особенно для молодёжи.

маслом или смазанная топлёным (сливочным) маслом.

⁵⁴ К1одар (инг.) – еда из свежего творога, яиц и масла животного происхождения.

⁵⁵ Дулх-х1алт1ам (инг.) – галушки-мясо.

Ни один старейшина на Кавказе также как с папай не обходится без ремня на поясе, обделанного серебром. Из-за отсутствия на местных рынках таких изделий челночники завозят их с территории Республики Дагестан (Хасавюрт, Махачкала и др.), а также прилегающих стран – Грузия, Азербайджан, Турция, Иран.

Наезднику и другим молодым людям, оказывающим на свадьбах в сельских поселениях услуги с конской повозкой, необходимо пройти специальное обучение. Они должны не только уметь временами потягивать уздечку или вожжи, но и нарядить по национальному колориту коня, соответствовать сам стилю аборигена со всеми необходимыми доспехами, не забывая про кинжал, папаху и черкеску, а в придачу к тому изучить ещё бесконечное множество вариантов исполнения ритуалов кавказской свадьбы. У ингушей свадебное мероприятие проходит отдельно – у родственников невесты и родственников жениха. Поэтому финансово-материальные затраты предварительно рассчитываются на две свадьбы.

Практически каждая семья в Республике Ингушетия имеет собственный легковой автомобиль, салон которого постоянно обновляется различными недорогими (обычно 200-300 рублей) художественными изделиями. Их можно изготовить на местах, вырабатывая промышленным способом из горных руд разновидности лёгких металлов (цинк, медь, олово, бронза и др.). Начинать эту деятельность с частичной докупкой необходимого оборудования можно на основе изученного нами производственного потенциала государственного унитарного предприятия "Кавдоломит", расположенного на территории Джейрахского района. Эта деятельность по технологическим расчётам, которые нами проведены вместе с руководством и специалистами этого предприятия, должна быть быстро окупаема.

Таким образом, рациональная оценка и использование природного и социально-экономического потенциала территории Республики Ингушетия позволяет ежегодно сокращать дотации из федерального бюджета, обеспечивает перспективу постоянного вовлечения в массовом порядке трудовых ресурсов в почти забытые традиционные виды деятельности. Они мотивированы местным населением и востребованы обществом, обеспечивая поток денежных средств в местные бюджеты. Характерной особенностью такого подхода является и то, что в этой кавказской жемчужине перечисленные виды деятельности возрождают традиции народа без значительных государственных вложений, вносят большой вклад в деле оздоровления населения не только местного, но и других регионов России, сохраняют экологически чистый фон территории, расширяют возможности для горного туризма и отдыха населения. Они способствуют расширению и совершенствованию языковой речи аборигенов.

Он помнил и другой случай, происходивший не дома, а на работе у него.

Как-то к нему в кабинет пришла, будучи на последнем курсе обучения, девушка и стала возмущаться, что её незаслуженно подали на отчисление из университета. Объяснения посетительницы сводились к тому, что она обучается заочно, остался всего месяц до завершения учёбы, академические задолженности образовались из-за недавнего замужества, проходила, мол, лечение в больнице и далее в таком же духе.

На вопрос декана, почему она не отрегулировала свой вопрос с методистом, предоставив своевременно соответствующие документы, девушка ответила, что все однокурсники знают о её свадьбе, так как принимали в ней непосредственное участие, приходила даже мать одной из методисток. То есть не только однокурсники, но и работники деканата в курсе о её свадьбе. Правда, все знали, что студентка на самом деле была похищена женихом. Какое было обоюдное согласие – кроме жениха и невесты никто не знал.

Декан её объяснения не внял, но глубоко сожалел, что у девушки возникла проблема с учёбой. А установленный порядок нарушать нельзя. Он ещё раз попытался объяснить ей, что продолжение её учёбы будет возможно, скорее всего, лишь спустя год в течение пяти лет после отчисления.

Такие слова шефа факультета посетительнице явно не понравились, и она неоднократно повторила почти слово в слово свою информацию о причинах возникновения проблемы с учёбой, подобно герою фильма «Ирония судьбы или с лёгким паром» – «Каждый год 31 декабря мы с друзьями ходим в баню».

Немного возмущённый декан спросил:

– Так нельзя было попросить жениха, чтобы он подождал со свадьбой, хотя бы месяц?

На что девушка, убедившись, что её проблема на сей раз остаётся не решённой, развернулась и при выходе прямо у дверей ответила:

– Дой оаш сабар [1]?

[1] Дой оаш сабар? (инг.) – вы (мужчины) даёте подождать?

Итог: всё будет хорошо

Тут Яхью охватила досада, вспомнив ингушскую мудрость: сказанное – "серебро", не сказанное – "золото".

– Зачем надо было говорить девушке о её женихе, о несвоевременно сыгранной, по его мнению, свадьбе и т. п. Объяснил бы студентке её положение "чиновничьим языком" и делу конец, – мелькнуло у него в голове.

Но он стал вспоминать свои молодые годы, когда на последнем курсе заочной формы обучения в институте Владикавказа у него чуть не приключилась проблема, которая могла отодвинуть получение диплома, во всяком случае, на год. Будучи главным экономистом и по совместительству секретарём партийной организации совхоза, его поставили в самый разгар лета заведовать зерновым током. Времени не хватало даже на сносный сон, когда в этот период он должен был подготовить дипломную работу и защитить её вместе со сдачей итогового экзамена.

Яхья решил, что другого выхода у него нет кроме, как отложить защиту на следующий год. Это в лучшем случае: не мог же никто ему гарантировать, что следующее лето у него будет свободнее по времени, чем текущее.

В самый разгар уборочной страды на ток одна за другой стали заезжать автомашины, гружённые зерном. Его круглосуточно очищали, перелопачивали и сразу отправляли на элеваторы.

По учебному расписанию день защиты дипломной работы Яхье выдался очень напряжённый. Он, начав с раннего утра, так как приёмные пункты зерна находились на достаточно приличном расстоянии, включая территорию нынешней Чечни, до десяти часов утра успел загрузить почти все подручные транспортные средства очищенным зерном и отправить их в пункты назначения, оформив соответствующие сопроводительные документы. Вдруг он вспомнил, что по новым правилам вместо защиты дипломной работы, он может сдать дополнительный итоговый экзамен. У него возникла мысль – оставить незадействованным один грузовик. Подозвал к себе сидевшего в кабине водителя и распорядился, чтобы он отвёз его в город Владикавказ. Спустя час он уже был в стенах своего родного альма-матер.

Когда Яхья зашёл на экзамен, Государственная аттестационная комиссия завершала свою работу: в помещении оставалось всего два студента, отвечающие последними. Секретарь комиссии, сделав замечание за опоздание, велела ему взять экзаменационный билет. Потратив отведённое время на подготовку, соискатель квалификации сел перед комиссией, готовый держать испытание. Профессорско-преподавательский состав перед собой Яхье казался настолько серьёзным, что даже смотреть в их сторону не осмеливался. Заканчивая ответы на вопросы, он услышал слова председателя ГАК, который обращался к членам комиссии с предложением задать выпускнику последний вопрос и отпустить его. После этого подвести итог по всей группе. Тут Яхье задали вопрос: «Как называется интервал между тарифными разрядами?» Он, задумавшись от навалившихся на него в этот день напряжённых моментов, как бы фамильярно ответил: «Это же будет сейчас видно». Начав с доцента, который задал этот вопрос, затем все сидевшие напротив и секретарь заполнявшая протоколы недалеко от входной двери, так сильно рассмеялись, что соискатель впал в сомнения, подумав, – выше оценки "удовлетворительно" ему не видать. Априори ничего другого он и не ждал. Яхья не был отличником: за всю свою учёбу он заработал лишь шесть самых высоких оценок, но по ведущим дисциплинам. Никакого шуточного настроения на сей раз у него и в помине не было, просто вырвалось, чрезмерно волнуясь. Как говорится – каждая минута у него была на вес золота.

Его ответ заключался в слове "шаг".

Какое удивление было на его лице, когда после подведения итогов – в группе была одна оценка "отлично", которая прозвучала после его фамилии.

Давал навет крокодил медведю, –
Ты, мол, Мишка поeday рыбку,
Не задирай бедняцкую корову,
Оставь улы, зачем тебе мёду?
Процентов десять, хотя скинь –
Это ж не смертельно, прикинь.
Очень внял всеядный лесник
Поучения зелёного рептилия.
В науку Гены нутром проник –
Подошёл близко объясниться.
И тут попался в такие клещи,

Что без лапы убежал в гущу.
Не делайте так, бай да ханы,
Обманывая людей налогами.

(М. Булгучев)

С мая двух тысяча пятнадцатого
Лучше ушастым ослом родиться.
В Московском зоопарке рацион его
Восемьдесят семь рублей оценивается.
Сносно в сутки и колючему ёжику –
Восьми десятью четырьмя кормится.
Потребительская корзина россиянину
На восемьдесят шесть рассчитывается.
Пусть разбирается здесь "Гринпис" –
Кто кого обделил, за что обсчитали.
Лучше б звери на свободе питались,
А нам по железной клетке раздали.

(М. Булгучев)

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД

Январь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2015г.

Февраль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2015г.

Март 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2015г.

Апрель 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2015г.

Май 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2015г.

Июнь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2015г.

Июль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2015г.

Август 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2015г.

Сентябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2015г.

Октябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2015г.

Ноябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2015г.

Декабрь 2015г.

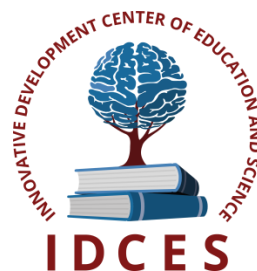
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2016г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(7 апреля 2015г.)**

**г. Самара
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 08.04.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 29,5.
Тираж 250 экз. Заказ № 142.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58