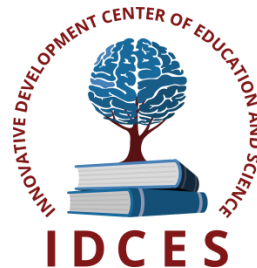


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**  
**Выпуск II**

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

**г. Воронеж  
2015 г.**

**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2 г. **Воронеж**, 2015. 279 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.В. (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 II Международной научно-практической конференции «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», (г.**Воронеж**) 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.

<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....</b>	<b>8</b>
БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ	
Токарева А.М. ....	8
БЛАГОСОСТОЯНИЕ РОССИЯН В ПЕРИОД КРИЗИСА 2014 ГОДА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ В 2016 ГОДУ	
Журавлев И.В. ....	10
КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СЛОЖНАЯ СИСТЕМА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ	
Чувелева Е.А. ....	12
МОНОПОЛИЯ И КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКАХ АДДИКТИВНЫХ БЛАГ	
Скоков Р.Ю. ....	15
ОСОБЕННОСТИ ВЫВОЗА КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Яковлев А.А. ....	18
ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ	
Гладкий К.И. ....	19
ЭКОНОМИКА ЭФФЕКТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	
Касаева Т.В., Касаев А.Ю. ....	22

### СЕКЦИЯ №2.

<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05) .....</b>	<b>25</b>
THE SPECIFICS OF THE DEVELOPMENT OF URBAN TOURISM IN STAVROPOL	
Ledeneva E. ....	25
АВАРИЯ НА ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ АТОМНОЙ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ И ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СССР, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА (БЕЛОРУССИИ, УКРАИНЫ)	
Токарева А.М. ....	26
БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ – РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	
Карданова Н.Ш., Боркова Е.А. ....	28
БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ: ОТСЛЕЖИВАНИЕ И ВОЗВРАЩЕНИЕ ПОХИЩЕННЫХ АКТИВОВ	
Лукьянчикова Е.М., Боркова Е.А. ....	31
ВЫБОР КЛЮЧЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ	
Гаранина С.А. ....	32
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	
Гангало Е.В. ....	36
ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	
Карданова Н.Ш. ....	39
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ГРАНИЦЫ МИРНИНСКОГО РАЙОНА И ГРАНИЦЫ Г. МИРНЫЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	
Близнюкова Т.В., Попова О.О. ....	42
КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ В СИСТЕМЕ ВСЕОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	
Кушнарева Л.В. ....	44
КОРРУПЦИЯ КАК РЕАЛЬНОСТЬ В РОССИИ	
Рогозина Е.А., Боркова Е.А. ....	48
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Третьякова Е.П. ....	50
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	
Чупина И.П. ....	53
ОРГАНИЗАЦИОННО – ПРАВОВАЯ ФОРМА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОЗИЦИИ УСТОЙЧИВОСТИ	
Чупин Ю.Н. ....	55
ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ, ПРОВОДИМОЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Дудко К.Ю. ....	57
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК В РОССИИ: ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ, ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ	
Зюзина С.В. ....	59
РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ: ГИБРИДНЫЙ ПОДХОД	
Хухрин А.С., Настин А.А. ....	63

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В КРЫМСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГЕ Косенкова Е.А., Мазур Н.М. ....	68
РАЗВИТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ И КНР В КОНТЕКСТЕ «ШЕЛКОВОГО ПУТИ» Тай Юйлян.....	72
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ Рогозина Е.А., Боркова Е.А.....	77
СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2015 ГОДА Боркова Е.А., Вяликов А.Е.....	78
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРА Пенкина Н.В. ....	82
СТАРТАПЫ. ИХ ВИДЫ И УСПЕШНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ Марьяненко И.....	84
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ERP-СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ Кылосова В.В. ....	86
ТРАНСФОРМАЦИЯ АУДИТОРИИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ КОНВЕРГЕНЦИИ Бирюков В.А.....	88
ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА Резанов К.В.....	90
ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ Балдин К.В., Анохин С.А. ....	95
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ Лысенко Е.А. ....	97
ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Егорова А.Ю., Неверова Е.Т. ....	99
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....</b>	<b>103</b>
ИНФЛЯЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Хусенова С.Х.....	103
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ И КНР Кузнецова С.В., Соколова М.А.....	105
ПРИБЫЛЬ, КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Бондаренко О.С., Гребеник О.Ю. ....	109
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ Чернышева М.В.....	111
УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ ПРИ РАБОТЕ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ Алмасов А.....	113
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>116</b>
АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА – ОБОРОТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ Пономарева Е.В.....	118
КАРЬЕРА КАК ЭЛЕМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА Фиапшева Н.М., Тхакахова А.М. ....	118
МНОГОМЕРНЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Блинова С.В., Торхова К.П. ....	120
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Романова И.В.....	122

**СЕКЦИЯ №5.****МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

<b>(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)</b> .....	<b>125</b>
КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ И РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	
Пачин М.А. ....	125
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КРАТКОСРОЧНЫХ И ДОЛГОСРОЧНЫХ ВЛОЖЕНИЯХ	
Князева А.И. ....	127
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА	
Шакирова А.И. ....	130
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ MS EXCEL ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ	
Зубарева В.Е., Петрушин В.Н., Рытиков Г.О. ....	134
ОЦЕНКА И МЕТОДЫ РАСЧЕТА РЕЗЕРВА ПРОИЗОШЕДШИХ, НО НЕЗАЯВЛЕННЫХ УБЫТКОВ	
Макарова А.А. ....	137
ОЦЕНКА ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ПО ИТОГАМ ТОРГОВ НА СРОЧНОМ РЫНКЕ	
Колодко Д.В. ....	139
СРАВНЕНИЕ СЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ ФРАНКФУРТСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ И МОСКОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ	
Визгунов А.Н., Зюзина А.Б. ....	151

**СЕКЦИЯ №6.****МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)** .....

<b>ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ УЧАСТИЯ СТРАН БРИКС В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ</b>	<b>153</b>
Година О.С., Харьков А.Ю. ....	153

**СЕКЦИЯ №7.****БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО** .....

<b>ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ: НЕОСПОРИМЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА</b>	<b>156</b>
Иванова Е.В., Гобарева Я.Л. ....	156
КРЕДИТНАЯ ЭКСПАНСИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	
Шелкунова Т.Г., Кузнецова К.А. ....	158
МАССОВЫЕ ОТЗЫВЫ ЛИЦЕНЗИЙ И ЛИКВИДАЦИЯ БАНКОВ: БАНКОВСКИЙ КРИЗИС И ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОГРАММЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	
Похабова А.Е., Харламова О.В. ....	165
РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСАГО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ	
Москвина Е.А. ....	168
РОЛЬ СИСТЕМЫ КОМПЛАЕНС В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ БАНКА	
Доева Ф.Н., Гиголаев Г.Ф. ....	169

**СЕКЦИЯ №8.****ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ** .....

<b>ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ</b>	<b>173</b>
Бабченкова Д.Р., Салтанова Т.А., Сафронова А.В. ....	173
ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	
Стешин В.А. ....	175
УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	
Тарасов А.А., Чеглакова С.Г. ....	177

**СЕКЦИЯ №9.****ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ** .....**СЕКЦИЯ №10.****МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ** .....

<b>ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ТУРЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ</b>	<b>179</b>
Керимова Л.Д. ....	179

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В ГРЕЦИИ КАК ПРЕДВЕСТНИК АПОКАЛИПСИСА ДЛЯ ЦЕЛОСТНОСТИ ЕВРОЗОНЫ Назарова Е.С., Боркова Е.А. ....	183
ПОЗИЦИИ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ Артюшенко Е.В., Зайцева М.А. ....	186
СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В США И РОССИИ Суншев К.М. ....	189
<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ</b> .....	<b>195</b>
МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА АВИАКОМПАНИИ Шепелев Д.Р., Пономарева Е.А. ....	195
МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК Шаброва А.В. ....	198
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА</b> .....	<b>200</b>
PR И РЕКЛАМА. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ Ковальская К.В. ....	200
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	<b>201</b>
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	<b>201</b>
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ТРУДА Разиньков П.И., Разинькова О.П. ....	201
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	<b>203</b>
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	<b>204</b>
МАТРИЦА ВОЗМОЖНОСТЕЙ И. АНСОФФА Ковальская К.В. ....	204
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ Белик Т.В. ....	205
РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ Насырова В.И., Зарифуллина Э.В. ....	208
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ Бабченкова Д.Р., Салтанова Т.А., Сафронова А.В. ....	210
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТРАНСМОДАЛЬНЫЕ КОГНИТИВНЫЕ МАТРИЦЫ, НЕЙРОКОГНИТИВНЫЕ ДОМЕНЫ, НЕЙРОКОГНИТИВНЫЙ АПГРЕЙД Буров В.А. ....	213
ТРАНСФЕР ЗНАНИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ КЛАСТЕРЕ, КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ВУЗЕ Суховаров И.В. ....	222
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b> .....	<b>225</b>
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ Ковальская К.В. ....	225
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b> .....	<b>228</b>
БЕНЧМАРКИНГ КАК ФУНКЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА Левкович К.В. ....	228
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ Алимаева О.И. ....	230

ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ И КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РОССИИ Кузнецов К.Н., Варыпаев М.И., Соловьева В.А., Винокурова С.А. ....	232
СИСТЕМА ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИЙ Кваша В.А., Грицунова С.В. ....	234
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ Бувич С.Ю. ....	237
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>243</b>
АНАЛИЗ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В АО «РЯЗАНСКИЙ РАДИОЗАВОД» Маркина А.Н. ....	243
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ Кетова А.С. ....	247
ОПЫТ МИРОВЫХ ДЕРЖАВ В СТАНОВЛЕНИИ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА Симон Г.Г. ....	249
РЕКРУТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОТРУДНИЧЕСТВА Штеба Т.В. ....	252
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>254</b>
НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Смирнова О.И. ....	254
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....</b>	<b>256</b>
МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Кензина Ц.З., Ольдаева Б.С. ....	256
РОЛЬ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ Бабушкин С.С., Гребенщикова В.Т. ....	259
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОКА Гурова Е.П., Юрчук А.С., Ким Е.И. ....	261
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....</b>	<b>263</b>
РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В УКРЕПЛЕНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Тлехурай-Берзегова Л.Т. ....	263
СИСТЕМА «ПОНАП» КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ВОЛОНТЕРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Крашенинникова М.Ю. ....	266
ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА Трушина Н.С. ....	270
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>	<b>272</b>
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....</b>	<b>272</b>
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Иванова Е.В., Николаенкова М.С., Богатырев С.Ю. ....	272
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД .....</b>	<b>277</b>

# **СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

## **БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ**

**Токарева А.М.**

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет Россия, г.Санкт-Петербург

Аннотация: в данной статье рассматриваются две классификации безработицы (по степени открытости и по фазе делового цикла), уровень безработицы в Российской Федерации, причины и методы борьбы как России, так и ее страны-предшественницы СССР с этим явлением. Также приводится связь безработицы и преступности на примере «бизнеса попрошаек» - эти люди нарушают большее число законов, чем заметно на первый взгляд.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, Россия, СССР, преступность.

## **UNEMPLOYMENT IN RUSSIA**

**AM Tokareva, student**

Saint-Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: This article describes two classifications of unemployment (due to the degree of transparency and the phase of the business cycle), the unemployment level in the Russian Federation, reasons and methods of its elimination both in Russia and former USSR. It also shows the connection between unemployment and crime - as the example "business of beggars" - these people break more laws than it can be clear for the first look.

Keywords: unemployment, labor market, Russia, USSR, crime.

Безработица – это социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую они способны выполнить; явление, хорошо знакомое современному миру. Она бывает открытая и скрытая по одной классификации, и структурная (связанная с упадком старых отраслей и появлением новых, отмиранием одних профессий и появлением других), циклическая (результат циклического спада в развитии рыночной экономики), фрикционная (связанная с переходом с одного рабочего места на другое), технологическая (обусловленная внедрением новых технологий), сезонная (связанная с осуществлением некоторых видов работ в определенное время года) и добровольная (когда человек сознательно не хочет работать либо ищет конкретную работу, временно пребывая безработным в настоящий момент) по другой.

Безработица в России не такое повсеместно распространенное явление, как в остальном мире. Большой частью это наследие Союза Советских Социалистических Республик, который проводил собственную политику по ликвидации безработицы (занятости населения). Нельзя сказать, что абсолютно все методы были гуманными, но почти все были действенными [1].

Во-первых, государство устраивало студентов на работу сразу же после университета. Выпускник уже знал, где он гарантированно будет работать, что это место у него никто не отнимет, но была и другая сторона – в процессе обучения бывали случаи, когда студенты понимали, что осваиваемая ими специальность им не нравится, но уже ничего не могли сделать.

Во-вторых, государство создавало множество предприятий, для обслуживания которых требовались рабочие руки, в почете в то время были инженеры (учитывая курс СССР на тяжелую промышленность). Создавались целые закрытые города, именуемые ЗАТО (закрытое административно-территориальное образование).

В-третьих, в 1930-х годах безработица перестала признаваться, выдача пособий была прекращена, а биржи труда упразднены; существовала статья за тунеядство и соответствующее наказание. 12-я статья Конституции СССР 1936 года гласила: «Труд в СССР является обязанностью и делом чести каждого способного к труду гражданина по принципу: „кто не работает, тот не ест“», в УК РСФСР была введена 209 статья «за бродяжничество, попрошайничество, ведение иного паразитического образа жизни».

В 1951 году СССР увидел Постановление Совета министров СССР от 19 июля 1951 года «О мерах по ликвидации нищенства в Москве и Московской области и усилению борьбы с антиобщественными, паразитическими элементами» и Указ Верховного Совета СССР от 23 июля 1951 года «О мерах борьбы с



антиобщественными, паразитическими элементами», который так и не был опубликован. Впрочем, следует сказать, что осуждали по нему неохотно (лишь 1% людей, занимавшихся нищенством, был осужден по этой статье).

4 мая 1961 года на основании ст. 12 Конституции Президиум Верховного Совета РСФСР издал указ «Об усилении борьбы с лицами (бездельниками, тунеядцами, паразитами), уклоняющимися от общественно-полезного труда и ведущими антиобщественный паразитический образ жизни», и эта кампания оказалась удачнее. К середине 1964 года было сослано по этому указу 37000 человек (сравнивая с 1300 безработными, которые были осуждены по указу от 1951 года). Также тунеядцами признавались не только нищие и попрошайки, но и люди, имеющие специальность и, условно говоря, занимающиеся частным предпринимательством. Например, врач, оставивший профессию, имеющий свой огород и торгующий овощами и фруктами на местном рынке.

Под «общественно полезным» трудом, о котором говорилось в Указе от 1961 года, понимался лишь труд в санкционированной государством форме. Самодеятельный труд разрешался лишь в свободное от «общественно полезного» труда время, то есть приравнивался к хобби; можно добавить, что учеба в государственном учебном заведении тоже считалась разновидностью «общественно полезного» труда.

Однако в соответствии со статьёй 9 Конституции СССР 1936 года и статьёй 17 Конституции СССР 1977 года все-таки допускалась работа в сфере кустарно-ремесленной деятельности, бытовом обслуживании и прочих видах личной трудовой деятельности. Всем остальным лицам присваивалась аббревиатура БОРЗ – «без определенного рода занятий».

В каждом конкретном случае суд должен был выяснять причины тунеядства, продолжительность отсутствия участия в «общественно полезной» деятельности.

Термин «тунеядство» был отменен с 1991 году, когда был принят закон «О занятости населения», в то же время была признана безработица. Ныне этот тунеядцами безработных не зовут нигде – ни в России, ни в законодательстве постсоветских государств.

По сравнению с уровнем безработицы во времена Советского Союза, безработных в наше время все же больше [2]. Это связано с тем, что государство теперь не принуждает работать, и гражданин может себе позволить как искать «работу своей мечты», так и не работать вовсе.

Говоря о безработице в России, мы можем брать во внимание мигрантов, которые работают грузчиками, дворниками, продавцами (зачастую нелегально). Большинство статистик не учитывает их, поскольку посчитать их просто невозможно – значительная часть мигрантов приезжает нелегально и не имеет регистрации, работает временно, часто кочует с одного места на другое.

Безработица опасна не только наличием незадействованной рабочей силы, что губительно для экономики, сколько наличием людей, которым принципиально нечего делать [3]. Такие элементы зачастую встают на путь преступности. Этот поступок может быть оправдан с точки зрения логики, поскольку безработному не на что жить, и он «зарабатывает» грабежом, воровством и мошенничеством.

Большинство бабушек у метро, просящих милостыню, стоят там не просто так – деньги, вырученные за день, получит человек, который стоит несколько выше. Бабушка получает процент от вырученного, но она должна платить за место. То же самое можно сказать о беременных либо о «мамах с детьми», так называемых мадоннах – у беременной чаще всего вместо живота подушка, а у мадонны на руках не ее ребенок, а чей-то украденный. Его поят алкоголем, чтобы он спал и не мешал девушке собирать деньги, и через 2-3 месяца надо уже искать другого ребенка – от ежедневных возлияний годовалые дети, которых чаще всего воруют, попросту умирают. Нередко мадонны сидят уже с мёртвым ребенком, дожидаясь конца своего рабочего дня.

Эти люди могут найти легальную работу, которая не будет иметь ничего общего преступлением, но бабушки и девушки не хотят идти работать уборщицами или продавщицами. Их выбор обусловлен тремя причинами:

1. Наличие большого количества свободного времени.
2. Желание получить денежное вознаграждение без каких-либо затрат.
3. Наличие контактов и связей с подобными элементами.

Безработица не является остро стоящей проблемой, на которую следует срочно обратить внимание, но некоторые ее последствия (в том числе преступность) заставляют задуматься. Решением данной проблемы будет не сколько обеспечение рабочих мест, столько психологическая работа с населением – люди не должны хотеть совершить то или иное преступление, будь то преступление против себя или другого человека[4].

#### Список литературы

1. Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет: 1900-2000. Наука, 2005.

2. Бреев Б.Д. Безработица в современной России. Наука, 2006.
3. М.Р. Феонова. Управление персоналом: Методология анализа качества рабочей силы. Наука, 2011.
4. Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. Монография. Москва, Научный эксперт, 2008.

## БЛАГОСОСТОЯНИЕ РОССИЯН В ПЕРИОД КРИЗИСА 2014 ГОДА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ В 2016 ГОД

**Журавлев И.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Рассматривая различные концепции благосостояния, можно прийти к выводу, что в некоторых теориях делается упор на величину счастья экономических субъектов в обществе, при этом наивысшей степенью благосостояния является наличие счастья всех членов общества. Примером такой теории служит критерий И. Бентама.

С другой стороны, есть теории, которые делают упор на материальное благополучие экономических субъектов в обществе. И здесь каждый экономист, задавшийся вопросом максимизации благополучия экономических субъектов, отвечал на него по-разному. Примером таких концепций являются критерий А.С. Пигу, критерий В. Парето, критерий Н. Калдора - Дж. Р. Хикса, критерий Т. Скитовски, критерий А. Бергсона, критерий П. Самуэльсона и другие.

Далее следует раскрыть понятие «благосостояние» через различные теории общественного или индивидуального благосостояния.

Согласно работе И. Бентама «Введение в основание нравственности и законодательства. Основные начала уголовного кодекса» [8] отражением индивидуального благосостояния является субъективная величина наслаждения, удовольствия, счастья. При этом И. Бентам предполагал, что каждый индивид способен определить своё собственное благополучие. Этот мыслитель считал, что каждый индивидум может оценить и своё страдание, которое воздействует, на данного члена общества, со стороны внешней среды (социальной, экономической, политической и др.). Разница между оценкой наслаждения и страдания индивида является его чистым наслаждением/страданием.

Критерий А.С. Пигу, согласно его работе «Богатство и благосостояние» [10], заключается в том, что общий уровень благосостояния населения страны определяется величиной национального дохода (чем он больше, тем благосостояние нации выше) и качеством жизни населения, показателями которого являются:

- условия безопасности населения;
- условия отдыха;
- жилищные условия;
- иные аналогичные условия.

Соответственно, данные условия должны быть оценены макроэкономическими показателями и иметь конкретное числовое значение. Следовательно, чем больше эти показатели, тем выше благосостояние общества.

Согласно критерию В. Парето, изложенному в работе «Компендиум общей социологии» [6], в условиях свободной конкуренции и рыночного равновесия благосостояние общества является оптимальным, так как не существует ситуации, при которой нельзя было бы улучшить положение одних субъектов, не ухудшив при этом положения других. Более того, благосостояние общества увеличивается лишь в том случае, когда, в материальном плане, некоторые люди выигрывают, но при этом никто не проигрывает.

Дополнили теорию В. Парето Н. Калдор (статья «Welfare Proposition and Inter-personal Comparisons of Unity») [4] и Дж. Р. Хикс (статья «The Foundation of Welfare Economics») [2]. В общем, они солидарны с Парето касательно принципа оптимальности благосостояния. Однако, принцип увеличения благосостояния населения отличается. Суть их предположения состоит в том, что переход от одного состояния к другому, при котором кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает, можно считать улучшением, если выигравшие способны (но не обязательно это делают) компенсировать проигравшим их потери и при этом они остаются в выигрыше.

Т. Скитовски в своей статье «Note on Welfare Proposition in Economics» [5] отметил, что критерий, предложенный Н. Калдором и Дж. Р. Хиксом, имеет серьёзные недостатки. По этому критерию, возможно, что движение от точки А к точке Н (Рисунок 2) означает, что возможно улучшение положения, но в то же время движение от Н к А будет также улучшением. Точка А лежит ниже кривой возможной полезности  $ZZ'$ , которая

проходит через точку Н, но в то же время Н лежит ниже кривой возможной полезности JJ', проходящей через точку А.

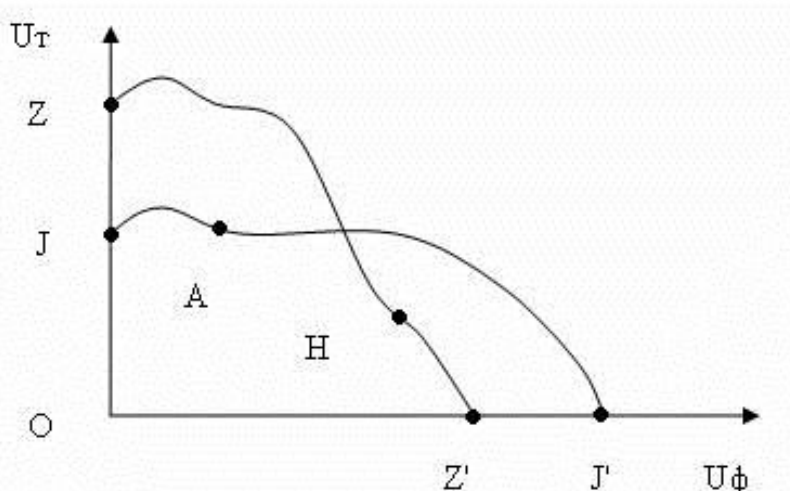


Рис.1. (Распределение благосостояния между субъектами  $U_T$  и  $U_\Phi$ ) [7;420]

И. Бергсон же в своей статье «A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics» [1] обозначил такой недостаток теорий благосостояния предшественников как существование затруднения оценки величины благосостояния качественно различных социальных групп населения. Чтобы наиболее объективно оценить благосостояние субъекта, принадлежащего к какой-либо социальной группе, нужно разработать систему ценностей для данной социальной группы.

Альтернативной теорией выступает концепция благосостояния П. Самуэльсона, которая упоминалась в его фундаментальном труде «Экономика» [9]. Согласно П. Самуэльсону об улучшении/ухудшении благосостояния можно было бы судить не на основе заранее заданных предпочтений, а только по наблюдениям за реакцией индивида на изменение цен на рынке и дохода индивида. В результате таких наблюдений даётся не приблизительная, а точная оценка изменения индивидуального благосостояния вследствие изменения внешних условий.

Таким образом, чтобы оценить благосостояние граждан России, необходимо чётко сопоставить статистические показатели, о которых говорил П. Самуэльсон. Также следует взять во внимание рекомендацию И. Бергсона, согласно которой необходимо разделять общество на различные социальные группы с целью корректной оценки благосостояния общества в целом.

Для начала разделим россиян на 3 класса (А; В; С) в соответствии с принципом И. Бергсона:

- к группе А относятся высокоресурсные домохозяйства;
- к группе В относятся среднересурсные домохозяйства;
- к группе С относятся низкоресурсные домохозяйства.

Как видно из статистики ФОМ (Фонда общественного мнения) [3], количество опрошиваемых, попавших в группу А, у которых денег не хватало даже на еду, в августе 2013 года составило 0 человек, как и в августе 2014 года. В свою очередь, в августе 2013 года в группу В, по такому же вопросу, попало только 1548 человек, а в августе 2014 года 2621 человек, что на 69,32% больше. Аналогичная ситуация и с группой С – в августе 2013 года 2824 человека, а в августе 2014 года 4554 человека, что на 61,26% больше по сравнению с предыдущим годом. Такое расхождение говорит о явном кризисе платёжеспособности спроса населения на продовольствие в 2014 году. Прежде всего, это связано с резким повышением цен на продовольствие в этот период из-за ухода с рынка многих европейских конкурентов в связи с санкциями. Однако, такой кризис не сказался существенно на платёжеспособности самого ресурсоёмкого класса населения (класса А).

Аналогичная ситуация наблюдается из статистики ФОМ касательно опрошиваемых, у которых денег хватало на еду, но не хватало на одежду. В группе А в августе 2013 и 2014 годов количество человек составило 0. В свою очередь, в августе 2013 года в группу В, по такому же вопросу, попало только 6152 человека, а в августе 2014 года 8659 человек, что на 40,75% больше. Более оптимистичная ситуация с группой С, по сравнению с группой В, – в августе 2013 года 8620 человек, а в августе 2014 года 9317 человек, что на 8,09% больше по сравнению с предыдущим годом. Как можно заметить, в кризисном 2014 году существенно не сказалась платёжеспособность спроса на одежду классов А и С, с другой стороны, класс В довольно сильно пострадал в этом отношении.

Далее, согласно статистике ФОМ, количество опрашиваемых, у которых денег хватало на одежду, но не хватало на бытовую технику, по классу А увеличилось с августа 2013 года по август 2014 года с 8351 до 9251 человека (увеличилось на 10,78%). Это говорит о снижении доходов в период кризиса даже у класса А. Тем не менее, такое снижение, как это было продемонстрировано ранее, никак не сказалось на платёжеспособности класса А по товарам первой необходимости. В свою очередь, количество опрашиваемых класса В, у которых денег не хватало на бытовую технику, уменьшилось за период с августа 2013 года по август 2014 года с 24919 до 20892 человек (уменьшилось на 16,16%). Такое уменьшение явно объясняется тем, что люди, попавшие в класс В, в период кризиса 2014 года стали на свои сбережения закупать дорогостоящие товары (в большей степени бытовую технику). В связи с этим у них образовалось психологическое ощущение о наличии средств на данный вид товаров, что, конечно же, не так. Ведь количество тех в классе В, у кого денег не хватало на еду или одежду, существенно увеличилось к августу 2014 года. Аналогичная ситуация и с классом С. Только из-за своих низких доходов масштабы закупки этим классом бытовой техники не столь значительны, по отношению к классу В, что отражают цифры ФОМ – в августе 2013 года 5239 человек, а в августе 2014 года 3433 человека. То есть уменьшение произошло на 34,47%.

Вывод:

Как показывает практика кризисов, в 2015 году, скорее всего, будет продолжаться тенденция падения благосостояния населения России (данная статистика ещё не получена, существует только возможность опираться на экспертные оценки). Однако, существует ненулевая вероятность, что к 2016 году будет стагнация показателей благосостояния, а к 2017 году возможен даже рост.

#### Список литературы

1. Bergson A.A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // Quarterly journal of Economics. 1938. February;
2. Hicks J. The Foundation of Welfare Economics // Economic Journal. 1939 Vol. 49;
3. <http://fomograph.fom.ru>;
4. Kaldor N. Welfare Proposition and Interpersonal Comparisons of Unity // Economic Journal. 1939 Vol. 49;
5. Scitovsky T.A. Note on Welfare Proposition in Economics // Review of Economic Studies. 1941. Vol. 9 №1;
6. Компендиум общей социологии/В. Парето, Издательство: М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008 . – 511 с.;
7. Курс микроэкономики.: Учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 624 с.;
8. Оглавление книги: Избранные сочинения Иеремии Бентама: Перевод по английскому изданию Боуринга и французскому Дюмона. Введение в основание нравственности и законодательства. Основные начала уголовного кодекса. Т. 1 / Бентам И.; Пер.: А.Н. Неведомский, А.Н. Пыпин; Предисл.: Ю.Г. Жуковский. - С.-Пб.: Рус. Книж. торговля, 1867. - 748 с.;
9. Самуэльсон П./Экономика. В 2-х т. М.: Алгон, 1992. – 740 с.;
10. Экономическая теория благосостояния. В 2-х томах. / А. Пигу, Пер. с англ. Т. 1, 2. 1985. Твёрдый переплёт. 968 с.

## КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК СЛОЖНАЯ СИСТЕМА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ

**Чувелева Е.А.**

Сибирский филиал Международного института экономики и права, г.Новокузнецк

Специфика экономических отношений различных временных этапов их развития отражается в экономических теориях, формируемых на данных этапах с использованием сформированного предшественниками задела и развиваемых последователями. Каждая экономическая теория раскрывает базисные свойства и структуру объекта исследования [1]. Специфика современных процессов трансформаций рыночной экономической системы определяется в том числе наблюдаемыми с ставшими естественными для нее слияниями и поглощениями в корпоративной сфере. Корпоративный сектор экономики представляет собой пространство функционирования и развития автономных и интегрированных корпораций, способных вступать или формируемых в процессе совершения сделок слияний и поглощений. Формирование знаний о пространстве

корпоративной интеграции как о системной составляющей экономики в целом целесообразно в порядке развития существующих экономических теорий.

Основы рассмотрения экономики как системы заложены еще в классической политэкономии (марксистская версия). С. Толкачев отмечает, что системные идеи «Капитала», например, о всеобщем законе капиталистического накопления, сформировали основу исследований последователей (в неоклассической, институциональной, эволюционной экономических теориях) [2].

Неоклассика рассматривает экономику как механическую общность изолированных друг от друга индивидов (атомизм). Свойства экономики как системы выводятся представителями неоклассической теории из свойств элементов (индивидов), ее составляющих [3]. Движущей силой ее развития признается поведение экономических агентов, включая человека экономического [4], экономическая активность которого определяется его мотивациями [1]. Теория не рассматривает вопросы корпоративного управления и вопросы присутствия фирм на рынке корпоративного контроля. Фирма в неоклассике изучается как гомогенная форма организации, преследующая цель повышения ее стоимости за счет максимизации дисконтированных денежных поступлений. Следовательно, можно согласиться с С.Толкачевым, признающим неоклассику описывающей функционирование несложных экономических систем, тогда как именно по принципам сложных систем функционируют реальные экономические объекты [2]. Тем не менее, именно неоклассическая экономическая теория, содержащая проявления системного подхода, формирует основы исследования свойств экономики как сложной системы [2]. Научный задел, сформированный неоклассикой, может использоваться для исследования свойств корпоративной экономики как сложной системы, что возможно в порядке заимствования ее опыта применения системного подхода к анализу, а также в части признания внешней по отношению к изучаемому объекту среды влияющей на экономическую динамику, а товарно-денежных взаимодействий фирм с контрагентами, влияющими на ее стоимость.

Институциональная экономическая теория изучает процессы и явления на уровнях макро-, микроэкономики, а также внутри фирм (миниминиэкономика) [5, с.8]. Экономика в институционализме признается сложной, включенной в надсистему мирового хозяйства, социально-экономической системой, формируемой огромным числом частей (предприятий, отраслей и подотраслей, элементов инфраструктуры и т. п.) [5, с.63]. Рыночная экономика рассматривается как подсистема общества [5, с.99], формируемого институциональными подсистемами или «мирами» (рыночная, индустриальная, традиционная, гражданская, подсистема общественного мнения). Каждая из этих подсистем характеризуется особыми способами координации между людьми (соглашениями) и особыми требованиями к действиям людей (нормами поведения) [6, с.46-47], которые влияют на поведение экономических субъектов и зависимы в своем развитии от потребностей последних [7, с.13].

Преимущество в развитии экономической теории (от неоклассической теории к институциональной) проявилось, в том числе, в признании институционалистами желаний людей, определяющих направления и специфику их деятельности, обусловленными не только предшествующим опытом, но и особенностями их темперамента и наследственностью, а также в признании предпочтений людей не стабильными, не носящими экзогенного строго заданного характера [5, с.99]. Другим словом связывает неоклассическую и институциональную экономическую теорию анализ влияния человеческого фактора на развитие экономики. Это свидетельствует о необходимости рассмотрения роли социально-психологического фактора в развитии и корпоративного сектора экономики. Новой институциональной экономикой развитие корпоративного сектора признается результатом действия двух противоположно направленных факторов - внешней среды и внутренней организации, а макроэкономический цикл признается ограниченным этапом, на котором внутренние возможности компании адаптироваться к окружающей обстановке входят в противоречие с изменившимися внешними условиями [8].

Таким образом, в институциональной экономической теории сформирован теоретический базис признания корпоративного сектора экономики сложной системой, характер трансформации состояний которого, определяется состоянием социальных, правовых, экономических и политических систем надсистемы (внешний фактор развития), свойствами человеческой личности (социально-психологический фактор развития), состоянием и возможностями корпораций (внутренний фактор развития).

Эволюционная экономическая теория (эволюционный институционализм) изучает популяции фирм, характеризующиеся правилами поведения отдельной фирмы, вопросы появления новых фирм и выхода из популяции. Правила также формируются людьми. Их специфика, а также специфика развития популяций также зависит от мотиваций людей [9]. В эволюционной экономической теории поведение агентов признается факторами эволюционного характера развития экономики, а экономика - эволюционной (динамической) открытой системой, подверженной постоянному влиянию и реагирующей на изменения внешней среды, включая

социальные ее характеристики [2]. Макроэкономические явления представляются здесь формируемыми агрегируемыми микроэкономическими данными [10]. Другим словами в эволюционной экономической теории сформировано понимание о взаимной обусловленности макроэкономических явлений и свойств подверженных их влиянию и участвующих в их формировании популяций агентов микроуровня.

Современная системная экономическая теория изучает системные свойства экономики и системообразующие факторы. В ней социально-экономическое пространство (также и его динамический аспект) рассматривается в качестве совокупности систем, объединяющих агентов, генетические механизмы воспроизводства их популяций и институты. Социально-экономические образования рассматриваются многоаспектно в качестве комплексов, обладающих чертами технологических, экономических, социальных, институциональных, биологических и иных систем. Направлением развития системной экономической теории признается изучение взаимного влияния систем и агентов, а ее прикладное назначение видится в решении задач «системосохраняющей модернизации» национальной экономики с учетом системных концепций [4], возможности которой определяются, в том числе, перспективами развития ее производительного сектора, формируемого корпорациями.

Таким образом, изложенное в настоящей работе о эволюции экономических теорий позволяет сделать вывод, что формирование важных для регулирования экономического развития знаний о свойствах и структуре корпоративного сектора экономики целесообразно на основе использования и развития накопленных в экономических теориях знаний об обусловленности трансформаций его состояний изменениями внешних условий ведения бизнеса (экономическими, политическими, правовыми и социальными), изменениями внутренних возможностей и состояния компании и персональными мотивациями экономических агентов.

#### Список литературы

1. Лихачев М.О. Роль поведенческих моделей в онтологической структуре современной макроэкономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/theories/2230-rol-povedencheskix-modelej-v-ontologicheskoy-strukture-sovremennoj-makroekonomike.html> (дата обращения 24.10.2015)
2. Толкачев С. Неоклассическая экономическая теория и управление сложными системами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/219144/> (дата обращения 15.11.2015)
3. Шпалтаков В.П. История экономических учений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/78/135/9720.php> (дата обращения 15.11.2015)
4. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/theories/2238-sistemnaya-ekonomika-kak-platforma-razvitiya-sovremennoj-ekonomicheskoy-teorii.html> (дата обращения 24.10.2015)
5. Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г.Н. Макаровой, В.А. Рудякова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. 316 с.
6. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. 70 с.
7. Ерзнкян Б.А., Симулин А.Н. Концепция институциональной трансформации в разряде динамики корпоративного сектора экономики России // Вестник экономики, права и социологии. №1. 2007. С.12-18.
8. Калужский М.Л. Системный подход, самоорганизация и цикличность в институциональной экономической теории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/economics/13.htm> (дата обращения 15.11.2015)
9. Лемещенко П.С. Введение в эволюционную экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newpoliteconomy.org/publications/articles/795.pdf> (дата обращения 13.11.2015)
10. Калужский М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. М.: Экономика, 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m269/3\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m269/3_1.htm) (дата обращения 15.11.2015)

# МОНОПОЛИЯ И КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКАХ АДДИКТИВНЫХ БЛАГ

Скоков Р.Ю.

Волгоградский государственный аграрный университет, г.Волгоград

По исследованиям 45,9 млн. чел. взрослого населения России регулярно потребляют алкогольные напитки (ВЦИОМ) [6], 43,9 млн. – курительный табак (GATS) [1], около 29 млн. – энерготоники (Ромир) [9], 3 млн. – наркотики (ФСНК) [12]. От их потребления общество несет прямые и косвенные издержки. Теневой рынок крепкой алкогольной продукции в последние годы составлял 46-56 % [13], табачных изделий 20-45 % [8, с.133]. Смертность в России от причин этиологии, связанной с употреблением алкоголя 103,2 тыс. чел [2], наркотиков 70-100 тыс. чел [10], курением 330-400 тыс. чел [3, с. 239]. По данным Федеральной службы государственной статистики с 2008 г. по 2014 г. количество преступлений, совершенных в состоянии алкогольного, наркотического и токсического опьянения увеличилось на 58 %, достигнув 386,6 тыс., а их удельный вес в общем количестве преступлений вырос с 14 % до 37 %.

Аддитивные блага – особая категория мериторных товаров и услуг, спрос на которые со стороны частных лиц отличается от нормативных установок общества (по Р. Масгрейву [11, с.22]), удовлетворяющих естественно не обусловленные потребности и вызывающих у потребителей патологическую зависимость от содержащихся в них психоактивных веществ и/или поведенческих паттернов. «Лидеры» современных аддитивных благ – алкогольная и спиртосодержащая продукция, табачные изделия, энергетические напитки, наркотики, азартные игры.

Несмотря на масштаб и остроту социальных и экономических проблем, связанных с аддитивным потреблением, наблюдается дефицит экономических исследований, посвященных формированию концепции и механизму реализации социально целесообразной стратегии регулирования рынков аддитивных благ.

Опыт показывает, что установление полного запрета или легализации данных рынков такая же абстракция, как достижение совершенной конкуренции или утверждение чистой монополии. В реальной жизни в основе институционального регулирования рынков аддитивных товаров закладываются различные комбинации прогибиционизма, либерализма и протекционизма, баланс форм монополии и конкуренции, которые должны служить достижению эффективного равновесия интересов государства и общества, потребителя и производителя. Поиск такого эффективного равновесия отражает характеристика отечественных рынков основных аддитивных товаров и услуг – Табл.1.

Таблица 1

Характеристика рынков аддитивных благ в России (2011-2013 гг.)

Характеристика рынка	Аддитивные блага				
	Алкоголь	Табачные изделия	Энергетики	Азартные игры	Наркотики
Признаки конкуренции и монополии					
Количество фирм.	Множ.	Огран.	Огран.	Огран.	Огран.
Количество покупателей.	Множ.	Множ.	Множ.	Множ.	Множ.
Дифференциация продукта.	+	+	+	+	+
Конкурентное ценообразование.	+	-	+	+	-
Затруднение доступа конкурентам.	-	+	+	-	+
Признаки недобросовестной конкуренции.	+	+	+	+	+
Признаки монополистической деятельности.	+	+	-	+	+
Императивы и приоритеты государственного влияния					
Императивы государственных органов, в том числе:					
- ограничение вступления на рынок новых фирм;	+	-	-	+	+
- условия производства и обмена/оказания услуг;	+	+	-	+	+
- условия потребления.	+	+	-	+	+
Государственные, муниципальные преференции.	+	-	-	-	-

С учетом существования множества производителей и относительно небольшой рыночной доли каждого, разнообразия продукции, равных возможностей доступа, регулируемый государством рынок алкогольной и спиртосодержащей продукции является рынком монополистической конкуренции.

Специфика конкурентных условий на регулируемом государством рынке табачных изделий и рынке энергетических напитков, доступ на который затрудняется самими участниками, позволяет отнести их к олигопольным (регулируемая и нерегулируемая олигополия). При этом рынок энергетических напитков постепенно эволюционирует в направлении монополистической конкуренции.

Ограничиваемые государством рынки азартных игр в границах выделенных игорных зон, а также лицензируемые игры в букмекерских конторах и тотализаторах, являются регулируемыми олигополиями. На теневом рынке продолжают деятельность игорные заведения с возможностями дальнейшей концентрации для монопольной деятельности, по типу теневого рынка наркотиков.

Рынок наркотиков функционирует в условиях комбинации: а) официального государственного запрета; б) жесткой государственной монополии на культивирование наркосодержащих растений для использования в научных, учебных целях, в экспертной и некоторых др. легитимных видах деятельности; в) теневого монопольного структур в виде картелей, синдикатов или многофункциональных ОПГ.

Анализ показывает необходимость разработки социально целесообразных моделей функционирования рынков аддитивных товаров и услуг. Критерием их построения является соответствие социально-экономической политики государства, обусловленное институцией и организацией рынка, которые должны способствовать сокращению и структуризации предложения с учетом характера (эндемическому или эпидемическому) и масштаба укоренения привычек покупателей, а также ценностным ориентирам общества. При этом следует учитывать социально допустимые и целесообразные нормы потребления, как в отношении групп аддитивных товаров и услуг, так и внутри каждой из них.

Значительное влияние на социально-экономическую эффективность функционирования рынков аддитивных благ оказывает характер конкуренции, определяющий цены и объем рынка. Классический вывод сравнения конкурентного и монополизированного рынков гласит, что «монополист сочтет выгодным продавать меньший объем продукции и назначать более высокие цены, чем сделал бы конкурирующий производитель» [5, с.101-102]. Дж. Бьюкенен показал, что монополия в предложении «плохих» товаров может быть социально желательной, т.к. сокращает общий выпуск [15, с. 395]. Т. Шеллинг считал, что «возможно даже, нам необходимо, чтобы некоторые виды преступности были бы более организованными...» [16, с. 122]. М. Олсон пишет, – «если какая-либо «семья» имеет абсолютные возможности для того, чтобы совершать и монополизировать преступления на конкретной территории, преступность там будет невелика, или (за исключением «охранного» рэкета) ее не будет вообще» [7, с. 55-56]. Ю. Латов и С. Ковалев, опираясь на их мнения, делают вывод, «что с экономической точки зрения и преступники, и законопослушные граждане заинтересованы в максимальной монополизации криминальных промыслов [4, с. 235]. В некотором смысле о преимуществах монополизации криминальных благ говорит и Э. Эндерсон: «выполнять функции криминального правительства, которое берет на себя организацию «теневого» правосудия, по силу не преступникам-одиночкам и не мелким конкурирующим бандам, а только крупным организациям, действующим долгие годы» [14, с. 161]. Следуя данным теоретическим предпосылкам, монополизация деятельности на рынках аддитивных благ имеет социальное оправдание.

В Табл.2 представлены фактические и целесообразные формы функционирования рынков основных аддитивных благ.

Таблица 2

Социально целесообразные формы функционирования рынков основных аддитивных благ

Основные виды аддитивных благ	Форма функционирования рынка	
	фактическая	целесообразная
Алкогольная и спиртосодержащая продукция:		
– водка и ликероводочные изделия;	монополистическая конкуренция	олигополия, монополия
– ликерное вино, винный напиток;		
– слабоалкогольные коктейли, напитки на основе пива;	олигополия	
– коньяк, виски;	монополистическая конкуренция	монополистическая конкуренция
– вино виноградное столовое, фруктовое (плодовое), вина шампанские;		
– сидр, медовуха, пуаре;		



– пиво.	олигополия	
Табачные изделия.	олигополия	олигополия, монополия
Энергетические напитки.		
Азартные игры.	прогибационизм, олигополия, монополия	прогибационизм, олигополия, монополия
Наркотики.	прогибационизм, монополия, олигополия	прогибационизм, монополия

Таким образом, на рынках азартных игр и наркотиков социально целесообразно сохранение сочетания политики прогибационизма и монопольно-олигополистического предложения, на сформированных олигополистических рынках табачных изделий и энергетических напитков – углубление монополии, на рынке алкогольной и спиртосодержащей продукции требуется дифференцированный подход: переход от монополистической конкуренции на рынках водки, ликероводочных изделий, крепленого вина к олигополии или монополии; от олигополии на рынке пива – к монополистической конкуренции; поддержание и стимулирование монополистической конкуренции на сложившихся рынках коньяка, виски, натуральных вин, шампанского и развивающихся рынках сидра, медовухи, пуаре.

### Список литературы

1. Глобальный опрос взрослого населения о потреблении табака (GATS), Российская Федерация, 2009 г. // URL: [http://www.who.int/tobacco/surveillance/ru\\_tfi\\_gatsrussian\\_countryreport.pdf](http://www.who.int/tobacco/surveillance/ru_tfi_gatsrussian_countryreport.pdf)
2. Данные Федеральной службы государственной статистики за 2014 г. (без учета Республики Крым и города Севастополя) // URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/demo/demo24-2.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo24-2.xls)
3. Коротаев А.В., Халтурина Д.А., Малков А.С., Божевольнов Ю.В., Кобзева С.В., Зинькина Ю.В. Законы истории: Математическое моделирование и прогнозирование мирового и регионального развития. Изд.3, суц. перераб. и доп. - М.: УРСС, 2010. [http://cliodynamics.ru/download/3\\_3N08Glava6.pdf](http://cliodynamics.ru/download/3_3N08Glava6.pdf).
4. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. - 336 с.
5. Макконнелл К.Р., Брю. С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. : в 2 т. – Таллин : Римол, 1993. – Т. 2. – 400 с.
6. Ограничение на продажу алкоголя: работает ли закон? // Пресс-выпуск №2174. 26.11.2012. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=515&uid=113413>
7. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. – Вып. 4.
8. Панов С.Л. Противодействие незаконному обороту табачной продукции // Современное право. - №3. – 2010. – С.133-136.
9. Подсели на адреналин // URL: [http://romir.ru/studies/141\\_1316635200/](http://romir.ru/studies/141_1316635200/)
10. Проблема наркомании в России: статистические данные // URL: <http://ria.ru/spravka/20070626/67829656.html#13883023011204&message=resize&relto=login&action=removeClass&value=registration>
11. Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ»: науч. докл. – М.: Ин-т экономики РАН, 2008. – 63 с.
12. РФ остаётся в тройке стран, больше всех потребляющих афганский героин // URL: <http://www.fontanka.ru/2012/07/23/138/>
13. Скоков Р.Ю. Эволюция государственной опеки аддиктивных товаров. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2013. - 160 с.
14. Эндерсон Э. Организованная преступность, мафия и правительство // Экономика и организация промышленного производства. – 1994. – № 3.
15. Buchanan J.M. A Defence of Organized Crime? // The Economics of Crime. Cambr., Mass., 1980. URL: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/n1-08.shtml#1>.
16. Schelling T.C. Economic Analysis and Organized Crime // U. S. The President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Task Force Report : Organized Crime. Annotations and Consultants Paper. Washington, 1967.

## ОСОБЕННОСТИ ВЫВОЗА КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Яковлев А.А.**

Сибирский федеральный университет, ИЭУиП, г.Красноярск

В последнее время все больше людей стремятся вложить свои деньги как можно выгоднее. Одна часть предпочитает вкладывать деньги в недвижимость, бизнес, банки в своей стране, другая – предпочитает вывозить свой капитал за границу с целью более выгодного его инвестирования. За последние несколько лет именно вывоз капитала (особенно из России) стал быстро набирать свои обороты. Это связано с неблагоприятным экономическим климатом в нашей стране, а также с неправильной политикой государства.

В настоящее время существует две основные формы вывоза капитала: вывоз ссудного и вывоз функционирующего капитала. Рассмотрим их более подробно по порядку.

Вывоз ссудного капитала представляет собой некий займ, который предоставляет кредитор в расчете на получение дохода в виде процента от прибыли заемщика. Вывоз ссудного капитала различается по срокам, назначению, характеру обеспечения и субъекту. По срокам он делится на краткосрочный (менее 1 года), среднесрочный (1-3 года, иногда до 5 лет) и долгосрочный (3-5 лет). По формам выделяют два вида вывоза: коммерческий и банковский кредит и текущие счета в иностранных банках. По характеру обеспечения: с обеспечением и без обеспечения.

Вывоз функционирующего капитала происходит в двух видах: прямые инвестиции – это когда инвестор получает право распоряжаться предприятиями, в которые он инвестирует и портфельные – когда такого права нет.

Прямые инвестиции могут осуществляться разными путями, например, открытие филиалов крупных корпораций за границей или покупка контрольного пакета акций компании, который, как правило, составляет 25% или более ее акционерного капитала. Выбор пути зависит, как правило, от экономической ситуации, либо от страны-инвестора. Так, например, США предпочитают открывать филиалы за границей и покупать контрольные пакеты акций, в то время, как Япония, только открывать филиалы. От экономической ситуации зависимость следующая: скупка акций ведется тогда, когда монополии не видят смысла открывать новые предприятия, поскольку в этой отрасли уже есть подобные крупные компании, с которыми будет тяжело бороться.

Портфельные инвестиции представляют собой вложения в заграничные фирмы, которые очень незначительны, либо разбросаны между владельцами акций, так что не могут дать любому из них полный контроль над компанией. Портфельные инвестиции характерны для ряда небольших стран запада, таких как Австрия, Дания, Швейцария. Тем не менее, они существуют и у крупных держав.

В настоящее время существует несколько особенностей миграции капиталов.

Первой особенностью является увеличение доли вывоза между развитыми странами. Данная особенность связана, прежде всего, с тем, что страны-экспортеры стремятся, имея у себя какое-то техническое превосходство, реализовать его на территории другой страны, тем самым захватывая некоторую долю ее рынка. Вклад капитала в промышленно развитые страны способствует установлению единого мирового экономического пространства, а также появлению транснациональных корпораций.

Вторая особенность – это то, что все чаще формой оттока капитала являются человеческий опыт и знания. Многие ученые и деятели научной сферы переезжают жить и работать за границу с целью получения больших выгод и улучшения своего уровня жизни. Так, например, США предлагают значительно лучшие условия для существования научных работников, нежели Россия.

Третья особенность состоит в том, что сегодня экспорт ссудного капитала значительно превышает экспорт функционирующего. Он даже составляет его основу. Это происходит за счет того, что монополии, которые делают предпринимательские инвестиции, в свою очередь, берут кредиты у крупных международных банков. Таким образом, вывоз ссудного капитала является основой международной системы кредитования.

Четвертая особенность заключается в следующем: в последнее время значительно увеличилась доля прямых инвестиций по сравнению с портфельными. Предприниматели все чаще предпочитают покупать контрольные пакеты акций, либо открывать собственные филиалы за границей, нежели приобретать долю в общем бизнесе. Так за последние сорок лет объем прямых иностранных инвестиций увеличился в 8 раз. Это связано, по моему мнению, с тем, что прямые инвестиции являются наиболее выгодными для вкладчиков и приносят им большой доход. А портфельные показали себя очень нестабильными. Это подтверждает дефолт в России в 1998г., когда большая часть портфельных инвестиций была резко уведена за рубеж, и произошел обвал национальной валюты.

Пятой особенностью выступает следующий факт: в последнее время произошел рост частных форм вывоза капитала. Это связано с тем, что частные бизнесмены отдают предпочтение открытию своих предприятий в оффшорных зонах, таких как Кипр, Багамы, Монако и т.д. Все дело в том, эти зоны предоставляют специальные налоговые льготы для зарубежных предприятий, которые находятся на их территории. Следовательно, предпринимателям выгоднее открыть фирму в оффшорах и платить меньший налог на прибыль, нежели платить высокий налог в пределах своей страны.

Вывоз капитала из России в основном осуществляется двумя путями: законным и незаконным. Причем, если, по оценкам экспертов, законная часть составляет 9-10 млрд. долларов, то незаконный оборот в 3-5 раз больше. В 2014 году отток капитала из России побил все рекорды и оказался значительно выше прогнозов — из страны вывели \$151 млрд., тогда как в 2013 году он составил \$61 млрд. Причиной роста масштабов этого исхода в 2,5 раза стали санкции, закрывшие рефинансирование на внешних рынках и напугавшие иностранных инвесторов. Впрочем, в этом году отток должен немного уменьшиться, считают эксперты.

Миграции капиталов из России неблагоприятно влияют на отечественную экономику: сокращается валовой объем внутренних инвестиций, появляется недостаток бюджета, ухудшается платежеспособность страны. Все это происходит потому, что часть денег не поступает в казну в виде налога, а «сбегает» за границу. Конечно, правительство России пытается различными способами повлиять на ситуацию и уменьшить количество капитала, вывозимого за пределы страны. Правительство России предложило ряд мер по деоффшоризации российской экономики и прекращению незаконного вывоза капитала. Среди них вывод российских системообразующих предприятий из «оффшорной тени», усиление обмена налоговой информацией с оффшорами и денонсация налоговых соглашений с транзитными оффшорами типа Кипра и Люксембурга, раскрытие подробной налоговой информации от принадлежащих российским резидентам оффшорных компаний под угрозой установления 30% -го налога в России и ряд других мер. Если же предприниматели не захотят регистрироваться в российской юрисдикции, а решат остаться в оффшорах, то им будет отказано в поддержке со стороны государства, им нельзя будет участвовать в тендерах за государственные проекты, будет отказано в помощи со стороны государственных банков. В связи с этим крупные предприятия, такие как Русал и МТС, уже заявили, что они намерены проводить политику деоффшоризации и в ближайшее время будут вывозить свой капитал из оффшорных зон обратно в Россию.

Таким образом, в связи с политикой нашего государства в ближайшие несколько лет тенденции к оттоку капитала значительно сократятся, т.к. крупным предпринимателям гораздо выгоднее иметь привилегии от государства, чем пользоваться оффшорными льготами.

Сегодня вывоз капитала является неотъемлемой частью мировой экономики. С одной стороны он способствует укреплению международных экономических связей и становлению единого мирового экономического пространства. Однако, с другой – слишком большой объем вывоза из одной страны может привести в упадок ее национальное хозяйство (пример дефолта в России в 1998г.).

#### **Список литературы**

1. Акулов В.Б., Акулова О.В. Экономическая теория: учебное пособие. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002г.
2. Мировая экономика: учебник (А.С. Булатов). М.: Экономист, 2006 (2-е изд.)
3. Экономические процессы в мировом хозяйстве: введение в экономический анализ (Савин К.Н., Нижегородов Е.В.). Тамбов: изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011.- 300с.

## **ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ**

**Гладкий К.И.**

Научный руководитель Сопина Н.В.

Санкт-Петербургский государственный университет экономики

XXI век рассматривается как век перехода к постиндустриальному обществу, обществу которое характеризуется тем, что основой экономики являются знания. Знания становятся «ключевым конкурентным преимуществом личности» [1], и общества.

Знания рассматривается как информация об окружающей действительности, о человеке, его характере поведения и т.д. Знание можно рассматривать как зафиксированную информацию, которая с различной степенью

достоверности и объективности отражает в сознании человека объективные свойства и закономерности изучаемых объектов, предметов и явлений окружающего мира.

Новый тип современной экономики ориентируется на знания и человеческий капитал.

Определим, что сегодня понимается под «экономикой знаний».

Большинство авторов, которые исследовали и анализировали современную экономику, рассматривают ее с позиций изучения отдельных черт и проявлений формирующейся экономической системы, делая основной акцент на одной или нескольких ее особенностях. Что же касается вопросов, связанных с ролью образования и науки, с новым качеством экономического роста в перспективе, то они являются ядром нового общества в теории экономики знаний, а в других теориях, например, глобальной сетевой экономики, рассматриваются лишь вскользь.

На основе проведенного анализа, в исследовании Ченцовой М.В. сделан вывод о том, что экономику знаний необходимо рассматривать системно и комплексно в широком смысле. В этом случае она выступает как:

- Постиндустриальная экономика, поскольку в ней имеет место увеличение доли сферы услуг, начинающей доминировать в процентном отношении над сферой производства.

- Информационная экономика, поскольку информация (знания, наука) начинает играть в ней решающую роль как фактор производства.

- Инновационная экономика, поскольку инновационной можно считать такую экономику, в которой знания позволяют генерировать непрерывный поток нововведений, отвечающий динамично меняющимся потребностям, а часто и формирующий эти потребности.

- Глобальная сетевая экономика, так как в экономике знаний взаимодействие между носителями знания опосредуется широкими сетевыми связями в глобальном масштабе (появление сети Интернет как новой инфраструктуры экономики) [3].

Итак, экономика знаний - это экономика основанная на инновациях, материализованных в виде новых, высокоэффективных, наукоемких технологий, сфере инновационных товаров и услуг. Однако необходимо учитывать, что экономика знаний не оперирует одними знаниями, она ориентирована на качественно новое их использование.

Использование знаний происходит в обществе, которое в настоящее время называется постиндустриальным.

Постиндустриальное общество (post-industrial society) – это стадия развития общества, начавшаяся в последней четверти XX века в результате научно-технической революции, характеризующаяся развитием энергосберегающих технологий, созданием высокотехнологичных производств, информатизацией общества, развитием науки и техники, увеличением уровня образования, медицины, качества жизни людей [4].

Современное общество рассматривается именно как постиндустриальное в соответствии с логикой развития современной цивилизации. В рамках постиндустриальной теории рассматривается три большие эпохи, образующие триаду – доиндустриальное – индустриальное и постиндустриальное общество. Данная периодизация социального прогресса рассматривается по следующим параметрам:

- основному производственному ресурсу (в постиндустриальном обществе им является информация, в индустриальном – энергия, в доиндустриальном – первичные условия производства, сырье);

- типу производственной деятельности (он рассматривается в постиндустриальном обществе как последовательная обработка, в противоположность изготовлению и добыче на более ранних ступенях развития);

- характеру базовых технологий (определяющихся в постиндустриальном обществе как наукоемкие, в отличие от индустриальной эпохи (капиталоемкие) и трудоемкие, в доиндустриальный период [1].

Именно эта схема позволяет выявить, что в индустриальном обществе в основе были взаимодействия человека с природой, в индустриальном – взаимодействие человека с преобразованной им природой, а в постиндустриальном – взаимодействие между людьми.

Роль взаимодействия, создание продуктивных отношений между людьми играет очень большую роль.

Если рассмотреть основные показатели, характеризующие экономику знаний, то одним из таких показателей является удельный вес лиц с высшим образованием в численности экономически активного населения страны. Россия, в данном показателе, занимает 4 место (после США, Норвегии и Нидерландов, по данным на начало 2000 –х годов) [3].

В одном из исследований приводятся интересные данные по данному показателю в Норвегии, что необходимо учитывать при планировании экономического развития нашей страны.

Обе страны являются значимыми в мировом рынке нефтедобычи, но в обеих странах существует проблема старения ресурсной базы, истощение запасов и поэтому необходимость разработки новых месторождений, находящихся в труднодоступных регионах.

В 2005 году Норвегия провела реформу системы инновационного развития, поэтому был создан Норвежский научно-исследовательский совет и правительственное агентство «Инновационная Норвегия» [2].

За последние годы Норвегия смогла добиться значительных успехов в инновационном развитии: при наличии уникальной ресурсной базы норвежские компании научились воспринимать и использовать внешние знания и исследования, компенсируя низкий уровень собственных НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки).

Норвегия смогла добиться того, чтобы иностранные корпорации, работающие на местном рынке, проводили локализацию своих технологий в стране или передавали их норвежским научно-исследовательским институтам. Для этого использовались различные поощрения и вознаграждения. Таким образом, Норвегия сумела одновременно создать свою национальную инновационную систему и сделать ее частью глобальной.

Задача 2020 года в Норвегии: стать ведущим международным центром нефтяной и газовой отрасли. Этого планируется достичь за счет привлечения к инвестированию международных компаний и позиционирования Норвегии как экспортера новых технологий по разведке и добыче [2].

Опыт многих стран можно учитывать для инновационного развития нашей страны.

В исследовании М.В. Ченцовой проанализирована ситуация, сложившаяся в России по низкой мотивационной активности в отечественной экономике. Автор отмечает следующие причины:

Во-первых, это структурные проблемы российской экономики, доминирование в ней сырьевых отраслей. Отрасли с постоянно изменяющимся (обновляемым, совершенствующимся) продуктом предъявляют самый большой спрос на инновации. Сырьевые отрасли менее склонны к инновационным процессам, несмотря на то, что передовые нефтегазовые и сырьевые компании способствуют развитию собственных НИОКР. Тем не менее достаточно высокие цены на нефть остаются серьезным дестимулирующим фактором.

Во-вторых, это монополизм многих крупных российских фирм. Недавние исследования показали, что монополисты, т.е. те, кто занимает более 50% национального рынка своего основного продукта, составляют около 20% всех российских компаний. При этом на тех предприятиях, которые вынуждены конкурировать с импортом, и на тех, которые работают на зарубежных рынках (экспортируют свою продукцию), уровень инновационной активности значительно выше, чем на монополистических фирмах.

В-третьих, определенную проблему составляет то, что налоговое регулирование до сих пор не было направлено на стимулирование инноваций. На данный момент налоговая система продолжает оставаться в целом нейтральной по отношению к задаче инновационного развития, что говорит о необходимости серьезного совершенствования налогового администрирования [3].

Сегодня российское образование, которое готовит специалистов для сферы производства и инвестиций, находится в стадии модернизации. Современное высшее образование, после вхождения в Болонский процесс, направлено на повышение его качества и доступности, интеграцию в мировое научно-образовательное пространство, преимущество образования, новые формы взаимодействия между людьми и отношение к человеку, готового получать, совершенствовать, развивать и применять получаемые знания.

#### Список литературы

1. Богословский В.И., Глубокова Е.Н. Управление знаниями в образовательном процессе современного университета: Научно-методические материалы. - СПб.: ООО «Книжный дом», 2008. – 288 с.
2. Гаджиев М.М., Яковлева Е.А., Бучаев Я.Г. Методы финансирования науки в США и Норвегии // журнал «Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. <http://uecs.ru/logistika/item/2456-2013-10-24-07-37-47>. Дата обращения 23.11.2015
3. Ченцова М.В. Особенности формирования экономики знаний в современных условиях. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М., 2008 г., 26 с.
4. Economic Portal.ru Сайт для тех, кто интересуется экономикой <http://www.economicportal.ru/facts/postindustrialnoe-obchestvo.html>. Дата обращения 23.11.2015

# ЭКОНОМИКА ЭФФЕКТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Касаева Т.В., Касаев А.Ю.

Пятигорский государственный лингвистический университет

Сегодняшнюю экономику в развитых странах справедливо называть экономикой эффективного человеческого капитала, что связано с ведущей ролью человеческого капитала в развитии общества и экономики. Помимо этого, данное обстоятельство определяет важность опережающего развития человеческого капитала как одного из важнейших производительных факторов, а также его составляющих, в т.ч. безопасность.

Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве актора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. Нельзя не отметить возрастание роли инновационного образования в развитии экономики в целом. Так, «теперь образование все более ориентируется на создание таких технологий и способов влияния на личность, которые приводят к балансу между социальными и индивидуальными потребностями, и, которые, запуская механизм саморазвития (самовершенствования, самообразования), формируют готовность личности к реализации собственной индивидуальности и изменениям общества» [2: 16].

По мнению В. Котельникова, главные движущие силы этой экономики представляют собой знания, перемены и глобализация, в силу чего человеческий ресурс превращается в стратегический фактор в условиях быстрых и непредсказуемых перемен, служащий принятию решений, критичных для компании, участвующей в глобальной гиперконкуренции.

В современных интерпретациях на микроуровне новая экономика также понимается как экономика знаний, информационных технологий, обеспечивающих корпорации лидерство на рынке и конкурентоспособность выпускаемых ею товаров и услуг [10]. В связи с этим в производственной системе происходит ряд существенных изменений:

- центр управления переносится с выхода системы, с качества продукции на вход – выбор конкурентоспособных поставщиков, процессы системы;
- главными объектами управления выступают работники и процессы переработки компонентов входа системы в выход, а не оборудование и выпускаемая продукция;
- главный предмет управления в новой экономике составляют методы управления персоналом и процессами, обеспечивающими достижение целей системы – выпуск конкурентоспособной продукции, а не методы изготовления последней;
- информационные и коммуникационные связи исследуются и устанавливаются не по изолированным стадиям жизненного цикла продукта, а по всем его стадиям как интегрированной системы.

С появлением и расширением рыночных отношений движителем экономического развития становится конкуренция, которая формирует и отбирает наиболее эффективные формы в сфере собственности, предпринимательства, управления и, конечно же, трудовых ресурсов. Особое значение для трансформации трудовых ресурсов имеют образование и наука, ускоренное развитие которых совпадает с периодами высокой концентрации качественных сдвигов в технике. В период промышленной революции XVIII в. имело место распространение грамотности и возникновение профессионального обучения в сочетании с индивидуальной научной деятельностью; на конец XIX - начало XX вв. приходятся массовое общее и специальное образование и возникновение специализированного научного труда; научно-техническая революция 2-ой половины XX в. связана с существенным повышением уровня среднего и быстрым развитием высшего образования при превращении науки в непосредственную производительную силу, в отрасль экономики, производящую знания.

Анализируя социально-экономические процессы, исследователи приходят к выводу, что циклы роста и развития человеческого капитала являются главными генераторами инновационных волн и циклов развития мировой экономики и общества [8]. Именно человек с его развитой способностью к труду, реализуемой в производстве и науке, задает смену технологических укладов, в которой каждый последующий уклад связан с новым уровнем развития человеческого капитала, с его более высоким качеством.

Технико-экономическое видение новой экономики концентрируется на ведущих отраслях, определяющих развитие экономики. В технологических укладах, отражающих длинные волны Н.Д. Кондратьева, пятый, датируемый 1980-2040 гг., базируется на биотехнологии, микроэлектронике, ядерной физике, вычислительной

технике, а зарождающийся сегодня шестой – на нанотехнологиях, клеточных технологиях, генной инженерии, системах искусственного интеллекта, глобальных информационных сетях и телекоммуникационных технологиях. В современной России по оценкам исследователей присутствуют различные технологические уклады, от первого до пятого, при доминировании третьего и четвертого, функционирование которых обеспечивает производство более 90% ВВП.

На сегодняшний день к драйверам новой экономики относятся такие институты, как образование, наука, интеллектуальные услуги, информационные технологии. В субъектном аспекте новую экономику представляют корпорации, использующие информационные и инновационные технологии и реализующие на этой основе венчурные проекты (критерием для отнесения их к новой экономике является направление на упомянутые нужды более 60% привлеченного капитала).

Отмечая, что XXI век осознается как век наукоемких технологий, получающих свое бытие в сфере материального и нематериального производства, а также в социальной сфере (образовании, здравоохранении и других отраслях социальной инфраструктуры), специалисты фиксируют наступление времени производственного освоения накопленных знаний в наукоемких технологиях [4]. В целом формирование нового качественного состояния экономики обусловлено тенденциями ускорения процессов общественного воспроизводства, усилением роли информационно-интеллектуальных императивов хозяйственной деятельности, виртуализацией экономики, активизацией процесса международной интеграции [9].

В чертах новой общественно-экономической формации особо отмечается изменение роли человека и его трудового ресурса как источника научной информации. Направленность трансформации роли индивида исследователи связывают с расширением индивидуальных свобод в процессе производства, повышением возможностей горизонтальной мобильности индивида, приобретением творчеством характера приоритетного вида трудовой деятельности, развитием индивидуальной собственности, усилением влияния социальных факторов на реализацию экономических интересов индивида [3]. При этом креативный и инновационный характер труда полагается основой становления новой экономики и детерминантой расширения свобод индивида в современном производстве и управлении.

Актуальная особенность современного общества заключается в том, что работники предприятий всегда находятся в условиях своеобразного созидательного конкурентного давления, под действие которых происходит формирование и «отшлифовка» индивидуальных профессиональных навыков. Для каждого из них «жизнь превращается в постоянную борьбу за выживание функции на предприятии». Каждый из них обязан оперативно реагировать на все изменения при проведении поиска направлений и возможностей совершенствования своих навыков и при этом конструктивно оценивать все возможные предельные и альтернативные предельные издержки, т. е., иными словами, они должны действовать буквально как предприниматели-инноваторы при управлении своим человеческим капиталом. Подобной позиции придерживаются многие теоретики менеджмента, такие как П. Друкер, считавший, что работников, осуществляющих умственную деятельность, нужно рассматривать как основной капитал фирмы [1].

Изменение роли человеческого фактора в общественной производительной комбинации связано с ростом научно-технической вооруженности труда, в результате которой работник приводит в действие все большую массу дорогостоящих средств производства. В этих условиях во много раз возрастает ответственность работника, приводящего в движение средства производства, стоимость которых может превышать заработок за всю трудовую жизнь индивида.

В условиях индустриальной экономики профессионализм сводился к уровню квалификации, специальных знаний и опыту работы. Развитие постиндустриализма делает такую трактовку слишком узкой. Профессиональная деятельность уже не сводится к решению только производственно-технических задач, она все больше сопряжена с активным участием в реализации социальных, экономических, коммерческих, правовых и управленческих программ. Возрастают требования не только к квалификации, но к самой личности работника. К таким характеристикам, как профессионализм и уровень квалификации работника, необходимо добавляются интеллект, эмоциональная зрелость, психическое состояние и т.п. Все большее значение приобретают личные качества носителей трудового ресурса: ответственность, инициативность, способность общаться, создавать связи, честность, порядочность, преданность корпоративным интересам.

Трансформацию трудового ресурса, превращение его в решающий фактор современной экономики исследователи объясняют новой комбинацией производительных сил, в которую включаются наука и профессиональное образование. Развитие науки и техники, превращение первой в непосредственную производительную силу и постоянно ускоряющаяся смена поколений последней требуют от трудового ресурса непрерывного обновления. Единоразовое полученное образование, сколь бы высоким оно не было, не обеспечивает соответствия производительных способностей человека требованиям производства. В зрелой индустриальной и

формирующейся постиндустриальной экономике формирование трудового ресурса приобретает черты непрерывного обучения: первоначальное образование служит фундаментом для дальнейшего образования в течение всей трудовой карьеры. При этом, акценты смещаются на высшие потребности человека – самоутверждение и самореализацию.

Нельзя не отметить важность вопроса источников человеческого капитала, так, эффективное функционирование и приращение человеческого капитала возможно только при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства, направленных как на его формирование и воспроизводство, так и на обеспечение высокого качества жизни. При этом, социальные инвестиции рассматриваются как все виды вложения в денежной или иной форме, которые способствуют росту производительности труда и повышению доходов человека [6: 24]. Опираясь на положение о том, что существует устойчивая взаимосвязь между социальной организацией общества и его экономической жизнью, представляется возможным утверждать, что к финансовым источникам формирования запасов компонентов человеческого капитала относятся инвестиции в социальную сферу, осуществляемые государством, бизнесом и самим человеком (его семьей) [5: 124-130].

Итак, в современном историческом контексте: во-первых, информация становится главным объектом экономических отношений; во-вторых, сами экономические отношения интернационализируются под влиянием глобальных трансформаций; в-третьих, происходит сложный, противоречивый процесс трансформации характера соединения работника со средствами производства, выраженный едва очерченными контурами «homo-creator» - человека творческого – модели, замыкающей на себе цивилизационные трансформации, связанной на построении новой, постиндустриальной экономики [7: 56].

Таким образом, необходимо сказать, что в отличие от традиционных подходов к исследованию человеческого капитала, в качестве основного критерия отнесения трудовых способностей индивида к человеческому капиталу мы можем выдвинуть креативность как основной когнитивный метод интеллектуального труда, нацеленного на выполнение ценной, оригинальной работы и предполагающего развитие в индивиде таких когнитивных способностей, как метафорическое мышление, синтез, творческий подход к решению задач и дивергентное мышление.

Соответственно экономика эффективного человеческого капитала, это экономика креативного активного индивида как носителя человеческого капитала, способного к инновациям и расширенному воспроизводству человеческого капитала как условия эффективного развития экономики в целом.

#### Список литературы

1. Drucker, P.F. *Managing for the Future: the 1990s and Beyond* / P.F. Drucker. – N.Y., 1993. – P. 328-335.
2. Вертинская, Ю.К. Роль и место инновационного образования в современной России // *Новации и инновации в образовании: Коллективная монография; под редакцией академика ГАН РАО Ю.С. Давыдова.* – Москва – Пенза, 2010. – Том 2. – 203 с. – С. 16.
3. Горчев, Й. Реализация экономических интересов индивида в условиях становления новой экономики. – Автореф. дисс. ... к.э.н. Тамбов, 2012.
4. Изучение «новой экономики» – основные подходы и проекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://laboureconomics.ru/neweconomics/125>
5. Касаева, Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала / Т.В. Касаева // *Экономический вестник Ростовского государственного университета.* – Ростов н/Д.: издательство Южного Федерального Университета, 2007. – Том 5, № 2. – Часть 2. – С.124-130.
6. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.01 / Т.В. Касаева. – Ставрополь, 2007. – 24 с.
7. Касаева, Т.В., Бондарская, Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая силы современной экономики // *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки.* – 2014. – № 2 (130). – С. 51-56.
8. Корчагин, Ю. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности: доклад [Электронный ресурс]. – Москва-Воронеж, 2011. –28 с. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2012/03/12/1266189252/Doklad.doc>
9. Кругова, Е.Ю. Становление новой экономики в России: детерминирующая роль виртуализации денег. – Автореф. дисс. ... к.э.н. Тамбов, 2012.
10. Организация обучения персонала принципам новой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:[http://www.barmashova.ru/rinochnaj\\_ekonomika/organizazia\\_obuchenia\\_persjnala/index.html](http://www.barmashova.ru/rinochnaj_ekonomika/organizazia_obuchenia_persjnala/index.html)



**СЕКЦИЯ №2.  
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ  
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

**THE SPECIFICS OF THE DEVELOPMENT OF URBAN TOURISM IN STAVROPOL**

**Ledeneva E.**

Branch of the Russian State Social University in Stavropol, Stavropol

Abstract: Stavropol - large industrial, administrative and cultural center of the Stavropol Territory. As a regional center, the city of Stavropol attractive to visit local people who can make a significant part of the tourism product consumers. This requires an increase in the tourist offer of a local character, ie the creation of opportunities for organized country holiday guests and residents of the region, the use of hunting grounds, creating a mini-water park and a mini-amusement park, small centers of ecotourism and ethno-tourism.

Keywords: tourism, tourist potential, the economy, development of the region.

City tourism - a relatively new type of tourism. Visiting different cities - it is the most ancient forms of travel. The term "urban tourism" appeared in 1980 in Europe.

The term "urban tourism" refers to a short-term visit to the city for various reasons: the city's history, architecture, visiting the city events and festivals.

In the Russian Federation, urban tourism is new, so it has a tendency to development. Visiting any city, people tend to feel the special atmosphere of the city, to explore the new world for themselves, to join him, to enrich their intellectual and emotional sphere, to solve any personally-meaningful tasks while traveling.

Considering the state of the urban tourism in the city of Stavropol it should be noted that in the interest of the population of the city and region in events held in the regional center will be observed the growth of tourism in the city. Thus, the money that the citizens are willing to spend on vacation, will remain in the economy of Stavropol.

Stavropol - large industrial, administrative and cultural center of the Stavropol Territory. Currently, the city modernized transport system: the reconstruction of the airport "Stavropol - 1", built a network of roads and a railway line. As a regional center, the city of Stavropol attractive to visit local people who can make a significant part of the tourism product consumers.

This requires an increase in the tourist offer of a local character, ie the creation of opportunities for organized country holiday guests and residents of the region, the use of hunting grounds, creating a mini-water park and a mini-amusement park, small centers of ecotourism and ethno-tourism.

For this purpose, introduced a regional cluster of tourist-recreational type "Stavropol" keystone species for which tourism will be: business, pilgrim tourism weekend event, country. Separately can organize entertainment centers, archaeological, extreme, sports, cultural and historical tourism. Characterized by the development of business, educational, entertainment, sport (extreme), and archaeological tourism.

Walking Weekend, which includes eco-tourism, cultural tourism, extreme sports, leisure activities involves the creation of tourist-recreational park for organized rural getaway. As part of this kind of tourism is possible to develop land, air and mountain sports. The rugged terrain of Stavropol city and its surroundings gives you the opportunity to engage in mountain biking, jeeping for paragliding and hang gliding.

We should not forget about the recreation in the forest areas with the arrangement of the infrastructure for picnics, walking and bike tours.

It should be noted that an integral part of tourism development in Stavropol, is the development of cultural and historical potential of the city.

As part of the development of this area, you can organize a number of excursions to the sights of the city and the surrounding area, they can be timed to celebrate various events: "Victory Day", "City Day", "Day of the city's liberation from the Nazis." These tours are popular among pupils and students, as only a small proportion of young people know the history of his homeland.

For the further development of urban tourism in the Stavropol necessary to attract significant investment. The aim of the city administration at the same time is to create favorable conditions for investors. To do this, the municipal authorities should:

- to set investment priorities, in the form of various types and forms of benefits, guarantees, subsidies and other actions aimed stimulating the activity of investors;

- to carry out an active information policy, and report to potential investors, the list of viable projects and information on investment opportunities in the region;
- to establish operational, under construction or undergoing renovation and sanatoriums, bases of rest and hotels reduced rate of land tax;
- create a database of objects unexploited tourist and recreational complex (Resorts, pioneer camps, recreation centers).
- simplify the procedure of allocation of land plots for investment projects;
- to consider and to create the conditions for financing the construction of recreational infrastructure at the expense of budget funds.
- the creation of new points of growth of tourist flows.
- develop measures to strengthen the partnership of organizations and institutions of culture and tourism business in order to ensure an integrated approach to the conservation of cultural heritage, development of handicrafts and cultural traditions, addressing the sustainable development of urban and rural areas, improve the architectural appearance of the urban environment, the development of cultural tourism.

#### **List of references**

1. Muhoryanova, OA, Nedvizhay, SV Features of the promotion of tourist services in the region [Text] / OA Muhoryanova, SV Nedvizhay // International Scientific Conference "Modernization of Economy and Management", Stavropol, FSAEI VPO "North-Caucasian Federal University", March 27-28, 2013.
2. Prilepskikh EO, OA Muhoryanova Assessment of the status and direction of development of tourist business in Stavropol / Proceedings of the scientific-practical conference "Economic analysis in solving social and economic problems," SSAU, Stavropol, November 2012
3. Prilepskikh EO, OA Muhoryanova Prospects for the development of non-traditional forms of tourism in Russia: federal and regional aspects / Proceedings of the VII International Youth Scientific Conference "The scientific potential of the XXI century", FSAEI VPO "North Caucasian Federal University", Stavropol, April 2013.

### АВАРИЯ НА ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ АТОМНОЙ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ И ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ СССР, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА (БЕЛОРУССИИ, УКРАИНЫ)

**Токарева А.М.**

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет Россия, г.Санкт-Петербург

Аннотация: в данной статье рассматриваются причины трагедии на Чернобыльской атомной электростанции, восстанавливается краткая хронология событий, последствия в первые месяцы для тридцатикилометровой Зоны отчуждения. Поднимается вопрос о влиянии аварии на распад СССР и том, как изменила ночь с 25 на 26 апреля 1986 года мировой взгляд на атомную энергетику, чего начали бояться люди, и как с этим боролись.

Ключевые слова: авария на Чернобыльской атомной электростанции, радиация, мировая экономика, экономия, СССР.

### ACCIDENT AT THE CHERNOBYL NUCLEAR POWER PLANT AND ITS ECONOMIC CONSEQUENCES FOR THE USSR, RUSSIAN FEDERATION, UKRAINE AND BELARUS

**AM Tokareva, student**

Saint-Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: This article describes the accident at the Chernobyl Nuclear Power Plant, shows brief chronology of events and consequences during first months for a so-called "thirty kilometers exclusion Zone"; the role of this disaster for the Soviet Union disintegration and how changed that night from 25 to 26 April 1986 world's opinion, what were afraid people, and how did they fight against that.

Keywords: disaster at the Chernobyl Nuclear Power Plant, radiation, the world economy, the economy of the USSR.

Атомная Чернобыльская электростанция обещала стать крупнейшей в Европе – на момент аварии было построено четыре энергоблока, строились пятый и шестой, в проекте было двенадцать энергоблоков. Реактор РБМК-1000, установленный на ЧАЭС, был разработан в 1960-х годах Минсредмаша СССР, и ЧАЭС была третьей электростанцией, которую «осчастливили» таким подарком – это был экспериментальный реактор, который за счет экономии на сплавах позволял сосредоточиться на мощности.

В ночь на 26 апреля 1986 года было принято решение провести эксперимент – инженеры хотели узнать максимальную мощность реактора. Были отключены все аварийные системы, и в 28 минут после полуночи начался роковой эксперимент, который, по мнению многих, подтолкнул СССР к распаду.

Если говорить кратко, мощность реактора возрастала слишком резко, чтобы ее могли взять под контроль. Также следует отметить, что конструкция аварийной защиты отличалась от регламентной в худшую сторону, стержни автоматического регулирования начали движение в активную зону в 1 час 19 минут, но из-за разницы в длине (вместо положенных 7 метров стержни ЧАЭС имели всего 4 метра длины) они не успевали вернуться в активную зону после ее регулировки. Высота РБМК-1000 (реактора) составляет 7 метров, скорость выведения стержней – 40 см/сек [1].

В 1 час 22 минуты ситуация стала очевидно критической, но руководитель Акимов не стал прекращать эксперимент. Ему никто не противоречил – люди не хотели терять престижную работу, которая давала им возможность жить в Припяти, которая фактически имела статус ЗАТО, закрытого административно-территориального образования.

В 1 час 23 минуты реактор вышел из-под контроля, его мощность превысила 500 мегаватт и продолжала расти. Сработали две системы защиты, но до начала эксперимента большинство их функций были отключены персоналом, и фактически от систем защиты остались только «пищалки», как персонал называл сигналы оповещения.

Цепная реакция стала неуправляемой, мощность реактора превысила номинальную в 100 раз, давление в нем многократно возросло и вытеснило воду, предназначенную для охлаждения. Взрыв был такой силы, что тысячетонная крышка реактора «Елена» подскочила на несколько метров, словно была из бумаги.

Масштабы катастрофы стали понятны далеко не сразу. Радиация невидима, и ее влияние видно спустя дни, когда организм уже отравлен гамма-излучением. Ситуацию усугубило то, что в тот день дул западный ветер, разносящий радиацию на километры.

На ликвидацию ситуации, которая уже вышла за пределы России и СССР в целом, было брошено около 600 000 людей. 10% от этого количества умерли, и 165 000 стали инвалидами. Нужно было очистить реактор и прилегающую к нему территорию от обломков и радиоактивного топлива, твэлов, графита, и построить защиту вокруг разрушенного реактора, названную саркофагом.

Этот труд выполнялся не машинами, а людьми. Где не мог проехать робот, там шли люди, расчищая крышу и убирая «фонящие» куски несущих элементов.

Потери в следствие взрыва на четвертом энергоблоке Чернобыльской атомной электростанции колоссальны, и даже сейчас мы не можем их подвести. До сих пор живы ликвидаторы, имеющие проблемы со здоровьем вследствие работы на радиоактивных «пяточках» (самые большие проблемы у тех, кто работал в первые месяцы – тогда радиационной защитой и максимальным временем пребывания на загрязненных участках пренебрегали), у которых есть дети, на которых оказала влияние ЧАЭС [2]. Но промежуточные итоги можно подвести.

Во-первых, Россия, Украина и Белоруссия потеряли значительную часть земли, и если для России эта потеря незаметна, то для оставшихся двух стран ощущается нехватка территории, отобранной ЧАЭС.

Во-вторых, были оставлены города и множество деревень. Жители потеряли не только дома, а вообще все – у многих на КПП отбирали даже паспорта, если те излучали значительную долю радиации. Металлические вещи проверяли первыми, поворачивали обратно до 95% выезжающих машин. По приблизительным подсчетам, было вывезено около 270 тысяч жителей.

В-третьих, экологии в данном регионе был нанесен непоправимый урон. Радиация – это невидимая опасность, которая отравляет продуктами полураспада абсолютно все: деревья, воду, животных, почву... В первые дни после аварии радиационное облако накрыло ближайший лес, который в одночасье порыжел (люди даже утверждают, что он светился). Было принято решение спилить деревья и захоронить, но радиация попала из почвы в грунтовые воды, оттуда – в Припять.

Киевская, Житомирская, Черниговская, Черкасская, Брестская, Ровенская, Волынская, Гомельская, Могилевская, Минскую, Тульская, Калужская, Брянская, Липецкая, Белгородская, Курская и Орловская области частично непригодны для жизни около 50-100 лет [3]. 30-километровая Зона Отчуждения забрала большие

территории у 3 государств, и теперь отдаст нескоро – на этой территории проходят реакции полураспада, и у некоторых элементов довольно долгий период полураспада.

На территорию Зоны Отчуждения устраивают экскурсии активисты из Припять.ком и Чернобыльинтеринформ. Люди посещают места, где 2-ая военизированная пожарная часть с лейтенантом внутренней службы Правиком Владимиром Павловичем и 6-ая военизированная пожарная часть во главе с Кибенком Виктором Николаевичем тушила пожар, разгоревшийся после взрыва; хотят услышать, как на улицах звучит запускаемая ради экскурсантов сирена.

После ликвидации последствий аварии было принято решение запустить оставшиеся три реактора. Третья очередь (пятый и шестой энергоблоки) никогда не будут завершены и сданы в эксплуатацию, но Украина и Белоруссия не были готовы одновременно отказаться от такого большого количества энергии. Появился в пятидесятикилометровой зоне город ядерщиков Славутич (первые дома были сданы в 1988 году), молодое детище ЧАЭС, которое живо только благодаря ей.

Однако обслуживание атомной электростанции требовало большого количества обслуживающего персонала, которое было негде взять и негде селить. В Припять невозможно было вернуть людей – многочисленные меры по дезактивации города должного результата не дали.

К списку причин стоит добавить начало распада Советского Союза, когда большинство способных принять решения за ЧАЭС людей были озабочены не той опасностью, что таил в себе четвертый реактор, не возможностью оставить без электроэнергии огромные площади, не трудоустройством людей, очищением Припяти, постройкой новых городов, а тем, как можно удержаться на своем месте в стремительно меняющейся обстановке.

В 1991 году были отменены (фактически) выплаты ликвидаторам. Никакой социальной помощи людям, пострадавшим от аварии, не предусматривалось, хотя выходили постановления «об улучшении, углублении, социальной защите».

Тем временем ЧАЭС продолжала работать, выдавая меньше энергии, зато исправно. Собственно, она ничем не отличалась от других АЭС, но после 1986 года мир захватил страх перед атомной энергетикой [4].

#### **Список литературы**

1. Шигапов А.С. Чернобыль, Припять, далее нигде. Эксмо Москва, 2010.
2. Мирный С.В. Живая сила. Дневник ликвидатора. Эксмо Москва, 2010.
3. Горбов Н.Н., Стратиенко Е.Н. Социально-экономические проблемы и перспективы развития территорий, пострадавших в результате аварии на Чернобыльской АЭС. Брянск, 2006.
4. Бабосов Е.М. Чернобыльская трагедия в ее социальных измерениях: монография. Минск: Право и экономика, 1996.

## **БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ – РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

**Карданова Н.Ш., рук. к.э.н., доцент Боркова Е.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Одной из основных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества является проблема занятости и безработицы. Решение данной проблемы является одной из главных задач Российской Федерации.

Следствием высокого уровня безработицы является существенное сокращение потенциального валового продукта страны и её национального дохода, снижение уровня жизни населения, что приводит к росту преступности, обостряя социальную напряженность в обществе, огромные расходы государства на такие производительные статьи затрат, как выплата пособий по безработице, переквалификация безработных и их дальнейшее трудоустройство. Также является важным тот факт, что при неиспользовании рабочей силы в полном объеме экономическая система работает, не достигая границ своих производственных возможностей. Подъем экономики, в таком случае, в стране не может быть достигнут.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: безработица является основополагающим показателем для определения общего состояния экономики страны, для оценки ее эффективности.

В связи с этим, проблема безработицы в Российской Федерации приобретает исключительную актуальность и требует пристального внимания российской экономической науки.

Стоит заметить, что в последние годы проблеме безработицы уделяется большое внимание, благодаря чему происходит ее значительное снижение. Тенденцию снижения уровня безработицы можно проследить на Рисунке 1.

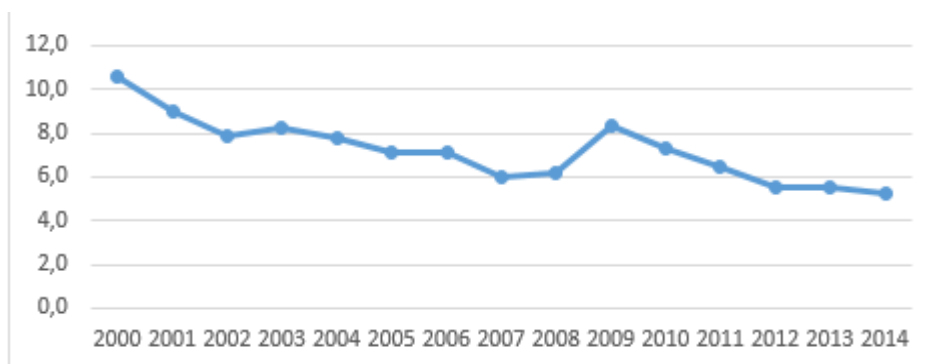


Рис.1. Уровень безработицы в РФ в 2000-2014 годах, %

Таким образом, уровень безработицы в РФ в период с 2000 по 2014 годы снижался. Причиной чему служит улучшение общего экономического состояния страны, политика РФ, направленная на обеспечение занятости трудоспособного населения. Также, исходя из данных, видно, что в 2009 году резко вырос уровень безработицы, в следствие финансово-экономического кризиса, однако уже в 2010 году показатели вновь начали снижаться. И уже в 2014 году уровень безработицы, выраженный в процентах, составляет 5,2%, что на 5,4% ниже показателей уровня 2000 года.

Прогнозный уровень безработицы в 2015 году можно определить исходя из следующих данных. В 2014 году в РФ начался финансовый кризис, который стал последствием валютного кризиса, возникшего в середине 2014 года. Он усугубил структурный кризис российской экономики. Валютный кризис, который в свою очередь разразился в связи со снижением цен на нефть и экономическими санкциями стран Запада в отношении России, вызвал значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют, привёл к увеличению инфляции, а затем к снижению реальных располагаемых доходов населения и потребительского спроса. Большинство отраслей экономики оказались подвержены кризису, в результате чего наступил спад производства и рост безработицы. Для подтверждения вышесказанного приведем фрагмент из плана развития РФ на 2015 год: «Ухудшение экономической ситуации, ожидаемое в 2015 году, обострит ситуацию на рынке труда и приведет к росту безработицы и сокращению занятости. Однако масштабы высвобождения работников будут менее значительными, чем в период кризиса 2008 – 2009 годов, связи с этим в 2015 году следует ожидать повышения уровня безработицы». В 2015 с учетом всех факторов ожидается повышение уровня безработицы до 6,0%.

Для более осознанного восприятия черт безработицы, характерных для Российской Федерации, необходимо рассмотреть её показатели относительно территориальных округов страны (см. Рисунок 2).



Рис.2. Уровень безработицы по округам РФ за 2014 год, %

Самый высокий уровень безработицы наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе – 11,2%. Одной из причин столь высоко уровня безработицы является неэффективная социально-экономическая политика Российской Федерации. Также ситуацию в целом усугубляет то, что основные отрасли занятости населения

СКФО развиваются не в полной мере (сельское хозяйство, туризм, горнодобывающая промышленность). Кризисное состояние экономики республик СКФО, нерешенность многих социальных вопросов, высокий уровень безработицы, приводят к многим проблемам, таким как организация бандформирований, проявление экстремизма и терроризма. Прямая связь между уровнем безработицы и ростом преступности не может быть оставлена без внимания. И решением большинства проблем Северо-Кавказского федерального округа является понижение уровня безработицы. Самый низкий уровень безработицы наблюдается в Центральном Федеральном округе – 3,1%.

Прямым следствием безработицы является показатель уровня жизни населения. Безработица также тесно связана с развитием производства и экономики в целом в городах и республиках, уровнем ВВП. Исходя из вышесказанного становится понятно, что безработица-это одна из важнейших проблем развития экономики и страны в целом. И именно поэтому Российская Федерация ведет активную политику, направленную на повышение уровня занятости населения.

Государством РФ проводятся меры по повышению уровня трудоустройства, и одним из самых действенных методов является увеличение количества рабочих мест.

В трудном положении находятся небольшие города, поселки. Обычно на город есть одно градообразующее предприятие, на котором трудится большая часть трудоспособного населения, и если вдруг оно закроется, то без работы могут остаться больше половины населения. Помимо этого, один из важных методов борьбы с безработицей является поддержка и увеличение малого бизнеса. Основной проблемой является то, что для того чтобы открыть свой бизнес человеку необходим как минимум стартовый капитал. В связи с этим с 2005 года Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне.

Еще одним из методов борьбы с безработицей является система общественных работ, в рамках которой предоставляются рабочие места безработным. Так в 2009 г. в общественных работах приняли участие 1,7 миллионов человек, а в 2011 - 1,2 миллионов человек. Наблюдается тенденция к снижению количества безработных, участвующих в системе общественных работ в период с 2009 по 2011 год на 29,4%.

Снижению фрикционной безработицы осуществляется путем информационного обеспечения рынка труда. В РФ данную функцию выполняет служба занятости. Суть данного метода состоит в том, что служба занятости собирает у работодателей информацию о существующих вакансиях и сообщает ее безработным. Также свой вклад в трудоустройство вносят периодические издания, созданные с целью поиска работы, кадровые службы и агентства.

Большой вклад в сокращение структурной безработицы привносят программы профессионального переобучения и переквалификации. Такого рода программы приводят к тому, что рабочая сила наилучшим образом соответствует имеющимся рабочим местам. Эта задача достигается программой профессиональной подготовки, информацией о рабочих местах. Программы профессиональной подготовки обеспечивают как подготовку на рабочих местах, так и в специальных учебных заведениях для безработных, молодежи, а также для рабочих старших возрастов, чья профессия оказалась устаревшей. Эти программы реализует служба занятости населения.

Подводя итог, можно сказать, что проблема занятости и безработицы-одна из главных в развитии экономики страны. От уровня безработицы зависит многое, и именно поэтому правительством РФ ежегодно разрабатываются и реализуются государственные программы для решения данной проблемы.

#### Список литературы

1. Бреев Б.Д. Безработица в современной России – М.: Наука, 2007. – 316с
2. Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики [электронный ресурс] – Режим доступа. — URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [электронный ресурс] – Режим доступа. — URL [www.economy.gov.ru/minec/main](http://www.economy.gov.ru/minec/main)

## БОРЬБА С КОРРУПЦИЕЙ: ОТСЛЕЖИВАНИЕ И ВОЗВРАЩЕНИЕ ПОХИЩЕННЫХ АКТИВОВ

Лукияничкова Е.М., рук. к.э.н., доцент Боркова Е.А.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, г. Санкт-Петербург

По оценкам экспертов, объем взяток сегодня достиг огромных масштабов (в странах с переходной экономикой он колеблется от 20 до 40% средств, которые выделяются как «официальная помощь»). Но еще большей проблемой является то, что эти средства очень сложно, а иногда практически невозможно найти без помощи специальных служб, так как эти деньги очень быстро попадают в круговорот финансовой системы и теряются в ней. Возвращение похищенных активов - это не только экономический, но и юридический процесс, в котором огромную роль играют специалисты в области правовых отношений. Влиятельные российские и мировые структуры делают все возможное, чтобы как можно более тщательней отрегулировать этот вопрос правовом аспекте, создавая конвенции, проводя заседания и форумы.

Так, 2-6 ноября 2015 года в Санкт-Петербурге прошло мероприятие, стратегически важное для мировой экономики - Шестая сессия Конференции государств-участников Конвенции ООН против коррупции. В письменной форме поприветствовал участников и Президент РФ В. В. Путин. Он отметил, что Россия готова поделиться опытом и личными практиками, так как она вовлечена в международный диалог по широкому кругу вопросов противодействия коррупции. Несомненно, антикоррупционные действия на международном уровне требуют четких правил и общих согласованных усилий, но навязывание стандартов в этом случае недопустимо – необходимо учитывать особенности каждого конкретного государства. В совокупности, ООН и Конференция являются оптимальной и наиболее перспективной площадкой для международного антикоррупционного сотрудничества и диалога.

Следствие коррупции – потеря активов, стратегически важных для экономики страны. Противодействовать этому можно только путем возвращения похищенных активов, используя при этом все накопленные знания о процессах замораживания и репатриации активов. Не секрет, что преступники научились легко замечать следы похищенных активов. Сложная задача – не столько изъять награбленное, но и отследить местоположение этих активов так, чтобы с наименьшими потерями вернуть их.

Сегодня городами, в которых осуществляются крупные финансовые операции, являются не только мегаполисы (Лондон, Токио), но и города на Ближнем Востоке, в Средней Азии и в других регионах. Локация финансовых центров во втором десятилетии 21 века более чем обширна.

Уместен пример событий после “арабской весны” в странах Востока: возвращение активов стало одной из наиболее актуальных проблем как для региона в частности, так и для международного сообщества в целом. План действий определяет меры по поощрению сотрудничества и помощи по конкретным делам, по наращиванию потенциала и технического содействия. Для дальнейшего плодотворного сотрудничества предлагается созвать Арабский Форум по вопросам возвращения активов на основе уже существующих и плодотворно работающих конференций и форумов, таких как сессии Конвенции ООН против коррупции, Рекомендаций Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), Конвенции ОЭСР о борьбе с дачей взяток Антикоррупционного плана действий "Группы двадцати", 3-го Форума высокого уровня по повышению эффективности помощи (Программа действий Аккры), Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности.

Огромна роль разведки при отслеживании похищенных активов, особенно в делах, связанных со сложными экономическими преступлениями и коррупцией. Использование разведки в большей степени стало проявляться после террористических атак в Соединенных Штатах Америки в 2001 году, но до сих пор нет четкой системы, при помощи которой было бы наиболее безопасно заниматься поиском похищенных активов. По словам Международной ассоциации аналитиков по обмену информацией правоохранительными органами (IALEIA), разведка в контексте антикоррупционной деятельности является, прежде всего, аналитическим процессом, извлекающим значение из конкретных фактов. Поэтому разведывательные данные означают совокупность исходных данных, оцененных на предмет обоснованности и достоверности, и критического анализа этих данных специалистами.

Выше была упомянута деятельность Конвенции ООН против коррупции (UNCAC) как основного инициатора борьбы с незаконным присваиванием чужих средств. Она подписана 140 странами, что обеспечивает распространенность практически по всему миру. В конвенции прописаны действия государств-участников по возврату похищенных активов, такие как: Меры по контролю финансовых учреждений за подозрительными операциями с банковскими счетами должностных лиц и членов их семей (UNCAC, статья 52); Процедуры,

необходимые для того, чтобы государство-участник в качестве частного лица имело возможность выступать в судах другого государства-участника. (UNCAC, статья 53); Внутреннее законодательство, которое делает возможным признание государством постановления о конфискации, вынесенного судом другого государства. После чего провести расследование, в результате которого заморозить и конфисковать имущество, приобретенное с использованием коррупционных механизмов в другом государстве. (UNCAC, статья 54); Меры, которые могут потребоваться, чтобы разрешить конфискацию имущества вне уголовного производства, особенно в случае смерти или бегства преступника и др. (UNCAC, статья 55). Таким образом, возврат активов – это основная цель Конвенции, которая призвана решить эту проблему путем выполнения конкретных задач.

Нельзя не упомянуть о том, что велико значение IT-технологий и интернет-коммуникаций для отслеживания похищенных активов. Этот процесс подразумевает работу с большим объемом данных, которые могут быть представлены и в виде аудиофайлов (например, записи разговоров), и налоговых счетов, и других источников информации в электронном виде. Три компонента стратегии в сфере информационных технологий – это люди, процесс и технология. Именно это «трио» способно рационально использовать необходимые ресурсы для достижения главной цели – возвращения активов.

История знает немало примеров громких финансовых преступлений международного масштаба. Одно из них - «Афера 412» - это не только похищение и отмывание денег, но и дальнейшее расследование и возвращение 242 миллионов долларов США с помощью спецслужб. Это произошло в одном из городов Бразилии в конце 1990-х: из банка Banco Noroeste руководителем международного отдела была похищена огромная сумма путем подделки документов об оставшихся обналиченных деньгах. Разумеется, когда пропажа была обнаружена, активы уже были отмыты в разных точках земного шара. В конце своего пути доллары обменивались на черном рынке на нигерийские найры. Если бы не слаженная работа разведки, спецслужб и грамотных юристов (которые вели процесс одновременно в США, Великобритании, Швейцарии, Нигерии, притом расследуя и по гражданскому, и по уголовному законодательству), дело планетарного масштаба так и не было бы раскрыто.

Таким образом, становится ясно, что мире есть ничтожно малое количество мест, в которых может укрыться финансовый преступник или лицо, завладевшее активами нелегальным путем. Технологии, позволяющие отслеживать местонахождение мошенника и его награбленных средств, развиваются и совершенствуются с каждым днем все больше и больше. Процесс возвращения активов не может быть изолирован от других процессов: он требует слаженной работы правовых и разведывательных служб, профессиональных экономистов, следователей, компетентных судей. Именно поэтому своевременное расследование и сотрудничество профессионалов может помочь найти и вернуть похищенные активы, которые так важны для экономики страны и всего мира.

#### **Список литературы**

1. Базельский институт управления, Международный центр по возвращению активов: Отслеживание похищенных активов: справочник практикующего специалиста. второе издание 2010
2. Теодор Гринберг, Линда Сэмюэль, Вингейт Грант, Ларисса Грей: Возврат похищенных активов. Руководство по конфискации активов вне уголовного производства. Альпина паблишерз, Москва 2010
3. Мюррей Ротбард. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества. Челябинск: Социум, 2008
4. Довильское партнерство для арабских стран, переживающих переходный период. Компонент управления. План действий по возвращению активов.

### **ВЫБОР КЛЮЧЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ**

**Гаранина С.А.**

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Выбор показателя рентабельности в целях управления во многом зависит от специфики деятельности корпорации. Обоснование целесообразности управления тем или иным показателем рентабельности как ключевым в системе управления эффективностью корпорации невозможно без учета особенностей ее финансово-хозяйственной деятельности. Мы согласны с точкой зрения Климовой Н.В., что «за счет маржи прибыли может повышать рентабельность организация, которая выпускает высококачественную продукцию для сегмента,



характеризующегося достаточно высокими доходами и низкой ценовой эластичностью спроса по цене. При этом очевидно, что удельный вес постоянных расходов должен быть достаточно низким, поскольку высокая маржа обычно сопровождается низким объемом производства и реализации. Кроме того, поскольку высокая маржа – это всегда стимул конкурентам войти на рынок, стратегия повышения рентабельности собственного капитала за счет маржи применима при достаточной защищенности рынка от потенциальных производителей» [1, с. 51].

Отсюда вытекает учет особенностей рынка, как следующее необходимое для рассмотрения условие при выборе показателя рентабельности. В случае, если речь идет о массовом рынке, при котором обслуживаемый сегмент рынка характеризуется высокой эластичностью спроса по цене и невысокими доходами потенциальных покупателей, основным показателем будет служить рентабельность собственного капитала, которая повышается за счет увеличения оборачиваемости активов.

Выбор того или иного показателя рентабельности для целей управления зависит и от целевых установок участников бизнеса и жизненного цикла корпорации. «Если на этапе выживания компании показатели прибыльности являются показателями, которые объединяют частные цели всех участников бизнеса компании, то на этапе роста это не совсем так. На этапе роста цели участников бизнеса (собственники, акционеры, инвесторы, менеджмент и др.) могут в определенной степени противоречить друг другу. Поэтому при выборе показателя рентабельности в качестве целевого эти обстоятельства должны быть учтены в первую очередь» [2, с. 21]. Ниже приведена структура показателей эффективности возврата на вложенный капитал с учетом возможных целевых установок участников бизнеса:

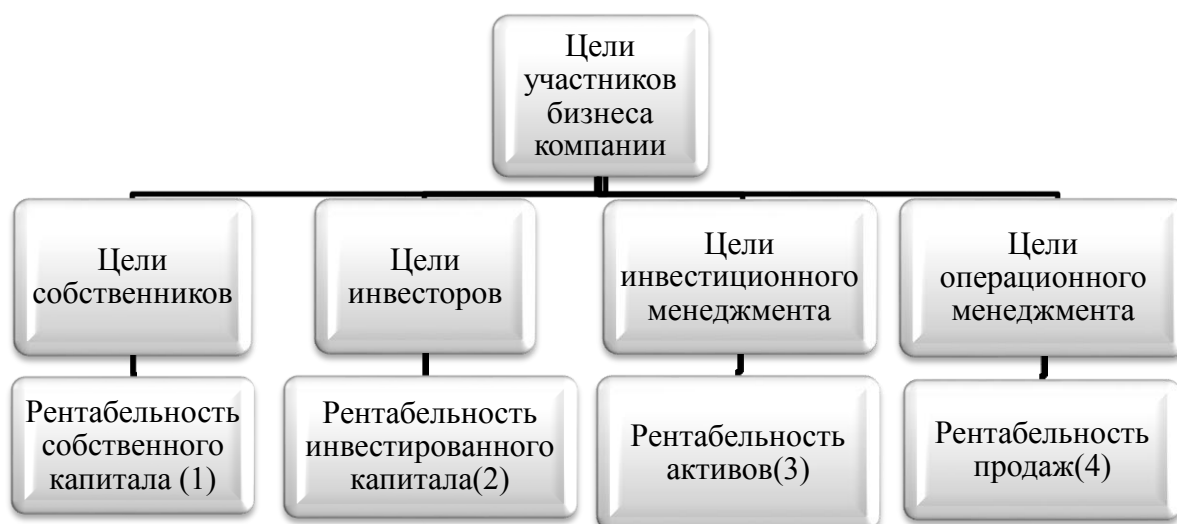


Рис.1. Показатели рентабельности с учетом целевых установок участников бизнеса [2, с. 21].

При этом:

- (1). Рентабельность собственного капитала = чистая прибыль / собственный капитал.
- (2). Рентабельность инвестированного капитала = чистая операционная прибыль за вычетом налогов, но до выплаты процентов / инвестированный капитал.
- (3). Рентабельность активов = чистая прибыль / активы.
- (4). Рентабельность продаж = прибыль от продаж / выручка от продаж.

Прежде чем выбрать показатель рентабельности в целях управления, необходимо пояснить некоторые противоречия в оценке показателей рентабельности. Автор предложенной выше схемы, как и большинство исследователей, разделяет инвестированный капитал и активы. Разделение терминов «капитал» и «активы» отражает разные подходы – экономический и бухгалтерский. С точки зрения бухгалтерского учета чистые активы – это актив баланса, то есть ресурсы, находящиеся в собственности предприятия, собственный капитал – это пассив баланса, другими словами, источники формирования собственных ресурсов (чистых активов). Поэтому величина собственного капитала и чистых активов совпадает, но, исходя из статей бухгалтерского баланса, они имеют разное содержание.

При рассмотрении управления рентабельностью, нас интересует не момент перехода источников формирования ресурсов в сами ресурсы, а общее значение собственных средств корпорации, поэтому определим понятия собственный капитал и чистых активов как синонимичные. Отсюда следует, что инвестированный (совокупный) капитал – это стоимость всех активов корпорации, то есть валюта ее баланса.

Рентабельность продукции или рентабельность продаж не подходят как ключевые показатели для управления рентабельностью в целях максимизации эффективности деятельности корпорации, поскольку отражают эффективность отдельных направлений финансово-хозяйственной деятельности, а не эффективность в целом. Рентабельность продукции показывает степень эффективности производства, рентабельность продаж – эффективность сбыта продукции.

В целях управления рентабельностью всего предприятия, а не отдельных направлений его деятельности, необходимо построить модель наиболее общего показателя, на основании которого можно оценить эффективность деятельности корпорации. По мнению многих аналитиков, ключевой показатель рентабельности, который может быть развернут далее в систему частных показателей – это рентабельность собственного капитала, позволяющая оценить эффективность вложенных собственниками средств.

Система отдельных частных показателей представляет собой логически-смысловую цепочку, в которой каждый показатель несет определенную смысловую нагрузку. Наиболее полно структура формирования показателя рентабельности собственного капитала представлена на Рисунке 2:

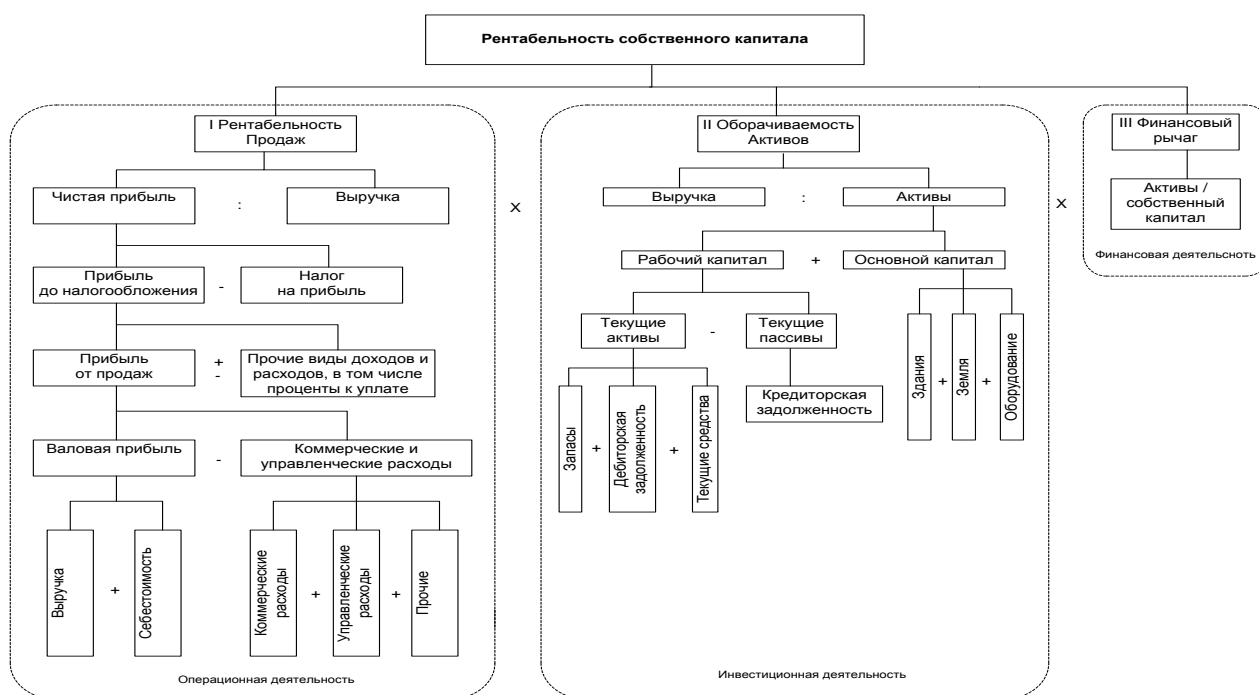


Рис.2. Структура формирования показателя рентабельности собственного капитала. Источник: [3].

Таким образом, в систему показателя рентабельности собственного капитала входят показатели эффективности всех трех видов деятельности: в обычной деятельности – это рентабельность продаж, в инвестиционной – оборачиваемость активов и финансовый рычаг в финансовой деятельности.

Однако взять за основу оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия только рентабельность собственного капитала было бы не правильно, поскольку тогда теряется отражение эффективности использования заемного капитала. Руководство корпорации не может оценить, целесообразно ли дальше привлекать ресурсы извне только на основе модели рентабельности собственного капитала, так как один мультипликатор собственного капитала не дает знаний для принятия управленческих решений в этой области. Становится необходимым осуществление расчета рентабельности активов и сравнение ее значения со стоимостью привлекаемых ресурсов. Более того, структура капитала может влиять на прибыль (если мы не ставим целью поддержание определенного значения прибыли и, основываясь на этом, управляем структурой капитала, а такой подход осуществляется в рамках управления структурой капитала, а не управления рентабельностью корпорации) и на рентабельность собственного капитала.

Следовательно, трехфакторная модель Дюпон для собственного капитала не дает ответ на вопрос относительно того, оптимальная ли у нас структура капитала.

В то же время, рентабельность собственного капитала «показывает процент прибыли, приходящейся на инвестированный в корпорацию капитал собственников, и характеризует инвестиционную привлекательность бизнеса для инвесторов.

Рентабельность инвестированного капитала зависит от эффективности определения направлений инвестирования капитала, эффективности операционной деятельности (контроль за расходами, использование активов), эффективности рыночной деятельности (ценовая политика), эффективности налоговой политики. Этот показатель целесообразно использовать для анализа деятельности корпораций и входящих в нее компаний.

Эффективность инвестированного (совокупного) капитала, в значительной степени определяется рентабельностью собственного капитала. Рентабельность собственного и совокупного капитала связаны между собой следующим образом:

$$(5). \text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} * \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} * \frac{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}}{\text{Совокупный капитал}} * \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль от продаж}} / \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Совокупный капитал}}$$

В этой формуле произведение первых четырех дробей составляет рентабельность совокупного капитала. Отразим схематично данную взаимосвязь показателей рентабельности:

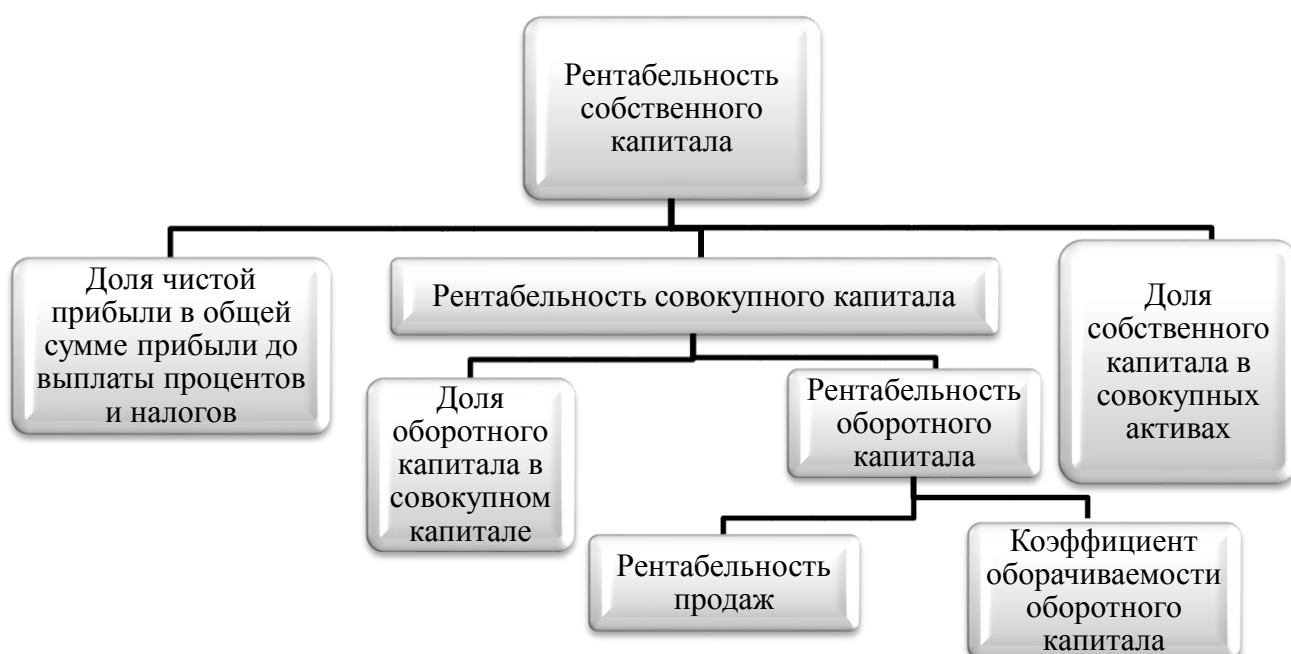


Рис.3. Взаимосвязь показателей рентабельности

Такая модель позволяет установить, как изменилась рентабельность собственного капитала за счет структуры источников ее формирования, рентабельности оборотного капитала, доли чистой прибыли и доли собственного капитала.

Применение данной модели допустимо при следующем ограничении:

Основная масса прибыли корпорации должна находиться в прибыли от продаж, то есть корпорация получает основной доход от обычной деятельности. Если же корпорация осуществляет инвестиционную или финансовую деятельность, то управление рентабельностью на основе данной модели нецелесообразно за исключением случаев, когда в корпорации существуют самокупаемые центры ответственности (по видам деятельности). Это означает, что в рамках своей деятельности они получают положительный финансовый результат, а при их взаимодействии применяется трансфертное ценообразование.

Таким образом, рентабельность собственного капитала является ключевым показателем в целях управления рентабельностью корпорации. Но применять его необходимо во взаимосвязи с показателем рентабельности совокупного капитала, в противном случае руководство корпорации не сможет оценить целесообразность привлечения заемных средств или использования собственного капитала.

### Список литературы

1. Климова, Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности [Текст] / Н.В. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. № 20 (227). – Изд-во: ООО «Финанспресс», 2011. С. 50-54.
2. Лисицына, Е.В. Ключевые показатели результативности в системе показателей эффективности деятельности компании [Текст] / Е.В. Лисицына, Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент № 4. – Изд-во: ООО «Финанспресс», 2012. С. 12-26.
3. Сироткин, В.Б. Финансовый менеджмент фирмы [Текст]: учеб. Пособие / В.Б. Сироткин. – М.: Высшая школа, 2008. – 320 с.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**Гангало Е.В.**

ФГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Мировой опыт развития сельского хозяйства свидетельствует, что успешное функционирование отрасли возможно на основе действенной государственной поддержки. Исходя из особой роли аграрного производства в обеспечении продовольственной безопасности и устойчивого социально-экономического развития, ведущие страны мира направляют значительные бюджетные средства на поддержание сельхозтоваропроизводителей, регулирование продовольственного рынка, сельские социальные и природоохранные программы.

Вопросам государственной поддержки сельского хозяйства уделяется большое внимание в отечественной и зарубежной литературе. Различные аспекты государственного регулирования аграрной сферы экономики отражены в трудах таких ученых, как Буздалов И.Н., Никонов А.А., Ушачев И.Г., Петриков А.В., Крылатых, А. Папцов А.Г. и др. Проблемам реформирования государственной аграрной политики за рубежом посвящены работы М. Бохмана, Л. Бринка, С.В. Киселева, Д. Ордена, Е.В. Серовой, С.Ф. Сутырина, В.Я.Узуна, Н.И. Шагайды и др. Тем не менее, в меняющейся экономической ситуации есть необходимость актуализации накопленного в мировой практике опыта. Целью настоящего исследования является проведение анализа направлений и способов господдержки сельского хозяйства в развитых и динамично развивающихся странах в целях совершенствования отечественного механизма государственного регулирования отрасли в условиях новых рисков и угроз. Использованные в анализе показатели уровня, структуры и направлений поддержки базируются на данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и разработанных ею методиках оценки [1].

США, ЕС, Канада, Китай являются крупнейшими в мире производителями и экспортерами сельскохозяйственной продукции, характеризуются устойчивыми темпами роста отрасли, что послужило основанием для выбора их в качестве объекта исследования. Сравнительный анализ тенденций в государственной аграрной политике этих стран позволит использовать их опыт в целях адаптации государственной поддержки сельского хозяйства России к международным требованиям и стандартам.

Оценка уровня поддержки отрасли выявила существенные межстрановые различия (Рисунок 1). В России он составляет 0,7 % ВВП, что больше, чем в Канаде (0,4%) и США (0,5 %), но меньше уровня ЕС, где он равен 0,8 % ВВП, Китая (3,2 %), Турции (2,3 %), Кореи (1,9 %) и других развивающихся экономик.

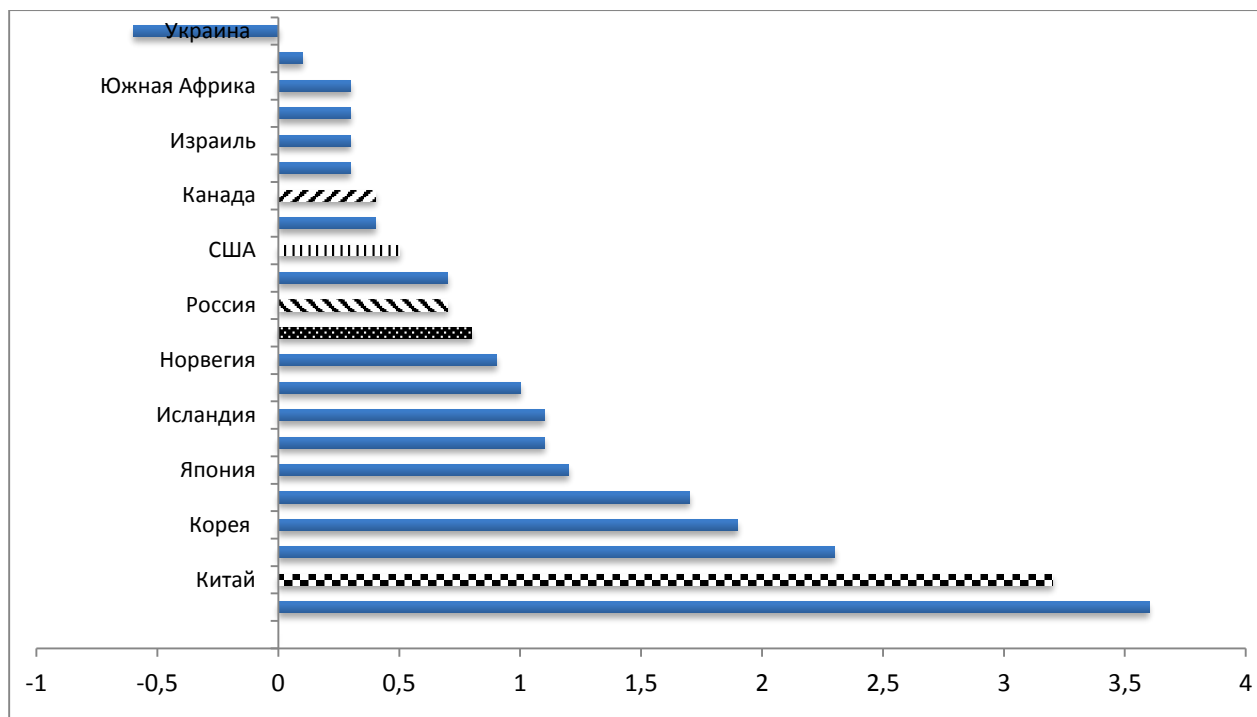


Рис.1. Уровень государственной поддержки сельского хозяйства в странах ОЭСР, %

В составе господдержки выделяются три основных направления: субсидии производителям (Producer Support Estimate - PSE), бюджетное финансирование общих услуг (General Services Support Estimate - GSSE) и трансферты потребителям. Соотношение их характеризует приоритетные направления расходования аграрных бюджетов разных стран. В России, ЕС, Канаде, Китае более 70 % средств идет на поддержку сельхозпроизводителей, от 1 до 5 % составляют трансферты потребителям. Остальные средства расходуются на развитие инфраструктуры, сельскохозяйственное образование, маркетинг и продвижение товаров и другие общие услуги (Рисунок 2).

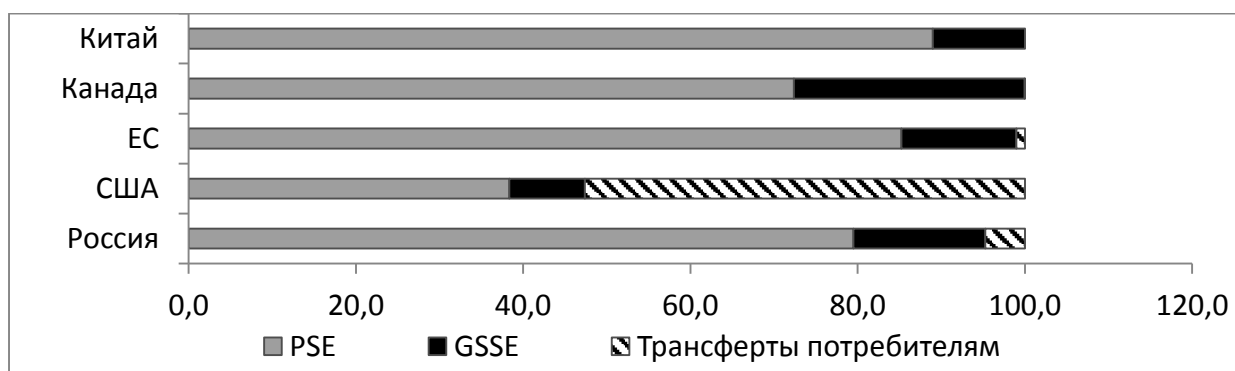


Рис.2. Состав совокупной поддержки сельского хозяйства в среднем за 2012-2014 гг.

В США пропорции распределения средств совершенно иные: свыше 50 % государственной поддержки составляют трансферты потребителям, 38 % направляется на поддержку сельхозпроизводителей и 9 % - на финансирование общих услуг. Приоритетом агропродовольственной политики США является расширение внутреннего и внешнего рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия. В целях стимулирования внутреннего спроса более половины аграрного бюджета США расходуются на внутреннюю продовольственную помощь. Она осуществляется в рамках программы по распределению продовольственных талонов (Supplemental Nutrition Assistance Program - SNAP) и программы бесплатных школьных завтраков (The National School Lunch Program - NSLP). Из государственного бюджета финансируется просветительская работа по вопросам рационального питания, проведение научных исследований в области здорового питания. Общая сумма средств, выделенных на внутреннюю продовольственную помощь в 2013 г. составила 82,5 млрд долларов, в 2014 г. - 76,2 млрд долл., в том числе в качестве трансфертов потребителям от налогоплательщиков – 21,5 млрд долларов в 2013 г. и 19,9 млрд долларов в 2014 г.[1]. На оказание международной продовольственной помощи бюджет США

предусматривает ежегодно в течение 2014-2018 гг. выделять 80 млн долларов. Наряду с программами гарантированных экспортных кредитов GSM-102 и FGP, это способствует расширению экспортных возможностей страны.

В ЕС, Канаде, Китае и России основным механизмом аграрной политики является прямая поддержка сельских производителей. Она осуществляется с помощью выплат на тонну продукции, субсидирования приобретения основных и оборотных средств, поддержки рыночной цены и является действенным средством подъема аграрного сектора. При этом в России, Китае и Канаде преобладает связанная ценовая, ресурсная, продуктовая поддержка, а в ЕС и США – несвязанная (Табл.1).

Таблица 1

Структура государственной поддержки, % от общего объема субсидий производителям (PSE)

Показатели	Годы	Россия	США	ЕС	Канада	Китай
Поддержка производителей (PSE), % от доходов фермеров	1995-1997	17,7	11,9	33,8	16,3	19,2
	2012-2014	11,9	8,2	19,2	11,2	17,8
Поддержка на основе производства продукции	1995-1997	47,0	44,8	61,2	50,2	13,9
	2012-2014	48,9	19,3	21,9	62,8	79,3
в т.ч. поддержка рыночных цен	1995-1997	35,5	44,3	57,4	46,8	13,9
	2012-2014	42,4	18,2	21,0	62,8	79,3
выплаты на тонну продукции	1995-1997	11,6	5,8	3,7	3,4	0
	2012-2014	6,5	1,2	0,9	0	0
Субсидирование приобретения ресурсов	1995-1997	48,9	25,9	6,9	14,1	73,7
	2012-2014	44,3	26,8	13,6	7,2	7,9
Платежи, связанные с посевными площадями, поголовьем, выручкой, доходами	1995-1997	0	22,1	30,9	35,7	12,4
	2012-2014	6,8	47,3	61,9	30,0	11,9
Платежи на основе критериев, не связанных с производством продукции	1995-1997	0	7,2	1,0	0	0
	2012-2014	0	6,6	2,6	0	0,9
Доля наиболее искажающих мер поддержки в PSE, %	1995-1997	73	56	64	58	-
	2012-2014	63	27	27	68	80

Роль государственной поддержки сельхозпроизводителей в формировании их доходов устойчиво сокращается. Минимальное значение этот показатель имеет в США (8,2 %). В России он составляет 11,9 %, т.е. меньше чем в Европейском союзе (19,2 %) и Китае (17,8 %). Доля мер, наиболее искажающих условия торговли, в США и ЕС за 1995 -2014 гг. сократилась более чем в 2 раза. Государственные товарные интервенции на рынки сельскохозяйственных продуктов и поддержка рыночной цены неуклонно снижаются, уступая место прямым платежам на гектар посевов, или одно животное. Уровень субсидирования рыночных цен в Канаде и особенно в Китае наоборот вырос, расходы на эти цели играют решающую роль в поддержке сельхозпроизводителей этих стран.

В России, в соответствии с обязательствами, принятыми по Соглашению о вступлении в ВТО, доля наиболее искажающих мер поддержки последовательно сокращается, но все еще составляет значительную величину – 63 %. Свыше 40 % поддержки российских производителей приходится на поддержку рыночных цен, возникающую в основном за счет тарифной защиты, 44,3 % составляет субсидирование приобретения оборотных ресурсов и инвестиций.

Особое место в аграрной политике Канады, США, ЕС и Китая занимает освоение и распространение инноваций [2,3,4]. Доля затрат на эти цели в государственной поддержке сельхозпроизводителей Канады устойчиво растет и в среднем за 2012-2014 гг. составила 10,8% , в ЕС –5% (Рисунок 3). В России эти расходы увеличились за 1995-2014 гг. с 2,5 % до 6,7 %.

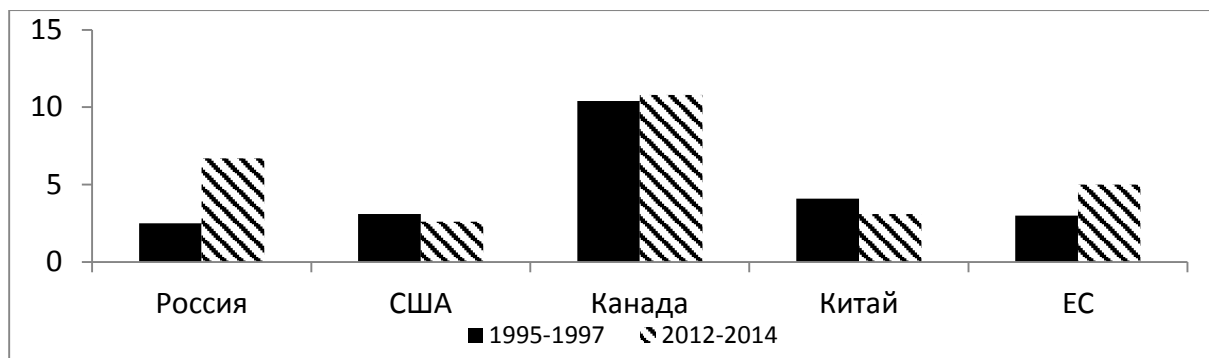


Рис.3. Доля затрат на сельскохозяйственное образование и инновационные системы в общей сумме государственной поддержки сельского хозяйства, %

Анализ показал, что имеет место однонаправленность содержательного наполнения механизма реализации аграрной политики в рассматриваемых странах. Тенденции в российской господдержке сельского хозяйства в целом соответствуют изменениям, происходящим в развитых странах мира. Современная агропродовольственная политика РФ постепенно адаптируется к международным требованиям и стандартам. Рекомендации по ее совершенствованию сводятся к недопущению сокращения текущего уровня поддержки и качественному расширению задействованного инструментария.

#### Список литературы

1. Fact Sheet. The National School Lunch Program / Food and Nutrition Service USDA / <http://www.fns.usda.gov/sites/default/files/NSLPFactSheet.pdf>
2. Лещева М.Г. Интеграционные процессы как фактор развития аграрной сферы экономики/ М.Г. Лещева ФГОУ ВПО Ставропольский гос. аграрный ун-т. Ставрополь, 2008
3. Лещева М.Г. Проблемы развития интеграционных процессов в современном АПК / Экономические стратегии. 2008. Т.10. №1. С. 138-144.
4. Трухачев А.В., Лещева М.Г. Экономическое обоснование целесообразности создания интегрированных предпринимательских структур в аграрной сфере экономики / Российский экономический интернет журнал. 2010. № 3. С. 175 – 183.
5. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Керашев А.А., Чернышов П.Г. Организационно-экономический механизм регулирования и защиты агропродовольственного рынка. Москва, 2014.
6. Агаркова Л.В., Гурнович Т.Г., Берулава О.С. Организация воспроизводственного процесса в региональном АПК . Ставрополь, 2012.
7. Гурнович Т.Г., Костюкова Е.И., Индюков А.И. Финансовое обеспечение технико-технологических преобразований сельскохозяйственного производства /Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 23-31
8. Гурнович Т.Г., Безлепка А.С., Чернышов П.Г. Оценка системы государственного регулирования сельского хозяйства в Ставропольском крае /НаукаПарк. 2011. № 2 (3). С. 61-70.
9. Юлдашбаев Ю.А., Лещева М.Г. Проблемы активизации инновационной деятельности в современном овцеводстве /Достижения науки и техники АПК. 2011. № 11. С. 6-8.

## ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

**Карданова Н.Ш.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Впервые термин инфляция был использован в Северной Америке в период Гражданской войны 1861-1865 годах. Инфляция- это сложный социально-экономический процесс, который представляет собой обесценивание бумажных денег, находящихся в обращении, падение их покупательной способности, проявляющееся в росте цен на все товары и услуги.

Исторически первой причиной инфляции стала дефицитность государственных бюджетов и чрезмерная эмиссия бумажных денег. На данный момент увеличение количества выпуска денег характерно для инфляции

прошлого в странах с развитыми рынками и для современной инфляции в развивающихся рыночных экономиках. А в капиталистических странах дополнительная эмиссия денег в механизме развития инфляции играет хотя и важную, но далеко не главную роль. Обесценивание денег происходит под влиянием других денежно-кредитных факторов, таких как рост государственного долга, повышение скорости обращения денег, рост удельного веса безналичных платежей, расширение кредита. Причин инфляции очень много, но среди них можно выделить следующие, наиболее важные:

- Милитаризация экономики и рост военных расходов.

Существенным фактором развития инфляционных процессов является милитаризация национальной экономики и вообще любое паропроизводство или квазипроизводство. К такого рода производствам относятся любые хозяйственные объекты, функционирование которых не ведет к росту насыщения рынка товарами и услугами и не содействует поддержанию дальнейшего процесса воспроизводства. Одним словом, это затратные производства без сколько-либо заметной отдачи в форме товаров и услуг. Паропроизводство (при централизованных капиталовложениях) и милитаризация увеличивает нагрузку на расходную часть государственного бюджета, что ведет к росту напряженности в его сбалансированности или увеличению его дефицита. Дело в том, что единственным источником их финансирования является государственный бюджет, что обуславливает либо увеличение налогового бремени, либо рост дефицита государственного бюджета.

- Монополизация экономики и монопольное ценообразование. Монополии в современной экономике охватывают все сферы рынка. Взвинчивая цены на свою продукцию, они даже в периоды экономических кризисов генерируют рост цен. Для сегодняшних экономических циклов стало характерным стремление монополий при приближении кризиса сдерживать перепроизводство товаров с целью сохранения тенденции роста цен. Особую роль в генерировании инфляционных процессов играют международные монополии. Это наиболее ярко проявилось во время современного глобального финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г. В целях увеличения своих прибылей международные нефтяные монополии взвинтили в период 2007-2008 гг. цены на нефть, что вызвало повышение общего уровня мировых и национальных потребительских цен. Монополистическое ценообразование — важный генератор инфляции и в современной России.

- Одной из немаловажных причин в развитии инфляции является приток иностранной валюты, прежде всего за счет активного торгового баланса. Причиной данного вида инфляции является отсутствие сбалансированности товарных и денежных потоков. Актив торгового баланса свидетельствует о том, что вместо вывезенной из страны товарной массы на эту сумму в страну пришла иностранная валюта, которую Центральный банк покупает, тем самым эмитируя в обращение национальную валюту.

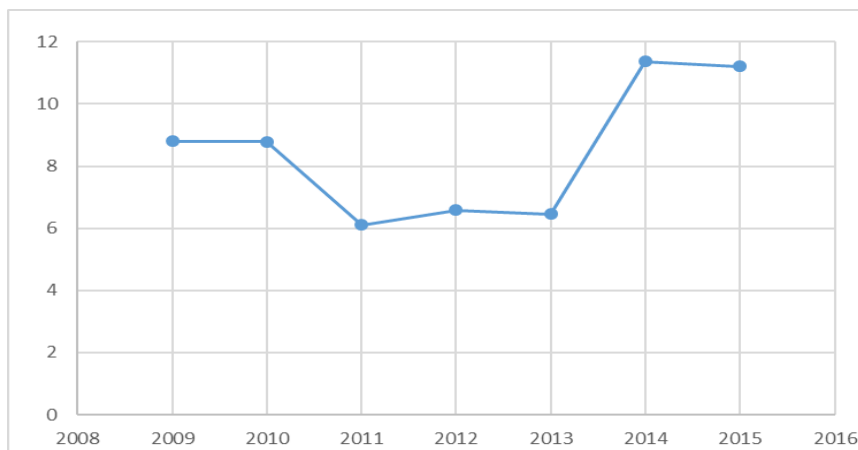


Рис.1. уровень инфляции в РФ (2009-2015годы)

На Рисунке 1 можно увидеть, что в 2009 году уровень инфляции достигал 8,8 %, по данным Росстата такой уровень инфляции стал минимумом со времен 1991, когда инфляция достигала 160,4 %. В 2010 году уровень инфляции составлял 8,78%. А в последующие 2011, 2012, 2013 года показатели начали стремительно падать. Это обусловлено рядом причин, среди которых:

- хороший урожай и снижение цен на товары
- вступление России в ВТО
- рост объемов продовольственного импорта на фоне укрепления курса рубля
- изъятие нефтегазовых доходов с денежного рынка и другие



Совсем другая ситуация обстоит в 2014 году. В начале 2014 года Росстат прогнозировал снижение уровня инфляции до 4,5%. И такой оптимистический прогноз мог осуществиться, так как российская экономика демонстрировала устойчивый рост ВВП в пределах 2,5 – 3%, российский рубль плавно колебался в коридоре 32-35 рублей за доллар, приток инвестиций медленно увеличивался, да и цены на нефть в мире, вопреки прогнозам, не падали. Но политика внесла свои коррективы, которые просто не способны учесть при составлении своих прогнозов экономисты. В июле 2014 года инфляция в России составила 0,5%, в августе 0,2%, 0,6% в июне, 0,9% в мае и апреле, 1,0% в марте, 0,7% в феврале и 0,6% в январе, сообщил в четверг Росстат. Инфляция в августе совпала с ожиданиями аналитиков - консенсус-прогноз экономистов, подготовленный "Интерфаксом" в конце месяца, также равнялся 0,2%.

Данные недельного мониторинга Росстата показывали, что последние три недели августа цены росли по 0,1% после нулевого роста на протяжении трех предыдущих недель, откуда можно было сделать вывод, что инфляция по итогам августа может составить 0,3%. За последнюю неделю ноября 2014 года потребительские цены в России выросли еще на 0,3%, сообщает Росстат. С начала года их прирост составил уже 8,5%, что делает практически невыполнимым прогноз Минэкономразвития об уровне инфляции. Даже опубликованный вчера ведомством ухудшенный вариант предполагает, что цены в России вырастут в этом году лишь на 9%.

Причинами столь резкого роста инфляции очевидны и носят в основном политический характер в связи со сложившейся в мире напряженной обстановкой:

- снижение курса национальной валюты (резкий рост курса валют, на начало года евро-48 рублей, доллар- 35 рублей, а на начало декабря курс евро составляет уже 67,27, доллар-54,38);
- рост инфляционных ожиданий из-за ослабления рубля;
- кризис на Украине;
- введение продуктового эмбарго для ЕС, США и Канады;
- ряд санкций России со стороны ЕС, США и Канады;
- резкий спад цен на нефть (с 90-100 дол. за баррель до 70).

Последствия инфляции носят негативный характер. Они отражаются на развитии хозяйственного процесса, социальных условиях, различных сторонах общественной жизни. Происходит ухудшение экономического положения в связи следующим:

- колебание и значительный рост цен делают перспективы развития производства неопределенным, из-за чего в свою очередь происходит снижение объема производства;
- происходит переход денежных средств из производственной в торговую сферу и посреднические операции, где оборот капитала больше и в следствие больше прибыль, а также легче уклоняться от налогообложения в следствие быстрого роста цен происходит увеличение спекуляции;
- происходит обесценивание финансовых ресурсов государства;
- возникает социальная напряженность;
- из-за роста стоимости кредитных ресурсов возникает ограничение кредитных операций.

Высокие темпы инфляции приводят к ограничению роста потребления, сокращению денежных сбережений, свертыванию инвестиционных процессов и перетеканию капитала за границу. Нарушаются привычные пропорции, усиливается дезорганизация экономики, разрушается общественное богатство, падают стимулы к труду. Уменьшается экспорт, увеличивается импорт, происходит рост дефицита платежного баланса.

Инвестиции перераспределяются с долгосрочных объектов на краткосрочные, приобретают спекулятивную направленность.

Высокие темпы инфляции разрушающе действуют на экономику страны, что в свою очередь влечет за собой многочисленные проблемы в самых различных сферах деятельности. Таким образом, можно сделать вывод: решение данной проблемы является одной из главных задач Российской Федерации.

#### Список литературы

1. Городкова С.А., Ватлина Л.В., Боркова Е.А., Никифоров А.А. \ Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России. Коллективная монография в 2 частях / Чита, 2015. Том Часть 2.
2. Сухих А.А., Демидов А.С. Анализ инфляционных процессов в России (2009-2014гг.) // Международный научно-исследовательский журнал-2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://research-journal.org/economical/analiz-inflyacionnyx-processov-v-rosii/>
3. Официальный сайт Федеральной Службы Государственной Статистики [электронный ресурс] – Режим доступа. — URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

# ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ГРАНИЦЫ МИРНИНСКОГО РАЙОНА И ГРАНИЦЫ Г.МИРНЫЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

**Близнюкова Т.В., Попова О.О.**

Государственный университет по землеустройству, г.Москва

Первые упоминания о данной территории относятся к середине XIX века. Р.К. Маак в своем труде «Вилуйский округ» описал орографию, геологию и население реки Вилуей. Он высказал предположение о том, что Вилуйский округ богат железными, соляными залежами и драгоценными камнями. Он описал гнёзда голубой глины в междуречье Вилуей и Малой Ботуобии, но кимберлиты тогда ещё не были открыты, и этому не придали значения [2].

27 апреля 1922 г. Президиум Всероссийского Центрального исполнительного комитета (ВЦИК) принял Декрет «Об образовании Якутской автономной советской социалистической республики (ЯАССР)». Одновременно были установлены границы новой республики [5].

История развития Мирнинского района напрямую зависела от нахождения коренных месторождений алмазов. С начала XX века целый ряд учёных и геологов, таких как В. И. Вернадский, Н. К. Высоцкий, Н. М. Федоровский, В. С. Соболев, М. М. Одинцов указывали на существование важных черт сходства геологического строения Сибирской платформы с Южноафриканской, где уже велась активная разработка коренных месторождений алмазов [3].

В 1946 году было опубликовано постановление правительства за подписью И.В. Сталина о дальнейшем развитии поисков алмазов в СССР. В Иркутском геологическом управлении была создана Тунгусская (Амакинская) экспедиция, которую возглавил М.М. Одинцов [3].

В 1954 году была открыта первая кимберлитовая трубка «Зарница», в 1955 году – трубка «Мир». Радиограмма об открытии алмазной трубки «Мир» гласила: «Закурили трубку мира зпт табак отличный тчк Авдеенко зпт Елагина зпт Хабардин тчк» [3]. После этого в Западной Якутии начинаются ширококомасштабные работы по поиску алмазов, увенчавшиеся в 1954-1955 гг. открытием первых коренных месторождений этого драгоценного камня – кимберлитовых трубок «Зарница», «Мир», «Удачная». Причем трубка «Мир» была расположена на территории Ленского района, а «Зарница» и «Удачная» – на территории Оленекского [5]. Через год после открытия трубки «Мир» в 1956 году рядом образовался рабочий посёлок с соответствующим названием Мирный. Первые законодательные решения по созданию посёлка, в связи с его территориальным подчинением, принимались Ленским райсоветом.

В 1957 г. для вовлечения в промышленную эксплуатацию открытых месторождений был создан трест «Якуталмаз». Уже тогда стало понятно, что дальнейшее развитие алмазодобывающей промышленности потребует объединения территорий, где расположены месторождения алмазов, в одно административное образование для удобства осуществления единого руководства и контроля.

3 апреля 1959 г. Указом Президиума Верховного Совета РСФСР посёлок Мирный, население которого достигло 5700 человек, был преобразован в город республиканского подчинения. В связи с этим территория Мирнинского горсовета официально была выведена из административного подчинения Ленскому району [5].

В 1960 г. была открыта трубка «Айхал», а в 1961 г. образован одноимённый посёлок. В 1963 г. посёлки Айхал, Алмазный, Чернышевский, Ботуобинский наслег были переданы в подчинение Мирнинского горсовета. Таким образом, ещё до образования Мирнинского района официальная власть местного горсовета распространялась на населённые пункты, расположенные на территории Ленского, Сунтарского и Оленекского районов [5]. Такое положение дел не могло сохраняться. В соответствии с Указом Президиума Верховного Совета ЯАССР от 12 января 1965 г. Президиум Верховного Совета ЯАССР принял 27 января того же года Указ о создании Мирнинского района. Его территория составила 165,8 тыс. кв. км. До настоящего времени граница Мирнинского района не менялась. Этому же нельзя сказать о населённых пунктах входящих в его состав.

Районный центр г.Мирный формировался как город при производстве по добыче алмазов. Его территория определялась не столько потребностями в функционировании городских систем и жизнеобеспечения населения, сколько задачами разведки, добычи и переработки алмазной руды. Первые отводы земельных участков в районе будущего города были произведены для производственных нужд. В 1957 году были отведены территории для отработки запасов коренных месторождений трубки «Мир» и «Делювиальных россыпей».

Актом от 12 марта 1957 года были отведены территории под временный жилой посёлок. При этом намечалось, что постоянный жилой комплекс будет размещен в другом месте – на берегу реки М. Ботуобии.

Однако, это решение впоследствии было пересмотрено таким образом, что временный поселок был превращен в постоянный, а на территориях, ранее предназначенных под жилье, расположились объекты горнодобывающей промышленности.

Первая официальная городская черта г. Мирный была установлена Указом Президиума Верховного Совета Якутской Автономной ССР от 3 апреля 1959 года. В границы города была включена огромная территория более 12 тыс. га, которая по своим размерам была абсолютно несопоставима с величиной самого города и избыточна по отношению к его непосредственным территориальным потребностям. В эту территорию было включено все: карьеры, отвалы породы, обогатительные фабрики, перспективные месторождения и городское хозяйство [6].

Разработка генеральных планов города Мирный выполнялась на протяжении всей истории города [4]:

- 1959 г. - институтом «Цветметпроект» (г. Москва) был разработан проект застройки г. Мирный на 15 тыс. человек по поручению МЦМ СССР;
- 1963 г. - институтом «Ленгипрогор» был разработан эскизный проект планировки г. Мирный;
- 1967 г. - Совет Министров ЯАССР утвердил генеральный план г. Мирный на 25 тыс. человек;
- 1970 г. - Совет Министров ЯАССР утвердил ПДП (проект детальной планировки) г. Мирный, разработанный институтом «Якутнiproалмаз»;
- 1981 г. - генеральный план г. Мирный разработан институтом «Ленгипрогор»;
- 1989 г. - институтом «Ленгипрогор» был разработан генеральный план и ПДП г. Мирный. Данный генеральный план был утвержден Сессией Горсовета г. Мирный в декабре 1990 г.

С 1959 г. до разработки генерального плана 1990 г. городская черта оставалась без изменений. Генеральный план 1990 г. не содержал проработанных предложений по корректировке существующей городской черты. Территория, для которой был разработан данный генеральный план, была произвольно сокращена в 3 раза. В проекте генерального плана рассматривалась территория в 4000 га, физические границы которой не были указаны. Кроме того, что 4000 га – случайная цифра, не имеющая под собой обоснований. Отсутствие указаний на четкое установление границы привело к диспропорциям в функциональных зонах города.

Особенность города состоит в том, что являясь малым городом с численностью 35 тысяч жителей, г. Мирный имеет в себе все признаки оснащенности, свойственные крупным городам. В нем преобладает многоэтажная панельная застройка, город обеспечен сложным и полным комплексом инженерных сетей и сооружений, при городе имеется аэродром высокого класса. Как правило, такие сооружения как аэропорт, водозабор и другие головные инженерные сооружения располагаются со значительным отрывом от городской застройки за пределами границы города. Однако 8 июня 1995 г. Постановлением Администрации Мирнинского района № 247 была установлена временная граница г. Мирный, в которую входили все перечисленные выше объекты.

В 1996 г. институт ЯкутНИПроалмаз (г.Мирный), консультативная фирма Полис-3 (г.Москва), НИИ гигиены (г. Новосибирск) предложили новый вариант городской черты и пригородной зоны г. Мирного. Проект был разработан на основе задания, утвержденного Главой Администрации Мирнинского улуса и Генеральным директором АК «АЛРОСА» при согласовании с Заместителем Министра строительства Республики Саха (Якутия). По данному проекту городской черты территория города сокращалась с 12290 га до 2280 га без содержания в проекте показателей, определивших изменение территории города.

В 1998 г. на данный «Проект городской черты и пригородной зоны г. Мирный» С.И. Носов и А.В. Севостьянов написали совместное заключение. Общие замечания по данному проекту городской черты состояли в нижеследующем [1]:

- проектное положение городской черты и выделение пригородной зоны представлялись как односторонние предложения АК «АЛРОСА» без предварительно согласованных с органами власти и общественностью города;
- в проекте ошибочно считалось, что сокращение сумм земельного налога «отражается только на деятельности земельного комитета». Не было отражено связи объемов земельного налога с социально-экономическим состоянием города и его обустройством;
- в проекте организация пригородной зоны выглядела как способ «налаживания конструктивного диалога между АК АЛРОСА» и местными органами власти по решению территориальных проблем. Не было учтено, что любая акционерная компания на территории Российской Федерации должна руководствоваться соображениями государственного (национального) и местного характера. Производство компании АК «АЛРОСА» вторично на фоне первичности ресурсов земли и трудового потенциала города;
- авторы Проекта видели его «основную гипотезу» в том, что имеются все возможности вычленив из ныне избыточной территории в пределах официальной городской черты территории, необходимые для

обеспечения функционирования и развития города. Остальные объекты, связанные с функционированием городских систем и производственного комплекса, могли быть заключены в границы пригородной зоны. Этот подход не пригоден к использованию, т.к. изначально проект городской черты был ориентирован на сокращение территории города.

Таким образом, можно сделать вывод, что «Проект городской черты и пригородной зоны г.Мирный» не способствовал дальнейшему эффективному развитию городских территорий. Данный проект не был принят. На сегодняшний день граница г.Мирный не установлена. В схеме территориального планирования Мирнинского района утвержденной в 2011 г. говорится о сохранении временной границы г.Мирный, установленной 8 июня 1995 г. Постановлением Администрации Мирнинского района № 247.

#### **Список литературы**

1. Заключение на «Проект городской черты и пригородной зоны г.Мирного» [Рукопись] / Якутский научно-исследовательский и проектный институт алмазодобывающей промышленности (головная организация). – Мирный, 1998.
2. Маак, Р.К.. Вилюйский округ / Р.К. Маак. – 2-е изд., - М.: Яна, 1994. – 592 с.
3. Мирный (Якутия) [Электронный ресурс] // Википедия (свободная энциклопедия) // [http://ru.wikipedia.org/wiki/Мирный\\_\(Якутия\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Мирный_(Якутия)), дата обращения 12.09.2015 г.
4. Проект корректировки генерального плана г. Мирный [Рукопись].
5. Юзмухаметов, Р.Н. К истории находки первых якутских алмазов на Вилюе / Р.Н. Юзмухаметов // Грани алмазной истории. – Мирный, 2003.
6. Юрасова, С.Ю. Границы города – согласование интересов / С.Ю. Юрасова // Городское управление интернет журнал. – 1997.– № 3.– С.49-65.

## **КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ В СИСТЕМЕ ВСЕОБЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ**

**Кушнарева Л.В.**

Уральский государственный университет путей сообщения, г.Екатеринбург

Одним из основных событий в области организационного проектирования и управления была разработка и реализация программы всеобщего управления качеством (TQM). Современная концепция повышения качества ориентируется на все уровни управления организации, запросы клиентов и потребителей, и стремится к постоянному совершенствованию. Зачастую основной проблемой при внедрении процедур управления качеством выступает персонал [3]. Поэтому программа по улучшению качества должна включать в себя не только оценку качества продукции и производственных процессов, но также учитывать качество трудовых ресурсов и оценку личностных достижений персонала, включающую информацию об уровне удовлетворенности трудом, испытываемых стрессах, состоянии здоровья [5]. Значимость роли персонала в повышении качества была признана не только учеными-теоретиками, но и практиками-менеджерами, в компаниях которых действуют эффективные программы повышения качества [6]. Улучшение качества базируется на трех отдельных, но взаимосвязанных аспектах (Рисунок 1).

Кратко концепцию всеобщего управления качеством можно представить как организационные изменения, которые оказывают множественные воздействия на различные элементы рабочей системы, в том числе на качество трудовой жизни и организационное проектирование [5]. В рамках статьи качество трудовой жизни (КТЖ) рассматривается, как систематизированная совокупность свойств, характеризующих условия и организацию труда, использование различных видов способностей сотрудника, с целью удовлетворения потребностей человека посредством работы в данной организации [1]. А организационное проектирование (work design) представляется как система мер, направленных на повышение производительности организации [2] посредством внедрения позитивной организационной психологии [5].



Рис.1. Три взаимосвязанных аспекта качества [5]

Внедрение системы всеобщего управления качеством может оказывать не только прямое влияние на критерии КТЖ, но и косвенное воздействие через изменения в организационном проектировании (Рисунок 2). Исследования в данной области показывают, что чем ниже уровень управления качеством в организации, тем слабее его влияние на КТЖ [5].

В системе оценки качества трудовой жизни рассматриваются группы технико-организационных и социально-экономических факторов его формирования. А элементы этих групп разделяют на объективные и субъективные составляющие для оценки уровня КТЖ в организации [1,4]. Тогда модель взаимосвязей элементов КТЖ можно представить в виде структурной зависимости с пересекающимися областями влияния [1].



Рис.2. Прямое и косвенное влияние TQM

Внедрение программы управления качеством может оказывать влияние на КТЖ по трем направлениям, включающим различные элементы факторов его формирования (Рисунок 3)

Ряд исследований, выносит на научное обсуждение эмпирические базы данных, показывающие, что внедрение управления качеством может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на характеристики КТЖ [5,6]. Основные положительные эффекты внедрения системы управления качеством отражаются на содержательности труда, уровне контроля выполняемой работы, степени участия в принятии управленческих решений и социально-психологическом климате трудового коллектива. Негативное влияние наблюдается на такие параметры оценки КТЖ, как уровень сверхурочной работы и неясность трудовых обязанностей, действий и их направленности [5].

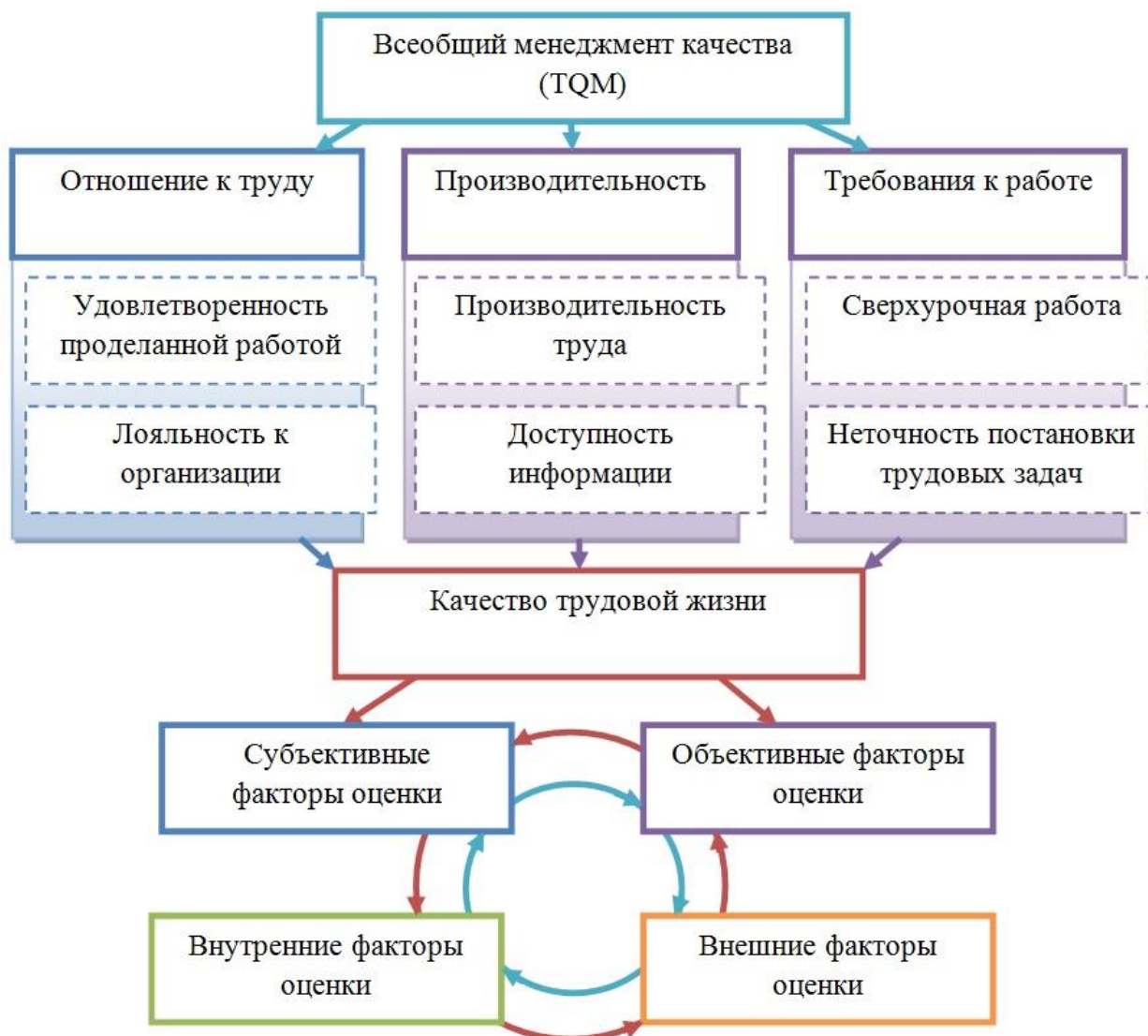


Рис.3. Взаимосвязь изменений в TQM и КТЖ

Построение модели взаимодействия изучаемых понятий начинается с ситуационного анализа системы управления, который учитывает сферу деятельности, масштаб и цели организации [2]. При внедрении и повышении эффективности системы управления качеством на предприятии необходимо проводить оценку уровня качества трудовой жизни персонала организации. Результаты измерения субъективных составляющих КТЖ отразят воздействие существующего организационного управления на факторы мотивации персонала к труду и эффективность организации труда [1]. В модели связей, представленной на Рисунке 3 прослеживается взаимозависимость управления качеством и КТЖ. Данную связь можно интерпретировать как структурную, требующую дальнейшего исследования ее переменных. При преобразовании ненаблюдаемых переменных в точно измеримые возможно преобразование связей и выявление функциональной зависимости изучаемых понятий. По представленной модели возможно дать оценку влияния TQM на КТЖ, проведя опросное исследование персонала организации [5].

Изучение взаимодействия системы управления качеством и уровня КТЖ, по оценкам субъективных и объективных его составляющих, становится актуальным в период активного и принудительного внедрения систем управления качеством на различных видах предприятий, от средних региональных организаций до крупных международных компаний. Оценка данного взаимодействия поможет сделать управление персоналом организации более эффективным, устранить существующий разрыв между уровнями вертикали управления.

#### Список литературы

1. Кушнарева Л.В. Особенности моделирования субъективной компоненты качества трудовой жизни // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №6(54). С. 31.

2. Кушнарева Л.В. Организация и управление: элементы и их взаимосвязи //Иновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований: Сборник научных статей по итогам международной конференции. – СПб.: КультИнформПресс, 2015. С. 189-195
3. Основы менеджмента /М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури . – 3-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 665 с.
4. Рачек С.В., Кушнарева Л.В. Развитие концепции качества трудовой жизни // Управленец. 2012. № 1-2. С. 74-78.
5. Carayon P., Sainfort F., Smith M.J. Macroergonomics and Total Quality Management: How to Improve Quality of Working Life? // International Journal of Occupational safety and ergonomics. 1999. Vol.5(2). P.303-334
6. Smith M.J., Carayon P., Sainfort F. A balance theory of job design for stress reduction // International Journal of Industrial Ergonomics. 1989. Vol.4. P. 67-79.

## КОРРУПЦИЯ КАК РЕАЛЬНОСТЬ В РОССИИ

<sup>1</sup>Рогозина Е.А., <sup>2</sup>Боркова Е.А.

<sup>1</sup>Студентка факультета менеджмент рук. к.э.н.

<sup>2</sup>Доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Россия, г.Санкт-Петербург)

Коррупция известна с глубокой древности. Впервые этот термин был упомянут еще в цивилизациях Древнего Востока, таких как Древний Египет, Китай, Индия и другие. По мнению историков, это слово произошло от латинского «*corruptio*», что в переводе значит «порча», «подкуп». В современном мире под термином коррупция подразумевают прежде всего использование должностным лицом своего служебного положения в корыстных целях.

Коррупция была всегда, но и борьба и противодействие ей также существовали во все времена. История и развитие российской коррупции берет свое начало еще в конце XIV века. Тогда впервые в Двинской уставной грамоте (Уставная грамота Василия I) были зарегистрированы «посулы» как незаконное вознаграждение княжеским наместникам. Взятничество и казнокрадство в России к началу XVIII века достигло такого размаха, что в 25 августа 1713 года Петром Первым был введен Указ, по которому все «лихоимцы» подвергались смертной казни.

В советское время масштабы коррупции были гораздо меньше, чем сегодня, но все же она имела место и в 20-ые, и в 30-ые годы 20 века. Существуют несколько версий о специфике коррупции в российском обществе и ее причинах:

1) Установление низкой зарплаты, вызванное приходом к власти большевиков, на которую не мог прожить ни один чиновник, ни один гражданин. Советские чиновники получали самую низкую зарплату в мире и им приходилось воровать, чтобы хоть как-то существовать.

2) Появление «конвертов», в которых выдавалась зарплата высшим партийным чиновникам. Сейчас это вошло в привычку и «конверты» снова используются, чтобы избежать уплаты налогов.

3) Поддержка стран Азии и Африки, в которых принято «давать подарки». Средства шли на подарки руководителям тех стран, а не на развитие общества. Все это видели советские чиновники и со временем стали делать такие «подарки» себе.

4) Национальный фактор. Чтобы национальные окраины спокойно себя вели, им разрешалось вести теневую экономику, т.е. коррупцию. Теневая экономика советского периода нашей страны составляла 30% процентов.

Возможно, первоначальные проявления коррупции были вынужденной мерой и предлагали борьбу с источниками коррупции, сейчас же идея полного избавления от этой «болезни» кажется недостижимой.

Проблема коррупции и борьбы с ней является одной из ключевых проблем российского государства. Она задействована во всех сферах жизни: социальной, экономической, политической, и охватывает от 30 до 50% всех общественных связей. Можно предположить, что из-за этого она представляет намного большую угрозу обществу, чем такие преступления как грабежи и мошенничество. От коррупции страдает развитие, она ведет к фальсификации выборов, подрывает законность и может создавать угрозу для безопасности общества и государства в целом. Хищение общественных средств частными лицами влечет за собой уменьшение объема ресурсов для строительства школ, больниц, дорог и водоочистных сооружений. Это негативное явление способствует проникновению на рынки поддельных или низкокачественных медицинских препаратов, а также



позволяет вывозить опасные отходы на свалку или же сбрасывать их в океаны. И это не единственные последствия коррупции.

Можно назвать несколько областей жизни российского общества, в которых коррупция развита в большей степени.

Коррупция в судах. С недавнего времени адвокаты стали отдавать предпочтение ведению дел с малыми материальными требованиями и отказываться от дел, в которых задействованы крупные финансовые средства по причине того, что вероятность проигрыша в купленном деле стала слишком велика. По данным поверхностного анализа практикующих юристов около 20% споров имущественного характера в арбитражных судах и судах общей юрисдикции решаются при помощи взяток. При этом количество дел, решенных таким способом, возрастает по мере удаления от федеральных округов. По данным Всероссийской Антикоррупционной Общественной Приемной «Чистые руки» количество жалоб на действия судов составило 34,6%. Они были направлены на так называемых «черных адвокатов», которые предлагали уладить какие-либо проблемы с судьей за определенное вознаграждение. При этом нередко случалось так, что судья оказывался родственником или близким другом того самого «черного адвоката». Такая схема является довольно трудно доказуемой, а потому действие таких адвокатов и судей почти все остается безнаказанным.

Коррупция в правоохранительных органах. Анализ Всероссийской Антикоррупционной общественной приемной «Чистые руки» показал, что рост неэффективности работы правоохранительных органов, связанный с распространением коррупции среди чиновников, привел к снижению действия законов, гарантирующих права и свободы граждан, от которых напрямую зависит безопасность человека. Количество жалоб, поступивших в приемную, составило 65,4% от общего числа жалоб. Приемная «Чистые руки» также составила рейтинг наиболее должностей с наибольшей степенью коррумпированности в системе правоохранительных органов. Первое место занимают руководители оперативных подразделений, оперативники ОБЭП, ФСБ, которые занимаются проверкой экономической деятельности или борьбой с организованной преступностью. Далее идут прокуроры, под опекой у которых находятся крупные предприниматели и бизнесмены. Следом за ними - инспекторы ГИБДД, дознаватели, участковые, милиционеры.

Коррупция и платные дороги. Проблема платных дорог появилась во времена всеобщей приватизации, когда многие общественные блага были переданы в частные руки. Однако дороги передать в частные руки не удалось в связи с тем, что они являются естественным благом человека, существование без которого невозможно или представляется крайне затруднительным. Желание чиновников получить максимальную выгоду привело к появлению «двойной оплаты» за пользование дорогами. Первый раз она взимается во время уплаты налогов гражданином, которые идут на строительство дорог, а второй - во время самого проезда по дороге. Интересным же остается факт того, что российские дороги значительно уступают по качеству европейским, а денег на их ремонт и модернизацию нет.

Коррупция и земельные отношения. Здесь примечательным является то, что Россия является самой богатой страной по количеству земельных ресурсов, ее площадь занимает 12,5% мировой территории. Главная задача удовлетворения потребностей населения, связанных с земельными делами возлагается на органы местного самоуправления, поэтому самое широкое распространение земельная коррупция получает именно в деятельности муниципальных чиновников. В нашей стране примерно 9% земельного фонда находится в частной собственности граждан, остальная же часть остается в государственной или муниципальной собственности. Отсюда возникает проблема управления землей: одни органы власти принимают правила управления земельными ресурсами, другие - непосредственно осуществляют это управление, а третьи - надзирают за законностью того, как первые принимают эти правила, а вторые - их исполняют. Это приводит к тому, что степень коррумпированности в данной области является одной из самых высоких.

Коррупция и права детей. Всероссийская Антикоррупционная Общественная Приемная «Чистые руки» выделила 2 группы детей, в правах которых нарушения встречаются чаще всего. Первая группа - дети разведенных родителей. Чаще всего ребенок после развода остается с матерью. Но нередко ребенка оставляют с более обеспеченным родителем, даже без согласия и желания самого ребенка. Вторая группа - дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей при живых родителях. Жалобы таких детей связаны с решением бытовых вопросов, например, получением жилья вне очереди. В связи с этим 90% выпускников детских домов часто остаются без жилья: администрация предлагает жилищные условия непригодные для проживания, ссылаясь на отсутствие средств в бюджете на предоставление полноценного жилья. У них также зачастую нет возможности получить среднее или высшее образование, а потому дети-сироты не могут самостоятельно отстаивать свои права.

Мы привыкли слышать о том, что коррупцию невозможно искоренить полностью, тем более в нашей стране. Но тем не менее, в мире существует два радикальных способа борьбы с данным явлением. Первый -

введение тоталитаризма или диктатуры со стороны правительства. Примером успешности такого метода борьбы с коррупцией служит сталинская эпоха, когда все действия государства контролировались коммунистической партией под строгим руководством Сталина. Второй способ - установление демократического общества и полная передача власти в народные руки без каких-либо возможностей ограничения действий народа. Госаппарат, спецслужбы находятся под контролем народа, средств массовой информации, а коррупция становится невыгодна как с экономической, с социальной, а также с политической точки зрения и в результате сама себя изживает. Такой способ борьбы с коррупцией успешно продемонстрировал себя в Норвегии, Германии, Италии, Испании, США. В нашей стране были сделаны попытки применить одновременно оба способа борьбы с коррупцией, а поскольку они в корне друг другу противоречат, коррупция в России продолжает развиваться.

Коррупция существует потому, что основная часть государства ее поддерживает, несмотря на то, что она повсеместно осуждается: в обществе, в религии, в искусстве. Здесь имеет место также психологическая составляющая - готовность относительно широкого круга лиц давать и брать взятки. Пока каждый человек не будет поступать «по совести», проблему коррупции в России искоренить не удастся. Стоит довести до людей понимание и осознание последствий от коррупции. Должны также применяться и другие методы, такие как обеспечение информационной открытости и прозрачности деятельности государственной власти, проведение институциональных преобразований: административных реформ, модернизация судебной власти и правоохранительных органов, реформа естественных монополий, реформа жилищно-коммунального хозяйства, налоговая реформа, реформа финансового сектора. Но все эти методы должны быть комплексными, направленными на устранение основных причин коррупции: слабого государства, неразвитого гражданского общества, сырьевой, теневой, неконкурентоспособной экономики, несовершенного законодательства. Только тогда коррупция будет устранена и будет обеспечена стабильность развития государства и решены проблемы общества.

#### **Список литературы**

1. Новостной журнал “Эхо Москвы” – режим доступа к изд.: <http://echo.msk.ru>
2. “Новости экономики” - режим доступа к изд.: <http://www.km.ru>
3. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. “Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование” (М.: Рос. гос. гуманитар. ун-т, 2000. - 592 с.).
4. Д.Г. Маслов, Е.А. Кизон. Известия высших учебных заведений. Поволжский район. № 4(28), 2013г. «Теневая экономика в России как системное институциональное явление»
5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора/ Пер. с англ. - М.: МГУ, ИНФРА-М, 1997.- С. 638-639.

## **МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Третьякова Е.П.**

Южно-Уральский государственный университет, г.Челябинск

В условиях динамичности деловой среды важнейшим инструментом управления, обеспечивающим прибыльность и соответствие промышленного предприятия деловой среде, становится его организационный потенциал [4]. Организационный потенциал – это способность предприятия к формированию структурированной конструкции ресурсов, объединенных направленностью на соответствие деловой среде или ее изменение [2]. Организационный потенциал является атрибутом любой социальной системы, имеющей некоторый период существования. Однако стихийно образовавшийся организационный потенциал может обладать рядом недостатков: отсутствие четкой направленности, внутренняя несбалансированность компонентов, скрытые неиспользуемые резервы, несоответствие состоянию деловой среды. Решением этих проблем является управление организационным потенциалом.

Управление организационным потенциалом будем понимать как управление его жизненным циклом. Это представление основано на всеобщих принципах организации, согласно которым система, как организованное образование, обладает имманентной способностью к эволюции за счет внутренних движущих сил. В связи с этим управление организационным потенциалом должно строиться с учетом логики его развития.

Жизненный цикл организационного потенциала промышленного предприятия определим как период времени, в течение которого обеспечивается соответствие предприятия состоянию деловой среды. Исходя из определения организационного потенциала, его жизненный цикл совпадает с жизненным циклом самого предприятия и включает следующие этапы: зарождение, рост, зрелость и угасание. Зарождение характеризуется формированием компонентов организационного потенциала эмпирическим путем. В процессе отработки и приведения компонентов в соответствие друг другу происходит рост организационного потенциала, который сменяется зрелостью, стабилизацией организационного потенциала на определенном уровне, обеспечиваемом комплементарностью. Зрелость постепенно переходит в стадию угасания, когда организационный потенциал перестает соответствовать деловой среде за счет возникших в ней структурных сдвигов.

Опираясь на жизненный цикл, управление организационным потенциалом рассматриваем как процесс, состоящий из 3 фаз: построение, поддержание и преобразование организационного потенциала. Каждая фаза цикла автономна, характеризуется сбалансированным инструментарием и определенным составом участников, имеет частный результат.

Фаза построения организационного потенциала должна обеспечить создание, отработку и доведение характеристик организационного потенциала до желательного уровня. Фаза построения включает следующие этапы: исследование деловой среды, проектирование, формирование организационного потенциала, измерение и оценка его состояния и применения. Построение организационного потенциала осуществляется с учетом состояния деловой среды и итогов предшествующей деятельности предприятия. Окончанием фазы является сформированный организационный потенциал, отвечающий целям и ценностям промышленного предприятия.

Фаза поддержания состоит в создании условий для сохранения желательного уровня состояния и применения организационного потенциала и включает 3 этапа: использование, контроль и регулирование организационного потенциала предприятия. Воздействующие факторы те же: состояние деловой среды и итоги деятельности предприятия. Результат деятельности по поддержанию – устойчивость состояния и использования организационного потенциала в соответствии с целями предприятия. Наибольший интерес вызывает этап использования организационного потенциала в хозяйственном процессе. Ранее установлено [4], что использование организационного потенциала целесообразно рассматривать как процесс, состоящий из трех стадий: комбинирование, структуризация и трансформация.

На стадии комбинирования имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы соединяются с организационным потенциалом. В ходе структурирования образуются ресурсные потенциалы (финансовый, производственный, трудовой и рыночный), которые отражают способности предприятия производить материальную и нематериальную продукцию с помощью, соответственно, материально-имущественных, денежных, человеческих ресурсов и организационных ресурсов компаний-партнеров. Третья стадия использования организационного потенциала состоит в трансформации ресурсных потенциалов в продукты предприятия материальной и нематериальной природы. При этом мы убеждены, что в ходе трансформаций все виды ресурсов полностью или частично превращаются во все виды продуктов предприятия. Таким образом, вовлечение организационного потенциала в хозяйственный процесс имеет результатом как воспроизводство подобных (гомогенная трансформация), так и создание отличных по природе продуктов (гетерогенная трансформация).

Фаза преобразования состоит в предотвращении стадии угасания организационного потенциала с целью формирования его нового жизненного цикла. Преобразование организационного потенциала происходит также под влиянием внешних и внутренних факторов. Внешние причины: состояние экономики в целом, состояние отрасли и смежных отраслей (конъюнктура рынка, технические и технологические инновации), регулирование со стороны государства, международные факторы. Внутренние причины: изменение стратегических ценностей, состояние основных фондов, уровень квалификации персонала компании, в том числе управленческого, финансовое состояние и др. При этом доминирующее значение имеет состояние деловой среды. Фаза преобразования включает этапы исследования организационного потенциала предприятия и состояния его деловой среды, проектирования преобразования, внедрения проекта преобразования. Фаза преобразования заканчивается достижением устойчивых характеристик организационного потенциала в соответствии с новыми ценностями предприятия.

Условием успеха управления организационным потенциалом промышленного предприятия (ОППП) является формализация каждой фазы с помощью соответствующей технологии управления. На основе обоснованного состава компонентов технологий управления [3] охарактеризуем технологию построения организационного потенциала предприятия (Табл.1).

## Компоненты технологии построения организационного потенциала промышленного предприятия

Компоненты технологии	Содержание
Цель деятельности	Создать ОППП, отвечающий ценностям предприятия и обеспечивающий его соответствие состоянию деловой среды
Принципы управления	Ценностная ориентация, совместимость, актуализация, сосредоточение, информативность, результативность, надежность, принципы исследования
Методы и инструменты воздействия на объекты	Методы: системный подход, методы анализа деловой среды, моделирование структуры, процессов, компетенций, структурообразование, формализация, календарное планирование Инструменты исследования, проектирования, организации, мотивации, контроля (стандарты, регламенты, нормы, процедуры)
Участники	Руководитель предприятия, его заместитель по ключевым процессам, руководители функциональных служб, специалисты по организационному проектированию (аналитики отдела маркетинга, развития)
Требования к квалификации участников	Квалификация определяется требованиями производственных и функциональных технологий, для аналитиков и проектировщиков требуется опыт работы в области организационного анализа и проектирования не менее 3 лет
Моделирование поведения работников	Осуществляется путем моделирования компетенций участников
Система контроля	График проверок, требования методики исследования, рабочий проект создания ОППП, индикаторы и показатели состояния ОППП, оценка персональной результативности работников по системе KPI
Организация методов и инструментов	Определяется диаграммами SADT–модели, планом работ и графиком проверок
Требуемая информация	Результаты диагностического опроса, информация о результатах производства, продаж, состоянии деловой среды, экономическая, кадровая информация, получаемая в ежемесячном или ежеквартальном режиме
Обработка информации	Определяются методиками стратегического анализа, способами расчета индикаторов ОППП. Сбор информации ежемесячно
Обратная связь	В форме мониторинга продаж, состояния и результативности ОППП в сравнении с проектными показателями, а также в форме диагностического и детального анализа
Создаваемые и используемые документы	Пояснительная записка, диаграммы SADT, спецификации, карты организационных ресурсов, оформленная методика анализа ОППП, первичные и сводные формы отчета, технико-экономическое обоснование, рабочий проект формирования ОППП, Положение об организационной структуре, о подразделениях, матрицы ответственности, схемы информационных потоков, должностные инструкции, матрицы компетенций, Положение о KPI, Политика внешних связей, программы партнерства, распорядительные документы

Комплект документов технологии управления ОППП обоснован выделенными требованиями [3]. Методологию структурного анализа и проектирования (SADT) предлагаем использовать для создания графической части проекта, которая отражает процедуру преобразования входов в продукты предприятия под влиянием методов и инструментов управления с применением установленных механизмов [1]. Пояснительная записка содержит характеристику компонентов технологии управления и комментариев к графической части.

#### Список литературы

1. Марка, Дэвид А. Методология структурного анализа и проектирования SADT / Дэвид А. Марка, Клемент МакГоуэн. – М.: Метатехнология, 1993. – 243 с.
2. Третьякова, Е.П. Методология исследования и измерения организационного потенциала компании /Е.П. Третьякова //Экономические стратегии. – 2015. – № 3. – С. 146 – 151.

3. Третьякова, Е.П. Технологии управления как способ формализации организационных процессов /Е.П. Третьякова //Вестник ИрГТУ. – 2013. – № 1. – С. 206 – 211.
4. Третьякова, Е.П. Методология формирования организационного потенциала компании /Е.П. Третьякова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 150 с.

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Чупина И.П.**

Уральский государственный аграрный университет г.Екатеринбург

Продовольственная безопасность – одна из составляющих экономической безопасности, оказывающей непосредственное воздействие на продовольственную независимость. Без сельскохозяйственной отрасли не может нормально развиваться примерно 80 отраслей экономики.

Уровень национальной продовольственной безопасности на том или ином этапе исторического развития зависит (кроме наличия продуктов питания) и от доходов населения, т. е. обусловлен сложившимся уровнем платежеспособного спроса населения страны, в том числе и на продовольственные товары. В этом плане сложно установить точную математическую зависимость между этими категориями, но определенная зависимость здесь явно прослеживается. Рассмотрим это на примере значимой и, в то же время, дорогостоящей мясной продукции.

В 1990 г. затраты населения на продукты питания в его общих расходах составляли 35,5 %, в 1995 г. – 52 %, в 2013 г. – 39,1 %, в 2015 г. – 59%. Среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов в 1990 г. составляло 75 кг, в 1995 г. – 55 кг, в 2015 г. – 39 кг. В 1995 г. и 2015 г. реальные доходы населения ниже, чем в 1990 г. и 2013 г., о чем свидетельствует высокий удельный вес расходов на питание при сравнительно низком потреблении мяса и мясопродуктов.

Ограниченными оказались экономические возможности потребления дорогой продукции у подавляющей части населения страны.

Если условно принять качество одних и тех же потребляемых продуктов питания отечественного и импортного производства одинаковыми, то население, безусловно, в рамках своего платежеспособного спроса будет покупать более дешевую продукцию.

В начальный период реформирования доходы населения резко снизились. В это же время в России была отменена монополия внешней торговли на продовольствие и товары народного потребления. В то время был разработан проект Постановления Верховного Совета России, отменяющий монополию внешней торговли (на территории России). Этот документ имел текущей задачей ликвидацию дефицита продовольствия и товаров народного потребления, что могло бы создать «временной лаг», позволяющий более или менее свободно осуществить качественные экономические преобразования без угрозы возникновения социальных конфликтов. Документ был принят осенью 1991 г. [3].

В приведенном высказывании обращает на себя внимание фраза о создании «временного лага», который позволил бы осуществить «качественные экономические преобразования без угрозы возникновения социальных конфликтов». По предположению ряда авторов реально мыслящих в то время политиков и руководителей, в дальнейшем (после 1991г.) должны были последовать решения и мероприятия по качественным экономическим преобразованиям, направленные на защиту отечественных сельхозтоваропроизводителей. В реальной же жизни произошло все наоборот. В 1992 г. цены на продукцию, кроме сельскохозяйственной, и услуги были отпущены в «свободное плавание», что без соответствующей государственной поддержки аграрной отрасли и свободного импорта продовольствия послужило началом системного кризиса в сельском хозяйстве, началом разорения сельских территорий, началом исхода наиболее активной части сельского населения в другие отрасли народного хозяйства. Последнему продолжают способствовать и более поздние решения по так называемой оптимизации образования и здравоохранения на сельских территориях [2].

Понятие «продовольственная безопасность» в России было впервые юридически закреплено в Федеральной целевой программе «Стабилизация и развитие агропромышленного производства Российской Федерации на 1996–2000 гг.». Цели и задачи создания системы обеспечения безопасности и качества продовольствия в РФ заключаются в следующем: исключить на потребительском рынке страны продовольствие, не отвечающее санитарно-гигиеническим требованиям. Поэтому к основным задачам системы обеспечения безопасности и качества продовольствия отнесены следующие:

– создать единую структуру, позволяющую объединить и скоординировать работу органов государственного контроля безопасности продовольствия в стране и негосударственных систем добровольной сертификации продукции, производств, систем качества различных союзов и объединений, а также различных независимых структур, занимающихся оценкой качества продукции и производства как на общественных началах, так и на коммерческой основе;

– гарантировать возможность полного (100 %) независимого и объективного контроля безопасности и качества всей продовольственной продукции на потребительском рынке России;

– не увеличивать в калькуляции себестоимости продукции доли затрат, связанных с контролем ее безопасности и качества как самим производителем, так и внешними контролирующими и сертифицирующими органами;

– повысить достоверность и точность оценок безопасности и качества товаров на потребительском рынке России;

– повысить доступность для населения информации о качестве товаров, добросовестности и открытости производителей, их заботе о постоянном повышении качества выпускаемой продукции;

– формировать у населения стремления к приобретению качественных пищевых товаров;

– помогать российским производителям в стремлении повысить качество отечественных товаров, в повышении их авторитета и конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

К основным принципиальным положениям создания системы обеспечения безопасности и качества продовольствия в РФ можно отнести следующие:

– целесообразность рассмотрения экономической безопасности в целом и продовольственной безопасности в частности как важнейшей подсистемы государственной политики в области сохранения народонаселения России на основе, способствующей укреплению здоровья граждан страны;

– необходимость наличия в системе максимально достоверной, объективной и полной информации о качестве продуктов питания для реализации возможности выбора продукции необходимого качества всем группам населения России;

– система должна базироваться на законодательстве РФ, действующих на территории РФ международных соглашениях в области защиты прав потребителя, охраны здоровья граждан и окружающей среды, безопасности и качества пищевых продуктов;

– система должна обеспечить адекватность проводимых в ней оценок качества международным требованиям и признание выдаваемых в ней документов о качестве и безопасности пищевых продуктов во всех ведущих странах мира;

– система должна способствовать развитию на предприятиях своих систем обеспечения качества и безопасности производимой продукции путем передачи части контролирующих функций самому предприятию и упрощения процедуры получения различных документов, подтверждающих качество выпускаемой продукции;

– система должна быть открытой, позволяющей включаться в нее любым новым независимым органам и методам подтверждения соответствия продукции действующим требованиям по безопасности и качеству, если при этом гарантирована объективность и достоверность оценок и не нарушается принцип свободной конкуренции товаров на потребительском рынке;

– система не должна быть препятствием создания и функционирования других внутрикорпоративных отраслевых или региональных независимых от нее и от государства систем обеспечения безопасности и качества продовольственных товаров.

Для обеспечения качества продовольствия на потребительском рынке страны нельзя ограничиться только контролем готовой продукции. Качество продукции формируется при ее производстве, и обеспечить гарантированное качество всей выпускаемой продукции возможно при достижении определенного уровня производственного процесса. Поэтому создаваемая система должна акцентироваться на качестве технологического процесса, на его способности обеспечить стабильный выпуск продукции с показателями, предусмотренными научно-техническими достижениями на протяжении всего времени его функционирования [1].

Обеспечив стабильное функционирование производства, мы можем гарантировать качество всей выпускаемой продукции.

#### Список литературы

1. Алиева З.Б. Некоторые аспекты государственного регулирования продовольственной безопасности России / З.Б. Алиева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 16. – С. 47–50.

2. Гордеев А.В. Качественно изменить жизнь сельчан / А.В. Гордеев // Economics of agriculture of Russia. – 2007. – № 6. – С. 32–36.
3. Хромов Ю.С. Опыт и проблемы обеспечения продовольственной безопасности государства / Ю.С. Хромов. – Екатеринбург, 2008. – 154с.

## ОРГАНИЗАЦИОННО – ПРАВОВАЯ ФОРМА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОЗИЦИИ УСТОЙЧИВОСТИ

Чупин Ю.Н.

Уральский государственный аграрный университет, г.Екатеринбург

Агропромышленный комплекс Свердловской области традиционно является одним из важнейших секторов региональной экономики, от устойчивой и сбалансированной работы которого зависит продовольственная безопасность региона, состояние экономики и уровень жизни населения в целом.

По итогам 2014 г. сельское хозяйство стало единственной отраслью региона, где сохранился рост всех основных показателей.

В настоящее время в Свердловской области функционирует налаженная система товародвижения продуктов питания, включающая 800 предприятий оптовой и более 7 тыс. розничной торговли. На территории 50 муниципальных образований области действуют 125 рынков и рыночных комплексов. В 10 муниципальных образованиях работают 17 специализированных продовольственных рынков, в 38 муниципальных образованиях – 68 смешанных рынков [2].

Несмотря на самую низкую в округе долю сельского населения, Свердловская область вносит ощутимый вклад в общеокружной объем производства сельскохозяйственной продукции. По итогам последнего пятилетнего периода (2010–2014 гг.) по долевому участию в общем объеме производства мяса, молока и картофеля она занимает устойчивое второе место после Челябинской области. По производству яиц она незначительно отстает от Челябинской и Тюменской областей.

Однако в связи с системным кризисом в аграрной отрасли страны и ее регионов подавляющая часть сельскохозяйственных организаций испытывает производственные, экономические и финансовые трудности.

В числе убыточных отраслей (даже с учетом дотаций и компенсаций) оказались производство зерна, мяса крупного рогатого скота и свиней. Практически не рентабельным становится и производство молока. При этом следует обратить внимание на то, что средняя заработная плата работников аграрной отрасли – одна из самых низких среди отраслей экономики УрФО: в 2014 г. она составила 13236 руб. в месяц. То есть даже на фоне крайне низкого уровня заработной платы немалая часть сельскохозяйственных организаций являются убыточными и не смогут при продолжающейся аграрной политике составить конкуренцию импортному продовольствию.

Из 376 сельскохозяйственных предприятий более 200 нуждаются в финансовом оздоровлении; 48 % сельскохозяйственных предприятий работают с убытками, и большинству из них угрожает банкротство.

В первом десятилетии рыночных преобразований животноводческим хозяйствам удавалось компенсировать убытки за счет субсидий из областного бюджета – три рубля на каждый литр молока. Но субсидии или поступали с большими задержками, или прекращали поступать полностью в некоторые предприятия.

Неудовлетворительное финансовое состояние большинства сельскохозяйственных организаций на протяжении всего периода реформирования подорвало основу ведения сельскохозяйственного производства не только на принципах расширенного, но и простого воспроизводства. Это привело к пятидесятипроцентному износу основных фондов в аграрном секторе региона [1].

Основные фонды изношены в среднем по аграрной отрасли более чем на 50 %.

На снижение объемов производства растениеводческой продукции в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения значительное влияние оказало сокращение посевных площадей, которое составило в 2014 г. относительно 1996 г. по зерновым культурам в сельхозорганизациях – 52,1 %, а по картофелю и овощам открытого грунта в сельхозорганизациях – 48 %, в хозяйствах населения – 48,6 %.

В фермерских же хозяйствах рост объемов производства в растениеводстве в значительной степени был обусловлен увеличением посевных площадей под зерновые культуры в 2,3 раза, под картофель и овощи открытого грунта почти шестикратно. Не решена до конца еще задача выбора организационно – правовых форм

хозяйствования, от которых достигается наиболее эффективная социально – экономическая отдача в разных регионах.

С принятием Гражданского кодекса РФ, были четко определены организационно-правовые формы хозяйствования, основные из которых приняли сельскохозяйственные организации. Это акционерные общества (открытые и закрытые), общества с ограниченной ответственностью, производственные кооперативы и унитарные предприятия.

За последние годы в структуре сельхозорганизаций по организационно-правовым формам в целом по Российской Федерации произошли определенные изменения.

Наиболее значительные изменения коснулись ООО и производственных кооперативов. Если доля обществ с ограниченной ответственностью в общем количестве сельскохозяйственных организаций в 2013 г. по сравнению с 2003 г. выросла в РФ на 32,1 процентных пункта, а по УрФО – на 36 процентных пункта, то доля сельскохозяйственных производственных кооперативов, наоборот, сократилась соответственно на 22,2 и 20,0 процентных пункта. Незначительно возросла доля открытых акционерных обществ. Однако в абсолютных цифрах произошло сокращение по всем организационным формам, кроме ООО, при одновременном сокращении численности всех сельскохозяйственных организаций. Количественно на первое место вышли как в целом по стране, так и в УрФО общества с ограниченной ответственностью, тем самым они поменялись местами с производственными кооперативами.

Увеличилось число сельскохозяйственных организаций, принявших организационно-правовую форму хозяйствования «общество с ограниченной ответственностью» и в Свердловской области.

Учитывая изложенное о преимуществах и недостатках различных форм хозяйствования можно заключить, что в сложившихся условиях наиболее эффективной и устойчивой формой хозяйствования в категории «сельскохозяйственные организации» являются общества с ограниченной ответственностью. Это подтверждается нижеследующим:

- принятие многими сельскохозяйственными предприятиями этой формы хозяйствования;

- данными сравнительного анализа по отдельным показателям эффективности производственно-экономической деятельности сельхозорганизаций;

- по сравнению с производственными кооперативами при подготовке стратегических решений имеется возможность в большей мере учитывать мнение наиболее инициативных и работоспособных членов ООО [3].

В настоящее время получили развитие такие корпоративные структуры как агрохолдинги, концентрирующие в собственности десятки тысяч гектаров земель сельскохозяйственного назначения, что еще более отложило сроки формирования класса крестьян – собственников.

Существенным фактором, влияющим на эффективность работы сельскохозяйственных организаций, в том числе и на устойчивость их развития, являются их размеры как по площади сельскохозяйственных угодий, так и по числу работающих.

Что касается крестьянских (фермерских) хозяйств, то здесь наблюдается устойчивый рост производства по всем основным видам сельскохозяйственной продукции как в целом по России, так и в УрФО.

Анализ проведенных исследований позволяет сделать следующие выводы.

Крестьянские (фермерские) хозяйства УрФО пока не вносят значительного вклада в повышение уровня продовольственной самообеспеченности региона (особенно в животноводческой продукции). В то же время это единственная категория хозяйств, которая стабильно и высокими темпами наращивает производство. В связи с этим для дальнейшего их развития в национальной и региональной аграрной политике необходимо предусмотреть и реализовать перечень мероприятий, достаточных для их ускоренного развития.

#### Список литературы

1. Иванова Д.Ю. Формирование эффективной системы сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации Челябинской области / Д.Ю. Иванова // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 3. – С. 33-36.
2. Чупина И.П. Актуальность вертикальной кооперации современного села / И.П. Чупина // Аграрный вестник Урала. – 2008. – № 8. – С. 48-50.
3. Эльдиева Т. WTO и страны с переходной экономикой. Уроки для сельского хозяйства России / Т. Эльдиева // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. – № 5. – С. 26–40.



## ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ, ПРОВОДИМОЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Дудко К.Ю.

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

Проведение пенсионной реформы является чрезвычайно важным компонентом создания современной эффективной системы социального обеспечения населения. Объективные экономические, демографические и социальные изменения, происходящие в РФ, создают дополнительные трудности в процессе реформирования.

Одним из важнейших факторов, влияющим на пенсионную систему любого государства, является процесс демографического старения населения. В рамках данного процесса, изменяется соотношение численности населения трудоспособного возраста и пенсионеров, усиливается экономическая нагрузка на трудоспособное население.

Так в соответствии с классификацией старения общества, разработанной ООН, старым является общество, в котором доля лиц старше 65 лет превышает 7%. Обратимся к ситуации, которая складывается в России:

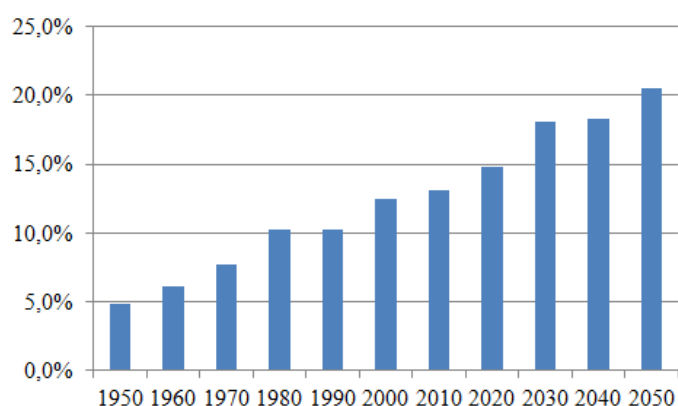


Рис.1. Доля населения в возрасте 65 лет и старше 1950-2050 гг., %.

В 1950 году, доля населения данной возрастной категории составляла менее 5%, к 1990 году возросла до 10%, в 2010 году доля пенсионеров в РФ составляла 13,1%, в 2020 году, по прогнозам ООН, данный показатель может возрасти до 14,8% в общей численности россиян. [1]

В условиях стареющего населения страны, в целях стабильного развития и эффективного функционирования пенсионной системы РФ, в 2015 году вступил в силу очередной этап пенсионной реформы. В рамках реформирования пенсионной системы, введен новый порядок формирования пенсионных прав граждан, а так же расчета пенсий в системе обязательного пенсионного страхования.

Проводимая пенсионная реформа включает в себе идею о том, что пенсия складывается из двух компонентов. Во-первых, это социальная пенсия, которая гарантируется государством всем гражданам в одинаковом размере. Во-вторых, это ресурсы Пенсионного фонда РФ, которые граждане получают в зависимости от объема перечисленных туда средств.

С 1 января 2015 года трудовая пенсия по старости трансформируется в два самостоятельных вида пенсии: страховую и накопительную пенсии.

Кроме того произошли значительные изменения в порядке расчета трудовых пенсий. С 1 января 2015 года расчетный пенсионный капитал будет формироваться в пенсионных коэффициентах или баллах. Необходимо отметить, что в соответствии с пенсионной формулой, чем выше официальная заработная плата гражданина и больше его трудовой стаж, тем больше он получит пенсионных баллов. Теперь для получения трудовой пенсии необходимо набрать за время трудовой жизни не менее 30 баллов.

Новая формула расчета пенсии стимулирует к продолжению трудовой деятельности после достижения пенсионного возраста. Например, если гражданин уйдет на пенсию на 5 лет позже общеустановленного срока, то размер его пенсии увеличится в 1,36 раза, через десять в 2,11 раза. [3]

Еще одним нововведением является повышение продолжительности трудового стажа. Если до 1 января 2015 года длительностью трудового стажа для получения трудовой пенсии было 5 лет, то после реформирования пенсионной системы его минимальная продолжительность возросла до 15 лет. Однако необходимо отметить, что увеличение будет протекать постепенно в течение следующих 10 лет.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что на величину выплат страховой пенсии с 2015 года будут влиять:

1. заработная плата;
2. длительность страхового стажа;
3. стоимость одного балла, которая ежегодно будет определяться правительством;
4. возраст обращения за страховой пенсией.

Накопительная пенсия не имеет солидарного характера и на выплаты текущих пенсий пенсионерам не идет. В соответствии с новым пенсионным законодательством, пенсионер может отказаться от получения накопительной части пенсии для того чтобы 6 %, которые составляют тариф страховых взносов на накопительную часть пенсии, шли в ее страховую часть, либо можно оставить накопительную часть пенсии и инвестировать ее через негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании.

Действенность и проблемы современной пенсионной системы покажет время. Однако уже сейчас можно выделить определенные трудности в реализации пенсионных прав граждан.

Одной из важнейших проблем, затрудняющей эффективную реализацию пенсионной реформы, является неуплата страховых взносов в ПФР в полном объеме. По некоторым данным от 40 % до 60 % российских компаний скрывают часть заработка своих сотрудников от налогов. Решению данной проблемы поспособствует повсеместный переход на безналичную оплату труда; развитие технологий по «управлению результатами» в части автоматизированного налогового контроля, запрет на оплату труда работника в размере, который будет не соответствовать размеру, указанному в трудовом договоре и т.д.

Другая трудность возникает в связи с нехваткой денег для выплаты пенсий, решить которую можно за счет увеличения доходной части пенсионной системы.

Динамика расходов федерального бюджета на выплаты пенсий не оставляет надежд на самопроизвольное улучшение ситуации. Проблемы доходов Пенсионного фонда усугубляются попытками снизить нагрузку по выплатам во внебюджетные страховые фонды для предприятий, в том числе нагрузку на малые и средние предприятия. Для исправления ситуации с 2013 г. были упразднены некоторые льготы по отчислениям в данный фонд для индивидуальных предпринимателей, что увеличивает размер этих выплат примерно в два раза. В настоящий момент дефицит бюджета Пенсионного фонда составляет 622,9 млрд. руб. [4]

Для снижения расходов бюджета на выплату пенсий, необходимо решить проблемы досрочных пенсий по старости. С 2013 года для работодателей, имеющих рабочие места в неблагоприятных климатических или производственно-технических условиях, введены дополнительные тарифы страховых взносов в ПФР для Списков дающих право на пенсию по старости на льготных условиях № 1 и 2. Однако реформирование досрочных пенсий не может ограничиваться только этими Списками, поскольку состав категорий лиц, имеющих право на досрочную трудовую пенсию по старости значительно шире.

Проведение реформы сталкивается со сложностью пенсионной системы. Целесообразно упростить формулы пенсионных выплат, т. к. сейчас при учете всех повышающих коэффициентов, необходимо провести большое количество расчетов.

Безусловно, до сих пор актуальной проблемой является низкий уровень трудовой пенсии по старости. В данном контексте, важным является приблизить уровень минимальной пенсии к уровню минимального прожиточного минимума.

Одним из главных преимуществ новой пенсионной системы является ее способность сбалансировать бюджет Пенсионного фонда РФ. По прогнозам экспертов, благодаря ее введению появилась возможность уже в 2015 г. сэкономить 99,7 млрд. рублей, в 2016-м – 202,3 млрд., в 2017-м – 336,6 млрд., а к 2018 г. – 498,2 млрд. рублей. [2]

Еще одним достоинством новой пенсионной реформы – это возможность плавного перехода со старой пенсионной системы на новую.

Новое пенсионное законодательство способствует увеличению продолжительности трудовой деятельности россиян, усложняет получение трудовой пенсии. Так до 2015 года было достаточно достигнуть пенсионного возраста и трудового стажа в 5 лет. С введением в действие нового пенсионного законодательства минимальный размер трудового стажа повышается до 15 лет, при этом необходимо набрать не менее 30 пенсионных баллов.

Таким образом, характеристика современной системы пенсионного обеспечения заключается в том, что она:

1. лицам с высокими вознаграждениями за труд предоставляется возможность остаться на прежнем уровне обеспеченности при наступлении возраста, законодательно установленного как пенсионный, без оформления дополнительных выплат от государства;

2. создает условия, стимулирующей физических лиц к более продолжительному периоду трудовой деятельности, что способствует повышению уровня платежеспособности всей пенсионной системы;
3. все категории граждан, вне зависимости от получаемых от работодателя сумм, имеют возможность увеличения собственных пенсионных выплат в результате более позднего оформления пенсий;
4. индексация размера пенсионных накоплений будет зависеть от среднего уровня заработной платы по стране.

#### **Список литературы**

1. United nations, Department of economic and social affairs. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>.
2. Алтайская, Е. Сколько нужно будет трудиться для получения права на пенсию? / Е. Алтайская // Аргументы недели: сетевая газета. — 2014. — № 25 (417) // Режим доступа: <http://argumenti.ru/social/n445/351296>
3. Все о пенсиях: Федеральные законы «О страховых пенсиях» №400-ФЗ; «О накопительной пенсии» №424-ФЗ; «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» №166-ФЗ; «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» №173-ФЗ [Текст] – Москва : Проспект, 2014. – 192 с.
4. Колесова, Т.М. Дефицит бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации [Текст] / Т.М. Колесова // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 629-632.

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК В РОССИИ: ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ, ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ**

**Зюзина С.В.**

Институт управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) Федерального Университета, г.Казань

Россия имеет огромный потенциал развития своего продовольственного рынка. Однако на сегодняшний день этот потенциал используется не достаточно эффективно и не обеспечивает постоянно растущей потребности в продовольствии. Ежегодно растет доля импорта многих необходимых продуктов питания. Так по данным Счетной палаты Российской Федерации наибольшая доля среди продовольственных товаров импорта России в 2014 году приходится на продукты животного происхождения (59%): свежемороженое мясо, мясо птицы, рыба мороженая, масло сливочное, сыры и творог. Кроме этого импорту подлежат такие продукты питания, как кофе, кукуруза, продукты, содержащие какао, пшеница, цитрусовые и другие продукты питания. [2]

Оценим уровень экономического развития России и проведем сравнительную оценку с некоторыми странами, близкими по климатическим условиям.

По сведениям Всемирного банка Российская экономика в 2014 году стала занимать 5-е место в мире по объему ВВП к паритету покупательной способности (ППС) (он составил 3745 млрд. долларов) и 10-е - по номинальному размеру ВВП (1861 млрд. долларов). Несмотря на это по показателю ВВП по ППС на душу населения Российская экономика занимает лишь 44-е место. На Рисунке 1 показан рейтинг 25 стран мира по показателю ВВП по ППС на душу населения за 2014 г.

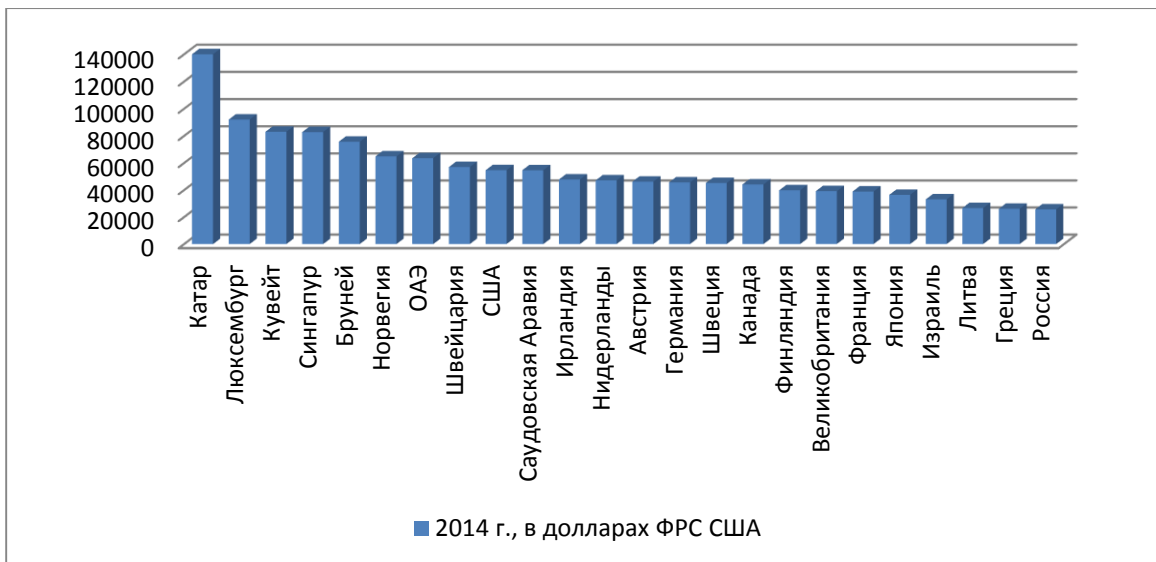


Рис.1. Рейтинг 25 стран мира по показателю ВВП по ППС на душу населения в 2014 году

По данным Рисунка 1 первое место занимает Катар, где ВВП по ППС в 2014 г. составил 140 000 долларов ФРС США, на втором месте Люксембург – 92 000 долларов ФРС США, на третьем месте Кувейт – 83 000 долларов ФРС США. Так, например, ОАЭ занимает 7-е место (63 497 долларов ФРС США), США – 9-е место (54 629 долларов ФРС США), Германия – 15-е место (45 616 долларов ФРС США), Япония - 26-е место (36 426 долларов ФРС США), Россия занимает лишь 44-е место по данному показателю (25 636 долларов ФРС США). В рейтинге Всемирного банка представлены 109 стран мира, однако нами отображены значения лишь 25 стран.

Более подробно рассмотрим структуру ВВП некоторых стран мира.

На Рисунке 2 представим отраслевую структуру ВВП России за 2014 год.

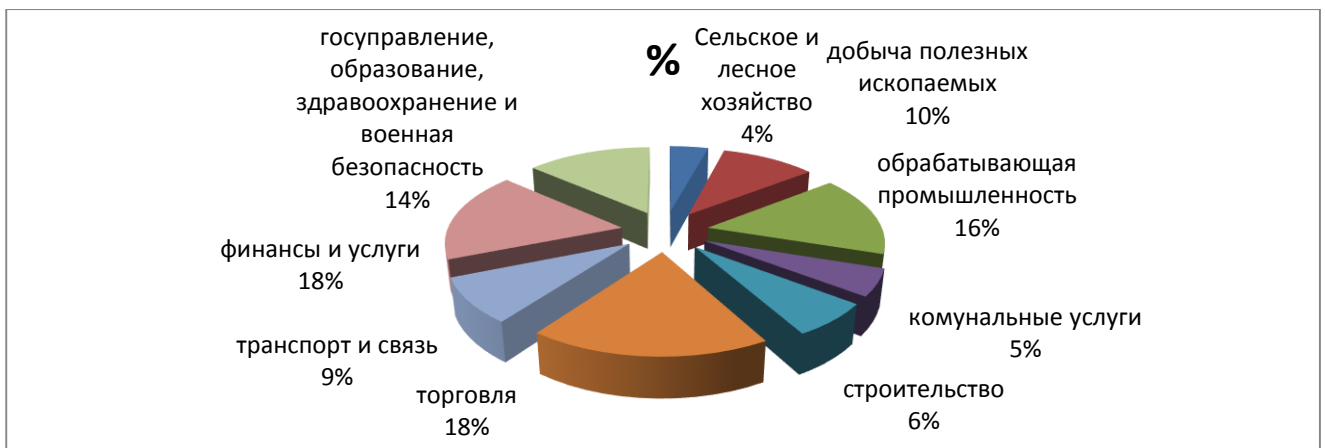


Рис.2. Отраслевая структура ВВП России за 2014 г.

Из Рисунка 2 видно, что 1-е место в структуре ВВП занимает торговля – 18,4%, 2-е место – финансы и услуги – 17,5%, 3-е место – обрабатывающая промышленность - 15,6 %. Самые маленькие доли приходятся на строительство – 6,5%, коммунальные услуги – 5,2% и сельское и лесное хозяйство – 4,2%.

Для сравнения рассмотрим структуру ВВП стран близких к России по климатическим условиям, таких как: Канада, Швеция, и США.

На Рисунке 3 представим отраслевую структуру ВВП Канады за 2014 год.

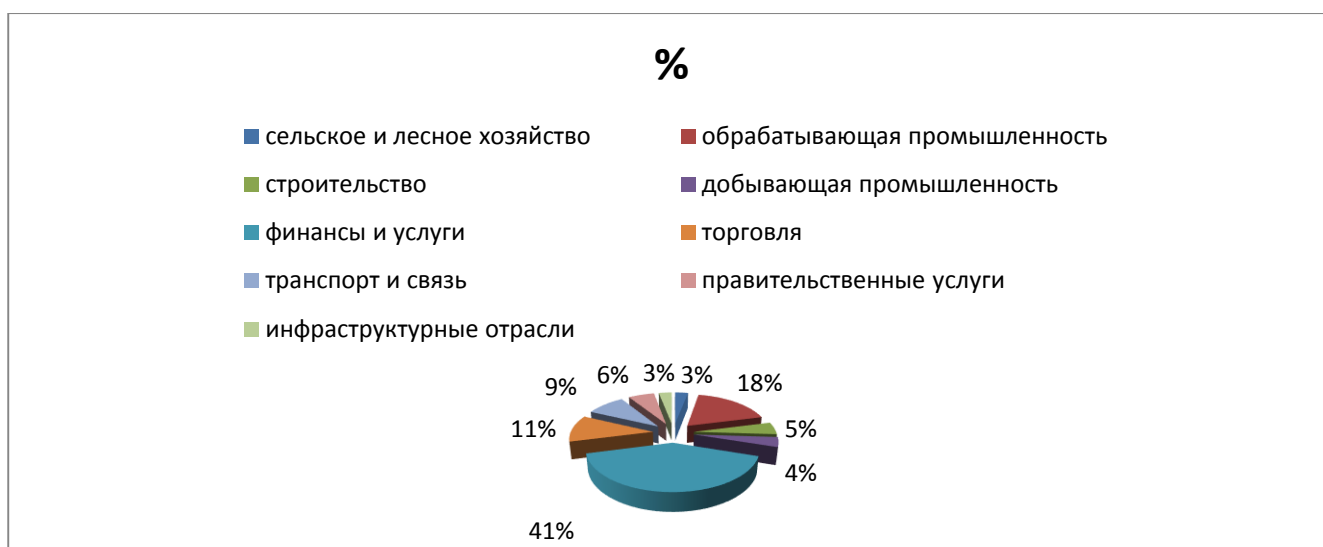


Рис.3. Отраслевая структура ВВП Канады за 2014 г.

Из Рисунка 3 видно, что 1-е место в структуре ВВП Канады занимают финансы и услуги – 41 %, 2-е место – обрабатывающая промышленность – 18 %, 3-е место – торговля - 11 %. Самые маленькие доли приходятся на инфраструктурные отрасли – 3 %, добывающую промышленность – 4 % и сельское и лесное хозяйство – 3 %.

Структура ВВП США на 2014 г. характеризуется следующими показателями: на долю образования, здравоохранения, науки, финансов, торговли, транспорта и связи приходится – 79,6% ВВП; на долю промышленности – 19,2%, на долю сельского хозяйства – 1,2 %.

Структура ВВП Швеции на 2014 схожа со структурой США: сфера услуг (образование, здравоохранение, наука, финансы, торговля, транспорт и связь) – 71 %, промышленность – 27 %, сельское хозяйство – 2%.

В структуре ВВП анализируемых стран сельское и лесное хозяйство занимает последнее место. В то же время в России оно занимает 1-е место по сравнению с США, Канадой и Швецией. Однако важно проанализировать не столько количественные критерии, а сколько качественные.

Более подробно рассмотрим структуру экспорта и импорта в России.

В Табл.1 представим сравнительную характеристику основных показателей внешнеторгового оборота России за январь-июль 2014 и 2015 гг. в соответствии с данными таможенной статистики РФ.

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных показателей внешнеторгового оборота России за январь-июль 2014 и 2015 гг., млрд. долларов

Наименование показателя	январь-июль 2015 г.	январь-июль 2014 г.	абс. отк. (+/-)
Внешнеторговый оборот	314,1	475,9	-161,8
Сальдо торгового баланса	106,9	130,5	-23,7
Экспорт России	210,5	303,3	-92,8
Импорт России	103,6	172,7	-69,1

Все показатели внешнеторгового оборота снизились: внешнеторговый оборот на 161,8 млрд. долларов, сальдо торгового баланса на 23,7 млрд. долларов, экспорт на 92,8 млрд. долларов и импорт на 69,1 млрд. долларов. [1]

Рассмотрим структуру экспорта России за соответствующий период (Табл.2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика структуры экспорта России за январь-июль 2014 и 2015 гг., %

Наименование показателя	январь-июль 2015 г.	январь-июль 2014 г.	абс. отк. (+/-)
Топливо-энергетические товары	68,5	75,6	-7,1
Металлы	9,6	7,4	+2,2
Химическая промышленность	6,5	4,9	+1,6
Машины и оборудование	5,0	3,0	+2,0
Продовольственные товары и сырье	3,2	2,7	+0,5

Лесоматериалы	2,6	2,0	+0,6
Прочая продукция	4,6	4,4	+0,2
ИТОГО	100	100	-

Из Табл.2 видно, что произошло снижение экспорта топливно-энергетической продукции на 7,1 %, однако данное снижение было компенсировано за счет увеличения долей таких показателей, как: металлы (на 2,2%), химическая промышленность (на 1,6%), машины и оборудование (на 2,0%), продовольственные товары и сырье (на 0,5%), прочая продукция (на 0,2%). Произошло качественное улучшение структуры экспортируемой продукции. [1]

Рассмотрим структуру импорта РФ за соответствующий период (Табл.3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика структуры импорта России за январь-июль 2014 и 2015 гг., %

Наименование показателя	январь-июль 2015 г.	январь-июль 2014 г.	абс. отк. (+/-)
Машины и оборудование	47,2	51,0	-3,8
Химическая промышленность	19,4	16,5	+2,9
Продовольственные товары и сырье	13,8	13,6	+0,2
Текстильные изделия и обувь	6,2	5,8	+0,4
Металлы	5,8	5,5	+0,3
Прочая продукция и товары	7,6	7,6	-
ИТОГО	100	100	-

По данным Федеральной таможенной службы РФ 1-е место по доле импорта в Россию занимают машины и оборудование – 47,2%, 2-е место продукция химической промышленности – 19,4 %, а 3-е место продовольственные товары и сырье – 13,8 %. В 2015 г. импорт машин и оборудования снизился на 3,8%.

Доли остальных показателей импорта возросли, например, продукция химической промышленности - на 2,9%, продовольственных товаров и сырья - на 0,2 %.

Однако, например, импорт продовольственных товаров и сырья в Канаде не превышает 7%, а экспорт – около 8 %; статья импорта продовольственных товаров и сырья в США вовсе отсутствует, а экспорт составляет – 8,2% (для сравнения экспорт топлива в США – 9,4%).

По результатам проведенного исследования сделаем вывод о том, что многие развитые страны имеют достаточно хороший уровень развития продовольственного рынка, что способствует повышению показателей ВВП и внешнеторгового оборота страны. В России же развитию продовольственного рынка не уделяют должного внимания, об этом свидетельствует и структура экспорта и импорта данного показателя: экспорт продовольственных товаров на январь-июль 2015 г. составил – 3,2%, в то время как импорт – 13,8%. Таким образом, сальдо торгового баланса продукции продовольственного рынка имеет отрицательное значение: импорт превышает экспорт на 10,6%.

Проведем исследование потенциала использования пашенных площадей некоторых стран.

На Рисунке 4 представим рейтинг лидирующих стран по пашенным площадям.

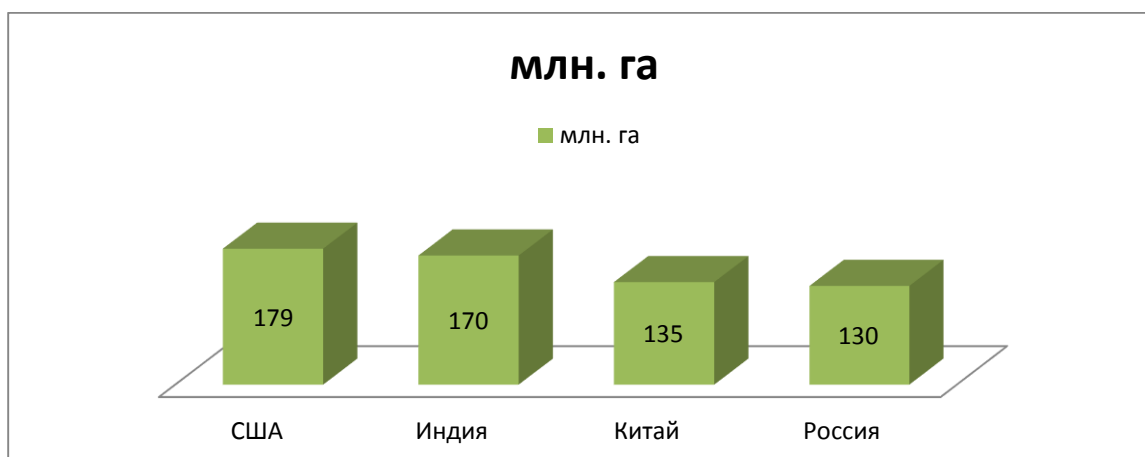


Рис.4. Рейтинг лидирующих стран по пашенным площадям, млн. га.

Однако, несмотря на то, что Россия занимает лишь 4-е место по пашенным площадям, она осталась единственной страной, у которой сохранился резерв повышения данного показателя. Так, например, в Китае на 1 человека приходится 0,08 гектар, в США – (179 000 000 га. / 326 064 309 человек) – 0,56 гектар, а в России - 0,89 гектар. Данный показатель мы нашли из расчета пашенных площадей, которые составили 130 млн. гектар и общей численности населения России, которая на 01 января 2015 г. составила 146 267 288 человек по данным Росстата. Расчеты демонстрируют то, что в России происходит экстенсивное использование пашенных площадей в отличие от США и Китая, где использование пашенных площадей имеет интенсивный характер.

Все это свидетельствует лишь о том, что потенциал развития сельского хозяйства и рынка продовольственных товаров в России очень высок. Кроме того его развитие приведет к увеличению ВВП и внешнеторгового оборота страны в целом.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ: <http://customs.ru/>.
2. Официальный сайт Счетной палаты РФ: <http://audit.gov.ru/>.
3. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ: <http://minpromtorg.gov.ru/>.

### РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ: ГИБРИДНЫЙ ПОДХОД

<sup>1</sup>Хухрин А.С., <sup>2</sup>Настин А.А.

<sup>1</sup>к.э.н., заведующий сектором Кластерного развития АПК ФГБНУ ВНИОПТУСХ, г.Москва

<sup>2</sup>к.э.н., ст. преподаватель кафедры информатики ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА, г.Ульяновск

Комплекс глобальных проблем «Рост населения – дефицит продовольствия, воды энергия-экология» в контексте геэкономической и геополитической ситуации России, создают новые возможности для развития сельского хозяйства России, усиления ее геополитического и геэкономического влияния. В последние годы в мире голодает от 800 млн. до 1,2 млрд. человек. К 2030 году население мира составит 8,3 млрд., спрос на продовольствие возрастет на 50%, нехватка продовольствия будет, особенно ощущаться в Китае, Индии, странах Африки; дефицит воды составит 40%; потребность в энергии возрастет на 50%; катастрофическая ситуация сложится с отходами от деятельности человека. В рамках сложившейся геополитической ситуации (западные санкции, положение на Украине и в Сирии) возникают новые проблемы в обеспечении россиян продовольствием и одновременно новые возможности для развития сельского хозяйства России. Россия возвратила себе статус Великой державы, в связи с чем как никогда обострилась проблема обеспечения продовольственной безопасности страны. Учитывая то, что в глобальной экономике уже конкурируют не отдельные компании, а кластеры, системы кластеров и глобальные производственные системы ТНК в сельском хозяйстве России необходимо создание Системы агропромышленных кластеров, которые одновременно бы обеспечили развитие АПК России на высокотехнологичной основе и решали комплекс глобальных проблем. Это позволило бы усилить геэкономическое и геополитическое влияние России за счет увеличения экспорта высококачественного продовольствия и пресной воды, особенно в Индию и страны Африки. Для обеспечения экспорта пресной воды необходимо, прежде всего, обеспечить экологическую чистоту водоемов России чему может способствовать именно создание системы кластеров, охватывающих значительную площадь сельских территорий России. Система агропромышленных кластеров также будет препятствовать изменению климата. Создание в России Системы агропромышленных кластеров сталкивается с рядом проблем в его научном обеспечении: не разработана современная теория и методология экономических и как следствие отсутствует единое, общепризнанное определение понятия кластера. Ни ученые, ни чиновники, ни предприниматели не знают исчерпывающе точно, что такое «кластер»? Это затрудняет формирование эффективных кластеров. Кластеры на практике формируются методом проб и ошибок, что приводит к значительным инвестиционным потерям.

С целью решения этих проблем формирования агропромышленных кластеров разработана методология гибридного подхода, представленная на Рисунке.

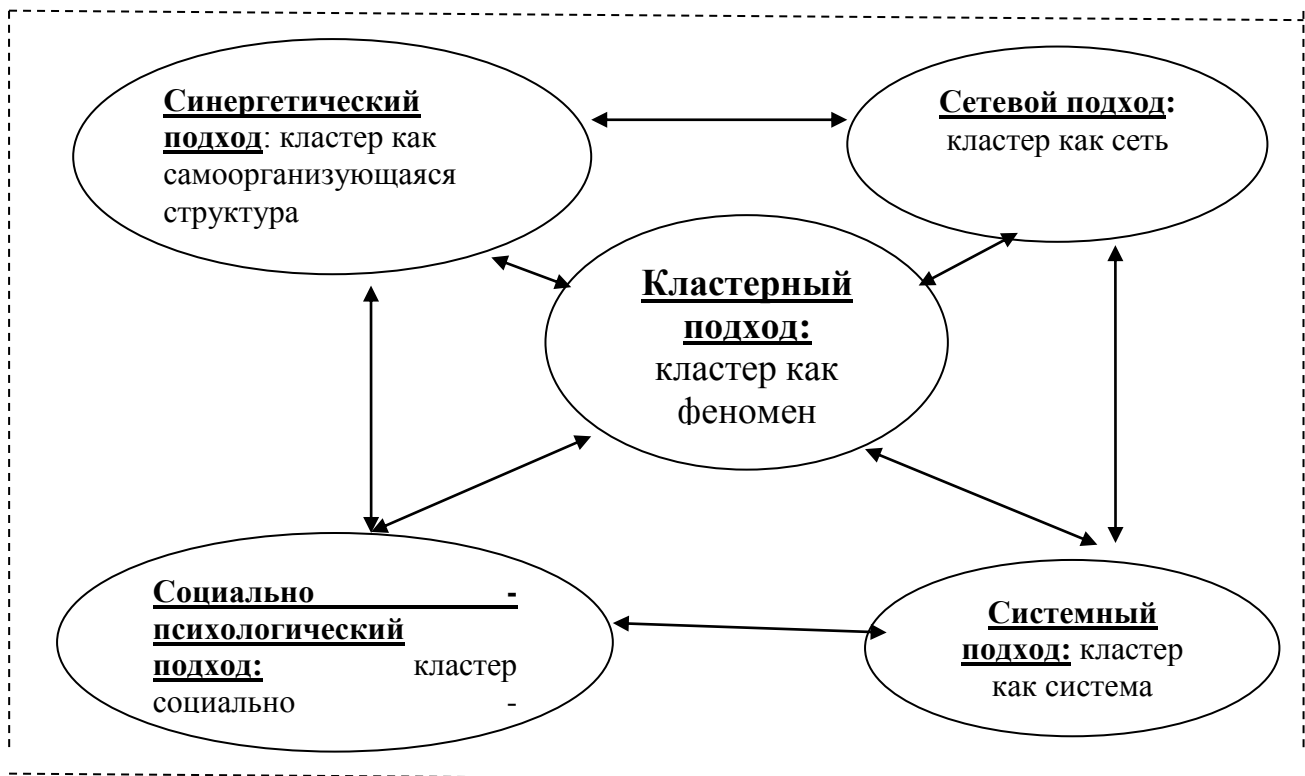


Рис.1. Гибридный подход к исследованию, формированию и развитию агропромышленных кластеров

Необходимость применения гибридного подхода вызвана тем, что «кластер» можно исследовать как феномен, т.е. реальное, конкретное явление (кластерный подход); как самоорганизующуюся интеграционную форму (синергетический подход); как сеть участников кластера (сетевой подход); как систему (системный подход); как социально-психологическую общность людей, социальную сеть (социально-психологический подход).

Под гибридным подходом понимаем стратегию исследования, направленную на использование нескольких точек зрения, методологических подходов различных дисциплин, обеспечивающее целостное видение объекта и предмета исследования, диффузию знаний различных наук, их взаимопроникновения, генерацию новых идей и знаний [1]. Схема гибридного подхода приведена на Рисунке, а суть его в лаконичной форме представлена в Табл.1.

Исследования показали, что методологические подходы (кластерный, синергетический, сетевой, системный, социально-психологический), в значительной мере как «перекрываются», «стыкуются», взаимопроникают друг в друга, используя идентичные и аналогичные термины и принципы, например, «система», «кластер», «самоорганизация», «сеть», «самоорганизованная критичность», «бифуркация» и др. Взаимосвязь методологических подходов явственно просматривается из содержания Табл.2. Из нее видно, что с точки зрения всех пяти подходов оптимальной единицей исследования и формирования кластеров является «сеть» их участников. Выделение этой «единицы» исследования позволяет использовать математический аппарат теории сложных сетей для моделирования кластеров, априори создания их уникальных конкурентных преимуществ.

Согласно теории сложных сетей кластеры можно рассматривать как подграфы, близкие к полным. Развитие кластер, по нашему мнению, является полным полносвязанным подграфом, который называется кликой.

Статистические характеристики сетей-кластеров [6]:

- $k$  – средняя степень вершины;
- $L$  – средняя длина пути;



Таблица 1

Суть гибридного подхода к исследованию и формированию агропромышленных кластеров [2-4]

Цели: целостная характеристика кластеров, их взаимосвязей, главный элемент, единица исследования – «сеть».		
Гипотеза: разноаспектное исследование кластеров позволяет получить наиболее полную их характеристику.		
<p>Синергетический подход:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• единица исследования – «сеть»;</li> <li>• «кластер» - самоорганизующаяся интеграционная форма;</li> <li>• кластеры рассматриваются как сверхсложные, открытые, нелинейные системы;</li> <li>• ключевые понятия: система, аттрактор, самоорганизация, бифуркация;</li> <li>• режимы с обострением присущи природе и обществу, их можно целесообразно и эффективно использовать;</li> <li>• конструировать кластер малыми резонансными воздействиями.</li> </ul>	<p>Кластерный подход:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• единица исследования – «сеть»;</li> <li>• наиболее эффективные кластеры самоорганизуются в течение длительного времени (30-40 лет);</li> <li>• кластеры обладают уникальными конкурентными преимуществами;</li> <li>• создание система агропромышленных кластеров;</li> <li>• принципы: <ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимовыгодности;</li> <li>- симбиоза;</li> <li>- «тройной спирали»;</li> <li>- уникальности.</li> </ul> </li> </ul>	<p>Сетевой подход:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• единица исследования – «сеть»;</li> <li>• исследует клики – полные подграфы - кластеры;</li> <li>• сложные системы обладают универсальными свойствами независимыми от конкретного вида систем; <ul style="list-style-type: none"> <li>• кластер – бесмасштабная сеть;</li> <li>• статистические характеристики сети, в т.ч. коэффициент кластеризации, показывающий, характеризующий статистику циклов (треугольников) в сети.</li> </ul> </li> </ul>
<p>Системный подход:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• единица исследования – «сеть» как система;</li> <li>• любой объект рассматривается как система;</li> <li>• ключевые понятия: система, аттрактор, обратная связь, эмерджентность;</li> <li>• принципы: иерархичность, черного ящика, эмерджентности, модульности;</li> <li>• пять видов функциональных стандартных блоков позволяют моделировать любую систему</li> </ul>		<p>Социально-психологический подход:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• одной из единиц исследования может быть «сеть»;</li> <li>• ключевые понятия: аттракция, раппорт, подстройка; <ul style="list-style-type: none"> <li>• кластер как социальная сеть;</li> <li>• технологии эффективного убеждения;</li> <li>• обеспечение доверия на сознательном и подсознательном уровнях.</li> </ul> </li> </ul>

Таблица 2

Взаимосвязи методологических подходов к исследованию и формированию кластеров

Кластерный подход	Синергетический подход	Сетевой подход	Системный подход	Социально-психологический подход
1	2	3	4	5
«... кластерный анализ (подход – прим. автора) не фокусируется на системных проблемах макроэкономического уровня, где взаимосвязь между изменениями в экономике в целом и деятельностью отдельных бизнесов не всегда ясна. С	«Единицей описания в традиционном подходе является отдельный элемент рассматриваемой системы... Единица описания в синергетике – это сеть... Если в	Ключевое понятие сеть, сетевая структура, сетевое образование. Сеть исследуется как универсальная форма организации. Отчасти основан на применении математических методов и	Любой объект можно рассматривать как систему. Развитый агропромышленный кластер, сильно-взаимосвязанная сеть – система взаимосвязанных	Использование психологических знаний, методов, приемов и технологий для создания доверия между участниками кластера.

<p>другой стороны, кластерный анализ не направлен на изучение отдельных компаний. Компании не рассматриваются как отдельные единицы взаимодействующие с недифференцированным экономическим окружением, они помещаются в контекст их рынков...», часто как часть производственной цепочки стоимости, которая не ограничивается одной отраслью. «...критическая масса...человеческих ресурсов является приоритетом номер один для кластеризации» [4]</p>	<p>обычном описании свойства приписываются индивидуальному объекту, в синергетике – ансамблям, множествам объектов. Т.е. результаты работы, за способность быть наделенными теми или иными свойствами, отвечают не отдельные элементы системы, а их коллективные взаимодействия, согласованности, синхронизации, когерентности» [5].</p>	<p>предположения, что системы, имеющие схожие топологические характеристики, подчиняются общим законам, многие сети (с системы) обладают универсальными свойствами, независящими от конкретного вида составляющих их элементов. Принципы теории сложности: феномен «границы хаоса», самоорганизация; эффект бабочки; эффект синхронизации, самоподобия, бифуркации.</p>	<p>позитивными связями организаций. Сетевая структура - локальный кластер (теория сложных сетей) – система. Сложные системы собираются из совокупности функционирования стандартных блоков. Из пяти функциональных стандартных блоков может быть собрана практически любая сложная система.</p>	<p>Формирование доверия между участниками кластера должно осуществляться на субъективной и объективной основе, на уровне сознания и подсознания. Главный фактор в создании кластера - человеческий. Кластер как социальная сеть.</p>
--	--	---	---	--

- распределение степеней вершин;
- $C$  – коэффициент кластеризации;
- хабы – вершины сети с наибольшими степенями («ядро» экономического кластера, например, в системе кластеров хабом может быть научно-инновационный кластер).

Мы рассматриваем агропромышленные кластеры как безмасштабные сети, так как многие естественно возникающие сети - социальные, коммуникационные и др. достаточно точно моделируются безмасштабными графами. Главная отличительная черта безмасштабных сетей – это наличие узлов концентратов (хабов), степени которых очень велики по сравнению со степенями остальных узлов.

Безмасштабная сеть – граф в которой степени вершины распределены по степенному закону  $P(k) \sim k^{-\gamma}$ , т.е. доля вершин со степенью  $k$  асимптотически пропорциональна  $k^{-\gamma}$ .

$\gamma$  – характеристическая степень, обычно между 2 и 3.

Теорию безмасштабных сетей рассматривают как один из сценариев выхода сложных систем в критическое состояние. Это невольно ассоциируется с режимами с обострением в синергетике. Безмасштабные сети самоподобны в любом участке сети распределение степеней будет неизменным.

По нашему мнению, математический аппарат теории сложных сетей позволит моделировать кластеры, априори на этапах проектирования создавать уникальные конкурентные преимущества кластеров. поскольку многие явления в природе и в человеческих сообществах происходят с участием не одного двух объектов, а целой их сети. Удивительно, что общие характеристики этих явлений (например, устойчивость, способность к адаптации и т.д.), зависят во многом не от свойств конкретных объектов, образующих сеть, а от математических свойств сети в целом: связанности, однородности, кластеризации, иерархии. В данном случае мы снова подчеркиваем ассоциацию «кластеризации» с агропромышленными кластерами.

По нашему мнению, применение гибридного подхода позволяет достаточно обоснованно утверждать возможность создания кластеров III-го поколения, их системы в АПК России.

Отличительные черты – этих кластеров состоят в следующем:

- Эффективные кластеры III-го поколения создаются целенаправленно и искусственно за 1 год – 5 лет (в зависимости от вида кластеров). При этом формирование и развитие кластеров осуществляется с использованием различных механизмов, порождающих сверхбыстрые процессы в режиме с обострением.

- В них имеет место симбиоз науки и практики, т.е. науки, работающей непосредственно связи с производством. Акцент на НИОКР и инновации «запускает» в отдельных кластерах, а тем более в их системе механизмы положительной объемной обратной связи, которые как раз и приводят к возникновению режимов с обострением.

- В кластерах создается многомерный синергетический, обеспечивающих их функционирование в режиме с обострением.

- Экологически чистое производство экологичной продукции, симбиоз участников кластера, разработка и применение рециклинговых технологий, которые также вызывают процессы в режиме с обострением.

- Основные принципы формирования и развития кластеров III-го поколения: принцип аттрактора, сетевой организации, фрактальность, симбиоза, положительной обратной связи, цепной реакции.

По нашему мнению, предлагаемый гибридный подход к исследованию и формированию агропромышленных кластеров не только позволит разработать современную как бы «объемную» теорию экономических кластеров, но и будет способствовать формированию и развитию кластеров III-го поколения, реализующих целесообразно сверхбыстрые процессы в режиме с обострением, которые обеспечат в будущем беспрецедентные конкурентные преимущества АПК России на глобальных рынках.

#### Список литературы

1. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю. Гибридный подход к развитию аграрных кластеров//В сборнике: Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия IX Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 114-116.
2. Хухрин А.С. Концепция активного управления ситуациями//АПК: Экономика, управление. 1994. № 11. С. 24-31.
3. Хухрин А.С., Хухрина А.С., Семенов П.Н. Проблема активного управления ситуациями. Философская концепция//Философия и общество. 2000. № 4. С. 76-91.
4. Калюшин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров//Электронный ресурс [http://www.politanaliz.ru/articles\\_695.html](http://www.politanaliz.ru/articles_695.html)

5. Хакен Г. Синергетика//Монография. Москва: Мир, 1980. - 404 с.
6. Евин И.А. Сложные сети: введение в теорию// <http://crm.ics.org.ru/uploads/crmissues/crm2010-2-2/crm10201.pdf>

## РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В КРЫМСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГЕ

**Косенкова Е.А., Мазур Н.М.**

Институт экономики и управления Крымского федерального университета им. Вернадского

Введение. Сельское хозяйство исторически занимает основное место в жизни каждой страны, каждого человека. Данная отрасль экономики обеспечивает не только продовольственный рынок качественными и недорогими товарами, но и позволяет рационально и эффективно использовать природные ресурсы, предоставляет наличие рабочих мест для населения, определяет специализацию районов и областей. Производство качественной, экологически чистой продукции является предпосылкой для экспорта сельскохозяйственных товаров, что в свою очередь является источником пополнения государственной бюджета и увеличения материального обеспечения граждан.

Животноводство – одна из ведущих отраслей сельского хозяйства. Значение этой отрасли определяется не только высокой долей ее в производстве валовой продукции, но и большим влиянием на экономику сельского хозяйства, на уровень обеспечения важными продуктами питания [1]. Промышленное животноводство представляет собой мощную комплексную интегрированную систему агропромышленного комплекса, которая включает все технологические процессы от воспроизводства поголовья до производства готовой продукции и ее реализации. Животноводство является одним из важнейших потребителей продукции растениеводства и переработки растениеводческого сырья (фуражные культуры, комбикорма).

На современном этапе развития экономики Республики Крым важным моментом является определение основных параметров состояния ведущей отрасли сельского хозяйства – животноводства. Продукты животноводства имеют большой спрос и быстро окупают затраты. Это ускоряет оборот вкладываемых в производства денежных средств, его интенсификацию. [2]

Цель и задачи работы. Целью данной работы является выявление основных тенденций развития животноводства в Крымском федеральном округе, что позволит сформировать верное представление о перспективах развития данной отрасли, а, значит, и смежных с ней (растениеводство, пищевая промышленность, рынок труда).

Задачи:

1. Обосновать теоретические аспекты состояния животноводства в Крымском федеральном округе.
2. Изучить меры государственного регулирования и государственной поддержки в сфере животноводства.
3. Проанализировать данные Госстата Республики Крым о состоянии животноводства на 01 октября 2015г и выявить тенденцию развития на основе данных 2014 года (квартальная разбивка).

Основная часть. Животноводство Крыма специализируется на разведении крупного рогатого скота мясомолочного направления и размещено равномерно по всей территории. Мясное скотоводство позволяет производительно использовать трудовые и материальные ресурсы в течение всего года [3]. Значительно меньшее развитие сейчас имеют птицеводство (за последние 2 года, количественные показатели снизились до уровня 2005 года[4]), свиноводство и овцеводство. Для нужд конного туризма предполагается развитие коневодства.

Животноводство нуждается в большом объеме кормов (для чего необходимо развитие полеводства и расширение площади пашни); в значительных по площади территориях; в развитии перерабатывающих предприятий, которые, в свою очередь, влияют на окружающую среду. Крупные животноводческие комплексы, особенно свиноводческие и птицефабрики, являются источниками повышенной экологической опасности; на фермах для удаления навоза предусмотрен гидросмыв, но из-за того, что строительство хранилищ отходов повсеместно осуществляется очень медленно, вокруг комплексов происходит фильтрация жидкой фракции навоза в почву, загрязнение воды. В Крыму для сокращения негативных последствий от деятельности свиноводческих комплексов было решено провести десятикратное сокращение количества ферм при удвоении поголовья. Но отрасль была приведена в состояние кризиса из-за возникших проблем с утилизацией отходов.

В современных условиях мы отмечаем ряд мероприятий, проводимых Министерством сельского хозяйства Республики Крым по улучшению условий развития животноводства. В частности, в анализируемом 2015 году, 3

апреля в конференц-зале Министерства сельского хозяйства Республики Крым прошло совещание, целью которого являлось рассмотрение проблемных вопросов развития яичного птицеводства Республики Крым. [5] На совещании рассмотрены вопросы:

1. «Об организации мероприятий по контролю в отношении хозяйствующих субъектов, занятых реализацией животноводческой продукции».

2. «О ввозе на территорию Крымского федерального округа с территории Украины пищевого яйца, качество которого не всегда соответствует указанному в сопроводительных документах».

3. «О сложившейся критической ситуации с реализацией товарного и племенного яйца».

На совещании обсуждали возможные мероприятия по государственному регулированию на рынке животноводческой продукции.

Вместе с тем отметим, что был разработан Порядок по мероприятию Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015-2017 годы «Расходы на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» [5]. Данным порядком предусматривается выделение субсидий на возмещение части на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и займам, полученным в сельскохозяйственных потребительских кооперативах. Получатели субсидий – сельскохозяйственные товаропроизводители, за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Отметим, что в Республике Крым также заработали такие государственные программы Поддержка начинающих фермеров, Развитие семейных животноводческих ферм на базе К(Ф)Х, Субсидии на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока, Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства, Субсидии на возмещение части затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз, Программы ОАО «РОСАГРОЛИЗИНГ» для малых форм хозяйствования [5].

Таблица 1

Поголовье скота и птицы в Республике Крым с 1 февраля 2014 г. по 1 января 2015 г. (тыс. голов)

Период	Крупный рогатый скот				Свиньи		Овцы и козы		Птица	
	всего		в т. ч. коровы		тыс. голов	в % к соответствующей дате предыдущего года	тыс. голов	в % к соответствующей дате предыдущего года	тыс. голов	в % к соответствующей дате предыдущего года
	тыс. голов	в % к соответствующей дате предыдущего года	тыс. голов	в % к соответствующей дате предыдущего года						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
На 1 февраля 2014г.	140,4	97,2	64,7	99,4	159	100,4	240,3	95,7	8913,6	120,7
На 1 марта 2014г.	145,2	95,8	65	99,5	163,2	100,9	268,3	97	8782,6	91,9
На 1 апреля 2014г.	152,5	96,1	64,8	98,2	162,3	97,2	293,9	88,6	8644,2	90
На 1 мая 2014г.	156,1	93,2	65,9	96,8	164,6	98,2	292,4	87,6	9004,7	93,5
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
На 1 июня 2014г.	159,3	92,7	65,5	95,1	168,6	98,5	299,8	89,7	9678,9	94,4
На 1 июля	162	95	65,7	95	167,7	96,8	298	89,3	10606,6	100,4

2014г.											
На 1 августа 2014г.	161,9	95,4	65,3	94,5	169,8	97,5	293,3	91,5	11012,8	103,5	
На 1 сентября 2014г.	161,9	97,3	65,5	94,4	167,7	96,2	291,1	92,5	11069,1	105	
На 1 октября 2014г.	160,3	96,7	65,3	94,5	170,4	99,5	279,6	90,7	10877,1	105,1	
На 1 ноября 2014г.	158,4	97,3	65,3	95	167,6	100,3	265,5	90,4	10416	99,2	
На 1 декабря 2014г.	160,6	100,6	66,4	96,4	164,8	97,9	263,8	92,1	10036,2	99,4	
На 1 января 2015г.	157,9	117,7	66,9	103,5	160,4	102,6	260,5	111,8	9904,7	104,5	

Источник: Госстат Республики Крым [4]

Анализируя данные Крымстата по состоянию животноводства на 1 октября 2015 года (Табл.1), отметим, что наиболее существенные изменения в количестве поголовья животных произошли за счет увеличения поголовья овец и коз на 27,6%, в том числе за счёт хозяйств населения. Эту динамику мы отмечаем как позитивную, т.к. долгое время в Крыму овцеводство находилось в тяжелом состоянии: в связи с массовой распаханностью земель (доля пашни в структуре сельскохозяйственных земель территории) уменьшилась площадь пастбищ. Выведение же пород овец, приспособленных к стойловому содержанию, было приостановлено по финансовым причинам.

Для выявления тенденций изменения динамики поголовья отдельных групп животных построим соответствующие графики и подберем линии тренда (Рисунки 1 и 2). Для подбора линий тренда воспользуемся возможностями табличного процессора Microsoft Excel.

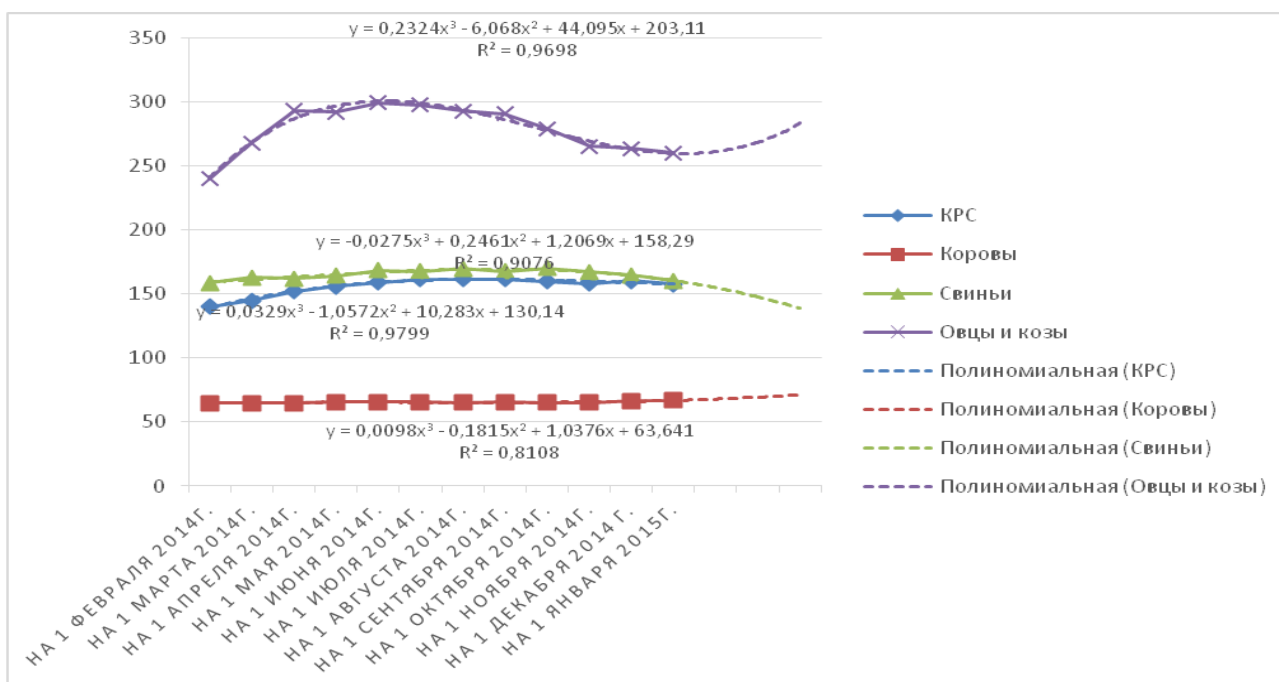


Рис.1. Динамика изменения поголовья животных в Республике Крым с 1 февраля 2014 г. по 1 января 2015 г., с построением прогноза, тыс. голов

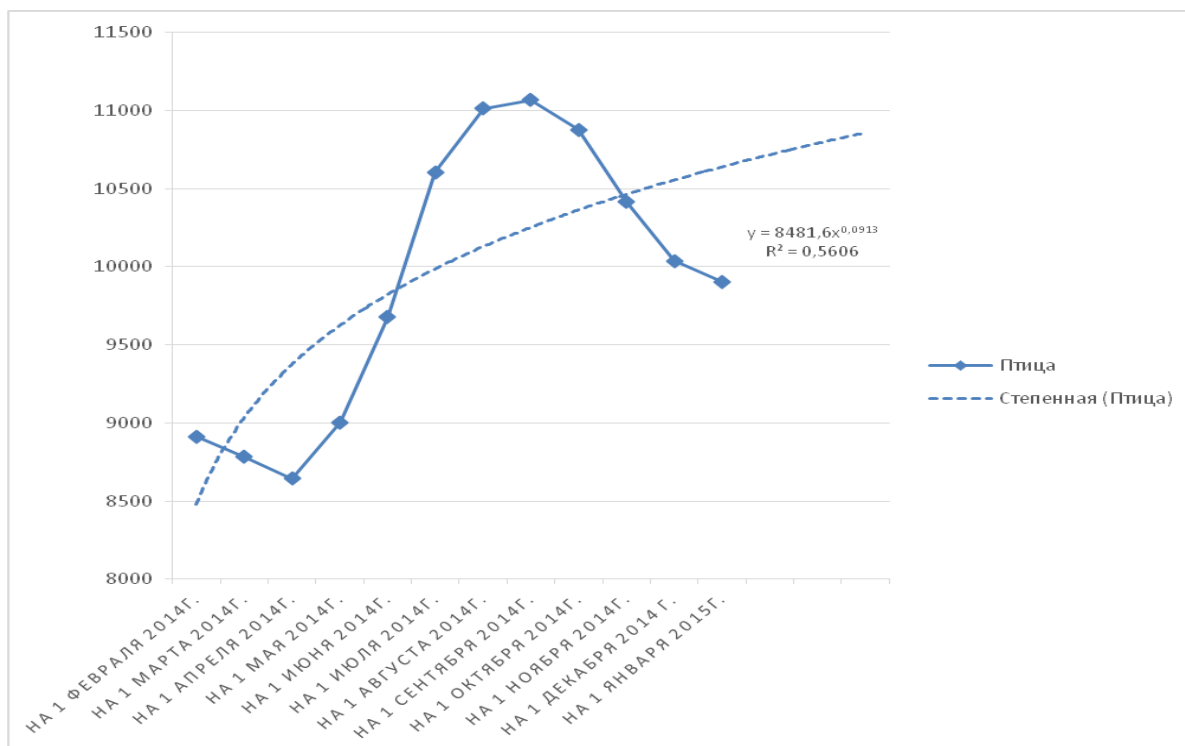


Рис.2. Динамика изменения поголовья птицы в Республике Крым с 1 февраля 2014 г. по 1 января 2015 г., с построением прогноза тыс. голов

Источник: Составлено автором по данным Госстата Республики Крым [4]

Исходя из данных Рисунков 1 и 2 можем сделать вывод о слабой тенденции к сокращению поголовья животных в краткосрочном периоде, что связано с кризисом в сфере животноводства. Отметим, что внедрение мер государственного регулирования и государственной поддержки в сфере животноводства позволит нивелировать отрицательные тенденции и в среднесрочной перспективе приведет к росту поголовья животных.

Заключение. На основании выше изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Животноводство является важной отраслью сельского хозяйства Республики Крым, которая напрямую влияет на качество жизни населения и уровень продовольственной безопасности региона. Развитие животноводства Крыма получило большую актуальность в современных условиях усложненной поставки продукции с материка.
2. Существующие и перспективные меры государственного регулирования и государственной поддержки в сфере животноводства являются залогом развития отрасли, в частности роста поголовья животных.
3. Тенденции к сокращению поголовья животных могут быть обращены в тенденции роста, однако это возможно лишь в долгосрочной перспективе.

#### Список литературы

1. Петранёва Г.А. Экономика сельского хозяйства: учебник /Петранёва Г.А., Коваленко Н.Я., Романов А.Н. – М: Альфа-М, 2012. – 288 с.
2. Минаков И. А. Экономика сельского хозяйства : учеб. пособие / И. А. Минаков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 352 с. - (Высшее образование - магистратура).
3. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства : учеб. пособие / под ред. Н.А. Попова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2015. - 400 с.
4. Государственная служба статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gsk.ru>.
5. Министерство сельского хозяйства Республики Крым [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://msh.rk.gov.ru/>.

## РАЗВИТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ И КНР В КОНТЕКСТЕ «ШЕЛКОВОГО ПУТИ»

Тай Юйлян

Тихоокеанский государственный университет, г.Хабаровск

На современном этапе российско-китайское взаимодействие характеризуется широким спектром областей сотрудничества, включающих интенсивные контакты на высшем уровне, торгово-экономические и гуманитарные связи, сотрудничество на международной арене, совместное участие в международных и региональных организациях (ШОС, БРИКС) и др.

Китай является четвертым по значению (после Германии, США и Италии) в объеме внешнеторгового товарооборота России. В свою очередь Российская Федерация входит в десятку крупнейших партнеров Китайской Народной Республики. Также следует отметить положительную динамику роста внешней торговли РФ и КНР в последние годы. Особо стремительно растут обороты торговых отношений в области доставки товаров с Taobao.cn.shoptam.ru, являющийся русскоязычным сервисом покупок на Taobao. Здесь представлен обширный каталог популярных вещей и изделий.

Экономика Китайской Народной Республики в настоящее время стабильно развивается. Однако по оценке экспертов Азиатского банка развития вскоре произойдет замедление темпов роста экспорта этой страны, то есть экономике Китая необходимо «осуществить мягкую посадку».

Российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество — одно из приоритетных направлений взаимодействия двух государств. Две державы являются не только пограничными государствами, но и торговыми партнерами (Рисунок 1). Международная интеграция стран в мировое экономическое пространство становится исключительно важным обеспечением взаимовыгодного, эффективного партнерства между государствами, а для увеличения темпов развития КНР необходимо увеличить трансграничное экономическое сотрудничество с РФ, в том числе с Дальневосточным регионом Российской Федерации.

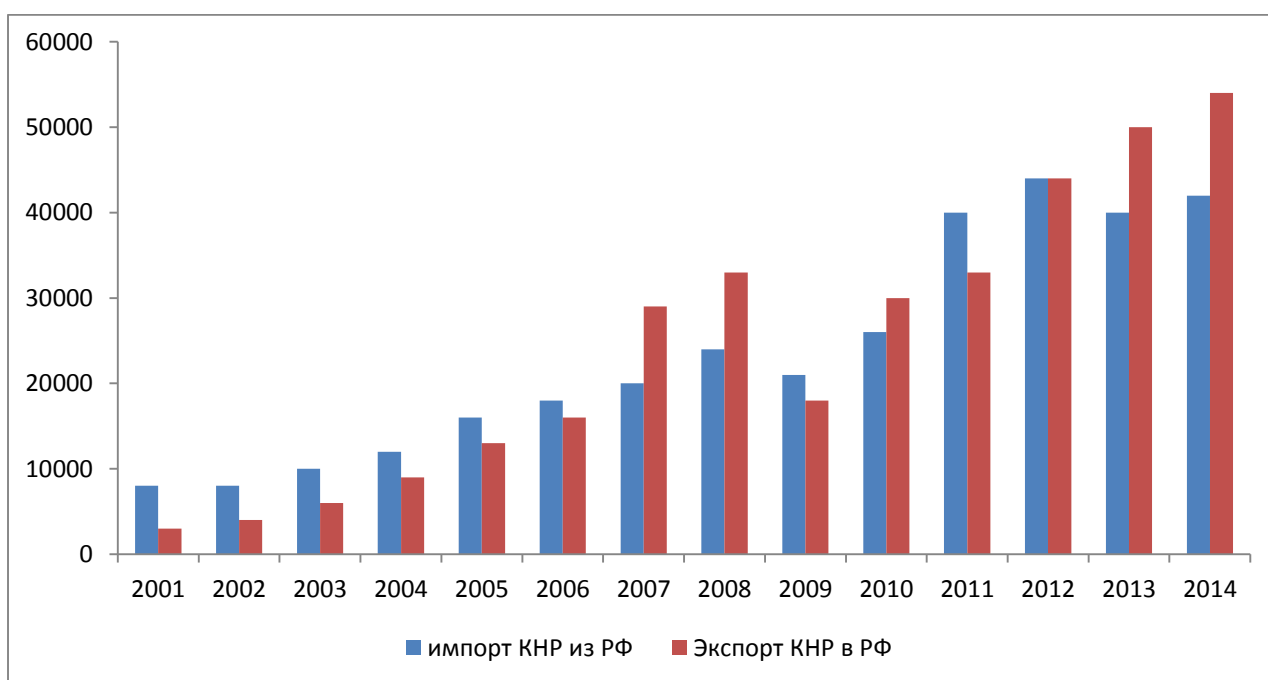


Рис.1. Объемы торговли Китая с Россией, млрд. доллар, США [5]

В результате начавшейся в 1990-е годы переориентации внешнеторговых отношений Дальнего Востока России на страны АТР (в том числе КНР), экономическое сотрудничество с Китаем в последнее время имеет исключительно важное значение. В XXI веке региональное и трансграничное торговое и экономическое сотрудничество России с Китаем будет иметь ключевое значение для развития Дальнего Востока России и всего региона Юго-Восточной Азии. Более тесная интеграция с китайской экономикой весьма полезна для Дальневосточного региона России, который динамично развивается в последние два десятилетия. Это сотрудничество способно привлечь существенные экономические ресурсы для регионального развития.



Одним из способов экономического роста ДВР может стать трансграничное сотрудничество с КНР. Китай имеет большой опыт трансграничной торговли. В последние годы Дальнему Востоку стала принадлежать значительная роль в формировании товарной структуры российского экспорта в Китай и страны Северо-Восточной Азии. Однако развитие приграничной торговли сопряжено с многочисленными политическими и экономическими трудностями. Трансграничное сотрудничество Дальнего Востока и КНР затруднено из-за многих факторов. Активное освоение Дальневосточного региона представителями китайских диаспор и бизнеса вызывает тревогу местного населения. Во внешнеторговом обороте Дальневосточного региона России и Северо-Восточного Китая преобладает торговля, а не инвестиции. Торговля с КНР отличается нестабильностью, что препятствует увеличению товарооборота. Товарная структура российско-китайской торговли в последние несколько лет не претерпевает существенных изменений. В структуре китайского экспорта преобладают изделия легкой промышленности и переработанные сырьевые товары, а также электротехнические товары. Кроме того, сохраняется низкое качество китайских товаров. С российской стороны во внешнеторговом обороте преобладает сырьевая структура, а не разработки «высоких технологий». В расчетах товарооборота РФ и КНР существуют расхождения в официальных данных. Более того, различия в подсчетах объемов товарооборота России и Китая весьма существенны. Расчеты в приграничной торговле весьма сложны и непрозрачны, так как практикуются нелегальные переводы денег. Действительно, проконтролировать денежные вложения китайских бизнесменов очень сложно, тем не менее, Россия и Китай совершенствуют систему торговых расчетов. Для стимулирования торгового оборота в приграничных районах Китая и ДВР вводятся рублево-юаневые расчеты. Расчеты проводятся через Хабаровский, Читинский и Благовещенский филиалы ВТБ, а также через три приграничных филиала китайского Промторгбанка, который является крупнейшим коммерческим банком страны. Однако китайские банки не всегда готовы предоставить коммерческие кредиты бизнесу в необходимом объеме.

Таким образом, рассматривая основные направления развития приграничной и трансрегиональной торговли КНР и РФ, можно отметить, что взаимовыгодное торговое сотрудничество развивается и расширяется.

Используя стандартный институт — специальную экономическую зону, можно подобрать подходящие для КНР и РФ правила внешней торговли в региональном контексте. Данную концепцию развития трансграничной торговли ДВР и северных провинций КНР следует считать весьма перспективной для дальнейшего развития внешнеторговой стратегии регионов Дальнего Востока России. В результате реализации этих позитивных тенденций пограничная материковая часть Дальнего Востока начнет выполнять роль «инфраструктурного стыка» или «инфраструктурного моста» между Россией и Европой с одной стороны, и странами АТР, в первую очередь СВА («Большой тройки»), с другой. Следует отметить, что в случае исключения из процессов экономической интеграции в СВА, Россия может оказаться на периферии глобализационных процессов в Юго-Восточной Азии [1].

Вопрос о двухстороннем (в том числе и региональном) сотрудничестве России и Китая в области торговли и экономического развития не следует рассматривать только в рамках Всемирной Торговой Организации. ВТО — это не единственное политико-правое пространство, регулирующее торгово-экономические отношения. Поэтому России следует развивать сотрудничество в каком-либо проекте регионального сотрудничества. Весьма перспективным направлением российско-китайской торговли становится экспорт российских энергетических ресурсов, что создает предпосылки для развития торгового оборота с КНР. Для этого предстоит создать систему внешнеторговых и инвестиционных стимулов, направленных на развитие экспортно-ориентированных производств в сырьевых секторах экономики Дальнего Востока.

Современная политика трансграничной торговли регионов России с Китаем определяется в настоящее время в большей степени тактическими экономическими интересами сторон, однако необходимо в большей мере решать перспективные, стратегические задачи (Табл. 1).

Для интенсификации российско-китайских трансграничных торговых отношений необходимо развивать российско-китайское экономическое, научно-техническое сотрудничество и взаимодействие в сфере инвестиций. Однако прямое субсидирование определенных ориентированных на экспорт в Китай отраслей (наподобие стимулирования развития бизнеса в Китае) будет приводить к консервации используемых технологий, на основе которых невозможно достичь конкурентоспособности на мировом рынке.

Таблица 1

Перечень объектов инфраструктуры Приморского края и Хабаровского края с Хэйлуцзянским экономическим поясом земно-морского шелкового пути

№ п.п.	Наименование объекта	Состояние
1	Железнодорожный мост от Тонцзяна Китая до Нижнеленинска	Успешно проводится строительство с Китайской стороной данного объекта.
2	Приморье-1 Владивосток-Гродеково-Суйфеньхэ-Харбин международный транспортный коридор и строительство пограничных пунктов	КНР и РФ стороны составляют группу экспертов, обсуждают содержания проекта строительства, стандарт строительства и т.д.
3	Перестройка трансграничной ж.д. от Суйфеньхэ КНР до Гродеково РФ.	Обе стороны обсуждают данный объект как важную часть международного транспортного коридора Приморье-1
4	Хэйлуцзянский шоссейного моста от Хэйхэ до Благовещенска	Начальная часть объекта завершена КНР. Российская сторона должна скорее начать строительство своей части объекта.
5	Трансграничная зона торгово-экономического сотрудничества в Большом Уссурийском острове	Часть проектов российской стороны Большого Уссурийского острова утверждена РФ в формате зоне опережающего развития. Часть проектов КНР утверждена Государственным советом Китая в контексте демонстрационной зоны для РФ.
6	Железная дорога от Дуннина КНР до Уссурийска РФ	Предлагается Дальневосточному отделению ж.д. и Приморскому краю организовать начальную работу объекта.

Источник: [6]

Для увеличения российского экспорта в Китай России важно развивать перерабатывающие отрасли. Вескими причинами для этого являются ограниченность природных ресурсов в долгосрочной перспективе и высокая доходность в таких отраслях, по сравнению с сырьевыми секторами экономики. Пример Китая демонстрирует успешный результат развития перерабатывающих отраслей, который проявляется в совокупном росте ВВП страны.

Одним из инструментов такой поддержки устойчивого развития перерабатывающих производств являются зонтичные структуры, как определяющие элементы инновационно-инвестиционной политики и инфраструктуры и, как форма повышения инвестиционной привлекательности территории [4]. В настоящее время наполнением данного направления политики в Российской Федерации является создание территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке (ТОСЭР).

«Зонтичные» структуры включают в себя технополисы, научно-технологические парки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы и другие формы, а в иерархическом их отношении первый уровень занимают особые экономические зоны и технополисы, второй – технопарки, третий или низший уровень – инновационные центры, бизнес-инкубаторы и теплицы.

В китайской практике существует несколько разновидностей свободных экономических зон (СЭЗ): пять особых экономических районов (ОЭР), 54 государственные зоны технико-экономического развития (ГЗТЭР), 53 зоны развития новой и высокой технологии государственного значения (ЗРНВТ), 15 бесплошных зон (БЗ), 14 приграничных зон экономического сотрудничества (ЗПЭС), 57 экспортно-производственных зон (ЭПЗ) [2, 3].

Главное назначение технопарков заключается в усилении инновационного стиля развития с целью повышения эффективности хозяйствования всех субъектов данных образований и территории. Важнейшей функцией бизнес-инкубаторов является поиск источников инвестиций, создание соответствующей инфраструктуры для НИОКР и внедрения наработок, ориентация на нововведения предпринимателей, экономия общехозяйственных расходов, обеспечение безопасности, формирование хорошего имиджа предприятия, предоставление инфраструктуры и посреднических услуг.

В Китайской народной республике характеристика и стимулирование инноваций и инвестиций в СЭЗ весьма разнообразны (Табл.2).

Одной из задач такого российско-китайского взаимодействия выступает создания целостной инфраструктуры межстранового трансфера технологий, играющего ключевую роль в обеспечении инновационного процесса. К таковым инфраструктурным объектам сегодня относится Хэйлунцзянский центр Китайско-российского научно-технического сотрудничества.

Таблица 2

Характеристика моделей развития СЭЗ КНР

Модель	Цель создания	Льготы и преференции	Специализация	Функции
Зона свободной торговли (ЗСТ)	поощрение внешней и транзитной торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек	освобождение от таможенных пошлин	свободные порты и зоны, беспошлинные, банковские и страховые зоны, зоны свободного предпринимательства	внешняя и транзитная торговля
Экспортно-производственные зоны (ЭПЗ)	развитие приоритетных отраслей промышленности, развитие депрессивных регионов, стимулирование экспорта, привлечение инвестиций	специальный таможенный режим, налоговые и финансовые льготы, снижение и отмена пошлин, регулирование подоходного налога, налоговые вычеты (НИОКР, кадры)	зоны свободного предпринимательства, зоны технико-экономического развития	обрабатывающая промышленность, ее ориентация на экспорт
Комплексные зоны (КЗ)	развитие внешней торговли, экспортозамещающего производства, финансового и страхового рынков, коммуникаций, туризма	благоприятный валютный, финансовый, фискальный режим, высокий уровень секретности, лояльность властей	сервисные зоны, оффшорные зоны, налоговые гавани, зоны технико-экономического развития	комплексное образование, концентрация, кооперация и специализация
Научно-промышленные парки (НПП)	развитие НТП, генерация предпринимательства, в НИОКР, создание малых предприятий на основе коммерциализации нововведений	поощрение венчурного бизнеса, налоговые льготы, механизмы соединения науки, инноватики и производства	технополисы, технопарки, зоны развития новых и высоких технологий, инновационные центры	концентрация НИР, проектных, НПО предприятий, привлечение инвестиций

Источник: [2].

Примерами проектируемых и уже реализуемых зонтичных структур в составе экономического земноморского шелкового пути Китая является создание Китайско-Российской трансграничной научно-технической зоны «Суйфеньхэ Пограничный», где предусматривается интеграция внутренних и зарубежных зон Суйфеньхэ, развитие глубокой деревообработки, современной логистики, производства «зеленого питания», электронной торговли, фотоэлектрической, биологической медицины; а также другие проекты на Дальнем Востоке РФ (Табл.3).

Таблица 3

Проекты провинции Хэйлунцзяна на Дальнем Востоке Российской Федерации.

Наименование зоны	Место нахождения	Состояние	Срок строительства	Главные содержание и масштабы строительства
Псковская зона деревообработки	п. Псково Еврейской автономной	В строительстве	2009г.	Промышленность глубокой деревообработки, площадь освоения 500 тыс. м <sup>2</sup> ; капиталовложения на

п.Псково	области			инфраструктуру 20,92 млн. долларов США
Амазарская зона торго-экономического сотрудничества	п.Амазар Забайкальского края	В строител ьстве	2011г.	Деревообработка, производство целлюлозы, площадь освоения 4,570 млн. м <sup>2</sup> ; капиталовложения на инфраструктуру 75,64 млн. долларов США.
Зона торго-экономического сотрудничества в Уссурийске	г.Уссурийск Приморского края	В строител ьстве	2006г.	Обувь, производство одежды, деревообработка, площадь освоения 540 тыс. м <sup>2</sup> ; капиталовложения на инфраструктуру 180 млн. долларов США.
«Хуаюй» зона торго-экономического сотрудничества	Октябрьский район Приморского края	В строител ьстве	2006г.	Легкая промышленность, логистика, сельское хозяйство; площадь освоения 4 млн. м <sup>2</sup> ; капиталовложения на инфраструктуру 125 млн. долларов США.
«Хуасинь» Зона о современном сельскохозяйственно м экономическом сотрудничестве	Приморский край	В строител ьстве	2004г.	Сельскохозяйственное производство, площадь освоения 1,56 млн. м <sup>2</sup> ; капиталовложения на инфраструктуру 36,5 млн. долларов США.
«Найли» промышленная зона в Биробиджане	Район г. Биробиджан Еврейской автономной области	В строител ьстве	2009г.	Деревообработка, площадь освоения 770 тысяч м <sup>2</sup> ; капиталовложения на инфраструктуру 35 млн. долларов США.
Китайско-Российская торго-экономическая зона по деревообработке в г.Дальнереченск	г.Дальнереченск Приморского края	В строител ьстве	2011г.	Деревообработка, площадь освоения 2 млн. м <sup>2</sup> ; капиталовложения на инфраструктуру 20 млн. долларов США

Источник: [1].

Таким образом, торговое партнерство РФ и КНР имеет тенденцию к развитию и основано не только на сырьевом экспорте, но и на обмене высокими технологиями. Долгосрочными целями сотрудничества двух стран являются развитие производительных сил, наращивание и укрепление промышленного потенциала, повышение жизненного уровня населения двух стран на основе создания совместных предприятий, а также совместных инвестиционно-инновационной инфраструктуры - зонтичных структур на трансграничных территориях.

#### Список литературы

1. Головач, В.М. Беларусь-Дальний Восток-Китай: к многообразию «шелковых путей» / В.М. Головач // Власть и управление на Востоке России. – № 3 (72). – 2015. – С. 30-34.
2. Го, дисс. ...к.э.н. / Шухун Го. – Хабаровск, ТОГУ, 2010. – 131 с.
3. Зубарев, А.Е. Классификация и характеристика свободных экономических зон (СЭЗ) КНР / А.Е. Зубарев, Го Шу Хун // Власть и управление на Востоке России. – 2008. – № 4. – С. 18-24.
4. Механизмы управления устойчивым развитием лесного комплекса / В.К. Резанов [и др.]; под ред. В.К. Резанова, К.В. Резанова. – Владивосток: Дальнаука, 2015. – 511 с.
5. 世界银行数据库. (Всемирный банк) <http://www.worldbank.org/eca/russian/>
6. 国“一带一路”中的黑龙江陆海丝绸之路.黑龙江省访问俄罗斯滨海边疆区和哈巴罗夫斯克边疆区代表团// Земно-морский шелковый путь Хэйлунцзяна - из проекта «Один пояс, один путь Китая». Визит делегация провинции Хэйлунцзяна в Приморский и Хабаровский край России в мае 2015.
7. Шухун. Свободные экономические зоны как эффективная форма развития экономики (на примере КНР):

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Рогозина Е.А., рук. к.э.н., доцент Боркова Е.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Рост национального благосостояния и создание систем социального регулирования значительно сглаживают проблемы неравенства в доходах. Так как доходы являются главной целью и сильнейшим стимулом трудовой и предпринимательской деятельности участников рыночной экономики, анализ доходов населения является актуальным и заслуживает внимания.

Специалисты экономической теории по-разному объясняют источники доходов, но едины их взгляды в том, что каждый производственный фактор связан с определенным доходом. Это позволяет интегрировать различные теории в области доходов. В общем смысле под доходом понимаются материальные ценности или денежные средства, полученные физическим или юридическим лицом, а также государством в результате какой-либо деятельности. В частном смысле под доходами понимаются доходы государства, доходы организаций или доходы населения. Доходы населения — личные доходы граждан, семей и домохозяйств, получаемых в виде денежных средств. Выделяют три основных источника доходов населения:

- Доход, получаемый за предоставление труда (заработная плата);
- Доход от факторов производства (капитала, земли, производственных способностей – рента, процент, прибыль);
- Трансфертные платежи (стипендии, пособия, пенсии).

Также доходы представляют в виде банковских ссуд, выплат по государственному страхованию, на индивидуальное жилищное строительство, процентов по вкладам в сберегательных кассах, доходов от увеличения стоимости акций, облигаций, выигрышей, погашений по займам; выигрышей по лотереям, выплат рода компенсаций (увечья, ущерб и др.)

Для оценки уровня доходов используют такие понятия, как номинальный и реальный доход, а также, личный и личный располагаемый доход. Так под номинальным доходом понимается количество денег, полученных отдельными лицами или группами лиц в течение определенного периода. Реальный доход - номинальный доход с поправкой на изменение уровня цен. А личным доходом является доход, находящийся в распоряжении домохозяйств до и после уплаты личного подоходного налога.

По данным Федеральной службы государственной статистики за последние несколько лет, около 30% общего объема денежных доходов россиян приходится на долю 10% самых богатых людей, а 2% доходов – на долю 10% наименее обеспеченных жителей страны. Выходит, самые состоятельные россияне в 15 раз богаче самых бедных.

Такая неравномерность распределения доходов характеризуется рядом существенных причин.

Во-первых, уровень дохода во многом зависит от того, в географическом положении находится то или иное предприятие (фирма). Такая межрегиональная дифференциация в заработной плате существует в большинстве стран мира. Это обусловлено тем, что в разных регионах требуются работники с разной трудовой квалификацией. Но и среди работников одной профессиональной сферы труд может оцениваться по-разному. Традиционно, более высокую среднюю заработную плату получают жители центральных регионов. По данным интернет-портала «Кадровые Агентства России» в среднем больше всего зарабатывают жители крупных городов, таких как Москва (43 000 рублей в месяц) и Санкт-Петербург (34 000 рублей в месяц); меньше всего зарабатывают в Южном (12 437 рублей в месяц), Приволжском (13 747 рублей в месяц) и Сибирском федеральных округах (13 388 рублей в месяц).

Во-вторых, встречаются существенные различия в уровнях оплаты труда по видам экономической деятельности. По официальным данным Росстата лидерами по величине получаемой средней заработной платы являются работники, занятые в финансовой сфере деятельности (66 605 рублей в месяц), в сфере производства и распределения полезных ископаемых (57 080 рублей в месяц), производства нефтепродуктов (67 580 рублей в месяц). Наименее оплачиваемым является труд работников, связанных с обработкой древесины и производством изделий из дерева (10 947 рублей в месяц), сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (9 619 рублей в месяц), а также текстильного и швейного производства (9 020 рублей в месяц).

В-третьих, тип местности, в котором проживает человек, будь то город или село. Среднедушевой уровень дохода в городской местности выше того же показателя в сельской местности. В среднем, в городе 1 член домохозяйства располагает ресурсами в 13465,9 рублей в месяц, в то время, как в селе этот показатель составляет 7786 рублей в месяц.

В-четвертых, уровень образования. В современном обществе это очень важный показатель и критерий принятия на работу. Те, кто имеют высшее профессиональное образование могут рассчитывать на более престижную работу, нежели выпускники средних учебных заведений. Также веское значение имеет положение оконченного ВУЗа в общем рейтинге ВУЗов. Сегодня многие крупные российские компании принимают на работу только выпускников престижных ВУЗов. Например, более 60% процентов студентов, окончивших МГИМО работают по специальности и получают заработную плату свыше 60000 рублей, такие высокие показатели мы вряд ли сможем пронаблюдать у выпускников малоизвестных ВУЗов.

В-пятых, возраст. Работодатели не заинтересованы в молодых сотрудниках без опыта работы (студентах, выпускниках вузов), а также в людях пенсионного возраста из-за проблем с освоением современных технологий. Им трудно найти работу в крупных компаниях, поэтому приходится соглашаться на менее высокооплачиваемую работу, что отражается на их доходах. Следует отметить, что наибольшими доходами обладают люди в возрасте 25-35 лет.

В-шестых, пол. Традиционно труд мужчин ценится больше, чем труд женщин и статистика это подтверждает: средний месячный доход мужчины составляет 30 946 рублей, женщины – 26 639 рублей. Несмотря на это, журнал Forbes опубликовал данные о том, что самые богатые женщины проживают в США, Филиппинах и России.

Доходы населения, их структура, уровень и источники получения являются важнейшими показателями социального и экономического благополучия общества и государства в целом. Так как доходы служат главным источником удовлетворения потребностей людей, именно их можно назвать центральным звеном, ядром более широкого понятия – уровень жизни населения. Низкий уровень доходов и, как результат, низкая покупательная способность основной массы населения, денежный потенциал которого частично отвлекается на покупку импортных товаров, есть одна из основных причин стагнации экономики России. Именно поэтому для оживления экономики необходимо формировать платежеспособный спрос через увеличение доходов населения в общей сумме доходов общества - ВВП. В основном, для поддержки внутреннего рынка и отечественного производителя стратегически важно повышать доходы наиболее бедной и средней части населения. На основании этого можно сделать вывод, что для подъема экономики необходимо своевременно выплачивать зарплаты, стипендии, пенсии и другие социальные выплаты и, конечно, увеличивать их.

#### Список литературы

1. Журнал «Эксперт» № 16 Апрель/ 2015
2. Лермонтов М.Ю. Зарплата: расчет и учет: Практическое пособие. М.: «Экзамен» 2009 г.
3. Росстат. Уровень жизни населения за 2015 год. – режим доступа к изд.: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics)
4. Фролова Т.А. «Микроэкономика: конспект лекций». М.: ТРТУ, 2006.

### СИТУАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2015 ГОДА

**К.э.н., доцент Боркова Е.А., Вяликов А.Е.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

В статье представлен анализ автомобильного рынка России, его особенностей, в частности региональных, а также ситуации на рынке на 2015 год.

Автомобильный рынок обладает очень сложной структурой. В первую очередь, этот рынок неоднороден даже в пределах одной страны. Внутренний рынок России делится на 2 составляющие: рынок новых автомобилей и рынок подержанных автомобилей. Рынок новых автомобилей в России более или менее однороден, в тоже время рынок подержанных автомобилей существенно различается в зависимости от региона.

Рынок новых автомобилей подразделяется на 3 категории: отечественные автомобили, иномарки отечественной сборки и иномарки зарубежной сборки. Внутренний рынок отечественных автомобилей составляют автомобили, отечественных марок и сборки, за исключением небольшой части машин, идущих на экспорт. Иномарки отечественной сборки в полном объеме попадают на внутренний рынок. Более подробно стоит остановиться на отличиях новых отечественных и иностранных автомобилей.

Новые отечественные автомобили. В настоящее время отечественный рынок легковых автомобилей представлен 2 производителями: АвтоВАЗ, УАЗ. Большим спросом пользуются машины производства АвтоВАЗ. Благодаря анонсу и скорому выпуску на рынок Lada Vesta и Lada X-Ray<sup>1</sup>, в большей или меньшей степени способных конкурировать с импортными автомобилями, отечественные автомобили постепенно завоевывают доверие потребителей. Ранее отечественные автомобили сильно отставали от импортных как в техническом плане, так и в плане дизайна. Надежность отечественных автомобилей также вызывала сомнения. Lada Vesta не содержит в себе каких-либо технических преимуществ в сравнении с импортными аналогами. Успех ей обеспечен, только при меньшей цене. На данном этапе развития отечественной автомобильной промышленности это единственный путь к завоеванию рынка. Постепенно возможно еще большее снижение цены, за счет импортозамещения некоторых частей автомобиля, так как на данный момент вышеуказанные Vesta и X-Ray состоят из большого числа импортных деталей.

Новые импортные автомобили. До начала кризиса в 2014 году, многие производители стремились начать сборку автомобилей на территории России. Производители, имеющие сборочные предприятия на территории Российской Федерации, имеют немного меньшие издержки, так как таможенные пошлины на ввоз узлов и агрегатов в разобранном состоянии значительно ниже пошлины на собранный автомобиль. Поэтому со временем издержки на постройку завода и новое оборудование окупаются. Сборка на территории РФ предпочтительнее и для государства, так как это увеличивает приток денег в казну за счет налогов. Ныне, из-за нестабильной ситуации в экономике России, эта тенденция приостановилась, так как производители боятся не окупить затраты на оборудование и землю. Как правило, потребителю зачастую безразлично место сборки автомобиля, поэтому иномарки отечественной и зарубежной сборки пользуются почти одинаковым спросом. Разница лишь в том, что некоторые автолюбители, проводя аналогию с отечественным автопромом и его сборкой не самого высокого качества, предпочитают импортные автомобили зарубежной сборки.



Рис.1.

Подержанные импортные автомобили. Согласно статистике, предоставленной агентством “Автостат”, в центральных регионах России<sup>2</sup> основную массу автомобилей составляют европейские, корейские и американские автомобили с левосторонним расположением руля. В Сибири и на Дальнем Востоке, основу вторичного рынка автомобилей составляют подержанные японские автомобили с правосторонним расположением руля.

Из-за низкого качества и достаточно низкой надежности отечественных автомобилей они не пользуются большим спросом на рынке подержанных автомобилей. Так как высокий уровень импорта вредит экономике нашей страны, государство пытается ограничить импорт автомобилей, в особенности подержанных, которые

<sup>1</sup> Lada Vesta и Lada X-Ray - новые модели АвтоВАЗ. Выпуск на рынок модели Vesta намечен на 25 ноября 2015 года, X-Ray будет выпущен в продажу в феврале 2016 года.

<sup>2</sup> Под центральными регионами в данном случае понимается вся территория Российской Федерации, расположенная с западной стороны от Уральских гор.

также нередко не соответствуют Евро стандартам по выбросам вредных для атмосферы выхлопных газов. Главной мерой ограничения импорта стало повышение таможенных пошлин. В 2012 году была введена таблица расчета таможенных пошлин на ввоз автомобилей для физических лиц:

Автомобили не старше 3 лет	
Таможенная стоимость, евро	Ставка
Менее 8 500	54% от стоимости, но не менее 2,5 Евро/куб. см
8 500 – 16 700	48% от стоимости, но не менее 3,5 Евро/куб. см
16 700 – 42 300	48% от стоимости, но не менее 5,5 Евро/куб. см
42 300 – 84 500	48% от стоимости, но не менее 7,5 Евро/куб. см
84 500 – 169 000	48% от стоимости, но не менее 15 Евро/куб. см
Более 169 000	48%, но не менее 20 Евро/куб. см

Автомобили возрастом от 3 до 5 лет		
Объем двигателя, куб. см		Ставка, евро/куб. см
От	До	
0	1000	1,5
1001	1500	1,7
1501	1800	2,5
1801	2300	2,7
2301	3000	3
3001	∞	3,6

Автомобили возрастом старше 5 лет		
Объем двигателя, куб. см		Ставка, евро/куб. см
От	До	
0	1000	3
1001	1500	3,2
1501	1800	3,5
1801	2300	4,8
2301	3000	5
3001	∞	5,7

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что ввоз подержанных автомобилей старше 5 лет невыгоден настолько, что лучше, а нередко и дешевле купить новый отечественный автомобиль в России. В качестве примера можно привести ситуацию, когда на автомобильном аукционе в Японии автомобиль стоит около 100 000 руб., при этом таможенная пошлина на его ввоз будет превышать стоимость самого автомобиля в 5 и более раз. Эти меры, безусловно, существенно сократили объем импорта подержанных автомобилей, особенно японских автомобилей на Дальнем Востоке, где на таких автомобилях ездит подавляющая часть населения. Однако, эти меры также привели к появлению новых способов обхода законов, таким как ввоз автомобиля по частям и дальнейшая покупка документов от аналогичного автомобиля. Собранные в не самых лучших условиях автомобили местными механиками за небольшую плату обладают существенно меньшей прочностью и безопасностью, как для водителя и пассажиров, так и для пешеходов. Самый же дешевый способ перевозки автомобиля под документы<sup>3</sup> является “распил”. Распил – автомобиль, ввезенный в виде 2 половинок, распиленный в стране-экспортере и сваренный в стране-импортере. Данный метод импорта автомобилей незаконен, так как технического паспорта автомобиль на таможне не получает, так как ввозиться и не как автомобиль вовсе, а как запчасти. Автомобили, ввезенные данным способом, при аварии могут распасться на 2 части. О безопасности пассажиров в данной ситуации можно не говорить вовсе. Вывод неутешительный: люди, живущие в непосредственной близости от Европы (центральные регионы России) поставлены перед выбором – либо приобрести немного подержанный автомобиль из Европы или новый отечественный за те же деньги. Люди, живущие за Уралом и далее вплоть до восточной границы Российской Федерации привыкли к

<sup>3</sup> Авто под документы – автомобиль, ввезенный незаконным способом, чаще всего по запчастям, и не имеющий технического паспорта.



подержанным надежным японским автомобилям, но их импорт крайне дорог, а новые японские авто не дешевле европейских. В результате, либо покупать отечественный автомобиль, либо существенно доплачивать за новый японский или европейский автомобиль. Покупка подержанного “японца” в данном случае нецелесообразна, так как по цене из-за таможенной пошлины он не сильно отстает от нового импортного авто. Все усугубляется еще и тем, что обслуживание европейских автомобилей в этих регионах России намного дороже ввиду их нераспространенности. Получается замкнутый круг. Это и есть мера, заставляющая средний класс пересаживаться на отечественные автомобили или залазить в кредиты, при остром неприятии отечественной автомобильной промышленности. Данная мера остро осуждается почти всем населением Дальнего Востока, так как вместо того, чтобы способствовать улучшению качества, а соответственно и конкурентоспособности отечественных автомобилей, государство заставляет часть населения покупать то, что есть.

В добавок к высоким таможенным пошлинам в 2014 году обострилась политическая ситуация в мире и курс рубля рухнул. Это критически сказалось на продажах автомобилей.

Объемы продаж автомобилей на октябрь 2015 года. В отчете о продажах новых автомобилей за октябрь, предоставленном Ассоциацией Европейского Бизнеса заметно сильное падение продаж автомобилей. За октябрь 2015 года было продано лишь 129 958 машин. В докризисный 2013 год за тот же октябрь было продано 234 481 шт. За 10 месяцев 2015 года было продано 1 322 681 автомобиль, в 2013 году показатели были намного выше – 2 148 900 автомобилей. Заметно общее падение продаж более, чем на 30%. Также за 10 месяцев 2015 года количество автодилеров уменьшилось на 200 и теперь их количество составляет 3 800 шт., о чем отчиталось аналитическое агентство “Автостат”. Впервые за несколько лет, компании уменьшили количество своих автодилеров, а не увеличили. Все это говорит об удручающем положении российского рынка новых автомобилей.

Ситуация на рынке подержанных автомобилей выглядит лучше. По данным аналитического агентства “Автостат” продажи легковых автомобилей на вторичном рынке за октябрь составили 481 900 автомобилей, что на 10% меньше, чем в октябре 2014 года. Эти данные позволяют сделать вывод о том, что россияне сегодня отдают предпочтение подержанным машинам, так как рост цен на них ниже. Поэтому рынок подержанных автомобилей от кризиса страдает меньше, за счет уменьшения доли продаж новых автомобилей.

Таким образом можно прийти к выводу о том, что в условиях кризиса автомобильный рынок достаточно сильно пострадал, люди не стремятся к приобретению новых автомобилей. Продажи подержанных автомобилей снижаются, хотя и не так сильно, как продажи новых, население продолжает ездить на достаточно старых автомобилях, большинство из которых были импортированы еще до кризиса и до повышения таможенных пошлин. В то же время, отечественная автомобильная промышленность продолжает развиваться и благодаря повышению цен на импортные автомобили может увеличить свою долю на рынке.

#### Список литературы

1. Городкова С.А., Ватлина Л.В., Боркова Е.А., Никифорова А.А. Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России/ Коллективная монография в 2 частях / Чита, 2015. Том Часть 1. С. 190.
2. "За год в России стало на две сотни дилеров меньше" (9 Ноября 2015 г.) [электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <http://www.autostat.ru/news/view/23708/>
3. Иномарки с пробегом – лидеры в регионах РФ (9 Ноябрь 2015 г.) [электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <http://www.autostat.ru/news/view/23715/>
4. Российский рынок подержанных автомобилей – октябрь 2015 года [электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <http://www.autostat.ru/news/view/23750/>
5. Падение рынка новых автомобилей в РФ ускорилось. В октябре «в минусе» оказались все производители [электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <http://news.drom.ru/37542.html>
6. Таблица таможенных пошлин на легковые автомобили [электронный ресурс] - Режим доступа - URL: <http://www.drom.ru/customs/cartable.php#fiz>

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРА

**Пенкина Н.В.**

Нижевартовский государственный университет, г.Нижевартовск

Как показывает мировая практика развитие туризма позволяет решить широкий круг вопросов социально-экономического характера: увеличение занятости населения, стимулирование предпринимательской деятельности, рост доходов и, как следствие увеличение доходной части бюджета региона. Безусловным преимуществом туризма является его диверсифицированный характер, так как в туризме производятся и предметы потребления и услуги. Для организации туризма, как вида деятельности, необходим комплексный подход, формой реализации которого является туристско-рекреационный комплекс. В научной литературе нет единого подхода к определению туристско-рекреационного комплекса, хотя все исследователи единодушны в том, что данное понятие включает совокупность элементов, а вот каков набор этих элементов – является предметом дискуссии [3].

На наш взгляд, туристско-рекреационный комплекс – это совокупность: во-первых, туристских ресурсов: природно-климатических, культурно-исторических и иных рекреационных ресурсов, способных удовлетворять духовные и интеллектуальные, физические потребности туристов; во-вторых, объектов туристской индустрии – средств размещения, предприятий общественного питания, культуры, развлечения и спорта, транспорт, информационных ресурсов и систем, их технологий; в-третьих, объектов туристской инфраструктуры – объекты используемые для туристских путешествий и отдыха (инженерной, транспортной, социальной, инновационной и др. инфраструктур); в-четвертых, структуры регулирующие на уровне государства деятельность в сфере туризма. Таким образом, туристско-рекреационный комплекс – это совокупность туристских ресурсов, туристской индустрии и инфраструктуры, обеспечивающей реализацию потребностей потребителей туристских услуг на определенной территории.

Основным источником формирования экономических условий в Ханты-Мансийский автономный округ - Югра (далее ХМАО-Югра) принадлежит промышленному производству. Для дальнейшего обеспечения экономического роста и повышения на этой основе уровня жизни населения региона требуется обратить внимание на несырьевой сектор экономики, ведь освоение ресурсов любых видов – это важнейший приоритет региональной экономики. Доля туризма ВРП в ХМАО-Югре к концу 2014 году составила 0,6%, безусловно, это не самый высокий показатель на фоне других туристских регионов. однако это свидетельствует о необходимости проведения комплексного анализа туристско-рекреационного потенциала региона.

На сегодняшний день реестр объектов туристско-рекреационного комплекса включает 537 предприятий различных типов (Табл.1.).

Таблица 1

Объекты туристско-рекреационного комплекса ХМАО-Югры

Тип объекта	Количество
Особо охраняемые природные территории и памятники природы	24
Объекты культурного наследия (памятники истории и культуры)	80
Государственные и муниципальные музеи	36
Туристские предприятия	150
Гостиницы и аналогичные средства размещения	182
Базы отдыха	59
Санатории, профилактории	7
Итого	537

На территории ХМАО-Югры осуществляют деятельность 150 туристских предприятий, из них 16 туроператоров, находящихся в федеральном реестре туроператоров и имеющих финансовую гарантию, которые в свою очередь специализируются по внутреннему туризму (11 туроператоров) и по международному и внутреннему туризму (6 туроператоров). Увеличивается и въездной туристический поток в регионе, по данным статистики за январь-сентябрь 2014 года он увеличился на 3,6 % и составил 427,9 тыс. человек, для сравнения число туристов (тыс. чел), посетивших ХМАО-Югру составляет на 2012 год – 448,4, на 2013 год – 506,8, на 2014 год – 507. Стабильность туристического потока обусловлена проведением крупных событийных мероприятий: XII Международный фестиваль кинематографических дебютов «Дух огня», Фестиваль новогодних традиций

(общее количество туристов, посетивших мероприятия фестиваля в г.Ханты-Мансийске составило 13 тыс. человек), Турнир претендентов по шахматам 2014, Чемпионат России по биатлону и др. [5].

Пространственное распределение туристского потока выглядит следующим образом: Восточная зона (Сургутский, Нефтеюганский, Нижневартовский районы, города: Сургут, Нижневартовск, Когалым, Лангепас, Мегион, Радужный, Покачи, Нефтеюганск и Пыть-Ях) – около 40 %. Западная зона (территория от рек Оби и Иртыша до Северного Урала: Ханты-Мансийский район (левобережная часть), Советский и Октябрьский районы (левобережная часть), Кондинский район, города: Ханты-Мансийск, Урай, Югорск, Нягань) – около 50 %, самый высокий показатель туристского потока. Северная зона (территория Березовского, Белоярского, Ханты-Мансийского (правобережная часть), Октябрьского (правобережная часть) районов и город Белоярский – 10 %. Такой низкий показатель обусловлен практическим отсутствием транспортной развязки и туристской инфраструктуры.

По официальным данным наблюдается увеличение общего количества туристов, посетивших природные парки, в 2011 году на 70% (21,3 тыс. чел.), в сравнении с показателями в 2010 году на 52% (19,0 тыс. чел.). Увеличивается спрос и на поездки с культурно-познавательными целями на 1,8% (76,0 тыс. чел.), однако по сравнению с 2010 годом произошло уменьшение на 3,5% (72,0 тыс. чел.) в сравнении с показателями 2009 года (74,6 тыс. чел.). В частности, к этнографическому парку-музею села Варьёган отмечается устойчивый интерес, о чем свидетельствует среднее количество посетителей в год – 10000 человек. Также наблюдается увеличение числа туристов, посетивших этностойбища автономного округа, в 2014 году в 3,6 раза (9,0 тыс. чел.). Одним из самых распространенных целей поездок в Югру называют деловую (около 70% общего объема поездок). Это подтверждает и статистические данные: количество туристов увеличилось на 11% (280,0 тыс. чел.). Увеличился поток туристов и в речном туризме на 11 % (около 2, 0 тыс. человек).

Разнообразие туристских ресурсов региона позволяет развивать множество видов въездного и внутреннего туризма. Перспективным видом туризма является активный и все его формы, что подтверждено следующими данными: количество туристов, посетивших различные спортивно-оздоровительные базы и комплексы в 2014 году, – 51000 человек, в 2013 году – 46800 человек, 2002 году – 37450 человек. В 2014 году наблюдается увеличение количества туристов на 36%. Природно-климатические и туристско-рекреационные ресурсы в округе используют и для развития лечебно-оздоровительного туризма. Число туристов, посетивших автономный округ с лечебно-оздоровительными целями, в 2014 году возросло на 1,5% (20,0 тыс. чел.). В целом в 2014 году действовало 290 туристских программ и туров.

Следующим показателем состояния туристско-рекреационного комплекса является занятость населения в сфере туризма. В январе-сентябре 2014 года по оценке Департамента природных ресурсов и несырьевого сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры составляла 26,5 тыс. человек (в 2013 году – 25,5 тыс. человек) [1].

В развитие туризма в округе заинтересованы и региональные органы власти, которые участвуют в организации и проведении туристского слета-форума «Просторы Югры», на котором обсуждаются проблемы развития внутреннего туризма, предлагаются новые туристские программы. Совершенствуется работа официального сайта администрации ХМАО – Югры, обращение к которому увеличилось в 2014 году на 12,6 %. Осуществляется поддержка предприятий туризма, в частности, за 2014 год возмещены затраты турфирмам участвующих в организации автомобильных и железнодорожных туристических поездок обучающихся в регионе размер выплат 1,0 млн. рублей). Проводятся конкурсы по предоставлению грантов в сфере внутреннего и въездного туризма. Сформирован Реестр туристских ресурсов и предприятий туристского региона. Модернизируются и способы получения информации, а именно: запущены проекты «Родные города – QR-код» и «TopTrip» для смартфонов iPhone, «Виртуальная история». Создан туристский информационный центр в крупных городах Югры[5].

Анализ туристско-рекреационного комплекса ХМАО-Югры выявил ряд проблем, тормозящих в настоящее время его развития:

- ориентация большинства туристских фирм на выездной туризм;
- недостаточность маркетинговой и информационно-рекламной деятельности;
- ограниченный набор предоставляемых рекреационных услуг;
- отдаленность региона для основных потенциальных потребителей туристских услуг (высокая стоимость авиабилетов, длительность проезда на поезде и автомобиле из центра России);
- дефицит квалифицированных кадров на предприятиях сферы туризма;
- недостаток инвестиций, направленных на поддержание и развитие туризма, его инфраструктуры, на продвижение туристских возможностей;

- отсутствие достаточной инфраструктуры для развития перспективных видов туризма, имеющих потенциальную перспективу развития в Югре (круизный, водный, пеший, горный, лыжный, рыболовный и др.);

Позиционируя Югру как туристский регион следует обратить внимание на решение указанных недостатков и продолжить формировать условия для функционирования современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей как российских, так и иностранных граждан в разнообразных туристических услугах.

Таким образом проведенный анализ состояния туристско-рекреационного комплекса ХМАО-Югры показал, что в регионе динамически развивается туристская отрасль. и не смотря на указанные недостатки, комплексный подход к развитию туристско-рекреационного потенциала способствует дальнейшему формированию конкурентоспособного рынка туристских услуг, что в свою очередь обеспечит повышение уровня и качества жизни, решению задач социально-экономического развития региона.

### Список литературы

1. Департамент природных ресурсов и несырьевого сектора экономики // Официальный сайт администрации ХМАО-Югры. Режим доступа: URL <http://www.depprirod.admhmao.ru> [www.depprirod.admhmao.ru](http://www.depprirod.admhmao.ru) (дата обращения 12 ноября 2015 года)
2. Загорин Н.Д. Методологические аспекты анализа экономической эффективности туристской отрасли // Проблемы современной экономики. – 2005. № 3-4 (15/16). С. 324–328.
3. Полякова И.А. Туристско-рекреационный комплекс: сущность, функции и структура // Вестник ОГУ. № 13(132).2011.– С. 375
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва. "Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года": URL [www.rg.ru](http://www.rg.ru) (дата обращения 17 ноября 2015 года)
5. Туризм в Югре // Официальный сайт администрации ХМАО-Югры. Режим доступа: URL <http://www.tourism.admhmao.ru/> (дата обращения 27.10.2015 года)
6. Чудновский А.Д. Теория и методология социально-экономических исследований в туристской индустрии: учебное пособие/ А.Д. Чудновский, М.А. Жукова, А.В. Кормишова. – М.: КНОРУС, 2014. – С. 99.

## СТАРТАПЫ. ИХ ВИДЫ И УСПЕШНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ

### Марьяненко И.

Санкт Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт Петербург

В современном мире существует мнение, что Россия, в основном, существует на доходы от нефтяной и газовой промышленности. Однако, это является заблуждением. Правительство Российской Федерации активно развивает все сферы экономики, такие как авиастроение, кораблестроение, сельское хозяйство, военно-промышленный комплекс и т.д.

Одним из популярных направлений развития экономики в наше время являются стартапы. В этой сфере появляется все больше инновационных проектов, которые достойны внимания инвесторов.

В современном мире мы называем такие проекты "стартапами", однако раньше они назывались "венчурами". Слово с приставкой "венчур" или "венчурный" означает то, что это связано с каким-либо риском. Так, например, "венчурный фонд— инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами."

Существует несколько определений термина "стартап". Но если обобщить их, то "стартап (от англ. startup company, startup, букв. «начало процесса») — термин, впервые использованный Forbes в августе 1976 года и Business Week в сентябре 1977 для обозначения компаний, находящихся на стадии развития и строящих свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий."

Можно выделить несколько видов стартапов. Если выражаться доступным языком, то эта классификация выглядит следующим образом:

-Дело всей жизни

Это стартапы, которые вырастают из любимого занятия или хобби. Мотивом для начала бизнеса здесь выступает желание человека полностью посвятить себя делу, которое приносит радость, превратив его из своего увлечения в работу.

#### -Возможность обогащения

Начиная стартап с целью разбогатеть, человек будет исходить не из своих интересов, а из наиболее перспективных направлений рынка. Основной целью такого стартапа будет максимально быстрый рост компании с целью получения больших объемов прибыли и, возможно, с перспективой продажи бизнеса, когда его стоимость достигнет значительных размеров.

#### -Семейные предприятия

Это маленькие компании, рассчитанные на то, чтобы вовлечь в дело только членов семьи. Примерами таких стартапов являются частные гостиницы, семейные рестораны, антикварные магазины и так далее. Их уникальность и привлекательность заключается в неповторимости, которая достигается благодаря личностному подходу к делу в отличие от унифицированной обезличенности крупных сетевых предприятий.

#### -Глобальные инициативы

Это такие стартапы, как Facebook, Twitter или eBay, которые являются абсолютными лидерами в своих сферах и охватывают пользователей на мировом уровне.

Существует много субъективных факторов без которых стартап может быть незамеченным. Большинство стартапов остаются лишь в планах, так как не получают материальной помощи, которая во многом определяет успешность стартап-проекта. А в данном вопросе инвестиции являются одной из главных проблем.

Также, стартап-компании страдают от неизвестности. Именно поэтому надо давать перспективным проектам рекламировать себя, иначе без известности и спроса ни один проект не сможет окупить себя.

Решение этих и других актуальных проблем будет способствовать развитию инновационных стартапов. В 2012 году была выпущена характеристика самых известных стартапов.

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	Groupon	2008	3,56	10 000	1 140
6	Square	2009	3,25	400	340
7	HomeAway	2005	2,08	971	512,5
8	Spotify	2006	2,0	300	188
9	Zynga	2007	1,6	2 916	860
10	Airbnb	2008	1,3	500	220
11	Box	2005	1,2	400	284
12	Evernote	2007	1,0	250	166
13	Instagram	2010	0,74	13	57

В декабре 2013 года RSR (Russian Startup Rating) выпустил ТОП-50 самых успешных российских стартапов. Для того, чтобы попасть в этот список, участникам требовалось пройти очень серьезный и большой конкурс. К участию в рейтинге допускаются стартапы возрастом не старше шести лет и со штатом не более 120 человек. После того, как все эти пункты выполнены, участник заполняет анкету на участие. 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.

Таблица 2

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

№ п/п	Название стартап-компании	Буквенный рейтинг	Отрасль	Описание
1	AlterGeo	AAA	IT, Интернет, Mobile	мобильный социальный сервис, помогающий сориентироваться в любом городе
2	Ecwid	AAA	IT, Интернет, Mobile	это SaaS платформа, которая предназначена, чтобы вести свой интернет магазин или каталог товаров;
3	RealtimeBoard	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 дальнбойщиков, экспедиторов и диспетчеров;
8	EasyFamilyApps, проект компании FamilyRibbon	AAA	IT, Интернет, Mobile	предназначен для приобщения людей пожилого возраста к интернету;

Подводя итог "стартапы" – это возможность для любого человека со свежими идеями создать компанию, которая со временем может вырасти до размеров всемирной корпорации. Успехи таких гигантов, как Amazon, Twitter, Apple и многих других, не дают покоя новому поколению продвинутых предпринимателей, ведь успех стартапов зависит не от образования или количества вложенных денег, а в первую очередь от творческого потенциала, преданности делу и самоотдачи.

#### Список литературы

1. Иншаков, О.В. Инновационные стартапы в России: Проблемы создания и маркетингового продвижения // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экон. Экол. 2014. № (24).
2. Полный рейтинг российских стартапов 2013 // RG.RU Российская газета. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/startup-table/>. – Загл. с экрана.
3. 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.

## СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ERP-СИСТЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Кылосова В.В.**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г.Пермь

В последние годы многие компании осознают потребность в формировании системы планирования ресурсов предприятия (Enterprise Resource Planning – ERP) и она постепенно становится необходимой

информационной системой для большинства организаций крупного размера и среднего размера. К ее основным преимуществам относят рациональную организацию и управление основными функциональными областями. Она также позволяет предприятию быть более конкурентоспособным и эффективней налаживать связи с деловыми партнерами и всеми участниками рынка по всей цепочке системы производства и поставок.

В целом, обслуживание и модернизация ERP – одна из важнейших проблем предприятия, которая требует особого внимания и планирования. В настоящее время крайне мало исследований посвящено вопросам принятия решений в области модернизации систем планирования ресурсов предприятия. При этом исследователи склоняются к тому, что эффективность и конкурентоспособность деятельности организации в некоторой степени зависит от успешности системы планирования ресурсов. Вследствие этого, в качестве цели работы видится необходимым углубленное изучение внедрения и модернизации систем планирования ресурсов (ERP) на предприятиях.

Под модернизацией ERP мы понимаем комплекс управленческих решений, принятых на основании анализа деятельности предприятия и функционирования старой версии ERP, которая заменяется на более новую и превосходящую версию или продукт того же или нового поставщика услуг.

Мы выдвигаем гипотезу о том, что модернизация существующей ERP-системы до более продвинутой и превосходящей версии поспособствует выявлению неиспользованных ранее или недоиспользованных ресурсов или возможностей, которые, в свою очередь, могут быть использованы в организационных и производственных процессах, что приведет к созданию конкурентных преимуществ для предприятия.

Многие российские предприятия до сих пор воспринимают модернизацию ERP-систем как слишком дорогую и не оправдывающую вложения деятельность [1]. Мировые исследования отмечают, что крупные предприятия признают необходимость модернизации и связанные с ней возможные конкурентные преимущества. Но и общемировой практике наблюдается тенденция откладывания обновления на неопределенный срок. Самые значимые клиенты SAP и Oracle стремятся получить максимально возможный объем информации о затратах и выгодах модернизации, прежде чем купить новое программное обеспечение. С другой стороны, предприятия понимают, что слишком долгое «затягивание» приведет к росту издержек за обслуживание после официального периода поддержки. Анализ рынка программных продуктов [2] позволяет говорить о том, что у обновленных и новых версий ERP наблюдается:

- множество практических улучшений;
- исправлений ошибок;
- обновлений в связи с поправками нормативно-правовых актов;
- изменений платформы;
- новых технических решений.

Происходит качественное улучшение системы защиты информации, производительности системы, совместимости с другим программным и аппаратным обеспечением.

В случае если предприятие отказывается от модернизации или откладывает ее реализацию, то оно неизбежно сталкивается с рядом негативных тенденций:

- устаревание технологий;
- возрастание затрат;
- дополнительное привлечение специалистов для поддержания системы;
- сложности во взаимодействии с партнерами;
- возрастание количества сбоев и ошибок в системе.

В целом, решение о модернизации должно быть выгодно предприятию, стоимость обновления должна окупаться эффективностью и повышением конкурентоспособности организации. Анализ литературы по теме [2, 3] позволил выделить основные преимущества и причины модернизации системы планирования ресурсов. Данные категории оказывают влияние на 4 основных стратегии деятельности предприятия – лидерство на рынке, развитие инноваций, усиление взаимосвязей, интенсификация роста, что отражено в Табл.2.

Таблица 2

Основные преимущества модернизации ERP-системы

Преимущества модернизации ERP	Цели и задачи деятельности предприятия	Стратегия деятельности предприятия
сохранение системы на уровне, достаточном для бесперебойного функционирования наличие технического	соблюдение стандартов эксплуатации; своевременная установка обновлений; синхронизация ERP с другими системами	усиление взаимосвязей

сопровождения в течение гарантийного срока быстрое восстановление системы в случае неполадок		
экономия времени и денежных средств повышение эффективности расширение конкурентных преимуществ	организация единой системы генерации и передачи информации обучение сотрудников для более эффективной эксплуатации ERP	развитие инноваций
адаптация системы к новым требованиям рынка, организационных, управленческих и производственных процессов и нормативно-правовых актов	выявление и введение в эксплуатацию неиспользованные ранее и недоиспользованные ресурсы оперативно реагировать на изменение среды в соответствии с данными системы	интенсификация роста
построение единой системы бизнес-партнеров вдоль всей цепочки производства и поставок	усиление взаимодействия с партнерами – поставщиками и покупателями налаживание новых взаимосвязей	лидерство на рынке

Осуществив модернизацию SRP-системы, предприятие получает широкий перечень возможностей дальнейшего развития и реализации стратегий. Модернизация позволит выявить дополнительные ресурсы, которые могут быть использованы для повышения конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

#### Список литературы

1. Ризванов Д.А., Чернышев Е.С. Управление ресурсами при календарном планировании производства и интеграция с информационными системами предприятия // Фундаментальные исследования. 2014. № 12-11. С. 2315-2319.
2. Columbus L. 2013 ERP Market Share Update: SAP Solidifies Market Leadership. URL: <http://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2013/05/12/2013-erp-market-share-update-sap-solidifies-market-leadership/> (access date: 24.11.15)
3. Thompson O. The Old ERP Dilemma - Should We Install The New Release? URL: <http://www.technologyevaluation.com/research/article/The-Old-ERP-Dilemma-Should-We-Install-The-New-Release.html> (access date: 24.11.15)

## ТРАНСФОРМАЦИЯ АУДИТОРИИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ КОНВЕРГЕНЦИИ

**Бирюков В.А.**

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

За последние 20 лет средства массовой информации и их способы подачи новостей претерпели колоссальные изменения, связанные с развитием технологий и дигитализацией. Если раньше источниками информации были печатная пресса, радио и телевидение, то сейчас к ним добавились мобильные и интернет-ресурсы, именуемые новыми медиа.

К. Йенсен выделяет три исторические ступени развития медиа по их типу: естественные (голос, жестикуляция), аналоговые (печать, радио, телевидение) и цифровые, главным отличием которых является сетевое взаимодействие [3].

Наступление новой эры медиа тесно связано с понятием конвергенции. И. Кирия приводит классификацию медиаконвергенции норвежских ученых А. Фагерйорда и Т. Сторсул, согласно которой термин конвергенция имеет шесть различных интерпретаций в медийной среде [2].

Прежде всего, ученые выделяют конвергенцию сетей, которая появилась за счет перехода с аналогового сигнала на цифровой. Становится возможным объединить телевидение и интернет, и, соответственно, одновременно получать данные из разных источников. В России ярким примером может служить цифровое



телевидение Билайн. И Интернет, и телевизионный сигнал поступают по одному и тому же кабелю, за счет чего через телевизор можно посмотреть пробки, проверить социальные сети и многое другое. Более того при помощи специальной приставки можно подключить не один, а сразу четыре телевизора к цифровому сигналу.

Более современной является технология TriplePlay. Ее принцип заключается в том, что по широкополосной передаче пользователям предоставляется доступ сразу к трем услугам: скоростному интернету, телевидению и телефонии. Существует также Quadruple play, куда добавляется еще и мобильная связь [2].

Из конвергенции сетей плавно вытекает и конвергенция терминалов. За счет первого фактора стало возможно совмещать функции разных устройств в одном. Разумеется, речь идет, прежде всего, о ноутбуках и мобильных гаджетах, к которым относятся планшеты и смартфоны. Но сюда же можно отнести и телевизор, на который осуществляется цифровое вещание, и mp3 плеер (iPod Touch позволяет своему владельцу не только слушать музыку, но и выйти в сеть).

Далее идет конвергенция услуг, подразумевающая под собой появление совместных услуг на базе цифровых сетей и терминалов, которые поставляются одним и тем же способом, но сами по себе различны.

Четвертым типом конвергенции в медиаиндустрии является конвергенция рынков. Так телекоммуникационные организации постепенно становятся игроками и на рынке медиа, открывая свои СМИ или за счет слияния с уже существующими медиаорганизациями.

Кроме того выделяется конвергенция жанров и форм, которая происходит посредством совмещения разных медиаплатформ. Так на базе сайта «Новой газеты» с недавнего времени стал появляться и одноименный интернет-телеканал. Ярким же примером можно назвать сайт телеканала «Дождь», где помимо прямого эфира, и отдельных выпусков программ можно увидеть и ленту новостей. Если же говорить о жанрах, то можно заметить, как типичная газетная колонка перекочевала и в их онлайн-версии, став Интернет-колонкой.

Наконец, стоит отметить конвергенцию регулирования, которая происходит из конвергенции рынков. За счет появления совместных рынков, властям необходима единая структура, которая сможет заниматься их регулированием.

Обсуждение новостей вышло на совершенно новый более масштабный уровень. Вовлеченность человека в медиа процессы, благодаря Интернет-СМИ, возросла в разы, и потому традиционные СМИ постепенно теряют свою аудиторию. Сильнее всего этот процесс ощущается печатными изданиями, чьи электронные версии набирают большую популярность.

Кроме того, не стоит забывать про «multitasking generation», представителей «цифрового поколения», которые потребляют традиционные СМИ, будь то радио или телевидение, одновременно находясь в интернете, чаще всего в социальных сетях. С. Балмаева утверждает, что поведенческие навыки «multitasking generation», в частности использование мобильных гаджетов для решения повседневных задач, порождает новый стиль мышления, который напрямую связан с потреблением информации в сети. Она характеризует его как «визуально-калейдоскопическое «NETмышление» с очень хрупким вниманием» [1]. Именно это мышление она считает причиной того, что активная аудитория традиционных СМИ переместилась в интернет, и, как следствие, сократились тиражи печатной прессы и время просмотра телевидения. Также следствиями изменившегося стиля мышления она считает фрагментацию аудитории и ее стремление к нишевым СМИ и медиаконвергенцию.

За счет того, что теперь аудитория «считывает информацию с экрана», визуализация, интерактивность и гипертекстуальность новых медиа является залогом их успеха.

PewResearch Center for the people & the press разделяет новостную аудиторию на четыре типа [2]: Integrators – те, кто получают информацию из традиционных и интернет-СМИ (люди с высшим образованием и средним достатком или выше среднего), Net-Newsters, которые узнают новости исключительно из интернета (молодые люди, обладающие хорошим образованием и технической грамотностью, которые используют гаджеты для получения информации из интернет СМИ и блогов, активно пользуются социальными сетями и другими сервисами), Traditionalists – приверженцы традиционных СМИ (консерваторы по натуре) и Disengaged – группа, которая совершенно не интересуется новостями.

Эта типология относится к американской аудитории новостей, но ее можно применить и к новостной аудитории в других странах, поскольку распределение людей по типу источников информации во многом схоже. Однако вместе с этим процентное соотношение групп по отношению друг к другу варьируется в каждой стране в зависимости от множества факторов: уровня жизни, технической грамотности, проникновения новых технологий, доверия к тем или иным источникам информации и плате за нее.

Первые две группы, Integrators и Net-Newsters, образуют конвергентную аудиторию интернет-СМИ. Они являются активными пользователями сети, которые используют различные источники для получения информации. Так для группы Integrators характерно более консервативное поведение, в то время как Net-Newsters готовы получать новости и из блогосферы и социальных сетей. Это объясняется возрастом, уровнем образования

и доверия к интернет-контенту. В частности вторая группа моложе первой и в большей степени интересуется техническими новинками, позволяющими иметь доступ в интернет в любом месте. Стандартно в этой группе преобладают мужчины. Тем не менее, у этих групп есть общие характеристики, в частности высокий уровень образования и повышенный интерес к политике.

Конечно, термин «конвергентная аудитория» применим не только к современной аудитории интернета, которая является самой динамичной и прогрессирующей, но и к любой новостной аудитории. Аудитория всегда конвергентна, поскольку информация доходит до нее из разных источников. Сложно найти людей, которые смотрят только телевизор или читают исключительно газеты, но тех, кто делает и то, и другое, достаточно много. Именно поэтому конвергентная аудитория новостей в широком смысле обозначает совокупность людей, которые получают информацию из разных источников. Но с появлением Интернета можно говорить о другом, более узком понятии этого термина. Так конвергентная аудитория представляет собой людей, которые ежедневно узнают новости в Интернете и отслеживают интересующие их события. В среднем они просматривают 2-3 новости, посвященные одной теме, на разных сайтах, поскольку им мало той информации, которую предоставляет один источник. При выборе сайтов они руководствуются следующими принципами: прежде всего у каждого есть определенный набор сайтов, который они посещают постоянно, иными словами осуществляя прямой переход, вводя его адрес в адресную строку, или при помощи закладок. Также на новостные сайты приходят при помощи поисковых систем и новостных агрегаторов RSS. Зачастую переходы на новостные сайты обеспечиваются за счет других электронных СМИ, порталов и виджетов, социальных сетей и блогов.

Таким образом, понимание структуры конвергентной аудитории и ее поведенческих особенностей при поиске новостей поможет интернет-СМИ не только усовершенствовать способы привлечения аудитории, но и разработать новые.

#### Список литературы

1. Балмаева, С. Многозадачное поколение, дефицит внимания и конвергенция/ С. Балмаева // Медиаконвергенция и мультимедийная журналистика. – Екатеринбург, 2011. – С. 51.
2. Кирия, И. Мультимедиа и новые принципы новостей // Журналистика и конвергенция: почему и как традиционные СМИ превращаются в конвергентные / под ред. Качкаевой А.Г. – М., 2010. – С. 30-47.
3. Чучеткова, М.К вопросу о портрете аудитории современных интернет-СМИ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://journ.igni.uifu.ru/index.php/component/content/article/374> свободный. Дата обращения 12.10.2015.

## ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

**Резанов К.В.**

Тихоокеанский государственный университет, г.Хабаровск

В комплексобразовании важное место занимают механизмы управления интеграционными процессами, содержание которых состоит в развитии стратегического управления созданием кластеров-комплексов на основе сочетания корпоратизации и сетизации и формирования зонтичных структур посредством реализации кластерных технологий [8, 9]. Необходимо различать глобальные (региональные и отраслевые) и локальные (районные) кластеры-комплексы [8].

Интеграция означает состояние связанности, тесноту взаимосвязей в социальной, экономической и экологической сферах и на различных уровнях взаимоотношений субъектов хозяйствования. В системе этих взаимоотношений крупный бизнес выступает в качестве каркаса экономики страны, средний – обеспечивает инновационность развития, занятость и поступление налогов, а мелкий бизнес решает социальные функции. Выделяют следующие особенности российской модели бизнеса: а) высокую концентрацию собственности и б) совмещение собственности и управления в качестве реакции на неэффективную защиту собственников [5]. В лесном комплексе (ЛПК) организационно-правовой формой являются холдинги, а их доля в количестве предприятий составляет 35,0 %, в численности – 49,0 %, что ниже, чем в промышленности [1].

Повышение эффективности интегрированных структур связывают с реализацией системы мер, позволяющих обеспечить сбалансированность интересов всех участников интеграционных процессов, в том числе на основе механизмов сетевых структур, которые рассматриваются как совокупность устойчивых

контрактов и межфирменных отношений с целью выполнения взаимных обязательств и формирования доверия [2], как синтез горизонтальных и вертикальных структур [3]. Нами сеть рассматривается как система предприятий, отличающаяся демократической иерархией и интеграцией различных типов организационных структур управления, синтезом рыночных и договорных механизмов, взаимовыгодными контрактными отношениями, основанными на социальном капитале и коммуникациях.

Содержание перехода к кластерной организации бизнеса означает реформирование организационных структур с ориентацией на рынки посредством совершенствования коммуникаций, связей с поставщиками, использования ресурсов внешней среды, а также необходимость сочетания иерархических и гетерархических методов управления. В действительности всегда имеет место синтез и взаимодействие процессов корпоратизации и сетизации. Так, например, в рамках корпоративной модели лесного комплекса выделяются следующие стратегии интеграции [10]: лесозаготовительная или горизонтальная интеграция, т.е. стратегия повышения уровня ассоциативной концентрации лесозаготовительного производства; лесозаготовительно-деревообрабатывающая или стратегия комбинирования лесозаготовок и переработки древесины, означающая развитие комплексного и многоцелевого использования лесных ресурсов; лесозаготовительно-лесохозяйственная или интеграция лесозаготовок и лесохозяйственного производства в которой развитие осуществляется посредством малого бизнеса; лесозаготовительно-инфраструктурная или интеграция лесозаготовительного, деревообрабатывающего, лесохозяйственного производства с подсистемой обеспечения ЛПК. Если осуществление первой и четвертой стратегии означает усиление синергизма управления и представляет собой горизонтальную интеграцию, то вторая и третья стратегии в большей степени означают реализацию принципа комбинирования и предполагают развитие вертикальной интеграции лесозаготовок с деревообработкой. При этом необходимо отметить, что управленческие решения относительно устойчивого развития лесопромышленных компаний следует принимать исходя из соотношения показателей нисходящего и восходящего типов вертикальной интеграции [6].

Одной из форм интегрированных структур в экономике Хабаровского края и частью лесозаготовительно-деревообрабатывающей интеграции являются лесоперерабатывающие центры (ЛПЦ), как продолжение территориально-промышленных и лесопромышленных комплексов. При анализе возможных вариантов формирования структуры ЛПЦ, необходимо различать организационно-управленческие модели или стратегии: корпоративную, сетевую, проектную, зонтичную и кластерную, но уже применительно к условиям всего лесного комплекса региона.

Модель выбора оптимальной организационно-управленческой стратегии устойчивого развития (УР) всего лесного сектора региона предполагает а) систематизацию возможных вариаций, б) выделение существенных переменных, в) изучение и анализ основных тенденций развития, г) качественную оценку слабых и сильных сторон, возможностей и угроз посредством SWOT-анализа, д) формирование критериев эффективности и исходных принципов ее оценки, е) формализацию качественных характеристик стратегий, а также ж) количественную оценку их возможной эффективности с целью осуществления управленческих решений по оптимальному выбору. Характеристики организационно-управленческих стратегий лесного сектора региона должны наполняться результатами SWOT-анализа слабых и сильных их сторон, возможностей и угроз и стать основой формирования четырех субстратегий реализации целей: развития возможностей, преодоления слабостей, устранения и минимизации угроз.

Для обеспечения обоснованного выбора наиболее целесообразной стратегии развития лесного комплекса посредством могут быть использованы экспертные методы. На практике обычно рекомендуют использовать несколько методов оценки вариантов с целью анализа возможных влияний тех или факторов на конечный результат. В частности, в регионе использовались ранговая оценка и метод анализа иерархий, которые позволили в качестве оптимальной альтернативы выбрать проектную стратегию ЛПЦ лесного комплекса [4].

Дальнейшее различение пяти сценарных стратегий в контексте устойчивого развития всего лесного комплекса предопределяет решение следующих основных задач, а именно: а) углубленный анализ отдельных, частных стратегий с целью выработки необходимых механизмов их успешной реализации и обоснования возможностей и способов их встраивания в систему кластеризации лесного комплекса, б) выяснение соподчиненности, взаимодействия и характера целенаправленности стратегий на достижение необходимой связанности, как условия формирования лесного кластера, в) формирование системы критериев и методики оценки интегральной эффективности лесного комплекса в соответствии с требованиями УР и многоступенчатых механизмов выбора.

Относительно взаимосвязи и последовательности в реализации идеи устойчивого развития ЛПК, считаем, что развитие всех стратегий должно быть направлено на формирование лесного кластера, то есть на реализацию частных стратегий посредством кластерных технологий, При этом корпоративная и сетевая стратегии, то есть

развитие ЛПК на основе крупного, среднего и малого бизнеса, должны развиваться одновременно, в оптимальных для каждого времени и места соотношениях, и наполняясь каждый раз системой проектов, созданием зонтичных структур и локальных кластеров-комплексов [8, 9] (Рисунок 1).

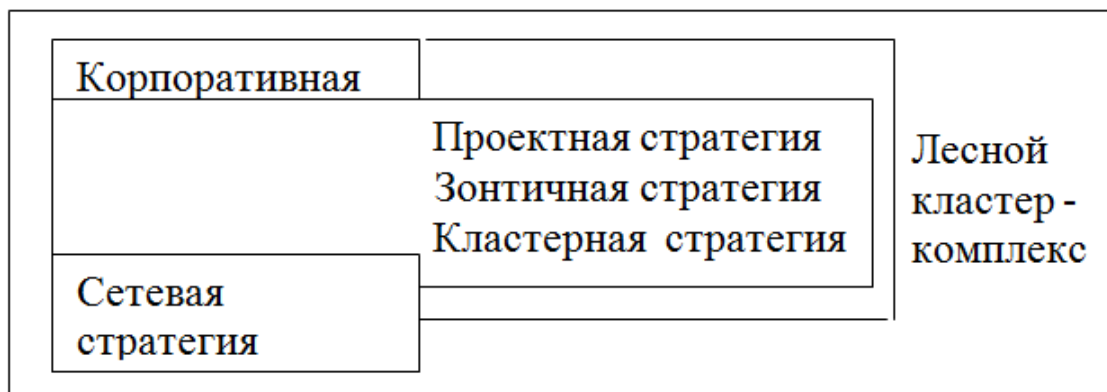


Рис.1. Взаимосвязь и соподчиненность частных стратегий ЛПК

Источник: [8, 9]

Считаем, что во всех частных стратегиях УР лесного комплекса содержание кластерных технологий определяется способами, которые позволят сформировать комбинации стратегий развития ЛПК, спрогнозировать точки бифуркаций и этапов развития, интегрально их оценить на основе системно-синергетических требований и социально-эколого-экономических критериев.

При этом, ЛПЦ нами рассматривается как локальный лесной кластер и определяется как система предприятий, охватывающей своей деятельностью весь цикл воспроизводства и использования всех функций лесных ресурсов, и объединенных посредством рациональных взаимосвязей с целью устойчивого развития определенной территории. «Кластерная стратегия» рассматривается как стратегия, направленная на формирование различных интегрированных образований, то есть как интеграционная стратегия. Она является частной стратегией, а ее содержание опирается на понятие «кластер» и кластерную политику.

В системе частных стратегий устойчивого развития лесного сектора наличие зонтичной инфраструктуры связывает кластерную модель с инвестиционной ее формой; последняя рассматривается как предшествующая стадия развития кластерной формы организации ЛПК. А наличие логистических центров является общим, как для кластерной, так и для сетевой модели формирования ЛПЦ, то есть, очевидно, кластер можно определить как высшую форму сетевой организации. С другой стороны, развитие лесного сектора должно быть ориентировано на целенаправленное формирование кластера как единого и целостного комплекса, то есть речь должна вестись об общей стратегии кластеризации, кластерной стратегии в широком смысле слова, или о системе частных стратегий устойчивого развития лесного комплекса региона.

От взаимоотношения и сочетаний обозначенных стратегий зависит успешность и эффективность продвижения лесного сектора в направлении формирования целостного комплекса-кластера. То есть возникает необходимость в управлении, целью которого является формирование и развитие эффективных лесных кластерных образований посредством создания необходимых условий для успешной интеграции предприятий, их комплексирования.

В нашем случае сущность управления заключается в а) определении оптимальных соотношений, сочетаний обозначенных локальных, частных стратегий (корпоративной, сетевой, зонтичной, проектной, кластерной, в узком смысле слова) с целью формирования наиболее высокого уровня связанности или кластерности, как основы повышения уровня и эффективности устойчивого развития лесного сектора региона и б) в создании соответствующих кластерных технологий и стимулов для интеграции.

В связи с этим, необходимы более полные строгие количественные и качественные методы выделения определенных общностей предприятий в регионе, необходимы инструменты и методы, позволяющие измерить и оценить степень комплексирования или кластеризации, уровень связанности в лесном секторе экономики региона. Инструментом, обеспечивающим формирование и функционирование комплекса-кластера, является кластерная политика, важнейшей частью которой выступают кластерные технологии. Последние в самом общем виде представляют собой технологию управления, обеспечивающую эффективную связанность предприятий, производств и инфраструктуры в едином целостном образовании.

На наш взгляд, в составе кластерных технологий, как системы инструментов и методов управления, во-первых, необходимо различать способы определения конкурентных преимуществ, как основы создания и функционирования комплексов, и методы, которые позволяют количественно оценить и измерить уровень развития кластера, как процесса и результата создания системы взаимодействующих участников. Во-вторых, это методы, которые позволяют определить состав, структуру, соотношения, в нашем случае, стратегий (в общем виде участников). В-третьих, это способы, позволяющие выделить синергетические эффекты и оценить их. В-четвертых, это система механизмов, стимулирующая увеличение количества и качества взаимодействий и взаимосвязей участников, как основы устойчивого развития ЛПК [8].

На первом этапе формирования глобальной кластерной модели лесного комплекса региона важно выделить конкурентные преимущества, в том числе связанные с количеством и качеством лесных ресурсов. В лесном секторе экономики многолесного региона началами кластеров, опирающимися на естественные конкурентные преимущества, могут быть следующие [4]: - недревесные ресурсы леса (разнообразное и экологически чистое пищевое и лекарственное сырье); - девственность лесов (нетронутая природа как уникальный ресурс); - ценная древесина (конструкционный материал, естественный полимер); - запасы древесины (концентрация качественной древесины); - качество условий местопроизрастания (потенциальная продуктивность, плодородие лесных земель).

На следующем этапе кластеризации необходимо на основе сценарного анализа определиться с основными направлениями формирования кластеров-комплексов, а именно, оценить наиболее оптимальные соотношения и сочетания частных стратегий (корпоративной, сетевой, проектной, зонтичной, кластерной) с точки зрения достижения наибольшей эффективности устойчивого развития лесного комплекса региона.

Возможным инструментом стратегического анализа устойчивого развития лесного комплекса и составной частью кластерных технологий должна стать система сбалансированных показателей. Адаптация системы сбалансированных показателей (ССП) для целей количественной оценки частных стратегий обусловлена степенью их слитности, интегрированности с адаптивным развитием лесного комплекса, то есть тем, в какой мере элементы частной стратегии совпадают с общей стратегией устойчивого, адаптивного развития лесного сектора региона [7]. При адаптации системы сбалансированных показателей (ССП) для формализации частных стратегий устойчивого развития ЛПК необходимо определиться с форматом стратегической карты (СК) (Табл.1).

Во-первых, необходимо отметить, что количество и содержание ключевых аспектов деятельности или проекций СК и ССП не является строго фиксированным, а определяется спецификой исследования. Во-вторых, весьма продуктивным может стать подход, основанный формализации сложной структуры стратегии, и на понимании того, что стратегия, как многомерное понятие, включает в себя план или ориентир развития, поведение, как способность предвидеть последствия во внешней среде, позицию, как место системы в пространстве и времени, перспективу, которая означает обращение в будущее и прием, который обеспечивает живучесть системы. Данные сущностные характеристики стратегии должны найти соответствующее отражение в системе сбалансированных показателей.

Таблица 1

Адаптация системы сбалансированных показателей к особенностям частных стратегий устойчивого развития ЛПК

Классические элементы ССП	Варианты или модели адаптации				
	Корпоративная	Сетевая	Зонтичная	Проектная	Кластерная
Миссия	Программно-целевой лес, как образец устойчивого развития ЛПК				
Базовая стратегия	Козволюционная стратегия адаптивного развития ЛПК				
Частная стратегия	Корпоративная стратегия	Сетевая стратегия	Зонтичная стратегия	Проектная стратегия	Кластерная стратегия
Система целей	УР на основе консолидации	УР на основе сотрудничества	УР на основе инноваций	УР на основе мегапроекта	УР на основе интеграции
Ключевые аспекты деятельности (проекции, перспективы)	1) «Социальная», «экономическая», «экологическая», «лесоводственная» 2) «Фокус на внутреннюю деятельность», «фокус на виды деятельности», «фокус на взаимоотношения», «фокус на будущее» 3) «Клиенты / потребители», «финансы / бюджеты», «процессы / взаимодействия», «потенциал развития»				

Каскади-рование	Общественно-государственно-частно-личностное партнерство (ОГЧЛП)				
	Стратегические инициативы (мероприятия)	Корпоратизация, консолидация бизнеса	Сетизация, взаимодействие	Разнообразие инфраструктур	Система проектов, мегапроект
Ключевые факторы успеха	Усиление интеграции, рост инвестиций и инноваций, эффективное управление, комплексное (многоцелевое) использование, адаптивные технологии, управление качеством	Инновации, сотрудничество, партнерство, инфраструктурное обеспечение, инвестиции в интеллект	Развитие инфраструктуры, инвестиции, инновации, человеческий капитал, коммуникации, кооперация, интеграция, управление рисками, трансферты	Мегапроект, инвестиции, инновации, кооперация, интеграция	Инфраструктурное обеспечение, инновации, инвестиции, ОГЧП, интеграция, социально ответственное управление

Источник: [7].

Так, план (система целей) должен быть включен в проекцию «клиенты / потребители», а пути его осуществления во «внутренние процессы» организации. Позиция и поведение, как характеристики стратегии, определяют и характеризуют статус или потенциал развития, прием, как уникальные компетенции и навыки, представляют собой инновации, в широком смысле слова, и могут также описываться в составе «потенциала развития».

Помимо этих общих стратегических характеристик, при идентификации и оценки частных стратегий УР ЛПК необходимо отразить их сущностные признаки, индивидуальные характеристики. Так, в корпоративной стратегии развития необходимо оценить уровень корпоратизации, иерархии, корпоративные механизмы и соответствие принципам УР. В сетевой стратегии ЛПК важно показать уровень сетизации или гетерархии, развитие коммуникаций в контексте устойчивого развития и интегральной его эффективность. В инновационной или зонтичной стратегии ЛПК необходимо описать уровень и качество инновационной инфраструктуры, формы и уровень государственной поддержки бизнеса, а также характер и форму их организации. В проектной стратегии в ССП следует отразить виды и типы инвестпроектов, характер и тесноту взаимосвязей, виды и уровень эффективности, механизмы, стимулирующие интеграцию и т.д. В кластерной стратегии важно показать зависимость «кластерности» и уровня УР отрасли. В-третьих, обязательным элементом управления на основе ССП должно быть определение интегрального уровня УР ЛПК.

Далее необходимо обосновать соответствующие точки роста, как ядрообразующие элементы будущих кластеров, что возможно в ходе оценки инвестиционной привлекательности (ИПО) и конкурентоспособности лесного сектора, методические основы которой разработаны и апробированы автором [8].

Ранее нами предлагалось создание экотехнопарков и сегодня зонтичные структуры необходимо рассматривать как основу формирования кластеров различного типа. Обязательной должна быть оценка и мониторинг социальных, экологических и экономических эффектов кластеризации.

Таким образом, общая схема формирования кластерной модели лесного комплекса многолесного региона должна включать конкурентные преимущества (и классы кластеров), соподчиненность частных стратегий, способы определения центров кластеров, организационные структуры.

#### Список литературы

1. Авдашева, С. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства / С.Авдашева // Вопросы экономики. - 2007. - № 1. - С. 98-111.
2. Баринов, В.А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В.А. Баринов, Д.А. Жмуров // Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. - № 1. - С. 20-30.
3. Kotler, P. Маркетинг в условиях сетевой экономики / P. Kotler, R. Achrol // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - 2000. - № 2. - С. 2-19.
4. Механизмы управления устойчивым развитием лесного комплекса / под ред. В.К. Резанов, К.В. Резанов. - Владивосток: Дальнаука, 2015. - 511 с.

5. Паппэ, Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации / Я.Ш. Паппэ // Проблемы прогнозирования. - 2002. - № 2. - С. 83-97.
6. Резанов, В.К. Алгоритмы и механизмы управления интеграционным развитием лесного комплекса / В.К. Резанов, В.М. Шихалев. - Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2010. - 304 с.
7. Резанов, В.К. Оценка общей и частных стратегий устойчивого развития лесного комплекса на основе сбалансированной системы показателей / В.К. Резанов, М.В. Беляева, К.В. Резанов // Власть и управление на Востоке России. - № 4 (69). - 2014.- С. 55-61.
8. Резанов, К.В. Управление инвестиционной привлекательностью в кластерной модели устойчивого развития лесного комплекса / К.В. Резанов. - Хабаровск: ДВИУ-филиал РАНХиГС, 2015. - 203 с.
9. Резанов, В.К. Формирование кластерной модели устойчивого развития лесного комплекса на основе синтеза корпоратизации и сетизации / В.К. Резанов, К.В. Резанов // Экономический анализ: теория и практика. -2015. -№ 11 (410).- С. 26-39.
10. Управление концентрацией в лесном комплексе многолесного района: от укрупнения к усилению интеграции производства / Под ред. В.К. Резанова. - Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2007. - 304 с.

## ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

**Балдин К.В., Анохин С.А.**

ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)», г.Москва

В целом инвестиционные ресурсы субъектов инновационного рынка это вложения капитала в любой форме для реализации инновационной деятельности с целью получения прибыли. По мнению специалистов, они могут быть подразделены на две основных группы: собственные и заемные ресурсы. Структура источников собственных средств включает прибыль, амортизационные отчисления, уставный капитал и средства страховых организаций при наступлении страховых случаев. К этой категории можно также отнести бюджетное и внебюджетное финансирование предприятий на безвозвратной основе. К числу основных заемных средств относятся: кредитные ресурсы государственного бюджета и внебюджетных фондов, сбережения населения, банковский капитал, временно свободные средства хозяйствующих субъектов.

Системный анализ инновационной активности предприятий машиностроительной отрасли в настоящее время свидетельствует об определенном застое. Анализ структуры инвестиций в различные виды инновационной деятельности по источникам их поступления свидетельствует о росте значения собственных инвестиционных ресурсов и кредитов. Указанная динамика во многом объясняет причины несоответствия показателей эффективности инвестиционного и инновационного развития. В общем объеме инновационных вложений увеличивается доля нецентрализованных ресурсов, и это становится принципиально важным для организации и управления всем инвестиционным процессом. Вместо одного субъекта инвестиционной деятельности, каким является государство, появилось много самостоятельных и независимых участников [1, с. 64 – 65].

Учитывая вышеизложенное, представляется весьма актуальной разработка организационных форм эффективного инвестирования инновационной деятельности, которые будут способны на основе учета интересов и приоритетов всех категорий участников инновационно - инвестиционных процессов определять место каждого вида инвестиционных ресурсов в обеспечении инновационного цикла. Сформировавшаяся в стране экономическая ситуация характеризуется ограниченностью и дефицитом источников инвестиционных ресурсов, что определяет необходимость развития методов их более эффективного привлечения и использования для обеспечения инновационно - инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Среди методов инвестиционного обеспечения инновационной деятельности специалисты выделяют: внутреннее самофинансирование, акционирование; система грантов, эмиссия облигаций, лизинг, кредитное, венчурное и смешанное финансирование. При использовании метода самофинансирования инновационной деятельности предприятия в качестве источника инвестиций выступают в основном прибыль и амортизационные отчисления. В ряде случаев становится целесообразно проводить реконструкцию и перевооружение отдельных производств за счет нераспределенной между акционерами части прибыли. Эффективность этого метода непосредственно зависит от рентабельности предприятия. Чаще всего этот метод применяется при сравнительно небольших объемах капитальных затрат. Согласно данным официальной статистики только 6-8% прибыли

отечественных промышленных предприятий идет на развитие производства, а в странах с развитой рыночной экономикой до 40% капитальных вложений покрывается за счет нераспределенной прибыли.

Амортизация также является внутренним источником инвестиций предприятий. Причиной снижения уровня ее в настоящее время была неудачно проведенная либерализация цен, которая привела к значительному обесцениванию внутренних инвестиционных ресурсов хозяйствующих субъектов. Положительную роль инвестировании в сферу материального производства должно было сыграть принятое правительством РФ решение об индексациях амортизационных отчислений. Нормы амортизационных отчислений предприятий жестко регулируются на законодательном уровне. В результате этого средства, призванные играть важную роль в формировании капитала, направленного на инновации, превращаются в чисто формальную категорию [1, с. 66 – 67]. Значимым методом инвестиционного обеспечения инновационных проектов является акционирование. За счет увеличения уставного капитала могут быть эффективно профинансированы довольно крупные проекты, связанные с техническим перевооружением, модернизацией и реконструкцией предприятия.

Традиционно привлекательной возможностью является привлечение иностранных инвестиций. Здесь важно избежать недооценки акций предприятия, так как многие зарубежные инвесторы предпочитают осуществлять свои вложения на короткий вполне определенный срок. В этом случае полезно проводить международный аудит. Таким образом, указанный метод требует значительных организационных усилий, времени и денежных затрат.

Максимальная эффективность грантов в промышленности достигается на этапе воплощения идеи в сферу ее практического применения в силу того, что гранты, как правило, предоставляются на безвозвратной основе, которая является очень привлекательной на начальных этапах инновационного цикла, характеризующихся повышенной степенью риска.

Метод финансового лизинга - еще один из способов заемного финансирования, механизм которого заключается в следующем. Реципиент инвестиций выбирает необходимое ему оборудование, обращается в лизинговую компанию с просьбой приобрести для него это оборудование у поставщика, а потом предоставить во временное владение. Лизинговая компания покупает у поставщика указанное оборудование и передает его пользователю во временное пользование. Данная схема позволяет предприятию перейти к текущим затратам, которые распределены во времени [2, с. 98].

Отличительной особенностью венчурного финансирования является то, что венчурные фонды формируются преимущественно крупными финансово-промышленными группами, концернами и холдингами, а также отдельными рискующими бизнесменами. Основные критерии, на которые ориентируются венчурные организации при выборе инновационного проекта, это высокая прибыль, минимум риска и оригинальность новшества.

Анализируемые источники и методы привлечения инвестиций в инновационную деятельность промышленных предприятий следует рассматривать через призму основных стадий инновационного проекта. Необходимо учесть, что на каждой стадии вероятнее всего будет предпочтение различным источникам и методам привлечения. Вопросы оптимизации здесь – полная компетенция менеджеров и собственников компаний. Последовательность методов привлечения и эффективность применения финансовых ресурсов схематично показано на Рисунке 1.



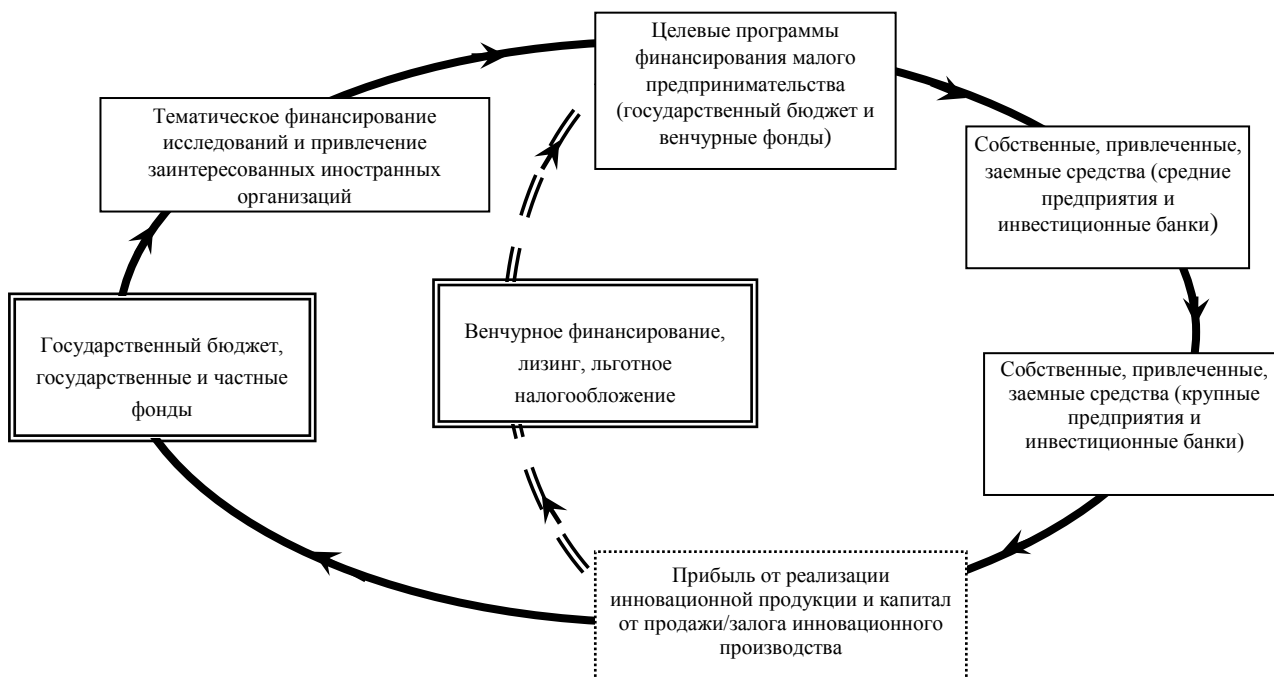


Рис.1. Схема привлечения инвестиций в инновационный цикл

Исходя из анализа представленной схемы, следует отметить, что инвестиционные процессы после реализации инновационного проекта направлены, прежде всего, на дальнейшее реинвестирование капитала хозяйствующего субъекта [2, с. 158].

#### Список литературы:

1. Голуб А., Чеботарев А. Модель эффективности финансирования инноваций // Инвестиции и инновации . – 2014 . - № 3. – С. 64 – 67.
2. Экономические и информационно-аналитические основы управления инвестиционными проектами. Монография. – Под ред. Балдина К.В. – Воронеж, МОДЭК. 2004. – 278 с.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лысенко Е.А.

Таганрогский институт им. А.П. Чехова (филиал) «РГЭУ (РИНХ)», г. Таганрог

С началом процесса реформирования большие надежды в решении продовольственной проблемы, занятости сельского населения и социального развития села возлагались на создание владельцами почти 7 млн. земельных паев более 110 тыс. мелкотоварных фермерских хозяйств как основной формы хозяйствования. Поэтому разными концепциями, программами, стратегиями и законодательными актами предусматривалась государственная поддержка этой формы хозяйствования. Однако в последние годы объемы бюджетной поддержки фермерских хозяйств резко сократились. В Российской Федерации в процессе реформирования ставилась задача создания фермерских хозяйств оптимальных размеров. Важно заметить, что во многих странах мира размеры фермерских хозяйств не отвечают оптимальным, но они эффективно функционируют с привлечением рациональных способов организации использования технических средств (разнообразные кооперативы, пункты аренды и проката техники и т.п.). Таким образом, проблемой является собственно организация эффективного производства в основном за счет аренды или создания кооперативов по общему использованию техники, а также стратегии обслуживания и определения вариантов технического оснащения фермерских хозяйств и в последнюю очередь – за счет аренды и покупки земли фермерами.

Опыт ведущих стран мира показывает, что в каждой из них семейная ферма — основа аграрной экономики. В США численность фермерских хозяйств — 2,2 млн. Они владеют 89 % всех земель. Средний размер участка — 168 га. Животноводческая ферма в среднем — 118 голов КРС. Молочная — 131 корова. Свиноводческая — 800 голов. В Германии сельское хозяйство более чем на 90 % состоит из семейных ферм. Их

число — 300 тыс. Средний размер — 49 га. Животноводческая ферма — в среднем 77 голов КРС, молочная — 50 коров. Средняя свиноводческая ферма — 1 тыс. голов.

В Финляндии сельское хозяйство практически на все 100 % — фермерское. Там 60 тыс. семейных ферм со средним размером земли — 38 га. В свиноводческой ферме — в среднем 1200 голов, в животноводческой — 50 голов КРС, в молочной — 29 коров.

То есть везде и всюду — ставка на малые хозяйства семейного типа. И эта модель — исключительно эффективна. К примеру, на 1 октября 2013 года в Россию ввезено цельномолочной продукции в объеме 27,7 тысяч тонн. Причем больше всего — из Финляндии — 12,2 тысячи тонн [1].

Характерно, что финская «Валио», голландская «Кампина» и другие известные продовольственные концерны на самом деле являются кооперативными объединениями. Они созданы на основе семейных ферм и используют производимую ими продукцию. Семейная ферма является там в полном, прямом смысле слова общественной и государственной ценностью.

Передовой опыт этих стран, их достижения — это во многом воплощение в практику научных идей наших талантливых ученых-аграрников — А.В. Чайнова, Н.Д. Кондратьева, А.Н. Челинцева, Н.П. Макарова и других.

На экономическую эффективность фермерских хозяйств оказывает влияние целый ряд факторов, определяющих их производственное направление, специализацию и организационно-экономические формы владения и пользования землей.

Семейные фермы, в силу своей непревзойденной мотивации к труду, с самого начала проявили себя как высокопроизводительные, эффективные хозяйства. А фермерский сектор — как самый динамичный и перспективный сектор отечественного АПК.

В фермерских хозяйствах устойчиво растет производство зерна. Сегодня их доля составляет четвертую часть всего российского урожая. Одна треть подсолнечника — тоже фермерская. Фермерские хозяйства вместе с микропредприятиями, которые по сути те же КФХ, производят картофеля столько же, сколько и сельхозпредприятия. А овощей — даже больше их.

На протяжении прошедших лет в Ростовской области производством продукции растениеводства занимаются, в основном фермерские хозяйства, земельный надел которых до 200 га и более.

На начало ноября 2015 года сбор урожая зерновых культур практически завершен (98,7%). По предварительным данным в хозяйствах всех категорий намолочено 1765,8 тыс. тонн зерна (в первоначально-оприходованном весе), подсолнечника намолочено 776,5 тыс. тонн, накопано 30,7 тыс. тонн картофеля, собрано 224,5 тыс. тонн овощей открытого грунта.

На начало ноября 2015 года поголовье крупного рогатого скота в фермерских хозяйствах, по расчетам, составило 218,1 тыс. голов (на 4,3% меньше по сравнению с аналогичной датой предыдущего года), из него коров — 49,8 тыс. голов (на 4,6% меньше), поголовье свиней — 75,7 тыс. голов (на 5,8% больше), овец и коз — 6,8 тыс. голов (на 1,5% меньше), птицы — 85,1 тыс. голов (на 13,2% больше) (Табл. 1) [2, 3].

Таблица 1

Продукция фермерского хозяйства Ростовской области (в структуре ОКВЭД; в фактически действовавших ценах; млн. руб.)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Продукция сельского хозяйства	17261,0	12687,1	15805,4	24431,8	26557,7	27917,9
в том числе:						
растениеводство	14769,8	10049,1	12825,4	21531,7	23687,8	24969,2
животноводство	2491,2	2638,1	2980,0	2900,1	2869,9	2948,7

В 2014 году на экономику КФХ существенно повлияли низкие цены на зерно и подсолнечник, а размер несвязанной поддержки (7 евро/га) не смог обеспечить выравнивание доходности, да и воспользовались поддержкой не более 1/3 фермеров. Причина в том, что в стране и области до сих пор не создана эффективная система поддержки малого сельскохозяйственного предпринимательства.

В развитых странах мира существуют информационно-аналитические системы, организационно, юридически, технологически и финансово сопровождающие деятельность фермерских хозяйств, в результате возрастает эффективность их функционирования и в первую очередь — производительность труда. В неструктурированной отечественной среде стремительно начали развиваться агрохолдинги, которые за счет

высоких экономически необоснованных уровней арендной платы поглощают не только фермерские хозяйства, но и большие сельскохозяйственные предприятия.

Прежде всего соотносительно с теоретическими и методическими вопросами выявления ключевых факторов, сдерживающих создание, функционирование и развитие фермерских формирований, а именно: влияние агрохолдингов на функционирование фермерских хозяйств (как упоминалось, за счет высшего уровня арендной платы поглощение более мелких предприятий) и не прогнозируемость направления вектора государственной финансово-кредитной и информационно-аналитической поддержки вместо их стабильности на обозримое будущее. Нуждаются в дальнейшем решении вопросы оптимизации размеров фермерских хозяйств, специализирующихся на производстве продукции растениеводства и животноводства. Самый важный шаг в этом направлении – произвести варианты оценки капитальных инвестиций для поддержки кооперативов по использованию техники или оснащения собственными техническими средствами предприятий больших размеров. Собственно, определение критерия оценки инвестиций с целью приобретения техники для кооперативов или хозяйств является залогом изменения ориентиров в стратегии государственной поддержки как эффективной меры на перспективу.

Данные статистико-экономического анализа конечно же не могут быть взяты полностью за основу оценки экономической эффективности фермерских хозяйств в абсолютном плане. Это всего лишь ориентиры, отражающие самые поверхностные структурные сдвиги в организационно-экономическом развитии отечественного фермерского производства. Но тем не менее, даже предварительные исследования позволяют с некоторой вероятностью говорить о наиболее приоритетных формах и типах развития фермерских хозяйств в современных сложных социально-экономических условиях аграрного производства.

#### Список литературы

1. Плотников В.Н. Экономическая эффективность и социальная значимость семейных фермерских хозяйств. URL: [http://www.akkor.ru/sites/default/files/broshyura\\_1.pdf](http://www.akkor.ru/sites/default/files/broshyura_1.pdf)
2. Социально-экономическое положение Ростовской области в январе – октябре 2015 года. URL: [http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/rostov/resources/3edf1b004aaf82deb487f59ed7b90b3a/Binder1.pdf](http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/resources/3edf1b004aaf82deb487f59ed7b90b3a/Binder1.pdf)
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. URL: [http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/rostov/ru/statistics/enterprises/agriculture/](http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/enterprises/agriculture/)

## ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<sup>1</sup>Егорова А.Ю., <sup>2</sup>Неверова Е.Т.

<sup>1</sup>Ассистент, кафедра Математики и бизнес-информатики

<sup>2</sup>Ассистент, кафедра Математики и бизнес-информатики

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королёва (национальный исследовательский университет), г. Самара

В данной статье дается понятие электронного бизнеса, определяется его функциональность и значимость для современной экономики, рассматриваются основные вопросы динамично развивающейся электронной коммерции, а так же выделяются ключевые моменты ее специфики. Авторами раскрываются проблемы ведения Интернет – бизнеса в России, его формы и инструменты, анализируются функциональные модели основных секторов электронной торговли.

Ключевые слова: интернет-торговля, электронный бизнес, электронная коммерция, сетевая экономика.

Что такое электронный бизнес

Для начала введем понятие электронного бизнеса, которое будет использоваться в данной статье. Под электронным бизнесом будем понимать все бизнес-процессы, совершаемые деловой организацией посредством сети Интернет. К таким процессам относят: коммерцию, маркетинг, финансовый анализ, платежи, прием на работу, поддержка клиентов и партнеров и другое [8]. Электронную коммерцию можно считать одним из значимых электронных бизнес процессов. Электронной коммерция (e-commercial) представляет собой любую сделку по обмену товарами и услугами, совершаемую через сеть Интернет и приводящую к передаче прав собственности или права пользования ими [6].

Электронная коммерция охватывает внешние процессы, связанные с клиентами, поставщиками, партнерами и включает в себя продажи, маркетинг, обслуживание клиентов, покупку сырья и его поставку для производства, а также приобретение косвенных эксплуатационных расходов.

Электронный бизнес включает в себя электронную коммерцию, но при этом охватывает внутренние процессы, такие как производство, управление запасами, разработку продукта, риск-менеджмент, управление знаниями, финансами человеческими ресурсами.

Таким образом, электронная коммерция входит в понятие электронный бизнес. Стоит различать эти два понятия.

Поскольку электронному бизнесу на практике присущи различные методы, формы и виды, рассмотрим его классификацию.

Целями организации электронного бизнеса могут быть как создание нового бизнеса, так и его разработка в дополнение к уже функционирующему традиционному бизнесу. Основой создания могут быть как стационарные персональные компьютеры, так и мобильные электронные устройства (стоит заметить, что в 2014 году в России уже 30% пользователей используют мобильные устройства для выбора товара, а 17% - совершают с их помощью интернет-покупки). Важным этапом становится выбор целевой группы потребителей: B2B (бизнес для бизнеса), B2C (бизнес для потребителя/розничный сектор), C2C (потребитель для потребителя), B2G (бизнес для правительства), G2C (правительство для гражданина). Электронный бизнес отличается по своему функциональному назначению на информационно-рекламный, торговый, финансовый, коммуникационный. Данный тип бизнеса может создаваться на арендной или заказной основе, а также быть самостоятельно организованным [7].

К основным видам электронного бизнеса относятся: торговые площадки; электронное управление закупками; порталы; организация, содержание и обслуживание общественных глобальных сетей; финансовые услуги (интернет-платежные системы, обменные пункты, интернет-банкинг, онлайн-трейдинг); инвестиционные фонды; интернет-магазины; контент-проекты; информационные посредники; информационный бизнес в Интернете; интернет-маркетинг); рекламный бизнес; услуги связи и средства общения; WEB-мастеринг; MLM или сетевой маркетинг разработка ПО и цифровых товаров; услуги сервис-провайдеров; предоставление услуг (дистанционное обучение, сетевые библиотеки, электронное здравоохранение и др.); игровой бизнес в сети партнёрские программы; интернет-франчайзинг; интернет-лизинг [5].

Интернет-магазины являются лишь небольшой частью электронной коммерции. Они наиболее близки и к нашей обыденной жизни и поэтому привлекают внимание потребителей в первую очередь. Реальный же бизнес лежит в сфере business-to-business. Так по мнению генерального директора «ОАО русские ВАБ ресурсы» Алексея Рубцова, в России наблюдается необычный процесс формирования B2B-рынка: «С одной стороны, явно опережающими темпами идет формирование инфраструктуры в виде B2B-сервисов разнообразных проектов, а с другой — все большее количество предприятий так или иначе начинают использовать интернет в своей деятельности. Вопрос лишь в том, насколько предлагаемые сервисы будут востребованы российскими предприятиями. Сейчас можно говорить о том, что основная масса еще не готова к полноценному использованию торговых систем. При этом каталоги товаров, доски объявлений по спросу и предложению уже находят свою аудиторию» [3].

Поскольку рынок B2B в России только формируется, а электронный бизнес B2C набрал хорошие обороты, проведем анализ его основных показателей.

При численности населения в возрасте от 18 до 64 лет в 97 млн. человек [4] и количестве пользователей интернета в этом возрастном диапазоне 74 млн. человек, проникновение электронной коммерции находится на уровне 34%, то есть в 2014 году было 25,4 млн. онлайн-покупателей. За 2014 год количество онлайн-покупателей возросло на 37%.

Объем российского рынка интернет-торговли материальными товарами за 2014 год составил 560 млрд. рублей, что на 35% больше прошлогоднего значения данного показателя.

В 2014 году совершено 195 миллионов покупок (в том числе трансграничных).

Стоит отметить, что объем заказов, совершенных за рубежом, в 2014 году составил 47 миллионов, при этом 33 миллиона заказов совершено в Китайских интернет-магазинах и 14 миллионов заказов в других странах (рост, в сравнении с 2013 годом, составил 135%).

В таблице представлена динамика размера внутрисоссийского рынка онлайн-торговли (Табл.1)

Динамика размера рынка без учета транзграничных покупок

Год	Объем рынка, млрд. руб.	Номинальный рост	Инфляционный рост	Реальный рост
2010	180			
2011	235	31%	2%	28%
2012	315	34%	5%	28%
2013	415	32%	5%	25%
2014	560	35%	15%	17%

Как видно из таблицы, на внутрироссийском рынке онлайн-торговле наблюдается увеличение размеров объемов рынка, но реального роста, ввиду высокой инфляции, не наблюдается.

Средний чек онлайн-покупок в 2014 году, включая стоимость доставки, составил 3 300 рублей [2].

На диаграмме представлена доля

ТОП 5 товарных категорий, выделенных по количеству заказов, от всего рынка интернет-торговли в России:

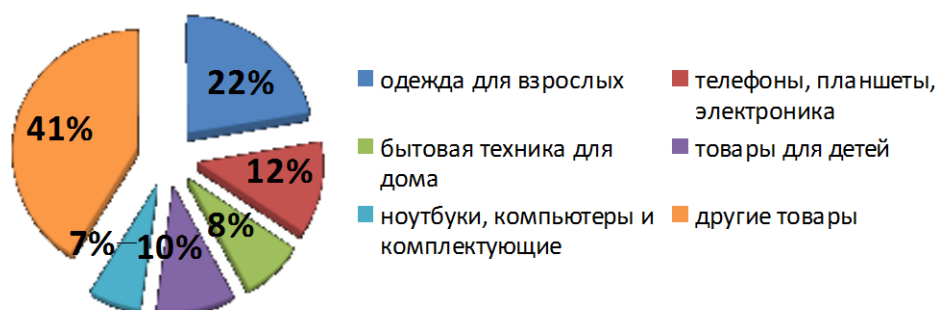


Рис.1.

Диаграмма. ТОП 5 товарных категорий (по количеству заказов), их доля от всего рынка интернет-торговли  
Проанализировав основные показатели результатов деятельности интернет-торговли в России в 2014 году перейдем к рассмотрению проблем и сдерживающих развитие факторов электронного бизнеса.

Так на основе проведенного экспертами Data Insight аналитико-консалтингового исследования Ecommerce Barometer 2015, можно выделить следующие основные тренды и проблемы электронной коммерции в России [1].

К сдерживающим факторам относятся:

1. Состояние экономики (падающая покупательская способность населения, скачки валютных курсов съедают прибыль длинных закупок).

Значительная часть товаров на электронном рынке является импортной, поэтому в 2015 году цены на него довольно существенно выросли. А товар, производимый на территории России имеет существенную импортную составляющую.

2. Недоступность кредитования (заемные средства для компаний стали менее доступными, а если и выдаются то на гораздо более жестких условиях и под более высокие проценты)

3. Нечеткость законодательства.

4. Недоверие к электронному бизнесу в целом.

5. Отсутствие кадров.

6. Плохой менеджмент.

7. Слабая технологическая развитость рынка, как магазинов, так и поставщиков.

8. Отсутствие стандартов бизнес-процессов, особенно со стороны логистов.

По мнению ведущего аналитика направления «Логистика» компании Data Insight Варвары Нехиной «в то время как все привычные составляющие логистического бизнеса, в силу разных причин, сокращаются, доставки для интернет-магазинов по нашей оценке растут в среднем по рынку более чем на 20% в год. Количество отправок интернет-продавцов в I половине 2015 года составило 73 млн. рублей, что на 8% больше, чем годом ранее. Неудивительно, что интернет-магазины как клиенты очень интересны всем без исключения логистическим компаниям».

9. Высокие налоги («сегодня иностранные интернет-компании, которые обслуживают российских потребителей, в России налогов не платят. И получается, что любая российская компания изначально оказывается в худшем положении, потому что НДС составляет 18%») [1].

10. Много бумажной работы, бухгалтерии.

Решение данных проблем возможно лишь при активном участии государства, а именно:

1. Развитие почтовой и логистической инфраструктуры (особенно дальнейшее развитие Почты России, поскольку 60% онлайн-покупателей в России получили за 2014 год хотя бы одну посылку Почтой России).

2. Изменение налогообложения (облегчение, упрощение, льготные периоды).

3. Таможенное регулирование (облегчение экспорта).

4. Изменение законодательства в вопросах регулирования торговли (упорядочивание, приведение в соответствие с реалиями).

5. Контроль качества сервиса на рынке, возможно сертификация, решение проблемы недобросовестных магазинов-однодневок.

7. Решение проблем, связанных с трансграничной торговлей.

В ходе проведенного исследования электронного бизнеса в России, можно сформулировать следующие варианты его развития:

1. Многие участники рынка электронной торговли видят возможности для развития интернет-магазинов исключительно во внутреннем развитии (а не на рынке как таковом).

Стоит учесть, что онлайн-торговля как отдельное направление, то есть чистый онлайн, без дополнения к традиционному бизнесу не очень свойственен российским реалиям.

2. Ввиду того, что в настоящее время в экономике России присутствует кризис, это рассматривается некоторыми игроками рынка как отличная возможность для возможности увеличения сферы влияния, то есть захвата доли рынка (обратная сторона кризиса).

3. Выход интернет-магазинов на рынок соседних стран (Казахстан, Беларусь, страны СНГ, Восточная Европа и др.) для этого, как отмечалось ранее необходима помощь государства – упрощение таможенных процедур, субсидии на доставку в эти страны, снижение сборов (в том числе таможенных), информационная поддержка.

Таким образом, дальнейшее развитие электронного бизнеса в России возможно лишь при тесном сотрудничестве государства и предпринимателей.

#### Список литературы

1. Егорова А.Ю. Моделирование связей между работами. Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Труды I научно-практической студенческой конференции (23 апреля 2015 г.), том II, изд-во «Мининский университет», 2015, с.216-219.
2. Егорова А.Ю., Монтлевич В.М. Решение задачи распределения взаимосвязанных работ в заданном интервале времени. «Математика, экономика и управление», сборник факультета ЭиУ, Т1 №1 Самара, «Самарский университет», 2015, с.50-53.
3. Егорова А.Ю., Монтлевич В.М. Моделирование технологических связей комплекса взаимосвязанных работ. Вестник Самарского государственного университета, Самара, изд-во «Самарский университет» 2014, №8 (119), с.259-263.
4. Исследование «Интернет-торговля в России. Годовой отчет 2014» Data Insight.
5. Рубцов А. Российский бизнес на пути к использованию торговых систем. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/online/interview/rwr/>.
6. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
7. Финансовая библиотека. URL: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/e-business>.
8. Сидорова О.В. Электронный бизнес в современной экономике // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – с. 51-54. СТАТЬЯ 3.
9. Черноиванов А.П. Направления развития электронного предпринимательства в современной России // Журнал «Социально-экономические явления и процессы». – 2011. – №3. – с. 155-161. СТАТЬЯ 2.
10. Черноиванов А.П. Электронный бизнес и перспективы его развития в России // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. - №8. – с. 221-227. СТАТЬЯ 1.

## ИНФЛЯЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Хусенова С.Х.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Аннотация: В данной статье раскрываются причины инфляции в России, ее основные статистические показатели. Рассмотрено влияние инфляции на экономику страны и благосостояние населения, предложены пути решения проблем, связанных с инфляционными процессами.

Abstract: This article reveals the causes of inflation in Russia, its main statistics. There is a review about influence of inflation on the economy of the country and welfare of the entire population, as well as ways to solve it.

Ключевые слова: инфляция, меры, регулирование, темп инфляции, инфляционные ожидания.

Keywords: inflation, measures, regulation, inflation rates, inflation expectations.

Показатели уровня инфляции и темпа роста цен на протяжении последнего времени служат объектами внимания правительства страны и предметом беспокойства российского населения. Инфляционные процессы носят отрицательный характер на все стороны жизни общества. Она обесценивает трудовые результаты обычного населения, обесценивает сбережения физических и юридических лиц. В связи с этим возникает необходимость в анализе уровня инфляции и вызывающих ее причин, что позволит выработать меры стабилизации ситуации.

В современном мире инфляция характеризуется долговременным процессом снижения покупательной способности денег, вызванным повышением цен, товарным дефицитом и снижением качества товаров и услуг. Различают открытую и скрытую, или подавленную, инфляцию. Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен, скрытая – в усилении товарного дефицита. Открытую форму инфляция принимает в условиях свободных цен, а скрытую – в условиях жесткого государственного контроля.

Существуют различные меры, останавливающие и стабилизирующие инфляцию, которые используются различными странами. Для определения эффективных путей решения необходимо выявление причин обуславливающих данные процессы.

Одной из главных причин современной инфляции в России является рост денежной массы, которая находится в обороте. Прирост денежной массы возможен в случаях широкого использования внутренних заимствований для покрытия дефицита государственного бюджета или, например, в результате увеличения кредитной системы. Вследствие прироста объемов денежной массы в обращении увеличивается спрос, в результате – рост уровня цен на товары.

В странах, характеризующихся открытой экономикой, постоянно осуществляется сближение внутренних и мировых цен. Из-за этого зарождаются предпосылки возникновения инфляции.

В зависимости от причин, которые вызывают инфляцию, выделяют несколько теорий, объясняющих ее:

- 1) «Инфляция издержек»
- 2) «Избыточный спрос»
- 3) «Монетаристская количественная концепция инфляции»
- 4) «Экономики предложения».

Для того, чтобы наглядно рассмотреть динамику роста инфляционных процессов, нужно произвести анализ текущих данных. В первую очередь, необходимо проанализировать данные за 2014 и 2015 года.

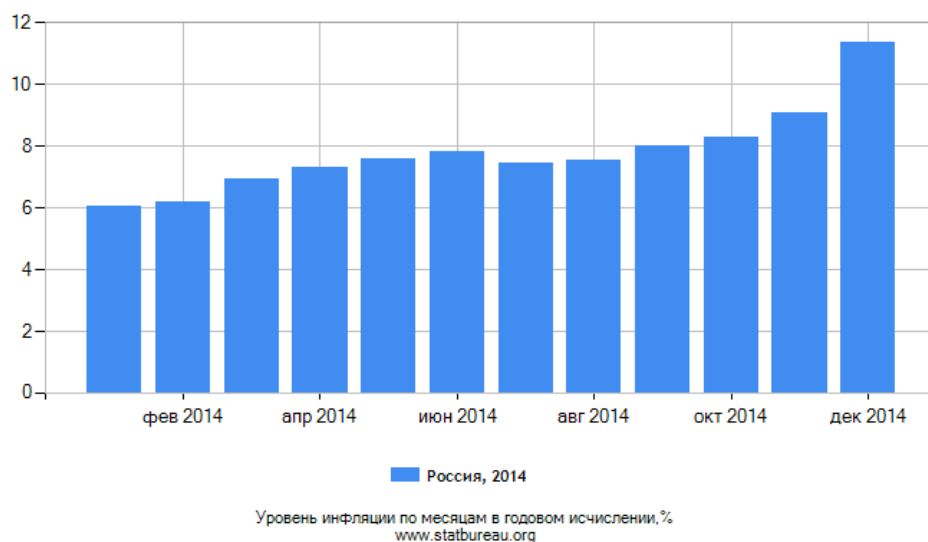


Рис.1. Уровень инфляции в России на 2014 год.

По данным Рисунка 1 видно, что уровень инфляции в России на 2014 год составляет 11,36 %. Важно отметить, что с ноября 2014 года наблюдается активный рост инфляции, при котором она выросла на 2,29 % [5].

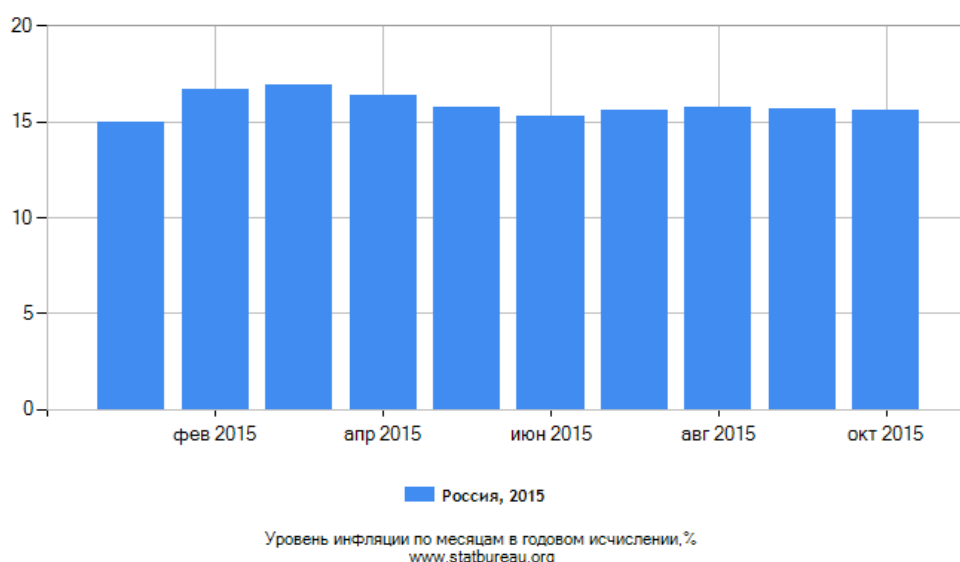


Рис.2. Уровень инфляции в России на 2015 год.

По данным Рисунка 2 видно, что уровень инфляции в России на 2015 год составляет 11,21 % [5].

По данным Росстата прогнозный уровень инфляции на 2016 год составит 21,57 % и вырастит на 6,57 %, что очень сильно повлияет на уровень цен на товары [4].

Опасность высокой инфляции состоит в том, что она может оказывать дестабилизирующее воздействие на экономику.

Управление инфляцией в стране всегда является сложным вопросом в экономике. В настоящее время, существует огромное количество методов, которые влияют на уровень инфляционных процессов.

Основными направлениями российской антиинфляционной политики являются регулирование инструментами денежно-кредитной политики. Ее главная цель – это поддержание стабильного состояния цены, предотвращение высокого темпа роста цен. Эта политика помогает контролировать процессы инфляции, которые способствуют достижению каких-либо общих экономических целей. Важнейшая цель денежно-кредитной политики Центрального Банка - снижение темпов роста уровня потребительских цен. В 2013 году темп роста потребительских цен был зафиксирован в пределах до 5-6 %, в 2014 и 2015 годах – до 4-5 %.



Основными мерами антиинфляционной политики являются:

- 1) снабжение предложения денег в соответствии с настоящим спросом денег в хозяйственном обороте;
- 2) соблюдение контроля эмиссии денег;
- 3) увеличение доверия населения к банковской системе и финансовым рынкам с помощью улучшения системы статистических показателей инфляции и их прозрачности.

Для того чтобы снизить инфляцию нужно следовать следующим рекомендациям:

- 1) помогать росту рынка финансов, а так же банковской системы в качестве аккумулятора денежных ресурсов для целей инвестирования внутри страны;
- 2) не давать возможности развиваться монополии рынков товаров и услуг, стимулировать развитие конкуренции между Российскими товаропроизводителями;
- 3) стимулирование сбережений жителей России, а так же создание условий для расширения частных инвестиций в государственные и корпоративные ценные бумаги.

Антиинфляционная стратегия экономического роста страны в настоящее время нуждается в проведении определенных мер, направленных на регулирование инфляции. Снижение темпа инфляционных процессов усилит как финансовую систему России, так и конкурентоспособность банковской системы страны.

#### Список литературы

1. Деньги, кредит, банки: Учебник для вузов/ Под ред. О.И. Лаврушина – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013.
2. Л.Н. Красавиной. Инфляция и антиинфляционная политика в России: Финансы и статистика, 2012.
3. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный технико-экономический журнал. - 2013. - №4. – С. 23-27.
4. <http://www.gks.ru/>
5. <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation>

## ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ И КНР

**Кузнецова С.В., Соколова М.А.**

Ивановский государственный химико-технологический университет

В период макроэкономической нестабильности, напряженности в межгосударственных отношениях вопросы оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческих банков как ключевых участников и катализаторов экономического развития любого государства приобретают особую актуальность.

В настоящее время вопросы финансовой устойчивости российских и китайских коммерческих банков, как в теоретическом, так и в практическом аспекте, еще недостаточно разработаны и только становятся предметом исследования ученых. В частности, существующие методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка в основном предназначены для самих банков и не позволяют всем участникам рынка на основе публикуемой отчетности с достаточной степенью достоверности дать объективную оценку развития каждого банка и банковской системы в целом.

Финансовая устойчивость кредитной организации, является основной характеристикой качества банка, которое формируется совокупностью целевых установок различных сторон заинтересованных в результатах его деятельности [3].

Финансовую устойчивость можно классифицировать следующим образом:

- текущая – на конкретный момент времени;
- потенциальная – связанная с преобразованиями с учетом меняющихся внешних условий;
- формальная – создаваемая и поддерживаемая государством, извне;
- реальная – в условиях конкуренции с учетом возможностей осуществления расширенного производства.

Также финансовая устойчивость коммерческого банка может быть классифицирована по различным критериям (Рисунок 1) [2].

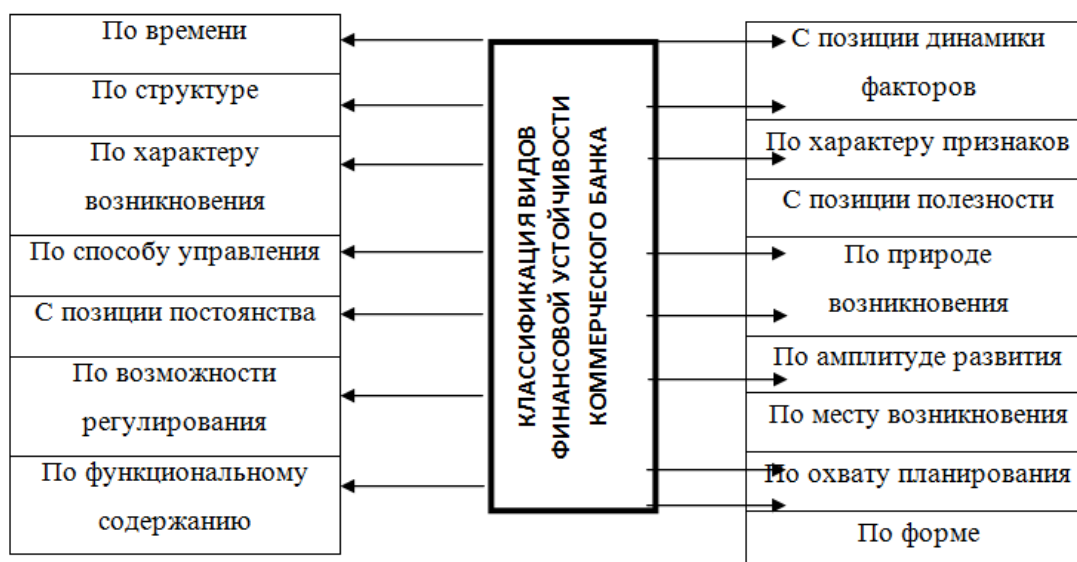


Рис. 1. Классификация видов финансовой устойчивости коммерческого банка

Деятельность коммерческих банков представляет собой комплекс взаимосвязанных процессов, которые зависят от многочисленных и разнообразных факторов. Когда говорят о факторах устойчивости коммерческого банка, чаще всего апеллируют к внешним и внутренним факторам (Табл.1).

Внешние факторы уместно подразделить на шесть самостоятельных групп:

- 1) общеэкономические;
- 2) политические;
- 3) финансовые;
- 4) правовые;
- 5) социально-психологические;
- 6) форс-мажорные.

Внутренние факторы устойчивости банка следует подразделить на три группы:

1. Организационные факторы;
2. Технологические факторы;
3. Финансово-экономические факторы.

Перечень внешних и внутренних факторов, способных оказать воздействие на устойчивость коммерческого банка, индивидуален и зависит от особенностей организации и работы каждого отдельно взятого банка.

Фотиади Н.В. делит факторы финансовой устойчивости коммерческого банка на четыре группы [6].

1 группа – социально-политические факторы: стабильный социальный и экономический курс правительства; внешнеэкономическая ситуация и состояние внешнего долга.

2 группа – общеэкономические факторы: уровень экономических реформ; инвестиционная активность отраслей и регионов; конъюнктура рынка.

3 группа – устойчивость банковской системы в целом: денежно-кредитная политика; внедрение базельских принципов; внедрение МСФО; контрольная политика ЦБ.

4 группа – внутренняя устойчивость банка: уровень банковского менеджмента (квалификация персонала банка, внутренний контроль, уровень транспарентности и корпоративной культуры); капитал банка (достаточность капитала, рыночная дисциплина, надзорный процесс); конкурентоспособность банка.

Бибикова Е.А., Кичаев И.Н. предлагает следующую классификацию факторов устойчивости коммерческих банков (Табл.1) [1]:

Таблица 1

Факторы устойчивости банков	
Признак классификации	Факторы
Способ возникновения	Внешние и внутренние
Время действия	Постоянные и форс-мажорные
Степень важности результата	Основные и второстепенные
Структура	Простые и сложные

Направление влияния	Положительные и отрицательные
Содержание	Политические, экономические, социальные и организационные

Мы видим, что в большинстве случаев деление факторов, влияющих на устойчивость коммерческих банков, проводится по двум группам – внешние и внутренние. При этом при классификации не затрагиваются такие важные составляющие, как специфика развития региона, на территории которого действует кредитная организация, а также влияние внешних по отношению к государству (международных) факторов. На наш взгляд, наиболее существенное влияние на финансовую устойчивость банка оказывают социально-экономическое положение в стране и регионе, на территории которого действует банк, политика Правительства и Центрального банка, а также уровень конкуренции на рынке банковских услуг.

Все зарубежные методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка можно разделить на 4 категории [5]:

- 1) рейтинговые системы оценки (PATROL, ORAP, CAMEL);
- 2) системы коэффициентного анализа (BAKIS);
- 3) комплексные системы оценки банковских рисков (RATE, RAST);
- 4) статистические модели (FIMS, SAABA).

Анализ позволяет сделать вывод, что основным недостатком зарубежных методик оценки финансовой устойчивости банка является то, что действующие методики позволяют достоверно оценить только текущее финансовое положение банка.

Систематизация российских и китайских подходов [4] к оценке и регулированию финансовой устойчивости коммерческих банков в исследуемых странах позволила выделить критериальные признаки для сравнения и провести на их основе сравнительный анализ действующих в России и КНР систем оценки и регулирования устойчивости коммерческих банков. Данная сравнительная характеристика представлена в Табл.2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика системы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков РФ и КНР

Критерий сравнения	Российская Федерация	КНР
Метод оценки	Балансовый метод, метод экспертных оценок, нейросетевое моделирование, рейтинговые модели, коэффициентный метод	Коэффициентный метод
Орган регулирования и надзора	Центральный банк Российской Федерации	Комитет по регулированию банковской деятельности
Объект регулирования	Коммерческие банки и небанковские кредитные организации	Только коммерческие банки
Соответствие международным стандартам банковского регулирования и надзора	Базель III (с 2014 г.)	Базель III (с 2013 г.)
Обязательные нормативы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Нормативы достаточности капитала банка: норматив достаточности базового капитала банка, норматив достаточности основного капитала банка и норматив достаточности собственных средств (капитала) банка</li> <li>- Нормативы ликвидности банка</li> <li>- Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)</li> <li>- Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)</li> <li>- Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- коэффициент неработающих кредитов (не более 5% ко всей сумме выданных кредитов);</li> <li>- отношение текущих активов к обязательствам (не менее 25%);</li> <li>- отношение кредитов к депозитам (не более 75%);</li> <li>- коэффициент ликвидности (не менее 25%);</li> <li>- предельный уровень разрыва ликвидности (не ниже отрицательного значения (-10%));</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Совокупная величина риска по инсайдерам банка (Н10.1)</li> <li>- Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц (Н12)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-коэффициент эффективности деятельности банка (отношение операционных расходов к операционным доходам) (не более 45%);</li> <li>- предельный уровень концентрации депозитов;</li> <li>-межбанковский коэффициент фондирования.</li> </ul>
Критерий сравнения	Российская Федерация	КНР
Применение обязательных нормативов	Одинаковы ко всем коммерческим банкам	Разграничение требований для системообразующих банков и остальных регулируемых банков
Роль центрального банка в регулировании финансовой устойчивости коммерческих банков страны	<ul style="list-style-type: none"> <li>- в сфере регистрации и лицензирования банковской деятельности;</li> <li>- в сфере дистанционного надзора;</li> <li>- в сфере надзора на месте (инспектирование кредитных организаций);</li> <li>- в сфере финансового оздоровления и ликвидации кредитных организаций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- защита от финансовых рисков;</li> <li>- создание механизма пруденциального регулирования финансовых рисков;</li> <li>- осуществление управления и надзора за деятельностью финансового рынка;</li> <li>- проведение реформы финансового рынка;</li> <li>- взаимодействие с центральными банками других государств.</li> </ul>

Архетипы китайской и российской моделей финансово-банковского сектора идентичны в части распределения банков по размерам, участия органов государственного управления в уставном капитале системообразующих кредитных институтов, особенностей региональной концентрации капитала, доминирования краткосрочных количественных выгод в банковской стратегии и неустойчивой динамики финансовой среды.

Ограниченность банковских операций преимущественно внутренним рынком и наличие непродолжительного опыта деятельности на мировых рынках капитала предполагают схожие проблемы и в сфере межбанковской конкуренции, а главной угрозой финансовой стабильности остается чрезмерное использование потенциала системообразующих банков в реализации экономической политики государства. Кроме того, регулятивные нормы в Китае и России предопределены их обязательствами в рамках членства в Базельском комитете по банковскому надзору, а значит, образуют единые вектор, масштаб, последовательность и проблематику преобразований.

На фоне экономического и рыночного пессимизма необходимо определить спектр новых регулятивных рычагов, которые если не станут панацеей от роста кризисогенности, то хотя бы снизят ожидания экспоненциального роста системных рисков.

#### Список литературы

1. Бибилова, Е.А. Факторы, влияющие на устойчивость банков в условиях финансового кризиса / Е.А. Бибилова, И.Н. Нечаев // Наука и экономика. – 2010. - №1. – С. 12-14.
2. Благодатских, И.В. Финансовая устойчивость коммерческого банка: теоретический аспект, способы оценки, система показателей / И.В. Благодатских // Актуальные вопросы современной науки. 2009. № 5-1. С. 117-125.
3. Глотова, А.С. Финансовая устойчивость региональных коммерческих банков / А.С. Глотова // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. Материалы II международной научно-практической конференции. Под редакцией Е.В. Никулиной. - Белгород, 2014. - С. 194-198.
4. Джагитян Э.П. Реформа банковского регулирования в Китае: особенности регулятивного континуума и системные риски / Э.П. Джагитян // Деньги и кредит. – 2014. - №12. – С. 51-62.
5. Клаас, Я.А. Сравнительный анализ зарубежных методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка / Клаас Я.А. // Вестник ТИСБИ. - 2012. - № 4. - С. 155-160.

6. Фотиади, Н.В. Теория и методология управления финансовой устойчивостью банковской системы России // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2009. С. 20.

## ПРИБЫЛЬ, КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Бондаренко О.С., Гребеник О.Ю.**

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»  
ГПА (ФИЛИАЛ) в г.Ялте

Аннотация.

Рассмотрены финансовый результат деятельности предприятия и прибыль, как конечный финансовый результат деятельности. А так же элементы, влияющие на формирование прибыли.

Ключевые слова. Финансовые результаты, прибыль, денежно выражение, факторы, категории.

Annotation. Examined financial performance and earnings as the final financial performance. As well as the elements which affect the formation of profit.

Keywords. The financial results, profit, in money terms, the factors that category.

Актуальность исследования. В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и предприятия вынуждены привлекать все имеющиеся внутренние ресурсы, значимую роль в данном процессе играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет определить наиболее оптимальные способы использования ресурсов и выработать структуру средств предприятия. Финансовый анализ позволяет проследить за правильностью движения финансовых потоков денежных средств и проверить выполнение норм и нормативов расходования финансовых, материальных ресурсов. Еще не мало важное в современных условиях хозяйствования это прибыль. Это определено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат.

Постановка задания.

Проблемы усовершенствования учета финансовых результатов и своевременности принятия управленческих решений, особенно в условиях развития рыночных отношений, постоянно находиться в центре внимания отечественной науки и практики.

Недостаточная исследованность некоторых теоретических и практических аспектов требуют дальнейших исследований в этой области. Учет финансовых результатов и распределение прибыли является одним из наиболее важных вопросов во всей системе бухгалтерского учета. При этом одной из главных функций бухгалтерского учета является определение и отражение финансовых результатов организации за отчетный период. Прибыль или убыток и есть финансовые результаты деятельности предприятия, характеризующие абсолютную эффективность его работы, и при несоблюдении определенных методов по ведению хозяйственной деятельности предприятия может пострадать предприятие.

Основное содержание.

Финансовые результаты отображают все аспекты деятельности хозяйствующих субъектов: технологию и организацию производства, систему управления, особенности организационно-правовой формы хозяйствования и вида экономической деятельности. Финансовыми результатами деятельности хозяйствующих субъектов является экономический итог в денежной форме, который проявляется в двух аспектах: позитивный (прибыль) и негативный (убыток) [1, с. 271].

Прибыль является емкой экономической категорией, поэтому ее следует рассматривать в нескольких аспектах, а именно как: абсолютный показатель эффективности деятельности предприятия, позитивная форма финансовых результатов в виде превышения суммы доходов над суммой расходов; часть добавочной стоимости, произведенной, реализованной и готовой к распределению, поскольку предприятие получает прибыль после того, как воплощенная в созданном продукте стоимость будет реализована и приобретет денежную форму; денежное выражение основной части накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности, используемых для финансирования мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, материальному поощрению работников предприятий; источник формирования бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Сущность прибыли, как и любой другой экономической категории, проявляется в ее функциях: оценочной; распределительной; стимулирующей [2, с. 77].

На формирование прибыли оказывают влияние факторы, которые можно классифицировать следующим образом: материально-технические; организационно-управленческие; экономические; социальные; экологические; маркетинговые; правовые; административные.

Все факторы, оказывающие влияние на формирование прибыли, материализуются в увеличении объемов реализации продукции и уровня цен; уменьшении производственной себестоимости; оптимизации структуры и ассортимента продукции, административных расходов и расходов на сбыт [3, с. 45].

Виды прибыли предприятия: согласно отчету о финансовых результатах деятельности предприятия - валовая прибыль (убыток), финансовый результат от операционной деятельности, финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения, финансовый результат от обычной деятельности, чистая прибыль (убыток); по видам деятельности - финансовый результат от операционной и чрезвычайной деятельности, финансовый результат от основной и не основной деятельности; по характеру налогообложения — прибыль до налогообложения, не подлежащая налогообложению прибыль; в зависимости от влияния инфляции — номинальная и реальная прибыль; с точки зрения экономической теории - бухгалтерская и экономическая прибыль; в зависимости от периода формирования - прибыль предыдущего, отчетного и планового периода; по характеру использования - нераспределенная и распределенная прибыль; в зависимости от регулярности формирования — регулярная прибыль, чрезвычайная прибыль; в зависимости от объемов — минимальная, максимальная и целевая прибыль; в зависимости от видов экономической деятельности.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов (выручки) и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, причем как с положительным, так и с отрицательным знаком. Задачи анализа формирования и использования финансовых результатов деятельности предприятия: изучение величины и структуры прибыли (убытка) по видам и объектам деятельности; оценка влияния на операционную прибыль изменений цен и объемов реализации; выявление степени влияния факторов как величину финансового результата; изучение направлений и тенденций распределения чистой прибыли. Прибыль является критерием эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также источником формирования централизованных и децентрализованных финансовых ресурсов [1, с. 297].

Полученная предприятием прибыль может быть использована для удовлетворения различных потребностей: на формирование финансовых ресурсов государства, финансирования бюджетных расходов; на формирование финансовых ресурсов самого предприятия, направляемых на обеспечение его хозяйственной деятельности.

Таким образом, полученная предприятием прибыль является не только результатом хозяйственной деятельности, но и объектом распределения. При этом в распределении прибыли можно выделить два этапа:

- 1) распределение общей прибыли (отношения предприятие - государство);
- 2) распределение и использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (отношения внутри предприятия).

Чистая прибыль используется в соответствии с учредительскими документами предприятия и принятыми решениями собственников. За ее счет инвестируют развитие производства, выплачивают дивиденды акционерам, создают резервы, покрывают убытки прошлых периодов. Распределяя чистую прибыль необходимо стремиться оптимизировать пропорции между ее капитализированной и потребленной суммами с целью обеспечения: необходимого объема инвестиций для развития предприятия, формирования собственного капитала и увеличения балансовой и рыночной стоимости взносов собственников; необходимой величины прибыльности на инвестиционный капитал собственникам предприятия [3]

Выводы. Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции и одновременно выступает необходимым условием следующего звена его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

#### Список литературы

1. Баскова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскова, Л.Ф. Сейко.- М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 372 с.
2. Володина А.А. Управление финансами. Финансы организаций / А.А. Володина. – М.: ИНФРА, 2011. – 502 с.

3. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 544 с.

## ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

**Чернышева М.В.**

Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им Г.В. Плеханова», г.Саратов

Ухудшение внешнеполитической обстановки показало значимость развития отечественной платежной системы, которая не должна зависеть от процессинга осуществляемого иностранными компаниями. Развитие национальной платежной системы обеспечит удовлетворение потребностей национальной экономики в платежных услугах и будет способствовать обеспечению финансовой стабильности государства. В статье рассматриваются этапы реализации стратегии национальной платежной системы, а также анализируются некоторые особенности национальной платежной карты и проблемы, связанные с ее оперативным внедрением.

Попытки создания национальной платежной системы начали появляться в России еще в начале 90-х годов, но на тот момент из-за сложностей технического характера от этого проекта пришлось отказаться в пользу комплексов готовых решений, предложенных иностранными партнерами, в частности компаниями Visa и MasterCard. Но сложившаяся на данный момент внешнеполитическая ситуация продуцирует много рисков экономического и политического характера. В силу этого вопрос создания независимой системы, отвечающей интересам финансовой безопасности России, представляется особенно актуальным.

Анализ стратегии развития национальной платежной системы позволяет выделить три фундаментальных этапа. Первый этап – это перевод транзакций международных платежных систем на процессинг НСПК, который позволяет информационно и инфраструктурно замкнуть процесс осуществления денежных переводов на территории России. Первым шагом к этому стал законопроект, обязывающий основных игроков рынка платежных карт перевести все процессинговые операции по счетам резидентов РФ непосредственно на территорию страны. Несмотря на некоторые трудности, связанные со сроками передачи транзакций операционно-клиринговому центру НСПК, первый этап завершился успешно.

Второй этап – это выпуск общенационального платежного приложения. Ранее уже осуществлялись попытки создания подобного приложения на базе существующих, но результаты не получили широкого распространения, так как каждая из систем принадлежала той или иной коммерческой кредитной организации. Следовательно, во избежание конфликта интересов система должна быть новой и создаваться под непосредственным контролем Банка России.

Анализ технического инструментария позволяет говорить о том, что создание собственной платформы не исключает влияние международных платежных систем. Поставщиком технологических решений де-факто является международный разработчик «OpenWay», а микросхемы в картах могут быть иностранного производства, что увеличивает риски наличия в операционной системе недокументированных возможностей и закладок. Кроме того продолжается применение протоколов «Visa» и «MasterCard» американской разработки, что предполагает получение разрешения на их использование. Исходя из Правил платежных систем, на данный момент нет гарантий, что в случае санкций со стороны США данные разрешения не будут отозваны.

Создание технологической основы системы ведется параллельно с разработкой основных операционных механизмов. Результатом общей работы должен стать выпуск первой национальной платежной карты «Мир». Стоит отметить, что закон о Национальной платежной системе обязывает значимых игроков на рынке платежных услуг – 51 кредитная организация из реестра Центробанка – в обязательном порядке осуществлять эмиссию и прием новых национальных пластиковых карт.

В связи с этим банки-эмитенты, столкнулись с проблемой дороговизны карт «Мир», которая проявляется как в отношении стоимости производства карты, так и в отношении тарифов. По подсчетам специалистов, производство карт «Мир» обойдется в полтора раза дороже, чем рассчитанных на массовый сегмент карт международных платежных систем. Главной причиной этого служит платежное приложение национальной карты, которое в силу своих технических особенностей требует дорогих и вместительных чипов. Хотя представители НСПК уже заявили о том, что рассчитывают удешевить свои разработки в 2016 году, вопрос за счет чего это будет сделано остается открытым.

На данном этапе анализ тарифной политики НСПК показывает, что ценовых стимулов эмитировать национальную карту у банков практически нет. Ставка по оплате товаров и услуг дебетовой картой «Мир» предельно мала и составляет 3–4 руб., что делает для банков невыгодным выпуск данных карт. С кредитных и премиальных карт будут взиматься от 0,5 до 2%, данная ставка также несколько ниже, чем у конкурентов Visa и MasterCard, у которых комиссия составляет от 1 до 2%. Таким образом, можно говорить о том, что карту «Мир» выгодно обслуживать банку-эквайеру, но банку-эмитенту не выгодно ее выпускать.

Сравнение платежных систем позволяет выделить еще одну особенность НСПК. Выпуск банковской карты «Мир» предусматривает соблюдение требований регулирующих минимальный объем обязательных операций, ежемесячно выполняемых по картам для сохранения уровня межбанковской комиссии. Представители НСПК сообщают, что, скорее всего, минимальный ежемесячный объем безналичных операций по классическим картам будет порядка 10 000 руб., а по премиальным картам — 15 000 руб. В ином случае последуют штрафные санкции — доходы банков от межбанковских комиссий снизят до минимального уровня.

Разумно предположить, что тарифная политика НСПК направлена на стимулирование банков к повышению безналичного оборота по картам, однако жесткие требования могут отрицательно сказаться на объеме выпуска карт «Мир».

Статистика Центробанка свидетельствует о низком спросе населения на безналичные расчеты по банковским картам. За первое полугодие 2015 года операции по оплате товаров и услуг с использованием платежных карт составили всего 23,8%, остальное — операции по снятию наличных денежных средств. Ограниченность способов стимулирования клиентов оплачивать покупки картами сказывается на заинтересованности банков эмитировать карту, которая не будет приносить необходимого дохода. Таким образом, существует вероятность, что банки станут выпускать национальные карты в ограниченном объеме, предусмотренном Центральным Банком, что скажется на скорости распространения карты «Мир» на отечественном рынке.

Перспективы НСПК на отечественном рынке пластиковых карт все еще остаются весьма неопределенными. Между тем, стратегия развития национальной платежной системы предполагает третий этап — выход российской карты на международный уровень. Реализация этого этапа предполагает выпуск кобрендинговых карт с международными платежными системами.

Стоит отметить, что создание кобрендинговой карты с участием НСПК становится возможным за счет вышеупомянутого платежного приложения, вместилища чипов и операционной системы. Платежная карта с использованием данных технологий изготавливается дороже и сложнее, однако становится возможным запись на чип сразу двух и более платежных приложений.

Использование более дешевых технологий обеспечивает низкую себестоимость и увеличивает интерес банков к эмиссии карт, что в совокупности могло бы способствовать распространению карты «Мир» на территории России в кратчайшие сроки. Однако выбор альтернативного пути связан не только с возможностью выхода на международный рынок, но и с относительной оперативностью внедрения на территории страны. Простота адаптации карт с использованием указанных технологий под нужды программного обеспечения НСПК и банков способствует выполнению всех работ, связанных с выпуском первых карт «Мир», в установленные законом сроки.

Таким образом, развитие национальной платежной системы в России является ключевым фактором обеспечения суверенитета национального платежного пространства. Стратегия развития национальной платежной системы предусматривает создание национальной системы платежных карт, которая будет гарантировать бесперебойность и безопасность проведения транзакций на территории страны. Однако, необходимость реализации проекта в сжатые сроки обуславливает возникновение экономических, политических и технических проблем. При решении их необходимо учитывать специфику этапа реализации стратегии, на котором данная проблема возникла. Развитие национальной платежной системы должно проходить с использованием опыта международных и отечественных локальных платежных систем с учетом необходимости оперативного внедрения.

#### Список литературы

1. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. Индустрия платежей. Современные реалии (Материалы МБК-2015, сессия 4) // Деньги и кредит. 2015. №8. С. 11-19
3. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/about/company/>



4. Стратегия развития национальной платежной системы // Вестник Банка России. 2013. №19 (14115). С. 31-34
5. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // Российская газета. – 30.06.2011. - № 139.
6. Федеральный закон от 05.05.2014 № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 07.05.2014. - № 101.

## УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ ПРИ РАБОТЕ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

**Алмасов А.**

Новый экономический университет им. Т. Рыскулова, Республика Казахстан

В период экономического кризиса наблюдается спад деловой активности деятельности финансовых учреждений. Сокращение основного персонала, уменьшение затрат на безопасность, а также предотвращение мошенничества, срезание затрат на новые технологии могут способствовать повышению уровня операционных рисков, в частности при работе с проблемными кредитами.

Несмотря на наличие большого числа исследований, которые затрагивают определение, управление и оценку операционного риска при управлении операционными рисками, множество фундаментальных вопросов являются недостаточно изученными в определенных направлениях деятельности банков.

В целях практического решения имеющихся проблем данной области необходимо критически пересмотреть всю систему управления рисками, а также подробно проработать вопросы классификации рисков и причин их возникновения при регулировании кредитной задолженности.

Операционный риск-менеджмент является одной из важных составляющих в современной практике управления рисками, в частности, в сфере кредитования. Более важные проявления операционных рисков относятся к пробелам в системах корпоративного управления и внутреннего контроля. Указанные недостатки могут привести к большим финансовым потерям в результате ошибок, несвоевременного реагирования и мошенничества, а также неспособности кредиторов выплатить задолженность.

Главной задачей руководителей и сотрудников любых финансовых организаций, и в т.ч. банков, является возможность и желание искать и находить наиболее уязвимые места организации и работать над их совершенствованием. В подобных ситуациях и необходимо создавать Систему управления операционным риском.

Необходимость во внедрении риск-ориентированного подхода к корпоративному управлению выявляется по мере развития самого банка, когда его бизнес становится более сложным: в т.ч. увеличиваются объемы проведенных операций и их видов, растет число филиалов, операционная среда усложняется и т.д. В связи с этим, наибольшую значимость приобретает адекватная организация и координация бизнес-процессов и плотно связанная с этим задача по созданию системы выявления, проведения оценки и эффективного управления операционными рисками.

Согласно определениям Базельского Комитета «Операционный риск определяется как риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски».

Республиканские органы надзора в странах СНГ, в частности в Республике Казахстан, также присоединяются к определениям и подходам Базельского Комитета. В настоящее время неуклонно возрастает роль и значение операционных рисков для банков в странах СНГ в связи с развитием новых технологий и применения массовых продуктов. В СМИ достаточно часто и неоднократно приводятся примеры мошенничества, связанного с потребительским кредитованием, или же примеры интернет-мошенничества и мошенничества с применением пластиковых карт.

Большинство банков а странах СНГ (в отличие от западных) в настоящее время не применяют комплексную систему накопления и последующего анализа данных о потерях вследствие операционных рисков при управлении проблемными кредитами.

Создание эффективной такой системы достаточно длительный процесс, и если не начать ее формировать сейчас, то банк еще долгое время не будет иметь возможности вполне реально оценивать внутренние

операционные риски и выявлять экономически обоснованную потребность в наличии капитала на покрытие операционных рисков.

На Рисунке 1 отражена классификация операционных рисков в разрезе на внутренние и внешние риски.

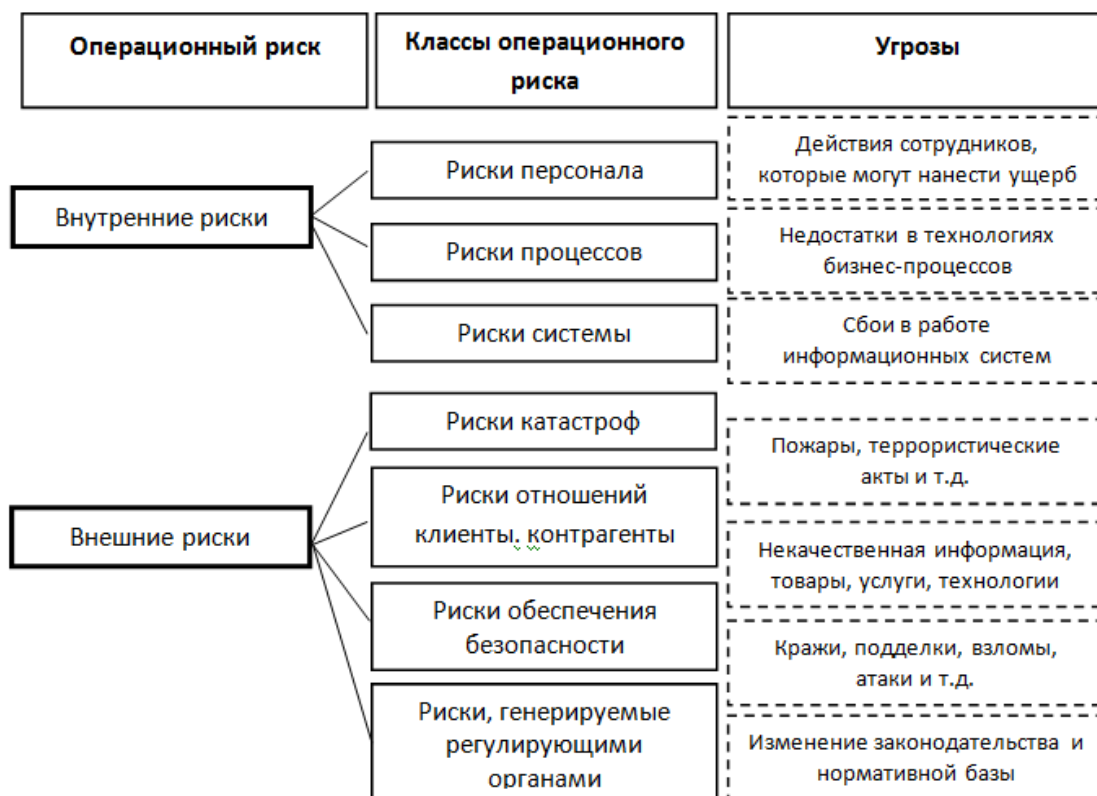


Рис.1. Схема классификации операционных рисков [4]

Внутренние риски включают в себя процессы внутреннего управления, в т.ч. риски персонала, процессов и системы. Внешние риски включают в себя факторы внешней среды, в т.ч. риски, связанные с клиентами, обеспечением безопасности, регулирующими органами.

По нашему мнению, успешным будет проект, при запуске которого будут решаться две главные задачи: определение четкой цели, которую банк намеревается достигнуть при внедрении системы управления операционными рисками проблемных кредитов и создание качественной команды, выполняющей проект.

Одним из основных показателей является создание проектной команды.

В целях построения адекватной и эффективной СУОР, проектная команда должна включать специалистов определенного класса, в т.ч., это аналитики от консалтинговых компаний. Их основной задачей является описание главной процедуры и методики операционного риск-менеджмента в финансовом учреждении. Во-вторых, необходимо привлекать аналитиков и программистов компании поставщика используемого программного обеспечения. Их основной задачей является формирование информационной части СУОР в соответствии с методикой, которая разработана консультантами, и адаптирована специалистами банка в отношении деталей ее реализации. В-третьих, это риск-менеджеры, технологи и сотрудники ИТ-подразделения банка. Их основной задачей является выполнение всех необходимых работ в банке.

Для функционирования системы управления операционными рисками в банке нужны специальные программные средства. Идентификация, оценка и анализ операционных рисков при управлении проблемными кредитами требуют технологии коллективного ввода данных и обработки больших объемов разнообразной информации.

Вся описанная выше структура может быть представлена в схеме в соответствии с Рисунком 2.

На Рисунке 2 приведена схема возможной технологической цепочки управления операционными рисками в автоматизированной системе (АС), которая демонстрирует основные функции используемого программного обеспечения. Из приведенной схемы следует, что для реализации функций указанного рода обойтись использованием MS Excel (с чего обычно пытаются начать банки) весьма затруднительно – необходимо специализированное программное обеспечение (ПО). В настоящее время на рынке СНГ имеется несколько

предложений такого ПО, в большинстве от западных поставщиков. Эти системы в большинстве очень большие и дорогостоящие, в основном класса BPM (Business Performance Management – системы управления эффективностью бизнеса), которые базируются на технологиях хранения данных. Модуль управления операционными рисками является в таких системах одной из подсистем. Таким образом, по нашему мнению, при выборе программного обеспечения банк должен руководствоваться такими факторами как: возможность ПО решить задачу по информационной поддержке процесса управления операционными рисками; создание перспектив для комплексного решения иных задач управления бизнесом; интеграция ПО с ИТ-инфраструктурой банка; соотношение цена/качество ПО.

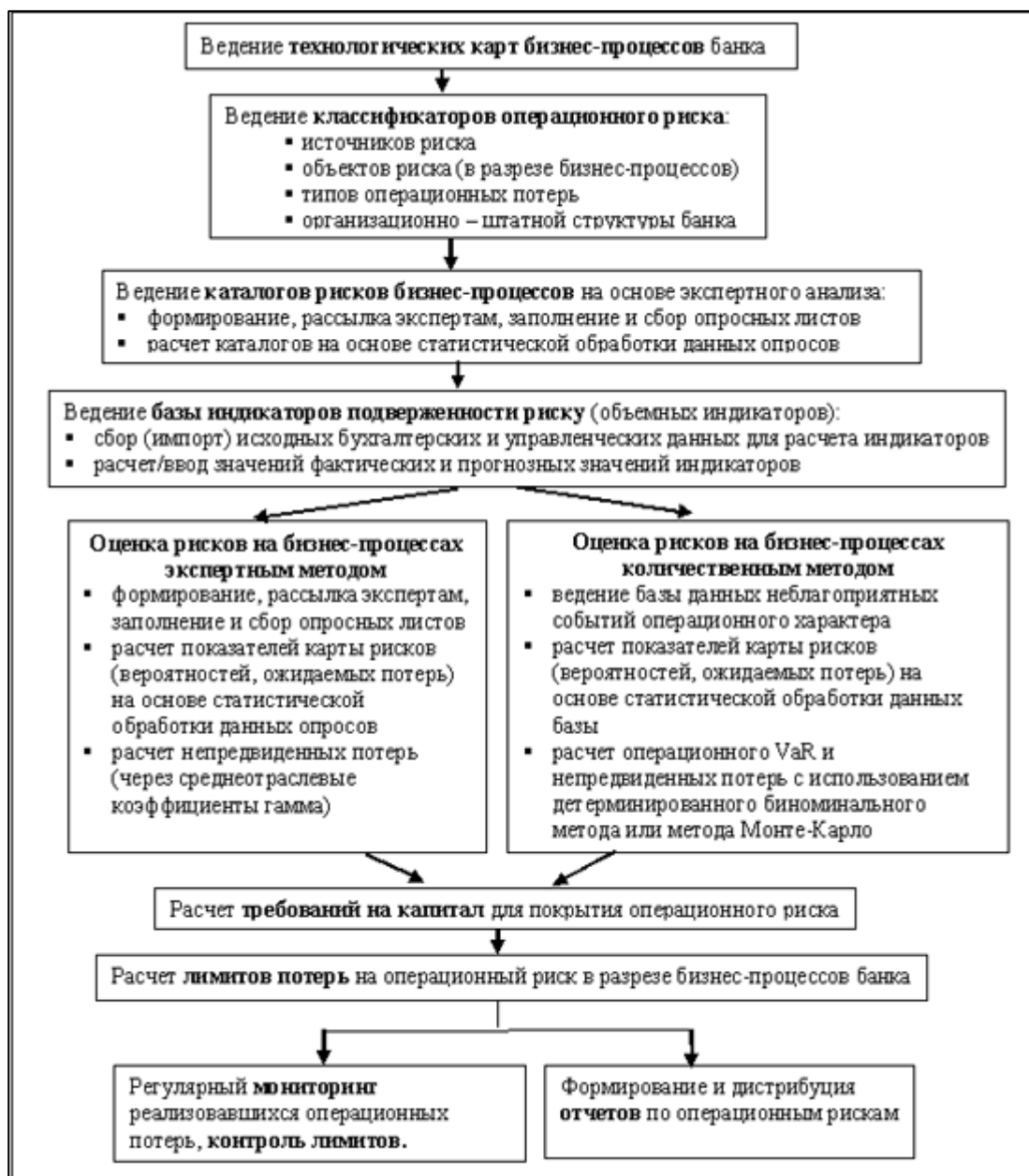


Рис.2. Пример технологической цепочки процесса управления операционными рисками в автоматизированной системе

Современное состояние банковской системы стран СНГ характеризуется наличием финансовых ресурсов и квалифицированных кадров, что позволяет банкам СНГ приступать к созданию систем операционного риск-менеджмента.

Международные эксперты и рейтинговые агентства выдают не самые оптимистичные прогнозы для экономики Казахстана на ближайшую перспективу. Спад в Китае и Евроне, нестабильность экономики в Центрально-Азиатском регионе, сырьевая зависимость страны могут негативно отразиться на приросте ВВП в

2015 году, который достигнет минимального значения за последние 10 лет. В условиях кризиса для отечественных банков особую значимость имеет система риск-менеджмента.

В последние годы казахстанские банки уделяют вопросам риск-менеджмента при управлении проблемными кредитами большое внимание, имеются качественные изменения в процессе управления рисками. Поменялось восприятие риск-менеджмента акционерами и топ-менеджментом банков, который стал важным элементом при принятии управленческих решений.

Важное значение при управлении операционным риском при регулировании проблемных кредитов имеет внедрение системы КРІ (ключевых показателей эффективности деятельности). В данном случае предполагается, что банк определяет для себя определенный уровень операционного риска на заданный период, а затем распределить его на бизнес-линии и с осуществлять контроль исполнения указанных показателей.

Отметим, что соблюдение указанных условий не гарантирует эффективность применяемой системы риск-менеджмента, т.к. основополагающий фактор ее функционирования – развитая риск-культура. В свою очередь, это предполагает активную поддержку высшего руководства банка в организации и развитии системы риск-менеджмента.

Таким образом, система риск-менеджмента при управлении проблемными кредитами требует активной работы по ее совершенствованию в условиях Казахстана. Правильно сформированные цели позволяют сформировать эффективную систему управления риск-менеджментом и достичь конкурентоспособности национальной банковской и финансовой системы.

#### Список литературы

1. Байбагысова А. Операционные риски: три линии защиты. – 2015. – URL: <http://nb.kz/5595/>
2. Баско О.В. Особенности управления операционными рисками российских банков в условиях глобального финансового кризиса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Ростов н/Д: Ростов. гос. экон. ун-т, 2010. – 23 с.
3. Бахарева Н.П. Основные тенденции управления банковскими рисками на современном этапе // Теория и практика инновационного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт. – 2013. – URL: <http://articlekz.com/article/6260>
4. Беляева Т.Н., Киселева А.Б. Операционный риск-менеджмент в деятельности кредитной организации. – 2007. – URL: [www.main.isuct.ru/files/publ/snt/2007/01/ HTML/49-htm](http://www.main.isuct.ru/files/publ/snt/2007/01/HTML/49-htm)
5. Коныбаев А.М. Современные методы управления рисками в коммерческих банках Казахстана. – URL: <http://vestnik.kazntu.kz/files/newspapers/50/1546/1546.pdf>
6. Кузнецова Е.С. Управление операционными рисками на основе процессного подхода // Вестник МГТУ. – 2010. – № 1 (13). – С. 63-67.
7. Лисак Б. Оценка и управление операционным риском банка на основе системного подхода. – 2010. – URL: <http://www.vitaminka.kz/Article/show/2228>
8. Соложенцев Е.Д. Технологии для экономики. – СПб: Наука, 2011. – С. 257-277.

#### СЕКЦИЯ №4.

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

##### АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА – ОБОРОТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ

**Пономарева Е.В.**

Сибирский университет потребительской кооперации, г.Новосибирск

Автоматизация бухгалтерского учета – процесс важный и необходимый, но какова изнанка этого процесса представляет далеко не каждый руководитель, принявший решение сменить технологию управления бизнес-процессами на более совершенную.

Проблемы механизации, а затем и автоматизации учетного процесса исследовались в разные времена разными учеными и практиками: И.В. Вороновой, Э.К. Гильде, В.Н. Давыдовым, В.А. Ерофеевой, В.Б. Ивашкевичем, В.И. Исаковым, Т.А. Краевой, Б.И. Орловым, В.И. Подольским, В.С. Рожновым, Р.С. Рашитовым, Я.В. Соколовым, Э.А. Умновой, Д.В. Чистовым, Н.Г. Чумаченко, Е.Л. Шуремовым и др. Все они в своих трудах

отмечали положительный эффект от использования новых информационных технологий в организации учетного процесса и, безусловно, он есть:

1. Снижение трудоемкости учетного процесса при одновременном росте аналитичности учета. В условиях использования автоматизированных технологий открываются неограниченные возможности получения аналитической информации за любой период времени в любой степени детализации.

2. Повышение оперативности получения выходной информации в любых аналитических разрезах по первому запросу пользователей.

3. Унифицированный способ обобщения учетной информации. В условиях автоматизированной технологии обработки данных счет является единственным и достаточным регистром для обобщения учетной информации.

4. Возможность параллельного ведения нескольких видов учета (финансового, управленческого, налогового) в нескольких стандартах и одновременно в нескольких хозяйствующих субъектах с созданием либо единой, либо разделенной информационной базы.

5. Повышение достоверности учетных данных. При обработке и обобщении учетной информации исключены арифметические ошибки, так как все вычисления выполняются на основе встроенных алгоритмов [1].

6. Неограниченные возможности в создании форм первичной учетной документации и внутрифирменной отчетности.

Цель данной статьи - раскрыть недостатки такого технологического решения.

Предпримем попытку систематизации всех минусов и проблем на пути внедрения и использования автоматизированных технологий в бухгалтерском учете.

Во-первых, возникает зависимость от бесперебойной работы технических средств, обеспечивающих автоматизированную обработку учетных данных. Страшно представить ситуацию, когда проделана масштабная работа по составлению финансовой отчетности, все показатели сведены, электронная отчетность ждет своей отправки в налоговую инспекцию и в этот момент компьютер дает сбой в работе. Последствия такого чрезвычайного обстоятельства могут быть весьма плачевны – начиная с нарушения сроков представления отчетности фискальным органам до безвозвратной потери всех данных. Если жесткий диск выйдет из строя, пропадут все документы, хранящиеся на нем. Чтобы не потерять данные нужно использовать внешнюю систему резервного копирования. В этой связи очень важно чтобы автоматизированная система была надежна с технической точки зрения, т.е. защищена от случайных сбоев и в некоторых случаях от умышленной порчи данных. Важно, чтобы после сбоя поврежденную базу данных можно было легко восстановить и возобновить работу системы в кратчайшие сроки без ущерба для предприятия [2].

Во-вторых, формируется стойкое заблуждение, что автоматизированная система может всё сделать за бухгалтера и тем самым практически полностью заменить его. Наличие во многих программных продуктах возможности «встраивания» бухгалтерских знаний в систему на этапе настройки её параметров и конфигураций наводит на мысль о ненужности бухгалтера как субъекта управления, а его функционал сводится только к работе в качестве оператора-регистратора фактов хозяйственной жизни. Пожалуй, это самое серьезное заблуждение, последствия которого весьма определены. Зачастую, считая, что автоматизированная система сделает всё и без особого вмешательства бухгалтера, последний утрачивает контроль над учетным процессом, что неизбежно приведёт к хаосу в работе бухгалтерской службы.

В-третьих, уменьшение роли персонала в непосредственном управлении процессами компании и разграничение доступа к информационной базе, когда часть процессов скрыта от сотрудников, может вызывать ошибки в работе предприятия. Сокращение бухгалтерских служащих влечет за собой перераспределение должностных обязанностей с перекладыванием части функций на специалистов смежных звеньев управления, непосредственно выполняющих подлежащие учёту операции. Это снижает эффективность бизнес-процессов, требует дополнительных временных и финансовых трат на переподготовку и обучение персонала, а также приспособления интерфейсов для работы с неопытными пользователями.

В-четвертых, снижается уровень компетентности на фоне того, что наибольший удельный вес учетных процедур выполняет автоматизированная система. Вследствие этого теряется системное представление о бухгалтерском учете как упорядоченном процессе сбора, регистрации и обобщении данных.

В-пятых, возникает информационно-технологическая зависимость от разработчиков автоматизированной системы в обеспечении её актуальности нормативному законодательству и требованиям пользователей в решении специфических нетиповых учетных задач. Любая автоматизированная система является носителем определенной методологии учета. Поэтому фирма- разработчик должна разъяснять пользователям общую концепцию построения автоматизированной системы, а также особенности её применения для отражения тех или иных фактов хозяйственной деятельности. Кроме того в ходе адаптационного периода организации особо нуждаются в

информационной поддержке разработчиков системы так как начинающим пользователям системы необходимо получение начальных навыков по работе с программой, а более опытным - совершенствование знаний по возможностям её эффективного применения.

В-шестых, ставится под удар конфиденциальность информации в условиях организации электронного документооборота. Для дополнительной защиты информации в этой ситуации необходимо использовать локальные сервера, шифрование и ограничение доступа. Хранение данных в единой базе делает уязвимой информационную систему, повышает риски, связанные с нарушением информационной безопасности. В этой ситуации к уровню подготовки бухгалтера, осуществляющего ведение бухгалтерского учета в автоматизированных системах, предъявляются повышенные требования: умение работать с сертификатами безопасности, электронной цифровой подписью, авторизацией [3].

В-седьмых, существует опасность переноса ошибок из ручного варианта ведения учетного процесса в автоматизированный в ситуации отсутствия диагностических процедур по оценке учетной системы на этапе внедрения программы. В условиях использования современных информационных технологий все учетные процессы ускоряются, что приводит к ещё большему усугублению тех ошибок, которые имели место в прежней учетной системе, и всё это, в конечном итоге, вызывает всеобщий коллапс.

В-седьмых, снижается производительность труда вследствие одновременного изменения бизнес-процессов, интерфейсов, документооборота и полномочий сотрудников при вводе автоматизированной системы в эксплуатацию. Пока новые процессы не будут отлажены, а персонал не адаптируется к новым условиям работы, будет иметь место период спада в интенсивности учетных процедур (в среднем, период спада длится около 6 месяцев).

В-восьмых, несовпадение ожиданий пользователя и возможностей автоматизированной системы, обнаруженное уже на этапе её адаптации. Эта непростая ситуация может возникнуть если на этапе приобретения нечётко или неправильно сформулированы критерии выбора программного обеспечения и формализован круг учетных задач, подлежащих решению в условиях использования автоматизированных технологий.

В заключении отметим, что в процессе автоматизации бухгалтерского учета, безусловно, больше плюсов, нежели минусов, но игнорировать их наличие тоже нельзя иначе это в определенной степени может стать проблемой в организации учетного процесса. Возникающие трудности, хоть и неизбежны, но являются временными. Большая их часть обусловлена несовершенством финансовой и информационной баз, а так же неподготовленностью кадрового состава к новым методам работы. Для успешной реализации процесса автоматизации бухгалтерского учета важно продумать все эти проблемы на стадии подготовки проекта внедрения и быть готовыми к их разрешению на первых стадиях адаптации системы.

#### **Список литературы**

1. Шуремов, Е.Л., Умнова, Э.А., Воропаева, Т.В. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита / Е.Л. Шуремов. М.: Перспектива, 2005.
2. Лепшокова, А Эффективная автоматизация бухгалтерского учета / А. Лепшокова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.i-ias.ru/publikacia/efektivnaia\\_automatizacia.html](http://www.i-ias.ru/publikacia/efektivnaia_automatizacia.html) (дата обращения 23.10.2015).
3. Слободняк, И.А., Пискунов, И.В. Актуальные проблемы автоматизации бухгалтерского учета / И.А. Слободняк, И.В. Пискунов // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 1. – С. 16–23.

## **КАРЬЕРА КАК ЭЛЕМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА**

**Фиापшева Н.М., Тхакахова А.М.**

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г.Нальчик

Один из самых главных вопросов руководителей организаций и менеджеров по персоналу уважающих себя компаний - это мотивация сотрудников. Что движет людьми, пришедшими в организацию? Какие цели - личные или профессиональные - они преследуют? Чем можно их заинтересовать?

Организация может предоставлять достойную заработную плату, премию, солидный социальный пакет и привилегии, прилагающиеся к должности. Однако для некоторых этого недостаточно.

Кроме материальных интересов, людьми профессиональными всегда движет что-то. Это «что-то» у каждого свое и, как правило, не лежит на поверхности. Люди хотят сознательно строить свою карьеру,

заниматься любым делом, получать реальные результаты, учиться новому, расширять свои возможности и полномочия, занимать определенное положение в социальной и профессиональной среде.

Многие преуспевающие фирмы (Sony, IBM, АТТ, Procter and Gamble, и др.) применяют комплексные программы управления человеческими ресурсами для повышения мотивации и обеспечения качественного уровня рабочей силы. Это не только повышает эффективность работы персонала, но и является элементом корпоративной культуры. При этом на первый план выходят программы планирования должностного и профессионального роста работников. Вместе с тем карьерные программы не столько способствуют продвижению персонала, сколько его развитию, повышению трудового потенциала. Следует отметить, что на протяжении последних десятилетий ведущие зарубежные фирмы уделяют карьере персонала все большее внимание и разработаны многочисленные программы. Российским организациям следовало бы изучить и перенять опыт ведущих зарубежных компаний по данному вопросу.

В нашей стране основными критериями карьерного роста считаются возраст, стаж и личные достижения в работе. При назначении на новую должность потенциал работников не оценивается, его стремления, как правило, не учитываются. Результатом такой политики в конечном итоге становится обострение проблемы достижения многими руководителями на определенном этапе деятельности уровня своей некомпетентности. Считается, что следует поддерживать лишь «быстрорастущих» сотрудников. Но сегодня уже нельзя этого делать, потому что складывается совсем другая обстановка во всех сферах человеческой деятельности.

В нынешних условиях необходимо внедрять программы управления карьерой, охватывающий не отдельных лиц, а весь персонал. Вообще понятие карьеры имеет много значений. Популярное значение отражается в идее продвижения вперед по однажды выбранной линии работы. А под управлением карьерой следует понимать официальную программу продвижения работников по службе, которая помогала бы раскрывать все свои способности и применять их наилучшим, с точки зрения организации, образом. Программы управления продвижением по службе помогут организациям использовать способности своих работников в полной мере, а самим работникам даст возможность наиболее полно удовлетворить свои личные потребности и интересы.

Официальная программа управления продвижением по службе в зарубежных фирмах предоставляет людям возможность воспринимать их работу в организации как серию перемещений по различным должностям, способствующий развитию, как организации, так и личности. На наш взгляд, данное обстоятельство немаловажно, поскольку исследования говорят о том, что работники часто относятся к своей карьере достаточно пассивно. Они считают, что важные решения об их карьере должны исходить от других людей, а не инициироваться их собственными интересами, потребностями и целями. По мнению исследователей, занимающихся данной проблематикой, результатом программы продвижения по службе является большая преданность интересам организации, рост мотивации, производительности труда, снижение текучести кадров и более полное использование способности работников.

Передовой зарубежный и отечественный опыт свидетельствует, что основными факторами мотивации карьеры персонала являются: справедливость в карьере, заинтересованность руководства в развитии карьеры сотрудников, полная осведомленность персонала о существующих возможностях продвижения в организации, учет интересов сотрудников в части развития и удовлетворенности карьерой.

Каким бы образом ни развивалась карьера, определяющим фактором является не объективная ее оценка со стороны, а субъективная оценка человека, делающего карьеру. Думается, что карьера как успешное продвижение вперед по однажды выбранной линии работы может быть использована лишь при условии, что под продвижением подразумевается не только должностной, но и профессиональный рост.

Выделяют два вида карьеры: вертикальную и горизонтальную. Под вертикальной карьерой следует понимать рост по служебной лестнице (должностное продвижение). А горизонтальная карьера характеризуется возможностью получения работником более широкого фронта деятельности, более сложной и интересной работы при одновременном увеличении заработной платы. Это профессиональное продвижение.

Итак, выделение двух видов карьеры соответствует двум возможным «моделям человека»: модель «человек иерархический» и модель «человек профессиональный». «Иерархический человек», стремится занять в коллективе более высокое положение. В этой связи он должен иметь определенные качества: способность управлять собой, четкие личные цели, навыки решать проблемы, способность к инновации, высокая способность влиять на окружающих, умение обучать и развивать подчиненных и т. д. «Профессиональный человек» акцентирует внимание на индивидуальной деятельности. У него более высокий уровень запросов, осведомленности, сознательности и восприимчивости. К тому же профессионал нуждается в демократическом стиле управления, так как больше реагирует на творческие идеи, чем на установленные процедуры. Практика оценки своих сильных и слабых сторон позволяет работникам сориентироваться уже на начальных стадиях карьеры и выбрать единственно правильный путь; должностное или профессиональное продвижение.

Карьерному успеху работника способствует планирование карьеры, помогающее развивать внутренние резервы для успешного продвижения по службе, укрепляет уверенность в своих силах. Для организации планирование карьеры дает возможность удовлетворить внутренние потребности в персонале, обеспечить постоянный приток квалифицированных специалистов, ведет к снижению текучести кадров. Таким образом, планирование карьеры обеспечивает взаимную выгоду, как для организаций, так и для работника. Конечная цель - улучшение мотивации персонала, направленное на эффективное выполнение работы.

Чтобы обеспечить эффективность процесса развития и планирования карьеры организация должна:

- сформулировать карьерную программу, определяющую, в какой степени она готовит и продвигает своих сотрудников;
- провести анализ всех работ в организации с целью составления спецификаций, определяющих деловые и личные качества, которыми должен обладать работник для осуществления требуемого уровня работ;
- использовать систему оценки исполнения и потенциала сотрудников;
- помогать в постановке и корректировке целей своих сотрудников;
- поддерживать усилия всех сотрудников по развитию карьеры, снабжая их любой необходимой информацией и обеспечивая возможность обучения;
- активизировать работу по формированию и подготовке резерва;
- использовать ротацию на ранних стадиях карьеры как форму, способствующую оптимальному выбору;
- обеспечить карьерное обучение сотрудников и внутрифирменную мобильность персонала.

На наш взгляд, все вышеперечисленное не только обеспечит эффективность процесса планирования карьеры персонала, но и будет способствовать развитию внутрифирменного рынка труда.

Таким образом, мотивацию карьеры следует рассматривать как фактор повышения результативности такой системы, какой является организация.

#### **Список литературы**

1. Абрегова М.К., Тхамокова С.М. Проблемы оптимизации структуры спроса и предложения на рынке труда // Terra Economicus. 2006. Т. 4. № 4-2. С. 7-9.
2. Темирсултанова Л.А., Татуева Ф. Б. Формирование и развитие рынка труда в аграрном секторе экономики региона. Нальчик, Издательство: Полиграфсервис и Т, 2008, с.102

## **МНОГОМЕРНЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Блинова С.В., Торхова К.П.**

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Развитие предпринимательской инициативы является едва ли не ключевым пунктом для успешного функционирования и развития глобальной экономической системы. Именно рост малого предпринимательства влияет на увеличение численности среднего класса, снижению безработицы, повышение политической, экономической и социальной стабильности общества. Следовательно, изучение состояния малого предпринимательства в Российской Федерации разбиение регионов на группы с определенным типом развития является очень актуальным вопросом, решение которого способствует выявлению регионов, которым необходимо уделить особое внимание при составлении правительством программ, способствующим поднятию предпринимательской активности в субъектах Российской Федерации.

Для проведения классификации наблюдений (регионов) по группам воспользуемся кластерным анализом, который является разновидностью многомерного статистического анализа. С его помощью проводится разбиение объекта не по одному параметру, а по целому набору признаков. Так же данный вид анализа в отличие от большинства методов не накладывает никаких ограничений на вид рассматриваемых объектов.

Для начала выявим и устраним аномальные результаты наблюдений, которые нарушают однородность выборки, применив критерий Титъена-Мура. При  $\alpha=0,05$  и  $N=83$  нетипичными для данной выборки признаются два критических значения: г.Москва с численностью малых предприятий 242 тысячи и г.Санкт-Петербург с численностью малых предприятий 212,7 тысяч. Для дальнейшей работы и повышения степени точности и достоверности исследования необходимо исключить полученные выбросы из совокупности.



Для выполнения процедуры кластерного анализа выбран метод Варда. Данный метод построен на принципе минимизации дисперсии внутри кластеров. Метрика расстояний для получения однородных групп объектов задана как обычное Евклидово расстояние, что соответствует случаю, когда признаки одинаково важны для классификации. Многомерная группировка осуществлялась с использованием пакета STATSYICA 6.0., результаты анализа представлены в Табл.1.

Таблица 1

Тип развития регионов РФ

Номер кластера	Тип развития	Количество вошедших регионов	Регионы РФ
I кластер	"Отсталые"	28	Республика Коми, Архангельская область, Ненецкий автономный округ, Мурманская область, Астраханская область, Республика Калмыкия, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика Республика Марий Эл, Курганская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Тыва, Республика Хакасия, Читинская область, Томская область, Республика Саха, Камчатская область, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ □
II кластер	"Развитые"	35	Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Воронежская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Курская область, Липецкая область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, Республика Карелия, Вологодская область, Калининградская область, Ленинградская область, Новгородская область, Республика Адыгея, Волгоградская область, Республика Ингушетия, Республика Северная Осетия, Ставропольский край, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область, Оренбургская область, Пензенская область, Саратовская область, Ульяновская область, Алтайский край
III кластер	"Лидеры"	18	Московская область, Псковская область, Краснодарский край, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область, Свердловская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Челябинская область, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область □

Проанализируем значения показателей образовавшихся кластеров.

В III кластер вошли регионы-«лидеры» с самым высоким средним значением численности малых предприятий (43,2 тыс. предприятий), коэффициент вариации по данному показателю наименьший среди всех кластеров (46,2%), что еще раз подтверждает наличие наибольшей однородности регионов в данной группе.

Данному кластеру характерны наивысшие средние значения по следующим показателям: коэффициент миграционного прироста на 10 000 населения (24,7 человек); число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях (55,7 тыс. человек); расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на образование (12913, 4 тысяч рублей на душу населения); расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на здравоохранение и спорт (37735, 2 тыс. рублей на душу населения); соотношение мужчин и женщин (на 1000 мужчин приходится 1158 женщин); выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников (602,2 тыс. тонн); вклады юридических и физических лиц, привлеченные кредитными организациями (265 млрд. рублей); число подключенных абонентских устройств подвижной радиотелефонной связи (на 1000 человек населения 1861 устройство). При этом доля расходов на покупку продуктов питания в общей структуре потребительских расходов имеет наименьшее среднее значение (30,2%), и регионы в данном кластере наиболее однородны по этому показателю (коэффициент вариации 11,1%)

Таким образом, регионы «лидеры» сталкиваются как с положительными результатами своего развития (высокие расходы бюджетов на улучшение качества жизни граждан; высокое значение по вкладам; обеспеченность населения устройствами связи; высокая доля расходов в общей структуре потребительских

расходов идет не только на покупку продуктов питания), так и отрицательными (большое количество человек, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в связи с их высокой стоимостью; сильное загрязнение окружающей среды).

Во II кластер вошли регионы - «развитые» со средним значением числа малых предприятий (16,3 тыс. предприятий) и коэффициентом вариации по данному признаку – 46,6%, что незначительно превышает значение коэффициента вариации III кластера.

По показателям, выделенным в III кластере, регионы занимают второе место. Однако доля расходов на покупку продуктов питания в общей структуре потребительских расходов имеет наивысшее среднее значение (34,8%). Так же данные регионы имеют высокое среднее значение по показателю плотности железнодорожных путей (212 км<sup>2</sup> на 10 000 км<sup>2</sup> территории).

В I кластер вошли регионы - «отсталые». Средней численность малых предприятий составляет 9,2 тысячи, коэффициент вариации - 88%, что говорит о сильной неоднородности регионов по данному показателю (максимальное значение – 31,1 тыс. предприятий, а минимальное – 0,5 тыс. предприятий).

Представленный кластер обладает наименьшими средними значениями показателя выпуска квалифицированных рабочих, служащих (102 человека на 10 00 человек занятого населения) и коэффициента миграционного прироста -64,2 человек на 10 000 населения. В данном случае можно сказать, что многие высококвалифицированные специалисты уезжают в более развитые регионы.

Таким образом, многомерный статистический анализ позволил провести типологическую группировку регионов Российской Федерации по уровню развития малого предпринимательства и выявить регионы с высокой, средней и низкой предпринимательской инициативой.

#### **Список литературы**

1. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И., Многомерные статистические методы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Елисеева И.И., Курьшева С.В., Гордеенко Н.М. и др., Практикум по эконометрике: Учеб. пособие; Под редакцией Елисеевой И.И. – М.: Финансы и статистика, 2003
3. Каталог публикаций: Малое и среднее предпринимательство в России [Электронный ресурс], [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139841601359](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359)
4. Назарова М.Г., Курс социально-экономической статистики: Учеб. Для вузов/Под ред. Проф., 2000
5. Свечникова Н.Ю., Тихомирова Е.И., Развитие малого предпринимательства: модели, алгоритмы, методы количественного оценивания. Самара: ООО «Изд-во Ас Гард», 2011

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Романова И.В.**

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

Обеспечение эффективного функционирования предприятия требует экономически грамотного управления его деятельностью, которая во многом определяется умением ее анализировать. С помощью экономического анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, оцениваются итоги деятельности, вырабатывается экономическая стратегия развития предприятия.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии и наоборот (Рисунок 1).

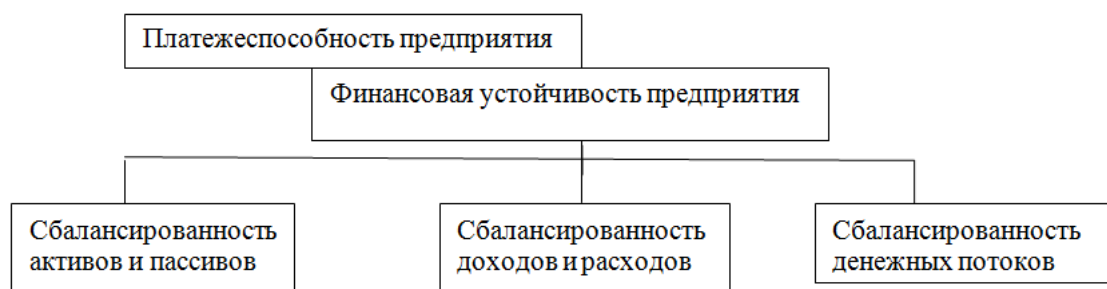


Рис.1. Взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах. Финансовый результат включает в себя целый ряд сопоставлений доходов и расходов. Выручка от реализации продукции является одним из важных показателей финансовой деятельности, по которому определяется режим работы предприятия. Рассмотрим результаты финансово-хозяйственной деятельности СХПК «Штурм» Новобурасского района Саратовской области (Табл.1.)

Таблица 1

Финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности СХПК «Штурм»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	105743	121444	112695	163837	187056
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	76421	90549	83867	119806	128432
Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	29322	30895	28828	44031	58624
Уровень рентабельности, %	38,4	34,1	34,4	36,8	45,6

По данным таблицы можно сделать вывод, что за рассматриваемый период предприятие получает прибыль. Так, в 2014 году хозяйством была получена прибыль в размере 8624 тыс. руб. Наибольший уровень рентабельности наблюдался также в 2014 году и составил 45,6 %.

Для повышения эффективности работы хозяйства в целом, увеличения уровня доходности и рентабельности необходимо укрепление материально – технической базы, улучшение условий труда, повышение материальной заинтересованности работников в получении конечного продукта.

Объем реализации, величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели отражают все стороны хозяйствования, благодаря которым происходит непрерывный процесс круговорота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Для анализа финансового состояния предприятия используют множество показателей. Анализ строится на выявлении соотношения между отдельными видами активов баланса и источниками их поступления в пассиве баланса (Табл.2).

Таблица 2

Основные финансовые показатели деятельности СХПК «Штурм»

Показатели, тыс. руб.	2013 год	2014 год
Оборотный капитал	160541	188025
Внеоборотные активы	220581	250714
Краткосрочные обязательства	4264	5592
Долгосрочные обязательства	11994	9741
Собственный капитал	364864	423406
Выручка от реализации	163837	187056
Чистая прибыль	54173	65946

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над

расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования. Рассмотрим показатели финансовой деятельности СХПК «Штурм» (Табл.3).

Таблица 3

Показатели оценки финансовой деятельности СХПК «Штурм» Новобурасского района

Показатель	2013 год	2014 год	2014 в % к 2013
1. Оценка имущественного положения			
1.1. Размер активов, тыс. руб.	381122	438739	115,1
1.2. Величина собственных оборотных средств, тыс. руб.	154053	154053	100,0
1.3. Доля оборотных средств в активах, %	40,73	41,58	102,1
2. Оценка финансовой устойчивости			
2.1. Коэффициент концентрации собственного капитала, %	95,73	96,50	100,8
2.2. Коэффициент финансовой зависимости	1	1	100,0
2.3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,4	0,4	100,0
2.4. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0,04	0,03	75,0
2,5. Коэффициент финансовой независимости	0,96	0,96	100,0
3. Оценка ликвидности			
3.1. Коэффициент быстрой ликвидности	6,98	8,89	127,4
3.2. Коэффициент абсолютной ликвидности	5,46	7,89	144,5
4. Оценка деловой активности			
4.1. Оборачиваемость собственного капитала	0,2	0,2	100,0
4.2. Оборачиваемость активов	0,43	0,42	97,7
5. Оценка рентабельности			
5.1. Рентабельности активов, %	14	15	107,1
5.2. Рентабельность собственного капитала, %	15	16	107,0
5.3. Рентабельность продаж, %	27	31	114,8

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить оценку финансовой устойчивости, используя интегральные показатели, для расчета которых можно использовать скоринговые модели. Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок.

Рассмотрим простую скоринговую модель с тремя балансовыми показателями (Табл.4), позволяющую распределить предприятия по степени финансового риска по классам:

Таблица 4

Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9-20 (49,9-35 баллов)	19,9-10 (34,9-20 баллов)	9,9-1 (19,9-5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент ликвидности	2,0 и выше (30 баллов)	1,99-1,7 (29,9-20 баллов)	1,69-1,4 (19,9-10 баллов)	1,39-1,1 (9,9-1 баллов)	1 и ниже (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69-0,45 (19,9-10 баллов)	0,44-0,30 (9,9-5 баллов)	0,29-0,20 (5-1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99,9-65 баллов	64,9-35 баллов	34,9-6 баллов	0 баллов

I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс – предприятия, которые демонстрируют некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс – проблемные предприятия;

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Согласно этим критериям, определим, к какому классу относится СХПК «Штурм» (Табл.5).

Таблица 5

Обобщающая оценка финансовой устойчивости СХПК «Штурм» Новобурасского района

Номер показателя	2013 год		2014 год	
	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
1	15	27	16	28
2	6,98	30	8,89	30
3	0,96	20	0,96	20
Итого	-	70	-	78

Таким образом, по степени финансового риска, исчисленной с помощью данной методике, анализируемое предприятие и в 2013 и в 2014 гг. относится к II классу, причем за 2014 год оно улучшило свое положение на 8 баллов.

#### Список литературы

1. Практикум по социально-экономической статистике учебное пособие для студентов специальности "Экономика и управление на предприятии АПК"/ Сост.: Волощук Л.А., Моница О.Ю., Пахомова Т.В., Рубцова С.Н., Стрелин Б.В., Ткачев С.И., Фомина И.В., Шарикова И.В., Шибайкин А.В., Шибайкин В.А. Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова. – Саратов, 2006 – 180 с.
2. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – 14 изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с. – (Высшее образование).

## СЕКЦИЯ №5.

### МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

#### КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ И РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Пачин М.А.

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г.Пермь

Деятельность любой компании состоит из множества частей: производство продукции, покупка материалов, работа с потребителями, организационная структура компании, конкуренты, рынок и т.д. Каждую из частей можно разделить на более узкие составляющие – все они так, или иначе влияют на деятельность компании.

Чтобы отслеживать влияние факторов друг на друга, необходим факторный анализ. Он позволяет оценить степень влияния того или иного фактора на результирующий показатель. Данный анализ помогает компании

оценить свои сильные и слабые стороны, а также принимать верные управленческие решения, которые повышают эффективность деятельности компании.

Целью данной работы является определить, насколько сильно внешние факторы влияют на прибыль компании.

Корреляционный анализ – определение уровня взаимосвязанности разных событий через расчёт коэффициентов корреляции, количественно показывающих, насколько предыдущее событие предопределило наступление последующего [3].

Для проведения корреляционного анализа нам потребуются данные бухгалтерской отчетности и статистические показатели по Пермскому краю.

Таблица 1

Данные бухгалтерской отчетности.

Год	Выручка	Валовая прибыль	Прибыль от продаж	Чистая прибыль
2006	1099112	209544	39284	28613
2007	1501136	140165	15556	41078
2008	1353860	109842	-28490	-11750
2009	834548	-34135	-142926	-161260
2010	685507	55453	-66246	-39600
2011	1145599	154329	16477	-7896

Статистические показатели, представленные в Табл.2 - это внешние факторы влияния. А финансовые показатели, представленные в Табл.1, являются результирующими показателями.

Таблица 2

Статистические показатели.

Год	ВРП, млн. руб.	Среднедушевые доходы, руб.	Денежные доходы, млн. руб.	Численность населения, тыс. чел.	Финансовый результат, млн. руб.	Инвестиции, млн. руб.
2006	1321021	16356,0615	524833,3	2674	175835,9	152363,4
2007	1183327	17935,8844	572578	2660,3	96287,6	132273,7
2008	1362494	19777,4348	628613,9	2648,7	132597,4	139652,2
2009	1700663	21296,875	673049,4	2633,6	158882,6	144781,5
2010	1800000	23284,3424	735161,2	2631,1	186841,4	158314,4
2011	2000000	25305,2445	800000	2634,5	195000	165000

Для проведения корреляционного анализа необходимо построить матрицы корреляции (Табл.3-6).

Таблица 3

Корреляционная матрица зависимости выручка, валовой прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли

	y1	y2	y3	y4	x1	x2	x3	x4	x5
x1	-0,6500	-0,35947	-0,35219	-0,47767	1				
x2	-0,4615	-0,37909	-0,33089	-0,38573	0,9385	1			
x3	-0,4538	-0,36615	-0,31773	-0,37442	0,9382	0,99	1		
x4	0,5777	0,722184	0,678347	0,665801	-0,8331	-0,91	-0,90	1	
x5	-0,7290	-0,00959	-0,08149	-0,24776	0,7945	0,58	0,58	-0,40	1

Если значение коэффициента корреляции больше 0,7 (по модулю), то данный фактор оказывает сильное влияние на результирующий показатель. Для выручки сильными факторами являются факторы x1 и x5. Сильные фактор для валовой прибыли – фактор x4. На прибыль от продаж рассматриваемые факторы влияют незначительно, кроме фактора x4 – он оказывает влияние на результирующий показатель. Для чистой прибыли сильным фактором влияния является фактор x4.

Для каждого результирующего показателя построим модель зависимости от отобранных внешних факторов влияния (Табл.4).

## Регрессионный анализ

Показатели	Выручка	Валовая прибыль	Прибыль от продаж	Чистая прибыль
Множественный R	0,738	0,722	0,678	0,666
R-квадрат	0,544	0,521	0,460	0,443
F-критерий Фишера	4,535	4,360	3,409	3,185

Коэффициент корреляции для выручки составляет 0,72, значит связь между результирующим показателем и фактором  $x_1$  сильная. F-критерий Фишера равен 4,53, что больше его табличного значения (3,8) – модель является статистически значимой. Но при этом р-значение превышает 0,05, а значит, фактор оказывает слабое влияние на результирующий показатель.

Коэффициент корреляции для валовой прибыли составляет 0,72, значит связь между результирующим показателем и фактором  $x_4$  (численность населения) сильная. F-критерий Фишера равен 4,36, что больше его табличного значения (3,8) – модель является статистически значимой.

F-критерий Фишера для прибыли от продаж равен 3,4, что меньше табличного значения 3,8 а значит рассматриваемая модель не является статистически значимой. А коэффициент корреляции равный 0,67 показывает не сильную связь между прибылью от продаж и рассматриваемым фактором.

F-критерий Фишера для чистой прибыли равен 3,18, а значит данная модель статистически незначима, т.к. табличное значение F-критерия равно 3,8. Это подтверждает коэффициент корреляции, равный 0,66 и р-значение, которое больше рекомендуемых 0,05.

Проведя корреляционный и регрессионный анализ, мы выявили определенную зависимость результирующих показателей от внешних факторов влияния. Корреляционный и регрессионный анализ показали, что рассматриваемые внешние факторы мало влияют на результирующие показатели (финансовые результаты) компании. Скорей всего это связано с узкой специализацией производства данного предприятия – они производят буровое и нефтепромысловое оборудование.

Корреляционный и статистический анализ позволяет компании оценить внешние факторы влияния, как изменяются различные показатели предприятия под их влиянием. С помощью полученной информации предприятие может значительно улучшить планирование своей деятельности, если оно будет знать о предстоящих изменениях того или иного фактора. Но при факторном анализе следует учитывать специализацию предприятия и выбирать те факторы, которые действительно имеют значение для рассматриваемой отрасли.

## Список литературы

1. Бухгалтерская отчетность компании [Электронный ресурс]. URL: <http://kungurmash.ru/default.aspx?textpage=40>
2. Постников В.П., Буторина О.В., Факторный анализ, планирование и прогнозирование экономических и управленческих процессов в научно-исследовательской работе магистров: учеб. метод. пособие // Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2014. – 130 с.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КРАТКОСРОЧНЫХ И ДОЛГОСРОЧНЫХ ВЛОЖЕНИЯХ

**Князева А.И.**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г.Пермь

Предприятие может получать доход не только от своей основной деятельности, но и от дополнительных источников. Но при этом, руководство компании должно рационально распределить свободные денежные средства, чтобы получить максимум дохода при минимуме затрат.

Цель данной работы – определить наиболее выгодное распределение свободных денежных средств компании ОАО «Кунгурский машиностроительный завод».

Объектом изучения в данной работе будет ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» - крупнейшее предприятие России по выпуску нефтегазопромыслового оборудования [1].

Используя данные квартальной бухгалтерской отчетности 2010-2012 гг. (Табл.1) можно определить величину денежных средств в краткосрочных и долгосрочных финансовых вложениях.

Таблица 1

Данные квартальной бухгалтерской отчетности 2010-2012 гг. (тыс. руб.)

Показатели	30.06.10	30.09.10	31.12.10	31.03.11	30.06.11	30.09.11	31.12.11	31.03.12	30.06.12
Долгосрочные финансовые вложения	26	26	26	26	13619	13619	13629	13629	13629
Краткосрочные финансовые вложения	0	2600	0	2846	0	0	2846	2846	2846
Денежные активы и денежные эквиваленты	550	185	2564	549	147	19850	549	11950	7207
Кредиторская задолженность	336327	130870	204246	238253	129058	250019	238253	244949	262017
Выручка	245241	455755	685507	182044	467488	688223	1145599	313157	576508
Себестоимость продаж	250353	423382	630054	180379	430510	655426	991270	285566	504363
Проценты к получению	0	27	67	0	0	0	42	0	113

Для определения объемов краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений потребуются следующие данные:

- объем краткосрочных обязательств (2012 г.) – 632764 тыс. руб.;
- минимальный объем денежных средств (2010-2012 г.) – 147 тыс. руб.;
- максимальный объем денежных средств (2010-2012 г.) – 1588 тыс. руб.

Рассчитывается по формуле:  $\text{Махд.ср.} = \sqrt{(2 \cdot y \cdot c) / r}$ ,

где  $y$  – себестоимость за год (2012 г.) – 504363 тыс. руб.;

$c$  – почасовая заработная плата - 250р.;

$r$  – средняя процентная ставка – 10%.

– средняя величина денежных средств – сумма минимального и максимального объема денежных средств – 868 тыс. руб.;

– свободные денежные средства – разница между денежными средствами (2012 г.) и свободными денежными средствами – 6339 тыс. руб.;

– объем краткосрочных финансовых вложений – 125685 тыс. руб.;

– объем долгосрочных финансовых вложений – 148500 тыс. руб.

Для размещения краткосрочных финансовых вложений выбран депозит в банке. Требуется выбрать наиболее подходящий банк. Для этого рассмотрим несколько вариантов банков с их финансовыми показателями и характеристиками рентабельности и надежности (Табл.2).

Таблица 2

Финансовые показатели банков Пермского края, млн. руб.

Банки	% ставка	Активы	Капитал	Чистая прибыль	Рентабельность	Надежность
Авангард	13,50%	120 348	15 939	1 160	13,24%	9,31
Сбербанк	6,60%	16 730 027	2 003 104	392 634	11,97%	8,41
РосЕвроБанк	7,20%	148 179	21 089	2 990	14,23%	10,00
Открытие	9,50%	207 319	27 165	1 734	13,10%	9,21
УрБРР	10,70%	220 803	21 712	1 078	9,83%	6,91
Инвестторгбанк	11,50%	125 757	16 540	587	13,15%	9,24
ВТБ	8,70%	5 277 158	627 250	35 119	11,89%	8,35
Промсвязьбанк	9,50%	752 662	96 220	7	12,78%	8,98
Урал ФД	9,50%	25 770	3 283	76	12,74%	8,95



Наименьшей рентабельностью отличается Уральский банк реконструкции и развития (10%), т.е. банк неэффективно использует свои средства, а значит, не привлекателен для вкладов. Более привлекательным вариантом является РосЕвроБанк, т.к. у него наиболее высокий уровень рентабельности из всех.

Как с показателем рентабельности, так и с показателем надежности, наиболее оптимальным вариантом является РосЕвроБанк.

Используя полученные данные и функцию Microsoft Excel «Поиск решения» мы определим, в какой из рассматриваемых банков следует вложить свободные денежные средства компании.

Результаты расчетов следующие. Все краткосрочные финансовые вложения следует разместить на депозите в банке «Авангард». Тогда дополнительный доход предприятия составит 16967 тыс. руб. Несмотря на положительные показатели РосЕвроБанка, мы выбрали банк Авангард, т.к. его показатели являются средними и довольно стабильными.

Для размещения долгосрочных финансовых вложений существует несколько выгодных вариантов: 1) покупка акций (МТС, Лукойл, Роснефть, Черногорнефть); 2) покупка драгоценных металлов (золото, серебро, палладий, платина); 3) покупка иностранной валюты (фунт стерлингов, турецкая лира, китайский юань, швейцарский франк). Данные варианты имеют определенный риск, поэтому его следует учитывать при выборе. На Рисунке 1 представлены уровни доходности по рассматриваемым вариантам вложений.



Рис.1. уровни доходности

Наиболее высокая доходность у акций компании ОАО «Черногорнефть» (157%). Остальные компании имеют низкую доходность, а значит, покупка акций этих компаний невыгодна. Среди драгоценных металлов также есть один «лидер» - палладий. Остальные драгоценные металлы по уровню доходности не привлекательны для инвестирования, т.к. их доходность отрицательна. Наибольший уровень доходности валют у фунта стерлингов, поэтому покупка данной валюты принесет компании наибольший доход.

Определим риск вложений при помощи функции «Анализ данных» - «Ковариация» (Табл.2).

Таблица 4

Матрица риска

	Золото	Серебро	Платина	Палладий	МТС	Лукойл	Роснефть	Черногорнефть	Шв.франк	Китайский юань	Фунт стерлингов	Турецкая лира
Золото	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Серебро	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Платина	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Паллади й	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
МТС	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Лукойл	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Роснефть	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Черногор нефть	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	39,37%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Шв.фран к	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Китайски й юань	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Фунт стерлинг ов	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%
Турецкая лира	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,0 0%	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00%	0,00 %	0,00%	0,00%	0,00%

Менее рискованным вариантом, согласно матрице риска является вариант вклада в покупку акций компании «Черногорнефть».

Используя функцию «Поиск решения» и полученные данные делаем вывод, что для размещения долгосрочных финансовых вложений оптимальным вариантом является покупка акций компании «Черногорнефть». При инвестировании всех долгосрочных финансовых вложений (148 500 тыс.руб.) компания «Кунгурский машиностроительный завод» получит дополнительный доход на сумму 233866 тыс. руб.

Эффективное использование свободных денежных средств может принести компании дополнительный доход, который она может использовать для расширения производства, покупки сырья, научных исследований и т. д.

Таким образом, если компания «Кунгурский машиностроительный завод» правильно направит свободные денежные средства, то прогнозируемый доход будет составлять 250833 тыс. руб.

#### Список литературы

1. Информация о компании ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» [Электронный источник]. Режим доступа: <http://kungurmash.ru/default.aspx?textpage=40>
2. Финансовые показатели банков [Электронный источник]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/>
3. Котировки акций, драгоценных металлов, валюты [Электронный источник]. Режим доступа: <http://news.yandex.ru/quotes/index.html?lang=ru/>

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

**Шакирова А.И.**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г.Пермь

Эффективность деятельности предприятия зависит не только от организационной структуры, но и от финансовой стороны. Эффективность использования денежных средств напрямую влияет на результаты деятельности: на прибыль, производительность, рентабельность и т. д. Оптимальная структура капитала необходима для достижения «баланса» между собственными и заемными средствами, а также для улучшения финансовых показателей.

Цель данной работы – определить оптимальную структуру капитала компании ОАО «Минеральные удобрения».

Для определения коэффициентов влияния капитала на выручку и основных финансовых показателей необходимо рассмотреть структуру активов и пассивов (Табл.1).

Таблица 1

Структура активов и пассивов

Показатель	Условное обозначение
внеоборотные активы	a <sub>1</sub>
оборотные активы	
запасы	a <sub>2</sub>
дебиторская задолженность	a <sub>3</sub>
денежные средства	a <sub>4</sub>
собственный капитал	p <sub>1</sub>
заемный капитал	
долгосрочные займы	p <sub>2</sub>
краткосрочные кредиты и займы	p <sub>3</sub>
кредиторская задолженность	p <sub>4</sub>

Структура капитала предприятия влияет на выручку, которую она получит следующим образом:

где  $k_1, k_2, k_3, k_4$  – коэффициенты влияния капитала на выручку,  
 $p_1$  – средняя стоимость сс  
 $p_2$  - средняя стоимость дл  
 $p_3$  - средняя стоимость краткосрочных кредитов и займов  $i$ -го периода;  
 $p_4$  - средняя стоимость кредиторской задолженности  $i$ -го периода.

Определяемые коэффициенты  $k_1$ - $k_4$  показывают, на сколько рублей изменится выручка предприятия при изменении одной из групп пассива (капитала) на 1 рубль.

Чтобы определить коэффициенты влияния капитала на выручку составим следующую систему уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} TR_{t-3} = k_1 * \overline{p_1^{t-3}} + k_2 * \overline{p_2^{t-3}} + k_3 * \overline{p_3^{t-3}} + k_4 * \overline{p_4^{t-3}} \\ TR_{t-2} = k_1 * \overline{p_1^{t-2}} + k_2 * \overline{p_2^{t-2}} + k_3 * \overline{p_3^{t-2}} + k_4 * \overline{p_4^{t-2}} \\ TR_{t-1} = k_1 * \overline{p_1^{t-1}} + k_2 * \overline{p_2^{t-1}} + k_3 * \overline{p_3^{t-1}} + k_4 * \overline{p_4^{t-1}} \\ TR_t = k_1 * \overline{p_1^t} + k_2 * \overline{p_2^t} + k_3 * \overline{p_3^t} + k_4 * \overline{p_4^t} \end{array} \right.$$

Рис.1.

Основные финансовые показатели, которые также зависят от структуры капитала: коэффициент автономии; удельный вес собственного капитала в оборотных средствах; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности.

Для их определения необходимо составить следующую систему ограничений, которая учитывает структуру активов и пассивов:

$$\left\{ \begin{array}{l} a_i^1 + a_i^2 + a_i^3 + a_i^4 = p_i^{1*} + p_i^{2*} + p_i^{3*} + p_i^{4*} \\ \frac{p_i^{1*}}{p_i^{1*} + p_i^{2*} + p_i^{3*} + p_i^{4*}} \geq 0,5 \\ 0,6 \geq \frac{p_i^{1*} + p_i^{2*} - a_i^1}{a_i^2 + a_i^3 + a_i^4} \geq 0,1 \\ 2,0 \geq \frac{a_i^2 + a_i^3 + a_i^4}{p_i^{3*} + p_i^{4*}} \geq 1,0 \\ 0,5 \geq \frac{a_i^4}{p_i^{3*} + p_i^{4*}} \geq 0,2 \\ p_i^{j*} \geq 0 \quad (j = \overline{1,4}) \quad (i = \overline{1,n}). \end{array} \right. ;$$

Рис.2.

При помощи функции «Поиск решения» используя данные бухгалтерской отчетности (Табл.2) и указанные ограничения мы определили коэффициенты влияния капитала на выручку и расчетную выручку на 2007-2011 гг., а также основные финансовые показатели (Табл.3).

Таблица 2

Показатели бухгалтерской отчетности 2007-2011 гг., тыс. руб.

Показатели	Обозначение	31.12.07	31.12.08	31.12.09	31.12.10	31.12.11
Выручка	TR	1501136	1353860	834548	685507	1145599
Собственный капитал	p1	114409	102547	-63089	-102690	-106853
Долгосрочные кредиты и займы	p2	1802	1861	1497	1460	100932
Краткосрочные кредиты и займы	p3	91277	17536	287460	383154	386016
Кредиторская задолженность	p4	374685	363749	134620	237880	238253
Итого актив		582173	485693	360488	519804	618348
Внеоборотные активы	a1	106286	104136	134219	153837	179340
Запасы	a2	191913	159787	120135	168229	195970
Дебиторская задолженность	a3	283778	219331	103349	195174	239643
Денежные средства	a4	196	2439	2785	2564	3395
Итого пассив		582173	485693	360488	519804	618348

Таблица 3

Финансовые показатели

	2007	2008	2009	2010	2011
Коэффициент автономии	0,20	0,21	-0,18	-0,20	-0,17
Доля собственного капитала в обор-х ср-х	0,02	0,00	-0,87	-0,70	-0,42
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,01	0,01	0,00	0,01
Коэффициент текущей ликвидности	1,02	1,00	0,54	0,59	0,70

Коэффициент автономии показывает, какая часть активов является собственностью компании. Оборотные средства в основном формируются за счет заемного капитала. К концу 2011 года лишь 1% краткосрочных обязательств может быть погашен за счет мобилизации всех денежных средств. Значение текущей ликвидности к концу 2011 года улучшилось, но тем не менее не достигает рекомендуемого значения (1,0-2,0) – 70% краткосрочных обязательств могут быть покрыты оборотными средствами.

С помощью функции «Поиск решения» мы определили оптимальную структуру капитала ОАО «Минеральные удобрения» (Рисунок 1).

Таким образом, оптимальной структурой является равномерное распределение долей капитала: собственный капитал – 50%, долгосрочные займы – 0%, краткосрочные займы – 0%, кредиторская задолженность – 50%.



Рис. 1. Оптимальная структура капитала «Кунгурский машиностроительный завод»

Составим сводную таблицу изменений структуры капитала и основных финансовых показателей (Табл.4).

Таблица 4

Изменения структуры капитала и финансовых показателей

Показатели	2011 г.	Оптимальная структура
Собственный капитал	- 106853	309174
Долгосрочные займы	100932	0
Краткосрочные займы	386016	0
Кредиторская задолженность	238253	309174
Коэффициент автономии	-0,17	0,50
Доля собственного капитала в обор-х ср-х	-0,42	0,30
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01
Коэффициент текущей ликвидности	0,70	1,42

При оптимальной структуре капитала половина приходится на собственный капитал и половина на кредиторскую задолженность. От долгосрочных и краткосрочных займов компании необходимо отказаться. При этом наблюдаются улучшения финансовых показателей:

- 50% имущества профинансировано за счет собственных средств;
- 30% оборотных средств обеспечены за счет собственного капитала;
- коэффициент абсолютной ликвидности остался неизменным (0,01);
- коэффициент текущей ликвидности принял рекомендуемое значение (1,0-2,0), а значит, структура капитала рациональна.

Мы определили оптимальную структуру капитала для компании ОАО «Минеральные удобрения»: собственные средства – 50%, долгосрочные займы – 0%, краткосрочные займы – 0%, кредиторская задолженность – 50%.

Финансовые показатели при данной структуре улучшились, и предприятие стало более самостоятельным, т.к. уменьшило объем займов.

Анализ структуры капитала, финансовых показателей и коэффициентов влияния капитала на выручку позволили не только определить оптимальную структуру капитала, но и оценить финансовое состояние предприятия.

При оптимальной структуре значительно улучшились финансовые показатели компании. Изменения показателей следует постоянно анализировать и прогнозировать, так как от этого зависит устойчивость финансового состояния компании.

#### Список литературы

1. Информация о компании [Электронный источник]. Режим доступа: <http://www.uralchem.ru/rus/asset/mu/about/>

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ MS EXCEL ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

**Зубарева В.Е., Петрушин В.Н., Рытиков Г.О.**

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

Анализ и прогнозирование временных рядов, описывающих социально-экономические процессы, является достаточно развитым направлением экономико-математического анализа данных [1-9]. Основной задачей прогнозирования является построение модели, обеспечивающей прогноз на определенный временной интервал при условии сохранения действующих в исследуемой экономической системе тенденций и внутренних связей с указанием степени его достоверности.

Для краткосрочных прогнозов динамики социально-экономических показателей обычно применяются так называемые адаптивные модели [1, 2, 4, 7], учитывающие в большей степени (по сравнению с исторической ретроспективой) влияние на исследуемые факторы «последних» событий. Прогнозирование в этом случае осуществляется путем экстраполяции на основании точной математической модели, которой удовлетворяют одно или несколько "последних" наблюдаемых экспериментальных данных. По мере получения новых экспериментальных данных происходит корректировка параметров адаптивной модели.

Однако для консервативных инерционных систем, по всей видимости, имеет смысл прогнозировать динамику временного ряда на основании «длинного» тренда, т.к. для таких систем влияние нефундаментальных краткосрочных воздействий может рассматриваться как случайное [2, 3, 6]. Несмотря на то, что недостатком чисто статистических регрессионных моделей является увеличение времени расчетов по мере накопления экспериментальных данных [8], для технического прогнозирования фундаментальных социально-экономических показателей это не является критичным в силу высокой инерционности соответствующих процессов [5]. Такой «трендовый» подход позволяет выявлять тенденции, связанные с изменениями технологий производства и производственной культуры, т.к. именно уровень технологического развития в значительной степени определяет валовой внутренний продукт государства на исторической перспективе.

При построении экономико-математических моделей обычно выделяют трендовую, циклическую и случайную составляющие временного ряда [1, 2]. Трендовая и циклическая компоненты призваны описывать соответственно основную непериодическую и основную периодическую тенденции в динамике рассматриваемого временного ряда.

С точки зрения социально-экономических процессов наиболее адекватными были бы ограниченные сверху и снизу тренды двух типов: определенные на конечном множестве значений аргумента для описания процессов с четко заданным началом и концом, и определенные на всей числовой прямой для описания теоретически бесконечных во времени процессов. Ограниченными по области допустимых значений аргумента являются, например, гиперболические выражения вида  $\sqrt{1-t^2}$  и обратные тригонометрические функции вида  $\arccos(t)$ . Определенными по аргументу на всей числовой прямой, но ограниченными по области значений функции, являются, например, непериодические функции вида  $\exp(-t^2)$  и  $\arctg(t)$ . Другой класс ограниченных функций образует совокупность периодических функций, представимых (за счет разложения в ряд Фурье) в виде линейной комбинации функций  $\sin(t)$  и  $\cos(t)$  кратных частот.

Наиболее популярным неспециализированным программным средством прогнозирования динамики временных рядов является Microsoft Excel. Дело в том, что специализированные программные средства являются весьма дорогостоящими, при этом, однако, в ряде случаев они не обеспечивают столь значительного превосходства качества прогноза, на которое можно было бы рассчитывать, исходя из стоимости их приобретения и обслуживания. Однако встроенные статистические инструменты MSExcel необходимо применять с некоторой осторожностью, т.к. в силу универсальности, они не ориентированы на оценку возможности социально-экономической интерпретации полученных результатов.

Для решения задачи прогнозирования наиболее пригодными являются простые тренды с наименьшим количеством управляющих параметров, так как для них проще всего производить расчеты и интерпретировать полученные результаты (что и объясняет популярность MSExcel). Недостатком таких моделей является заведомая потеря адекватности модели по мере удаления от области, в которой представлены экспериментальные данные. Более того, сама логика социально-экономических процессов предполагает конечное число значений исследуемой величины, из чего должна следовать обязательная корректировка моделей «простых» трендов по мере поступления новых экспериментальных данных.

При определенных значениях управляющих параметров на ограниченном наборе значений независимой переменной любая нелинейная трендовая функция с той или иной степенью адекватности описываются классическими «встроенными» трендами MSExcel за счет возможности разложения этих выражений в ряд Тейлора. Однако обсуждаемые ограниченные трендовые функции более обоснованы с точки зрения логики социально-экономических процессов, т.к. не предполагают возможности бесконечно большого возрастания зависимой переменной при увеличении значений независимой переменной.

Для демонстрации возможности применения некоторых дополнительных инструментов MSExcel к прогнозированию социально экономических временных рядов мы рассмотрели поквартальную динамику валового внутреннего продукта Российской Федерации в период с 1995 по 2009 годы и построили прогноз значений ВВП РФ на 2010-2019 годы [9]. При прогнозировании на 2010-2015гг. мы воспользовались данными Федеральной службы государственной статистики для верификации результатов прогноза.

На Рисунке 1 представлены результаты статистических наблюдений (кружочки) и аппроксимация этих данных «встроенными» трендами MSExcel (линии разных типов) для периода 1995-2009гг. На Рисунке 2 представлены результаты прогноза ВВП на 2010-2020гг. на основании «лучших» четырех из рассмотренных моделей.

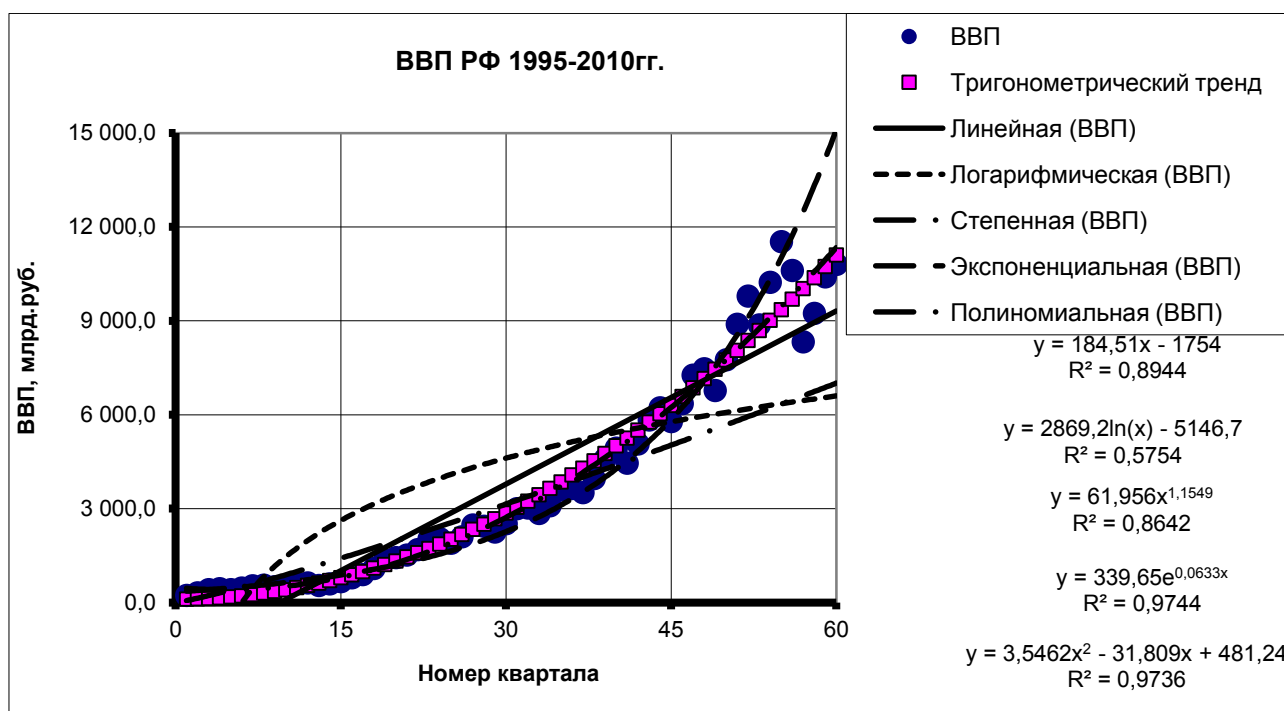


Рис.1. Статистические наблюдения и результаты аппроксимации.

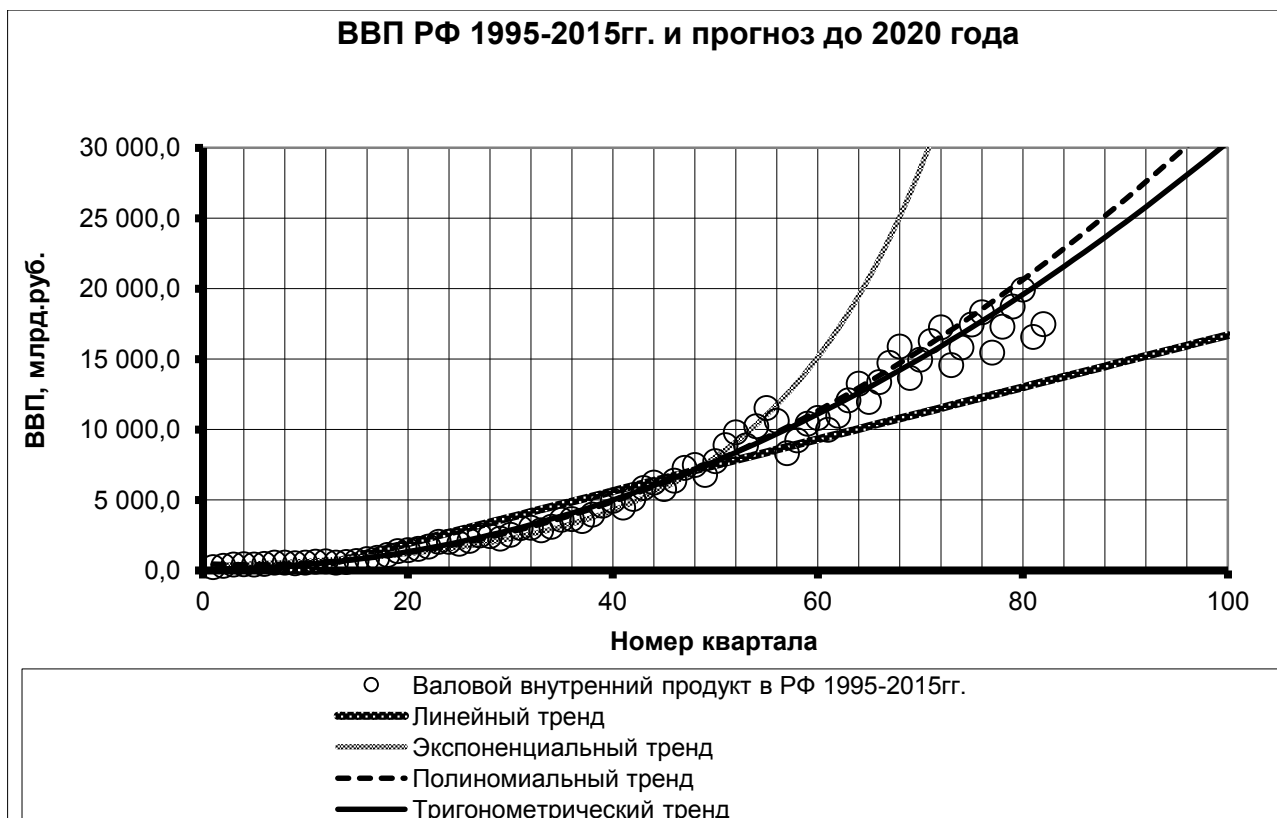


Рис.2. Результаты прогнозирования ВВП РФ

Оказалось, что если определить достоверность прогноза как коэффициент детерминации, вычисленный за период времени, на который осуществляется прогнозирование, то при попытке экстраполяции на существенно продолжительный период времени ни один из двухпараметрических трендов не может (исходя из экономического смысла задачи) обеспечить достоверных результатов прогноза без ежеквартальной (или хотя бы ежегодной) корректировки модели. Достоверность прогноза с помощью полиномиального тренда второго порядка (квадратичной модели) составила ~43%. Наиболее существенным недостатком полиномиальных моделей в целом (в частности, квадратичной модели) является неограниченность роста значений соответствующих функций при достаточно больших значениях аргумента, что противоречит экономическому смыслу решаемой задачи.

В качестве альтернативы квадратичной модели мы выбрали простую трёхпараметрическую тригонометрическую модель  $y = A \cdot \cos(2 \cdot \pi \cdot t/T) + B$ , параметры которой подобрали с помощью надстройки «Поиск решений». Достоверность прогноза с помощью выбранного тригонометрического тренда составила ~67%. Причём качество аппроксимации данных за период с 1995 по 2009 год этой моделью оказалось даже несколько более низким, чем для полиномиальной и экспоненциальной трендовых функций, что, однако, никак не повлияло на более высокое качество прогноза (см. Табл.1).

Таблица 1

Сравнительный анализ качества аппроксимации и достоверности прогноза обрабатываемых статистических данных.

№	Название	Модель	Параметры	Коэффициент детерминации	Достоверность прогноза, %
1	Линейный	$y = A + B \cdot t$	A = -1700±300 B = 184±8	0,8926	0
2	Экспоненциальный	$y = A \cdot \exp(B \cdot t)$	A = 340±20 B = 0,063±0,002	0,9740	0
3	Квадратичный	$y = A \cdot t^2 + B \cdot t + C$	A = 3,5±0,3 B = -30±20 C = 500±200	0,9724	43
4	Тригонометрический	$y = A \cdot \cos(2 \cdot \pi \cdot t/T) + B$	A = -(391±9)·10 <sup>3</sup> T = 1590±30 B = (391±9)·10 <sup>3</sup>	0,9719	67



Таким образом, мы полагаем, что для долгосрочного прогнозирования динамики социально-экономических процессов и явлений без применения специализированного программного обеспечения необходимо использовать нелинейные тренды, ограниченные по области значений функции и/или по области допустимых значений аргумента (в зависимости от деталей постановки задачи), управляющие параметры которых могут быть оценены с помощью надстройки «Поиск решения» «традиционного» программного обеспечения MSExcel.

Работа выполнена при поддержке РФФИ (проект 13-07-00516).

#### Список литературы

1. M.Falk. A First Course on Time Series Analysis // University of Wuziburg, 2012.
2. G.Kitagawa. Introduction to Time Series Modeling//Chapman and Hall/CRC, 2010
3. Rytikov G.O., Ulianov M.V., Petrushin V.N. Double smoothing in time series formalization // В сборнике: 2014 International conference on computer technologies in physical and engineering applications (ICCTPEA); IEEE. 2014. С. 150-151.
4. Голинков Ю.П., Марголин Л.Н., Рудяк Ю.В. База данных эконометрического анализа книжного рынка // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2007. № 1. С. 181-189.
5. Петрушин В.Н., Дроздов С.А., Рытиков Г.О. Выявление периодичности и прогнозирование временных рядов в экономике // Cloud of Science. 2015. Т.2. №2. С.247-264.
6. Петрушин В.Н., Рытиков Г.О., Королев Д.А. Моделирование жизненного цикла книжной продукции // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2014. № 2. С. 160-167.
7. Петрушин В.Н., Рытиков Г.О. Адаптивно-вероятностная модель прогнозирования временных рядов // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2013. № 5. С. 125-140.
8. Петрушин В.Н., Ульянов М.В. Информационная чувствительность компьютерных алгоритмов. — М.: Физматлит, 2010. — 224 с
9. Сайт «Федеральной службы государственной статистики»// [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)

## ОЦЕНКА И МЕТОДЫ РАСЧЕТА РЕЗЕРВА ПРОИЗОШЕДШИХ, НО НЕЗАЯВЛЕННЫХ УБЫТКОВ

**Макарова А.А.**

ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»

У любой страховой компании в конце каждого отчетного периода определяются два вида убытков неопределенного размера. Эти убытки заявлены, но окончательно не урегулированы, поэтому в каждом таком случае для отражения в отчетности и резервирования средств будущих выплат необходим прогноз окончательного размера убытка. Также эти убытки могут быть заявлены, но заявлений по ним еще нет. Резерв произошедших, но незаявленных убытков в России называется сокращенно РПНУ. Западный аналог такого названия — IBNR-резервы.

Обязанность формирования РПНУ предусмотрена страховым законодательством. Страховые компании вправе разрабатывать и применять методы расчета РПНУ на основе имеющихся статистических данных.

Правильность оценки РПНУ существенна для страховщика. Завышенная оценка требует адекватного размера актива в покрытие резерва, а заниженная оценка может привести к нехватке средств на страховые выплаты.

В балансе страховой компании РПНУ как обязательства страховщика перед клиентами входит в состав пассивов. Оценка РПНУ оказывает влияние на следующее:

- налогооблагаемую базу (уменьшается с ростом РПНУ);
- величину необходимых активов для обеспечения обязательств РПНУ;
- на расчеты с перестраховочными компаниями;
- тарифную политику (корректировка тарифов на основе оценки РПНУ);
- расчеты с акционерами (рост РПНУ уменьшает дивиденды);
- платежеспособность;
- финансовую устойчивость.

Для поздних убытков характерны позднее обнаружение и переоценка размера убытка. Например, ошибка архитектора, проектировщика, промышленного производителя может быть замечена только спустя долгое время после ее совершения.

Причина долгого периода урегулирования после обнаружения страхового случая и заявления о нем страховщику может быть обусловлена, например, исходом судебного процесса или длительным лечением и т. д.

Оценка размера РПНУ производится на основе данных, организуемых в форме треугольника исчерпания. Общая форма треугольника развития: строка — год события; столбец — год развития;  $Y_{ij}$  — суммарные выплаты в  $j$ -м году развития по убыткам, произошедшим в  $i$ -м году события (Рисунок 1).

Год события	Год развития убытка									
	$j = 1$	$j = 2$	...	$j = k$	...	...	$j = I - 1$	$j = I$	$K_I$	
$i = 1, P_1$	$Y_{11}$	$Y_{12}$	...	$Y_{1k}$	...	...	$Y_{1,I-1}$	$Y_{1I}$	$K_1 = 0$	$R_1 = 0$
$i = 2, P_2$	$Y_{21}$	$Y_{22}$	...	$Y_{2k}$	...	...	$Y_{2,I-1}$		$K_2$	$R_2$
$i = 3$	$Y_{31}$	$Y_{32}$	...	$Y_{3k}$	...	$Y_{3,I-2}$				
....	...	...	...							
$i = I - 1$	$Y_{I-1,1}$	$Y_{I-1,1}$								
$i = I, P_I$	$Y_{I1}$								$K_I$	$R_I$
$V_j$	$V_1$	$V_2$						$V_I$		

Рис. 1. Общая форма треугольника развития

Здесь  $R_i$  — размер резерва позднего убытка для  $i$ -го года событий,  $P_i = \Pi_i$  — мера объема  $i$ -го года событий (страховая сумма, количество полисов, количество транспортных средств, совокупная премия по рискам  $i$ -го года событий и т. д.),  $V_j = \sum_{i=1}^{I+1-j} Y_{ij}$  — совокупный размер известных убытков в год развития  $j$  по всем годам событий,  $K_i = \sum_{j=1}^{I+1-i} Y_{ij} = C_{i,I+1-i}$  — совокупный размер известных убытков в год события  $i$  по всем годам развития.

Цель любых математических методов — оценить неизвестную часть  $R_i = Y_{i,I+2-i} + Y_{i,I+3-i} + \dots + Y_{i,I}$ .

Кумулятивный треугольник развития: на месте  $(i, j)$  стоит не приращение  $Y_{ij}$  убытков за  $j$ -й год развития, а аккумулированный размер убытков  $C_{ij} = Y_{i1} + Y_{i2} + \dots + Y_{ij}$ .

Развитие первого года события предполагается полностью завершенным, то есть показатели  $Y_{1,I+1}, Y_{2,I+2}, \dots$  и так далее все считаются равными нулю. По прошествии каждого года треугольник развития приобретает только новую гипотенузу, значения которой  $Y_{I,1}, Y_{I-1,2}, \dots, Y_{I,1}$  соответствуют последнему календарному году.

Рассмотрим основные методы расчета РПНУ.

Динамика развития убытков обусловлена  $\alpha_i$  — качеством страхового портфеля, сформированного в  $i$ -й год,  $\gamma_k$  — качеством года  $k = i + j - 1$  и  $\beta_j$  — спецификой вида страхования. Таким образом  $Y_{ij} = \alpha_i \beta_j \gamma_k$ ,  $k = i + j - 1$ .

Если ограничиться двухпараметрическим представлением, то получим  $Y_{ij} = \alpha_i \beta_j$  или  $Y_{ij} = \alpha_i \gamma_k$ .

Суть всех математических методов оценки РПНУ заключается в анализе убытков прошлых лет и проецировании опыта прошлых лет на последующие годы событий — годы развития убытка в целях восполнения недостающих данных по убыткам (Табл. 1).

Таблица 1

Методы расчета РПНУ

Название метода расчета	Основные параметры
Арифметического отчисления	$Y_{ij} = \hat{\beta}_j \hat{\gamma}_k$
Бейли – Саймона	$Y_{ij} = \hat{\alpha}_i \hat{\beta}_j$
Де Вилайдера	$Y_{ij} = \hat{\alpha}_i \hat{\beta}_j$
На основе гамма-распределения	$Y_{ij} = \hat{\alpha}_i \hat{\beta}_j; \alpha$
На основе модифицированного распределения Пуассона	$\alpha_i \beta_j; w$

Кейп-Код	$f_j, j = 1, 2, \dots, I; P_i = \Pi_i$
Геометрического отделения	$\ln Y_{ij} = \ln \hat{\beta}_j + \ln \hat{\gamma}_k$
Маргинальных сумм	$Y_{ij} = \hat{\alpha}_i \hat{\beta}_j$
Методика Минфина РФ	$f_j, j = 1, 2, \dots, I; P_i = \Pi_i$
На основе независимых приращений	$\hat{m}_j; P_i = \Pi_i$
Цепной лестницы	Способ а) $f_j, j = 1, 2, \dots, I$ Способ б) $Y_{ij} = \hat{\alpha}_i \hat{\beta}_j$

Подбор параметров можно осуществлять разными методами, например, методом минимальных квадратов, методом цепной лестницы и рядом других. Методы не содержат в себе стохастической модели, и, следовательно, вопрос о точности в них не ставится. Отметим, что все известные методы расчета дают значения РПНУ, существенно отличающиеся друг от друга. Если упорядочить полученные разными методами значения РПНУ для одного набора статистических данных, то для других данных порядок будет иной. Метод, который давал большие значения, обязательно будет снова давать максимальные значения. В связи с этим предлагается дополнять расчет резервов оценкой точности.

Пусть  $E(\dots)$  — оператор математического ожидания. Мера точности: среднеквадратичная ошибка оценки резерва  $\hat{R}_i$  -го года события:  $mse^2(\hat{R}_i) = E(\hat{R}_i - E(R_i))^2 + E(R_i - E(R_i))^2 = D(\hat{R}_i) + D(R_i)$ . Мера качества оценки резерва складывается из двух компонент: случайной ошибки:  $D(R_i)$  и оценочной ошибки:  $E(E(R_i) - \hat{R}_i)^2 = D(\hat{R}_i)$  при условии несмещенности оценки  $E(\hat{R}_i) = E(R_i)$

Методика по определению точности оценок методов расчета РПНУ включает следующие основные моменты:

1. Выдвигается стохастическая модель на основе функции распределения, содержащей параметры, подлежащие оценке  $f(Y_{ij}; \alpha_i, \beta_j, \gamma_k)$ .
2. Строится функция максимального правдоподобия  $L = \prod_i \prod_j f(Y_{ij}; \alpha_i, \beta_j, \gamma_{i+j-1})$ .
3. Устанавливается система уравнений для определения параметров  $\alpha_i, \beta_j, \gamma_k$  дифференцированием по ним величины  $\ln(L)$ . Эта система решается методом итераций. При этом критериями адекватности стохастической модели методу являются либо совпадение уравнений для расчета параметров (что бывает редко) либо численное совпадение оценок.
4. Строится информационная матрица Фишера  $I(\alpha_i, \beta_j)$ .
5. Численно определяются элементы матрицы ковариаций  $M(\alpha_i, \beta_j, \gamma_k)$ .
6. Находится случайная ошибка  $D(R_i)$ .
7. Находится оценочная ошибка  $(E(R_i) - \hat{R}_i)^2$ .
8. Вычисляется среднеквадратичная ошибка по всем годам событий  $mse^2(R)$ .

Располагая методикой оценки точности, страховая компания вправе выбрать метод расчета РПНУ с обоснованием его точности.

#### Список литературы

1. Мак Т. Математика рискованного страхования. М.: Олимп-Бизнес, 2005.

## ОЦЕНКА ОЖИДАЕМОЙ ДОХОДНОСТИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ПО ИТОГАМ ТОРГОВ НА СРОЧНОМ РЫНКЕ

Колодко Д.В.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

Согласно гипотезе эффективного рынка, вся информация, имеющаяся в распоряжении инвесторов, отражается в цене актива. Не являются исключением и ожидания участников рынка относительно доходности того или иного финансового инструмента, которые оказывают существенное влияние на его цену.

В данной статье проводится анализ динамики валютного курса американского доллара к российскому рублю, индексов ММВБ и РТС, а также цен фьючерсов на эти базисные активы. Проводится сравнение

фактической динамики фьючерсных цен с их теоретическими значениями по моделям справедливых фьючерсных цен.

На основе этих данных предпринята попытка выявить ожидаемую доходность российского фондового рынка, на которую рассчитывали инвесторы за анализируемый период.

#### 1. Ценообразование на фьючерсные контракты

Фьючерсом называется производный финансовый инструмент, представляющий собой обязательство покупателя купить, а продавца - продать определенное количество базисного актива в определенный момент в будущем по заранее установленной цене. Условия фьючерсных контрактов устанавливаются биржами в спецификациях этих контрактов. Базисным активом фьючерсов могут выступать акции, разнообразные биржевые индексы, иностранная валюта, драгоценные металлы, товары, процентные ставки и т.д.

Фьючерсы обращаются на биржах, крупнейшими из которых являются Чикагская товарная биржа (Chicago Mercantile Exchange - CME), Нью-Йоркская товарная биржа (New York Mercantile Exchange - NYMEX), Лондонская биржа металлов (London Metal Exchange - LME) и др. В России фьючерсные контракты обращаются на Московской бирже и Санкт-Петербургской бирже.

Фьючерсная цена – это цена базисного актива, по которой заключаются фьючерсный контракт. Она может быть выше (contango), ниже (backwardation) или равна (convergence) спот-цене базисного актива. Справедливая фьючерсная цена рассчитывается, исходя из условия отсутствия арбитражных возможностей.

Рассмотрим базисный актив, по которому не предполагается получение никакого дохода [2, 6]. Пусть  $r$  - безрисковая ставка, по которой инвестор может размещать или привлекать средства,  $S$  – спот-цена базисного актива,  $F$  – фьючерсная цена. Инвестору требуется получить базисный актив в конце периода, например, через год или через три месяца. В таком случае у инвестора есть 2 варианта действий:

- 1) В начале периода заключить фьючерсный контракт, в конце периода заплатить сумму  $F$ ;
- 2) В начале периода занять сумму  $S$  по ставке  $r$  за период, приобрести актив, а в конце периода вернуть сумму  $S(1 + r)$ .

Ни один из вариантов не должен быть выгоднее, чем другой. Следовательно, фьючерсная цена базисного актива должна быть равна:

$$F = S(1 + r).$$

В том случае, когда это не так, возможно совершение арбитражной операции, т.е. получение без риска доходности, превосходящей безрисковую ставку  $r$ :

1) Если  $F > S(1 + r)$ , то арбитражер в начале периода занимает сумму  $S$  по ставке  $r$ , покупает базисный актив и заключает фьючерсный контракт на его продажу. В конце периода он исполняет контракт, получает сумму  $F$  и возвращает сумму  $S(1 + r)$ . Величина  $F - S(1 + r)$  составит прибыль арбитражера.

2) Если  $F < S(1 + r)$ , то в начале периода следует совершить короткую продажу базисного актива, разместить полученную сумму  $S$  по ставке  $r$  и заключить фьючерсный контракт на покупку. В конце периода арбитражер исполняет фьючерсный контракт, возвращает базисный актив, а величина  $S(1 + r) - F$  составит его прибыль.

В реальности условия привлечения и размещения денежных средств для каждого участника рынка различны. Иными словами, для  $i$ -го инвестора существуют свои ставки  $r_{ci}$  и  $r_{di}$ , по которым он может, соответственно, привлекать и размещать денежные средства. Однако можно предположить, что ценообразование фьючерсов происходит исходя из некоторой средней по рынку ставки  $r_M$ . Получение арбитражной прибыли возможно, когда  $r_{ci} < r_M$  или когда  $r_{di} > r_M$ .

Пусть теперь по базисному активу предполагается получение непрерывной доходности по ставке  $d$  за период. Из тех же соображений, что и в предыдущем случае, следует, что справедливая фьючерсная цена равна:

$$F = S(1 + r - d).$$

К подобным активам можно отнести, например, акции или портфели акций, в т.ч. паи ПИФов и фондовые индексы [10] и т.д. Хотя дивиденды выплачиваются российскими компаниями 1 раз в год, известно [2, 9], что цена акций за период возрастает на величину накопленного дивиденда. В частности, об этом свидетельствует тот факт, что цена акции снижается на величину объявленного дивиденда сразу после даты закрытия реестра: следовательно, величина дивиденда была учтена в цене акции до даты закрытия реестра. Разумеется, пока величина дивиденда не объявлена, можно говорить лишь об ожидаемой дивидендной доходности  $d$  или, шире, ожидаемой доходности актива или рынка в целом.

Как и в случае с безрисковой ставкой, у каждого инвестора свои представления о доходности акции или фондового индекса. Однако можно предположить, что рыночная цена фьючерсов образуется исходя из некоторой величины  $d$ , представляющей собой общее мнение рынка об ожидаемой доходности того или иного актива.

Рассмотрим теперь ценообразование фьючерсов на иностранную валюту [8, 9]. Основным соотношением здесь является паритет процентных ставок: инвестор должен получать одинаковый доход от размещения средств как в национальной валюте (например, в российских рублях) по ставке  $r_{RUB}$ , так и в иностранной валюте (например, в американских долларах) по ставке  $r_{USD}$ . Пусть  $S$  – спот-курс (например, USD/RUB). У инвестора есть 2 варианта действий:

1) Разместить сумму  $S$  руб. на рублевом депозите. В конце периода у инвестора будет  $S(1 + r_{RUB})$  рублей.

2) Конвертировать сумму  $S$  руб. в 1 доллар, разместить его на долларовом депозите, а в конце периода конвертировать полученную сумму  $(1 + r_{USD})$  долл. в рубли по фьючерсному курсу  $F$ . В итоге у инвестора будет сумма  $F(1 + r_{USD})$  руб.

Оба варианта должны давать одинаковый результат, поскольку в противном случае возникнет возможность совершения арбитражных операций. Тогда справедливый фьючерсный курс американского доллара равен:

$$F = S \left( \frac{1 + r_{RUB}}{1 + r_{USD}} \right).$$

Отметим, что ставки  $r_{RUB}$  и  $r_{USD}$  для каждого участника рынка также различны, а реальный фьючерсный курс образуется исходя из некоторого среднего для рынка отношения  $(1 + r_{RUB})/(1 + r_{USD})$ .

В случае если  $r, d, r_{RUB}, r_{USD}$  – годовые процентные ставки, в начальный момент времени до исполнения контракта остается  $T$  дней, а  $t$  – число дней, прошедшее с начального момента, то фьючерсная цена меняется следующим образом:

$$\begin{aligned} F_t &= S_t(1 + r)^{(T-t)/365}, \\ F_t &= S_t(1 + r - d)^{(T-t)/365}, \\ F_t &= S_t \left( \frac{1 + r_{RUB}}{1 + r_{USD}} \right)^{(T-t)/365}, \end{aligned}$$

в зависимости от базисного актива, лежащего в основе фьючерсного контракта.

## 2. Эконометрическая оценка параметров моделей ценообразования фьючерсных контрактов

В данной статье рассматриваются 3 базисных актива: американский доллар ( $USD$ ), фондовый индекс ММВБ ( $MICEX$ ) и фондовый индекс РТС ( $RTSI$ ). Анализируемые нами фьючерсы на данные базисные активы имеют датой экспирации 15 сентября 2015 года и рассматриваются за период наиболее активных торгов по этим инструментам – последние три месяца до экспирации (с 15 июня до 15 сентября 2015 года). Нами используются данные с сайта Московской Биржи (moex.com). Фьючерсные цены обозначим как  $F_{USD}$ ,  $F_{MICEX}$  и  $F_{RTSI}$ , соответственно. Значения процентных ставок  $r_{RUB}, r_{USD}$  и ожидаемой доходности  $d$  предполагаются постоянными на протяжении всего анализируемого периода.

Рассмотрим ценообразование фьючерсов на американский доллар. На Рисунке 1 представлены значения спот-курса и фьючерсного курса американского доллара к российскому рублю за период с 15.09.2015 по 15.09.2015 на момент 10:00 по московскому времени ( $T = 94$  – дней в рассматриваемом периоде,  $t = 1, \dots, 93$  – число дней, прошедших с начала периода).

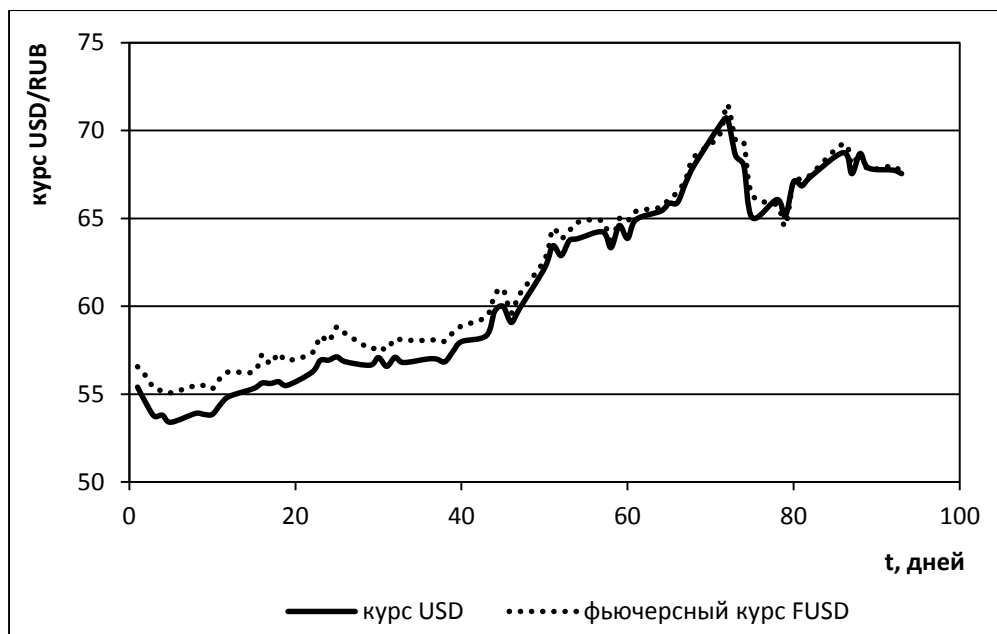


Рис.1. Значения спот-курса и фьючерсного курса американского доллара за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года

Фьючерсный курс большую часть рассматриваемого периода находится в состоянии контанго, следовательно, рублевая ставка  $r_{RUB}$  превосходит долларовую ставку  $r_{USD}$ . В начале периода разрыв между фьючерсным и спот-курсом наибольший, а в конце периода он уменьшается практически до нуля. Модель ценообразования фьючерсов на американский доллар имеет вид:

$$FUSD = USD \cdot \left( \frac{1 + r_{RUB}}{1 + r_{USD}} \right)^{(T-t)/365} \cdot E_1 = USD \cdot R_1^{(T-t)/365} \cdot E_1,$$

где  $r_{RUB}$  и  $r_{USD}$  – безрисковые ставки (% в год) в рублях и долларах,  $E_1$  – ошибка модели, а величина  $R_1$  определяется по формуле:

$$R_1 = \left( \frac{1 + r_{RUB}}{1 + r_{USD}} \right).$$

Прологарифмируем левую и правую части модели:

$$\ln FUSD = \ln USD + \frac{(T-t)}{365} \cdot \ln R_1 + \ln E_1.$$

В результате получим форму линейной регрессионной модели без константы:

$$\ln FUSD - \ln USD = \ln R_1 \cdot \frac{(T-t)}{365} + \ln E = \ln R_1 \cdot \frac{(T-t)}{365} + \varepsilon_1,$$

где  $\varepsilon_1$  - ошибка модели.

Оценив зависимость разности логарифмов ( $\ln FUSD - \ln USD$ ) от срока до экспирации в годах  $(T-t)/365$ , получим значение  $\ln R_1$  и границы 95%-ного доверительного интервала. На Рисунке 2 и в Табл.1 представлены результаты регрессионного анализа.

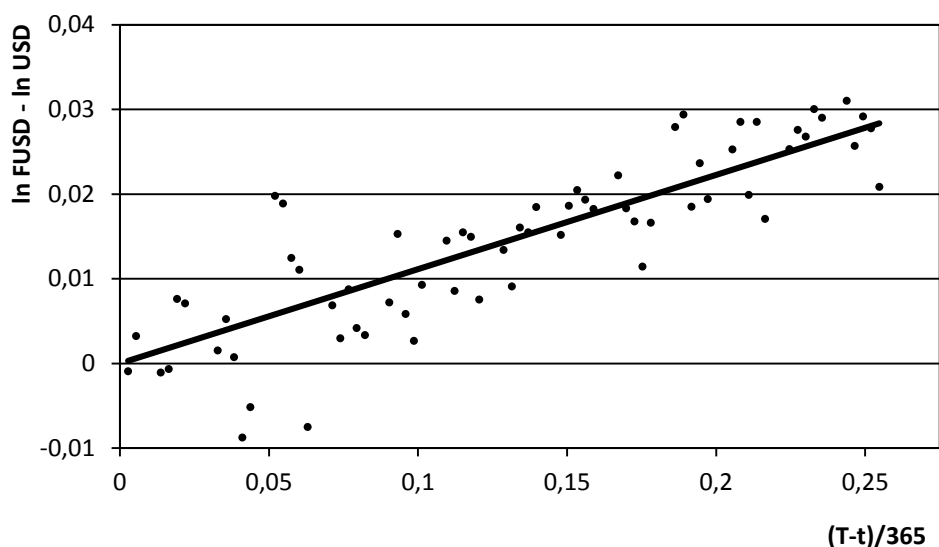


Рис.2. Зависимость разности логарифмов ( $\ln FUSD - \ln USD$ ) от срока до экспирации в годах  $(T - t)/365$

Таблица 1

Результаты регрессионного анализа для спот-курса и фьючерсного курса американского доллара к российскому рублю

Модель: $(\ln FUSD - \ln USD) = 0,111352 (T - t)/365 + \varepsilon_1$	
Стандартная ошибка коэффициента	0,00428858
Значение t-статистики	25,96
p-value для t-статистики	$5,00 \cdot 10^{-36}$
95%-ный доверительный интервал	(0,10295, 0,11976)
Коэффициент детерминации $R^2$	0,912064
Значение F-статистики	674,1722
p-value для F-статистики	$5,00 \cdot 10^{-36}$

Полученная модель объясняет 91,2% изменчивости логарифмов ( $\ln FUSD - \ln USD$ ). Коэффициент модели значимо (на уровне 0,01) отличен от нуля. Интервал (0,10295, 0,11976) с вероятностью 95% покрывает истинное значение  $\ln R_1$ . Следовательно, истинное значение  $R_1$  с вероятностью 95% лежит в интервале (1,10843, 1,12722):

$$1,10843 < \frac{1 + r_{RUB}}{1 + r_{USD}} < 1,12722.$$

Рассмотрим теперь значения индекса ММББ и фьючерсные значения этого индекса за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года (анализ внутрисуточной динамики индексов ММББ и РТС см. в [4]), которые представлены на Рисунке 3.

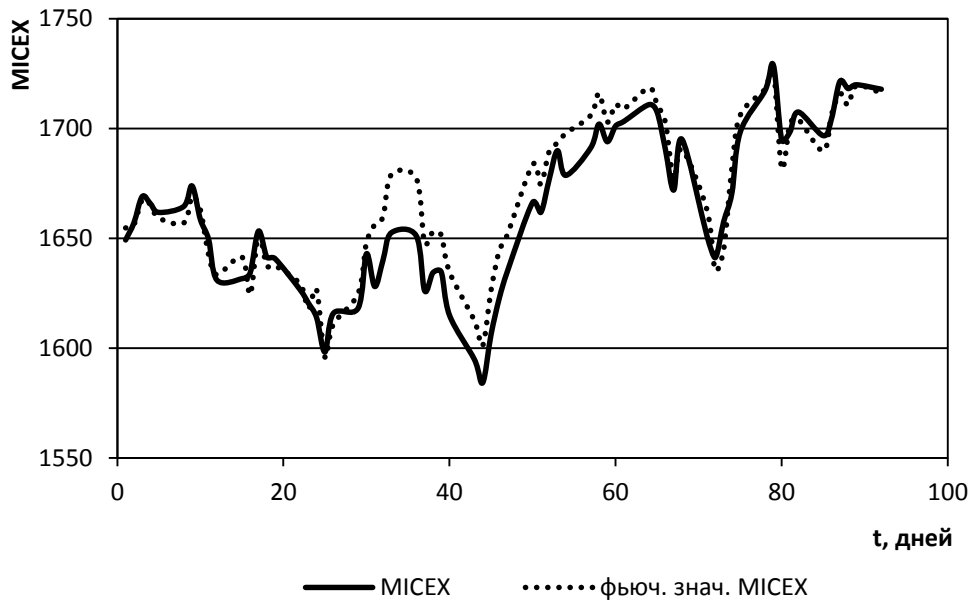


Рис.3. Значения индекса ММВБ и фьючерсные значения индекса ММВБ за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года

Фьючерсные значения индекса ММВБ в течение периода с 15 июня по 15 сентября 2015 года находились как в состоянии контанго, так и в состоянии бэквордации. Это можно объяснить тем, что безрисковая ставка  $r_{RUB}$  и ожидаемая доходность  $d$  имеют близкие значения. Модель ценообразования фьючерсных цен на этот индекс имеет вид:

$$FMICEX = MICEX \cdot (1 + r_{RUB} - d)^{(T-t)/365} \cdot E_2 = MICEX \cdot R_2^{(T-t)/365} \cdot E_2,$$

где  $E_2$  – ошибка модели, а величина  $R_2$  определяется по формуле:

$$R_2 = (1 + r_{RUB} - d).$$

Логарифмируя левую и правую части модели, получим форму линейной регрессионной модели без константы:

$$\ln FMICEX - \ln MICEX = \ln R_2 \cdot \frac{(T-t)}{365} + \ln E = \ln R_2 \cdot \frac{(T-t)}{365} + \varepsilon_2,$$

где  $\varepsilon_2$  - ошибка модели.

Оценив зависимость разности логарифмов ( $\ln FMICEX - \ln MICEX$ ) от срока до экспирации в годах  $(T-t)/365$ , получим значение  $\ln R_2$  и границы 95%-ного доверительного интервала. На Рисунке 4 и в Табл.2 представлены результаты регрессионного анализа [5, 7].



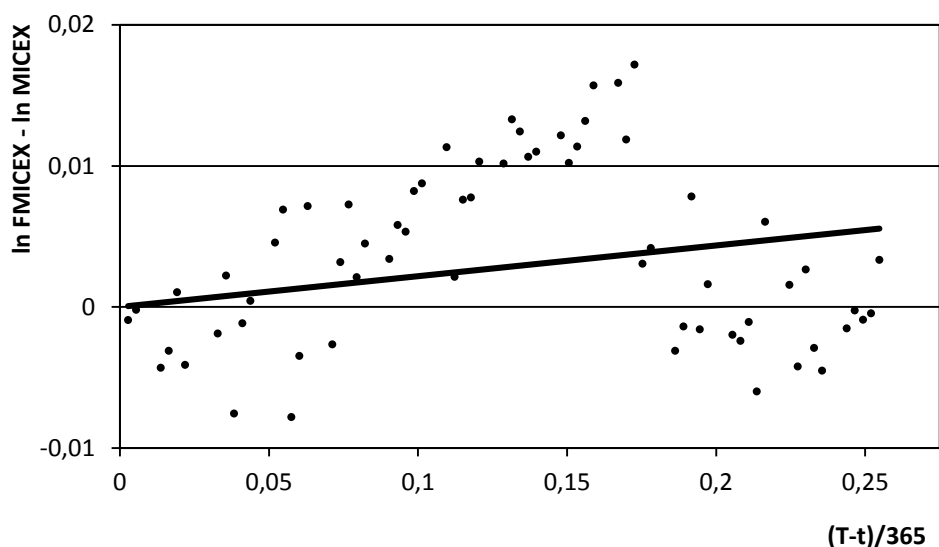


Рис.4. Зависимость разности логарифмов ( $\ln FMICEX - \ln MICEX$ ) от срока до экспирации в годах  $(T - t)/365$

Таблица 2

Результаты регрессионного анализа для значений индекса ММВБ и фьючерсных значений индекса ММВБ

Модель: $(\ln FMICEX - \ln MICEX) = 0,0217945 (T - t)/365 + \varepsilon_2$	
Стандартная ошибка коэффициента	0,00519852
Значение t-статистики	4,192
p-value для t-статистики	$8,39 \cdot 10^{-5}$
95%-ный доверительный интервал	(0,01161, 0,03198)
Коэффициент детерминации $R^2$	0,210305
Значение F-статистики	17,57659
p-value для F-статистики	$8,39 \cdot 10^{-5}$

Модель объясняет лишь 21% изменчивости разности логарифмов ( $\ln FMICEX - \ln MICEX$ ). Невысокие значения коэффициента детерминации можно объяснить как малыми значениями коэффициента  $\ln(1 + r_{RUB} - d)$ , так и сложностью совершения арбитражных операций, поскольку базисным активом является фондовый индекс, рассчитываемый по ценам акций 50 российских компаний. Как мы увидим в дальнейшем, основной причиной является все же близкое к нулю значение  $\ln(1 + r_{RUB} - d)$ , поскольку для индекса РТС аналогичная модель характеризуется большим значением коэффициента детерминации. Тем не менее, тест Фишера показывает значимость регрессии (на уровне 0,01).

Коэффициент модели 0,0217945 значимо (на уровне 0,01) отличен от нуля. Интервал (0,01161, 0,03198) с вероятностью 95% покрывает истинное значение  $\ln R_2$ . Следовательно, истинное значение  $R_2$  с вероятностью 95% лежит в интервале (1,01167, 1,0325):

$$1,01167 < (1 + r_{RUB} - d) < 1,03250.$$

Наконец, рассмотрим динамику индекса РТС и фьючерсных значений этого индекса за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года. Эти данные представлены на Рисунке 5. Заметим, что индекс РТС рассчитывается по долларовым ценам акций тех же самых компаний и с теми же весовыми коэффициентами, что и индекс ММВБ. Следовательно, если в модели для индекса ММВБ используется  $d$  – ожидаемая доходность рынка в рублях, то в модели для индекса РТС в качестве ожидаемой доходности рынка в долларах следует использовать величину  $d/R_1$ .

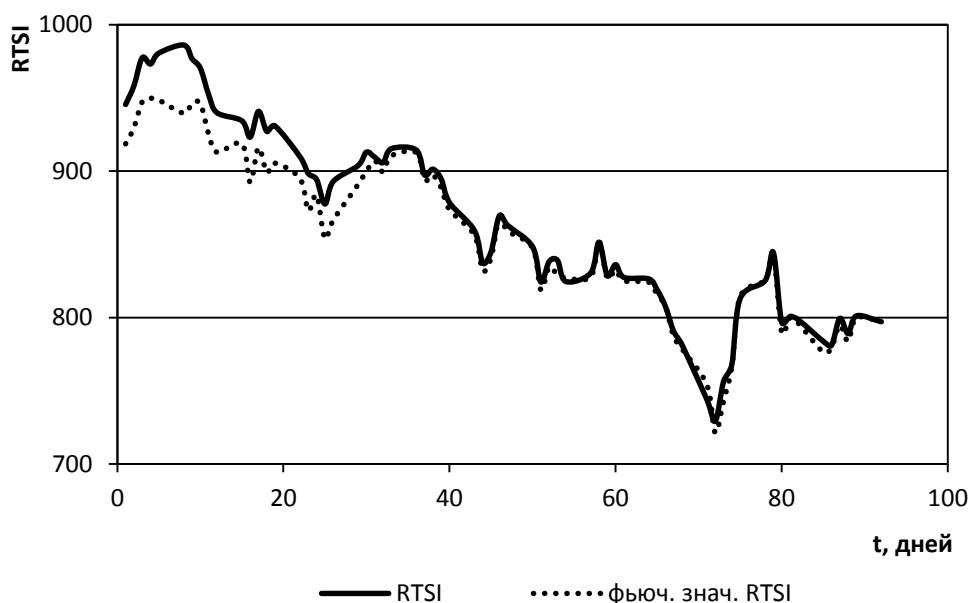


Рис.5. Значения индекса РТС и фьючерсные значения индекса РТС за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года

Фьючерсные значения индекса РТС большую часть рассматриваемого периода находятся в состоянии бэквордации, что можно объяснить тем, что безрисковая долларовая ставка  $r_{USD}$  значительно ниже ожидаемой доходности  $d/R_1$ . Модель ценообразования фьючерсных цен на этот индекс имеет вид:

$$FRTSI = RTSI \cdot (1 + r_{USD} - d/R_1)^{(T-t)/365} \cdot E_3 = RTSI \cdot R_3^{(T-t)/365} \cdot E_3,$$

где  $E_3$  - ошибка модели, а величина  $R_3$  определяется по формуле:

$$R_3 = (1 + r_{USD} - d/R_1).$$

Как и ранее, после логарифмирования получим форму линейной регрессионной модели без константы:

$$\ln FRTSI - \ln RTSI = \ln R_3 \cdot \frac{(T-t)}{365} + \ln E_3 = \ln R_3 \cdot \frac{(T-t)}{365} + \varepsilon_3,$$

где  $\varepsilon_3$  - ошибка модели.

Оценив зависимость разности логарифмов ( $\ln FRTSI - \ln RTSI$ ) от срока до экспирации в годах  $(T-t)/365$ , получим значение  $\ln R_3$  и границы 95%-ного доверительного интервала. На Рисунке 6 и в Табл.3 представлены результаты регрессионного анализа.

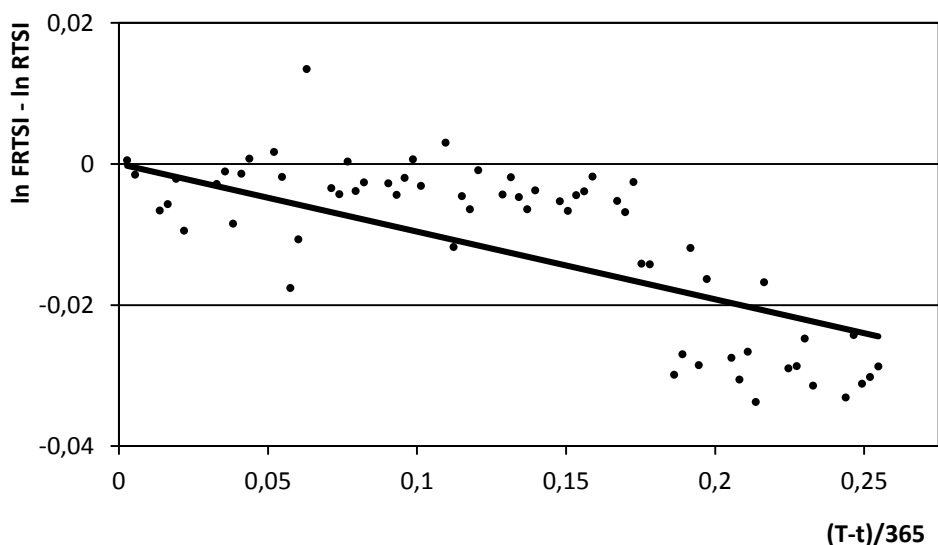


Рис.6. Зависимость разности логарифмов ( $\ln FRTSI - \ln RTSI$ ) от срока до экспирации в годах  $(T-t)/365$

Результаты регрессионного анализа для значений индекса РТС и фьючерсных значений индекса РТС

Модель: $(\ln FRTSI - \ln RTSI) = -0,0959682 (T - t)/365 + \varepsilon_3$	
Стандартная ошибка коэффициента	0,00685165
Значение t-статистики	-14,01
p-value для t-статистики	$1,92 \cdot 10^{-21}$
95%-ный доверительный интервал	(-0,10939, -0,08254)
Коэффициент детерминации $R^2$	0,748269
Значение F-статистики	196,1846
p-value для F-статистики	$1,92 \cdot 10^{-21}$

Полученная модель объясняет 74,8% изменчивости логарифмов  $(\ln FRTSI - \ln RTSI)$ , что намного выше, чем аналогичный показатель для модели фьючерсных значений индекса ММВБ. Коэффициент модели значимо (на уровне 0,01) отличен от нуля. Интервал (-0,10939, -0,08254) с вероятностью 95% покрывает истинное значение  $\ln R_3$ . Следовательно, истинное значение  $R_3$  с вероятностью 95% лежит в интервале (0,89637, 0,92077):

$$0,89637 < 1 + r_{USD} - d/R_1 < 0,92077.$$

Получив оценки величин  $R_1, R_2, R_3$ , запишем систему уравнений, связывающую значения этих величин с безрисковыми ставками  $r_{RUB}, r_{USD}$  и ожидаемой доходности российского фондового рынка  $d$ :

$$r_{RUB} - R_1 r_{USD} = R_1 - 1$$

$$r_{RUB} - d = R_2 - 1$$

$$r_{USD} - d/R_1 = R_3 - 1$$

или в матричной форме:

$$\begin{pmatrix} 1 & -R_1 & 0 \\ 1 & 0 & -1 \\ 0 & 1 & -1/R_1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} r_{RUB} \\ r_{USD} \\ d \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} R_1 - 1 \\ R_2 - 1 \\ R_3 - 1 \end{pmatrix}$$

Определитель матрицы системы равен нулю  $\Delta = 0$ , поэтому однозначно найти значения  $r_{RUB}, r_{USD}$  и  $d$  непосредственно из данной системы невозможно. Потребуется задать значение одного из этих показателей, чтобы вычислить значения двух оставшихся.

Однако с помощью этой системы можно уточнить значения величин  $R_1, R_2, R_3$ . Заметим, что вторая строка матрицы системы является суммой первой строки и третьей строки, умноженной на  $R_1$ . Следовательно, чтобы система была совместной, должно выполняться то же самое условие для столбца свободных членов:

$$(R_2 - 1) = (R_1 - 1) + R_1(R_3 - 1)$$

или

$$(R_1 - 1) - (R_2 - 1) + R_1(R_3 - 1) = 0.$$

Пусть  $\hat{R}_1, \hat{R}_2, \hat{R}_3$  - оценки величин  $R_1, R_2, R_3$ , полученные по регрессионным моделям, рассмотренным нами ранее. Выберем величины  $R_1, R_2, R_3$  такими, чтобы они были как можно ближе к оценкам  $\hat{R}_1, \hat{R}_2, \hat{R}_3$ , лежали внутри 95%-ных доверительных интервалов, а рассмотренная ранее система была совместной. Для этого решим следующую оптимизационную задачу:

$$\sum_{i=1}^3 (R_i - \hat{R}_i)^2 \rightarrow \min$$

при следующих ограничениях:

$$(R_1 - 1) - (R_2 - 1) + R_1(R_3 - 1) = 0,$$

$$1,10843 < R_1 < 1,12722,$$

$$1,01167 < R_2 < 1,03250,$$

$$0,89637 < R_3 < 0,92077.$$

В Табл.4 представлены полученные оптимальные оценки величин  $R_1, R_2, R_3$ .

Оценки величин  $R_1, R_2, R_3$ .

Величина	Оптимальная оценка
$R_1 = \frac{1 + r_{RUB}}{1 + r_{USD}}$	1,11972
$R_2 = 1 + r_{RUB} - d$	1,01991
$R_3 = 1 + r_{USD} - d/R_1$	0,91087

Эти оценки мы и будем использовать в дальнейшем для получения оценок ставок  $r_{RUB}, r_{USD}$  и ожидаемой доходности  $d$ .

### 3. Оценка безрисковых ставок и ожидаемой доходности российского фондового рынка

Как было сказано ранее, требуется задать одну из ставок  $r_{RUB}, r_{USD}$  или  $d$ , чтобы рассчитать значения двух оставшихся. Непосредственно оценить ожидаемую дивидендную доходность  $d$ , например, путем опроса экспертов, представляется весьма сложной задачей. Значительно проще задать одну из безрисковых ставок: рублевую  $r_{RUB}$  или долларовую  $r_{USD}$ .

В качестве безрисковой ставки в различных источниках предлагается использовать либо доходности государственных облигаций [1], либо процентные ставки межбанковского рынка кредитов.

На Рисунке 7 представлена динамика краткосрочных ставок рынка ГКО-ОФЗ (информация взята с сайта ЦБ РФ: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)) в течение рассматриваемого периода.

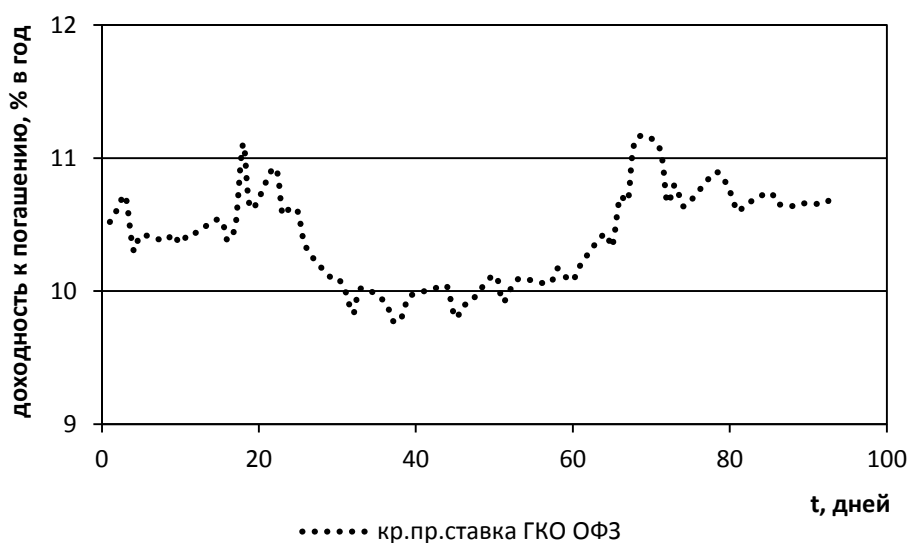


Рис.7. Краткосрочные процентные ставки рынка ГКО-ОФЗ за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года

В качестве  $1 + r_{RUB}$  можно было бы взять среднее геометрическое [3] величин  $1 + r_{ГКО}$  за рассматриваемый период. Тогда рублевая безрисковая ставка  $r_{RUB}$  составляла бы 10,39%, что противоречило бы нашему предшествующему анализу: поскольку  $R_1=1,11972$ , долларовая безрисковая процентная ставка  $r_{USD}$  должна была бы быть отрицательной. Следовательно, реальная безрисковая ставка  $r_{RUB}$  за анализируемый период превышала среднюю ставку рынка ГКО-ОФЗ 10,39%.

Использование ставок московского межбанковского рынка кредитов оказывается более приемлемым. На Рисунке 8 представлены значения 3-месячных рублевых ставок по привлечению московскими банками кредитов (MIBID), ставок по размещению московскими банками кредитов (MIBOR), а также среднего значения  $(MIBID+MIBOR)/2$  (информация взята с сайта ЦБ РФ: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)).

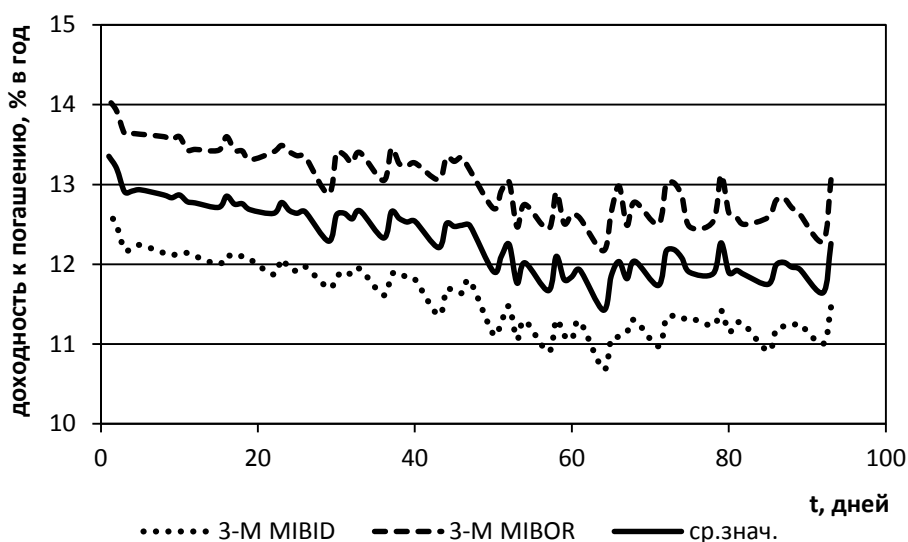


Рис.8. Динамика 3-месячных рублевых ставок MIBID, MIBOR и их среднего в течение периода с 15 июня по 15 сентября

Для анализируемого периода средние геометрические значений  $1+MIBID$ ,  $1+MIBOR$  и  $1+(MIBID+MIBOR)/2$  составляют 1,1159, 1,1307 и 1,1233 соответственно.

На Рисунке 9 представлены значения 3-месячных долларовых ставок по привлечению московскими банками кредитов (MIBID), ставок по размещению московскими банками кредитов (MIBOR), а также среднего значения  $(MIBID+MIBOR)/2$ .

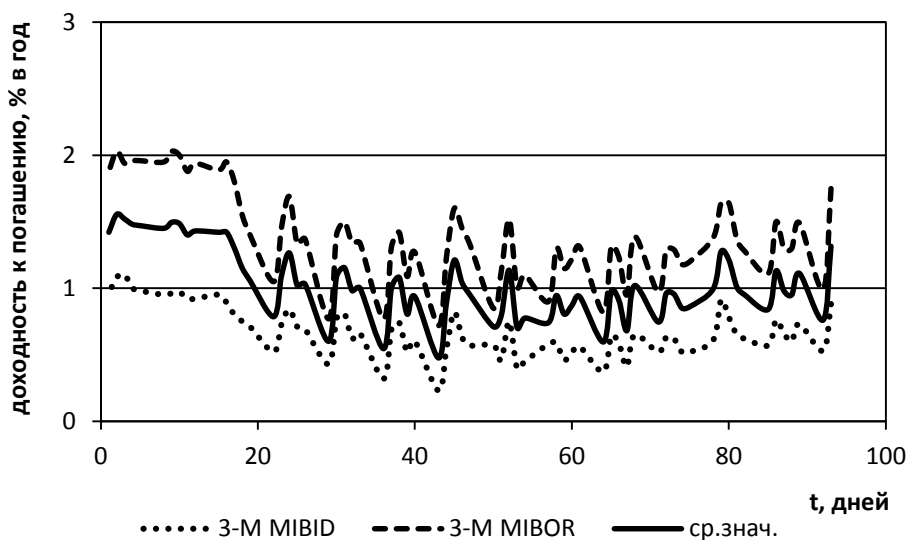


Рис.9. Динамика 3-месячных долларовых ставок MIBID, MIBOR и их среднего в течение периода с 15 июня по 15 сентября

Средние геометрические значений  $1+MIBID$ ,  $1+MIBOR$  и  $1+(MIBID+MIBOR)/2$  для долларовых ставок московского межбанковского рынка составляют 1,00678, 1,01394, 1,01037 соответственно.

Расчитанные ставки MIBID, MIBOR и  $(MIBID+MIBOR)/2$  в рублях и долларах приведены в Табл.5.

Таблица 5

Средние ставки MIBID, MIBOR и  $(MIBID+MIBOR)/2$  в рублях и долларах за период с 15 июня по 15 сентября, % в год

$r_{RUB}$ ср. ставка MIBID	11,59	$r_{USD}$ ср. ставка MIBID	0,678
$\hat{r}_{RUB}$	12,33	$\hat{r}_{USD}$	1,394

ср. ставка (MIBID+MIBOR)/2		ср. ставка (MIBID+MIBOR)/2	
$r_{RUB}^+$ ср. ставка MIBOR	13,07	$r_{USD}^+$ ср. ставка MIBOR	1,037

В качестве оценок безрисковых ставок  $r_{RUB}$ ,  $r_{USD}$ , действующих в рассматриваемый период на российском фондовом рынке, можно взять решения следующей оптимизационной задачи:

$$(r_{RUB} - \hat{r}_{RUB})^2 + (r_{USD} - \hat{r}_{USD})^2 \rightarrow \min$$

при следующих ограничениях:

$$(1 + r_{RUB}) / (1 + r_{USD}) = R_1 = 1,11972,$$

$$0,1159 < r_{RUB} < 0,1307,$$

$$0,00678 < r_{USD} < 0,01037.$$

В результате получаем следующие оценки безрисковых ставок:

$$r_{RUB} = 12,73\% \text{ и } r_{USD} = 0,68\%.$$

Используя эти ставки, возможно, наконец, оценить годовую доходность российского фондового рынка, которую ожидали получить участники рынка за период с 15 июня по 15 сентября 2015 года:

$$d = 1 + r_{RUB} - R_2.$$

Таким образом,  $d = 10,75\%$  - оценка доходности (% в год) в рублях российского фондового рынка, которая ожидалась инвесторами в период с 15 июня по 15 сентября 2015 года. Соответственно, ожидаемая доходность в долларах за тот же период составляет  $d/R_1 = 9,59\%$ .

Заключение

В работе проведена эконометрическая оценка параметров моделей ценообразования фьючерсного курса доллара к рублю и фьючерсных значений индексов ММВБ и РТС.

Было установлено, что в качестве безрисковых рублевых и долларовых ставок, принимаемых участниками российского фондового рынка в качестве таковых, целесообразнее использовать ставки московского межбанковского рынка кредитов, а не краткосрочные ставки рынка ГКО-ОФЗ.

На основе этих моделей была оценена ожидаемая доходность (в годовом выражении) российского фондового рынка.

#### Список литературы

1. Бухвалов А.В., Дорофеев Е.А., Окулов В.Л. Лекции по избранным вопросам классических финансовых моделей. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2015. – 352 с.
2. Ван Хорн Д., Вахович Д. Основы финансового менеджмента. – М.: «И.Д. Вильямс», 2010. – 1232 с.
3. Колодко Д.В. Мониторинг валютного рынка Forex с помощью различных типов скользящих средних // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» №1, 2013. – с. 17. URL: [http://uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent&view=items&id=1958](http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1958)
4. Колодко Д.В. Стабильные агрегированные валюты как инструмент анализа капитализации российского фондового рынка // Международный экономический симпозиум – 2015. Материалы Международных научных конференций, посвященных 75-летию экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета: сборник статей. — СПб.: Изд-во Скифия-принт, 2015, с. 263 - 279.
5. Куфель Тадеуш. Эконометрика. Решение задач с применением пакета программ GRETЛ. – М.: Горячая линия–Телеком, 2007. – 200 с.
6. Люу Ю.-Д. Методы и алгоритмы финансовой математики. - М.: Бином; Лаборатория знаний, 2007. – 751 с.
7. Носко В.П. Эконометрика, ч. 2. Регрессионный анализ временных рядов. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 672 с.
8. Халл Д. К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. - 1056 с.
9. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 1028 с.
10. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. Том 1. Факты. Модели. - М.: ФАЗИС, 1998. - 544 с.

# СРАВНЕНИЕ СЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ ФРАНКФУРТСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ И МОСКОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

Визгунов А.Н., Зюзина А.Б.

Высшая школа экономики – Нижний Новгород, г.Нижний Новгород

Анализ любого фондового рынка на базе математических моделей является очень актуальной задачей для экономистов по всему миру. Так образом, уже было развито много моделей, которые в свою очередь широко и успешно используются для построения портфелей инвестиций. Один из самых существенных элементов подобных моделей является исследование совместного поведения ценных бумаг. Данный анализ осуществляется на исследовании их попарных корреляций.

В том случае, если фондовый рынок функционирует эффективно, он выступает как мощное средство стабилизации экономики. Поэтому анализ особенностей развития фондового рынка, а также исследование факторов, которые оказывают существенное влияние на его общее функционирование, является актуальным. [3]

Фондовый рынок и ценные бумаги. В структуре экономических отношений фондовый рынок играет особую роль, потому что на нем выступает объектом купли-продажи такой специфический товар как ценные бумаги.

Финансовый рынок представляется как система экономических отношений, которые возникают между участниками рынка при предоставлении сберегателями временно свободных денежных средств пользователям.

Финансовый рынок каждой страны состоит из двух частей: денежного рынка и рынка капиталов. Разделение финансового рынка на эти две составляющие определяется характером обращения финансовых ресурсов, которые обслуживают оборонный и основной государственный капиталы.

Фондовый рынок – это финансовый рынок, на котором выполняются различные операции, как правило, купли-продажа, ценных бумаг (например, акции, облигаций и других). Реально деньги, обращаемые на фондовом рынке ничего не стоят, но они имеют ценность, которая в свою очередь определяется активами, которые стоят за этими бумагами (драгоценности, движимое и недвижимое имущество и т. д.). [1]

Фондовые рынки обладают значительными финансовыми ресурсами, которые попадают на фондовый рынок и влияют на складывающуюся на рынке ситуацию. [1]

Ценная бумага – такой документ, который удовлетворяет с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественному праву; осуществление или передача этих бумаг возможна только при предъявлении.

Для того чтобы дать полную характеристику такой категории, как ценная бумага, необходимо рассмотреть основные свойства, которые присущие ей: ценная бумага свидетельствует о праве собственности на капитал (акции); ценная бумага отражает отношения займа между инвестором и эмитентом (векселя и т. п.); ценная бумага дает право на получение определенного дохода от эмитента; акций (как один из видов ценных бумаг) дают право на участие в управлении акционерным обществом; ценные бумаги дают право на получение доли в имуществе предприятия-эмитента при его ликвидации.

Рыночный граф. Основные понятия и метрики. Для того, чтобы применить полученные знания о фондовом рынке на практике, необходимо построить модель исследуемого рынка, включая построение самого рыночного графа, а также рассмотрение различных показателей, необходимых для анализа ситуации на фондовом рынке. Основные понятия о графах представлены в работах [2] и [6] Чтобы построить рыночный граф необходимо использовать стандартные характеристики финансовых активов. Пусть  $P_i(t)$  – цена финансового актива  $i$  в день  $t$ , причем  $i = 1, \dots, N$ , а  $t = 1, \dots, n$ . Тогда доходность ценной бумаги  $i$  за период в один день высчитывается по формуле:

$$R_i(t) = \ln(P_i(t)/P_i(t-1)) \quad (1)$$

Обозначим среднюю доходность ценной бумаги  $i$  на протяжении  $n$  дней за  $E(R_i) = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n R_i(t)$ . Дисперсия доходности ценной бумаги  $i$  за  $n$  дней можно рассчитать по следующей формуле:  $\text{var}(R_i) = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n (R_i(t) - E(R_i))^2$ . Кроме того можно найти коэффициент корреляции для финансовых активов  $i$  и  $j$ :

$$c_{ij} = \frac{E(R_i, R_j) - E(R_i)E(R_j)}{\sqrt{\text{var}(R_i)\text{var}(R_j)}}, \text{ где } i = 1, \dots, N \text{ и } j = 1, \dots, N. [4] \quad (2)$$

Для того, чтобы построить рыночный граф используются данные о ценах акций. Именно по этим данным сначала находим доходности по формуле (1), а затем для выбранного интервала времени высчитываем коэффициенты корреляции по формуле (2) для всех возможных пар акций, взятых для анализа данного рынка. В

результате формируется корреляционная матрица, содержащая информацию о структуре исследуемого рынка за выбранный интервал времени, в частности, распределение (или гистограмма) элементов полученной матрицы может дать представление о частоте появления того или иного значения коэффициента корреляции доходности акций.

Для построения рыночного графа существует следующая схема: каждой вершине графа рынка соответствует одна из выбранных для исследования акций. Ребро, которое соединяет вершины  $i$  и  $j$  (где  $i \neq j$ ), следует добавить в граф, при условии, что соответствующий коэффициент корреляции  $c_{ij}$  равен или больше выбранного порогового значения  $\theta = [-1,1]$ . [7]

Франкфуртская фондовая биржа, ее анализ, расчет показателей. В данной работе рассматриваются и сравниваются два фондового рынка: российский и немецкий. Причем, данные о первой были взяты из работы [7]. За основу немецкой фондового рынка была взята Франкфуртская фондовая биржа, которая является самой старой и самой крупной биржей в Германии, а также четвертой в мире.

Как известно, на Франкфуртской фондовой бирже котируются более 1000 компаний, таким образом получается, что на ее долю (по настоящим подсчетам) приходится 75% всего германского биржевого оборота по акциям и 74% оборота по облигациям.

Для того чтобы применить полученные знания на практике, были взяты данные стоимости 20 различных на Франкфуртской фондовой биржи в период 501 рабочих последовательных торговых дней в период с 2013 по 2015 года (февраль 2013 – январь 2015). Кроме того, данный промежуток времени был разделен на 5, которые состоят из 101 торговых дней. В исследовании были приведены акции 20 известных немецких компаний (Adidas, Bayer, BMW, Henkel и т. д.).

В соответствии с правилами и алгоритмом построения графа рынка, был таковой сформирован с помощью уже высчитанных коэффициентов корреляции и используемой компьютерной среды MatLAB.

Для сравнения показателей Франкфуртской фондовой биржи была выбрана другая, данные о которой были уже рассмотрены в работе [7], а именно в данной работе представлено сравнение с российским фондовым рынком.

Для анализа фондового рынка важной характеристикой является плотность распределения, которую иллюстрирует гистограмма. [6]

Анализируя гистограмму ФФБ по всему периоду, можно отметить один ярко выраженный локальный максимум, а также несимметричность распределения. В то время как для российского рынка этот показатель иллюстрирует, что плотность является также имеет четко выраженный локальный максимум, а также не симметричную форму. Также, в отличие от немецкого фондового рынка, более 60% значений коэффициентов корреляции рынка России находится в интервале  $[0; 0,3]$ , в то время как для Германии этот процент расположен на интервале  $[0; 0,4]$ .

С целью анализа зависимости структурных свойств фондового рынка Германии, а именно Франкфуртской фондовой биржи, от времени рассматриваемого периода, равного двум годам, данный промежуток времени (500 торговых дней) был поделен на 5 периодов по 100 дней каждый. Для каждого этого «маленького» периода было выполнено исследование, аналогичное тому, которое проводилось для целого периода в 500 дней. А рис.3 показаны плотности распределения коэффициентов корреляции для каждого периода на немецком рынке.

Сравнение плотностей разных периодов иллюстрирует, что распределение всех периодов имеют разные формы, однако наиболее схожими являются распределения за 3-й и 4-й периоды (рис. 3). Одной из причин данного явления может быть зависимость от сдвига во времени совместных распределений исследуемых случайных величин.

Отметим, что результаты анализа российского фондового рынка, представленные в работа [7], показывают схожесть первый трех периодов, а также резкую смену формы кривой уже в 4-м периоде. Такая динамика скорее всего была следствием зависимости от сдвига по времени распределений случайных величин.

Для того, чтобы найти максимальную клику рыночного графа Франкфуртской фондовой биржи, был использован алгоритм из работы (Cagagan, Pardalos, 1990), которое определяет кликовое число (размер максимальной клики), а также находит состав данной максимальной клики.

Проанализировав общую часть максимальных клик для различных порогов, следует отметить, что максимальные клики рыночного графа Германии определяются в основном крупными автомобилестроительными и химическими (фармацевтическими) компаниями.

Сравнение рынков Германии и России при значениях порога  $\{0,6;0,7,0,8\}$  не имеют сильных различий. В табл. 2 представлен анализ изменения размера максимальной клики по разным периодам.



Данные в табл. 2 показывает, что изменения не очень существенны, потому что для каждого из порога нет больших скачков в количестве акций, что входят в максимальную клику: разница между максимальным и минимальным числами для каждого порога различается максимум на 2.

Как и в полученных данных о максимальных кликах по Франкфуртской фондовой биржи, на российском рынке также отмечают существенное увеличение размера максимальной клики с течением времени.

Для поиска максимального независимого множества графа рынка был использован тот же самый алгоритм, но в данном случае он применялся к дополнительному графу.

Рассмотрим динамику изменения количества акций, входящих состав максимального независимого множества для каждого из пяти периодов для Франкфуртской фондовой биржи. Проанализировав полученные данные, можно отметить монотонное уменьшение количества акций, которые входили в максимальное независимое множество. По результатам работы [7] следует, что для рынка России характерно также монотонное уменьшение количества акций, составляющих максимальное независимое множество.

Также были исследованы фирмы, акции которых вошли в состав максимальных независимых множеств для каждого из пяти периодов при значении порога равного 0,15, и был сделан вывод, что максимальное независимое множество состоит из организаций, которые занимаются разработкой программного обеспечения и производство электротехники.

Закключение. Данное исследование показывают, что метод анализа фондовых рынков, которые были взяты в основу данной работы, позволяет найти интересные структурные свойства любого фондового рынка.

Результатом исследования ФФБ, а также сравнение ее с ММВБ были найдены основные характеристики рыночного графа, а также была установлена зависимость от изменения промежутка исследуемого времени. В основном, эти результаты были достигнуты благодаря построению рыночного графа для франкфуртской биржи, который получается из полного взвешенного графа посредством удаления ребер с весами, которые оказываются меньше того или иного заданного порога. Как уже было сказано, такой граф имеет не только степенной закон распределения степени вершин, но и особые характеристики, которые являются содержательными, а также имеют очевидную интерпретацию в экономике.

#### Список литературы

1. Берзон Н. Рынок ценных бумаг /М. Юрайт, 2013/ С. 86-110/ ISBN 978-5-9916-2679-8
2. Емельянова Т.В., ЗЮЗИНА А. Б. Управление большими системами // УБС 2014. Материалы XI всероссийской школы-конференции молодых ученых. М.: ИПУ РАН, 2014, с. 558-568
3. Тьюлз Р., Брэдли Э., Тьюлз Т. Фондовый рынок /М.: ИНФРА-М, 2000. /С. 647. /ISBN 5-86225-530-3, 0-471-54019-6.
4. Чистяков, В.П. «Курс теории вероятностей», М., 1982.
5. Maslov E., Batsyn M., Pardalos P.M. Speeding up branch and bound algorithms for solving the maximum clique problem // Journal of Global Optimization. 2014. Vol. 59. No. 1. P. 1-21.
6. Newman, M. The structure and function of complex net-works. // SIAM Review, 2003. – Vol.45. – P.167-256.
7. Vizgunov A., Goldengorin B., Kalyagin V., Koldanov A., Koldanov P., Pardalos P.M. Network approach for the Russian stock market// Computational Management Science – Springer Berlin Heidelberg// С. 45-55

## СЕКЦИЯ №6.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

#### ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ УЧАСТИЯ СТРАН БРИКС В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ

Година О.С., Харьков А.Ю.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

Торговля услугами в мире развивается стремительно, опережая темпы роста торговли товарами. Развивающиеся страны все больше вовлекаются в процесс международной торговли услугами, страны БРИКС не являются исключением. Страны БРИКС с каждым годом расширяют масштабы своего сотрудничества в

различных сферах, а в том числе и в сфере международной торговли. Торговля услугами в странах БРИКС развивается также стремительно, как и во всем мире, опережая темпы роста торговли товарами.

Объем экспорта услуг в странах БРИКС в целом на протяжении 2012 – 2014 гг. увеличился, темп роста в 2014 г. к 2013 г. составили 104,1%. Экспорт услуг во всех странах-участницах, кроме России в 2014 г. по сравнению с 2013г. увеличивался в среднем на 4,2%. Максимальное увеличение экспорта наблюдалось в Китае - 8%, а минимальное в Южной Африке - 0,7%. Экспорт услуг в России в 2014 г. по отношению к 2013 г. снизился на 5% (Табл.1).

Таблица 1

Экспорт и импорт услуг стран БРИКС, млрд. долл. США

Страна	Экспорт услуг			Импорт услуг		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Бразилия	39,9	39,1	40,8	80,9	86,2	89,6
Россия	62,3	70,1	66,7	108,9	128,4	121,2
Индия	145,5	148,6	154,6	129,7	126,3	125
Китай	216,2	207,7	223,5	282,1	331,2	383,5
Южная Африка	15,1	14,1	14,2	17,7	16,4	15,5
Всего БРИКС	479	479,8	499,8	619,3	688,5	734,8
Мир	4481,1	4723,9	4828,3	4374,7	4627	4607,6

Источник: составлено на основе [5]

Импорт услуг в странах БРИКС также имеет тенденцию к увеличению. На протяжении 2012-2014 гг. темпы роста составили в среднем 9%. Китай в рамках БРИКС является как основным экспортером, так и импортером. В 2014 г. доля Китая в общем импорте в страны БРИКС составила 52%. В 2014 г. по отношению к 2013 г. объемы импорта в Бразилию и Китай увеличились, объемы импорта в Россию, Индию и Южную Африку сократились в среднем на 4,4%.

Доминирующими видами услуг в международной торговле услугами стран БРИКС являются: транспортные, другие бизнес услуги и путешествия (Табл.2).

Таблица 2

Экспорт и импорт услуг стран БРИКС по видам, млрд. долл. США

Вид услуги	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<b>Экспорт</b>			
Другие бизнес услуги	154	170	87
Путешествия	95	98	47
Транспортные услуги	82	82	47
Финансовые услуги	12	14,5	10,8
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	3,6	4,2	61,4
Правительственные услуги	4,5	4,8	2,4
Страховые услуги	6,9	7,5	3,5
Строительные услуги	17,9	17,7	6,5
Личные культурные и рекреационные услуги	1,5	2,3	2,4
<b>Импорт</b>			
Другие бизнес услуги	122,6	129,3	82,9
Путешествия	183	222	92
Транспортные услуги	184,9	191,8	94,5
Финансовые услуги	10,8	13,7	8,6
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	4	4,4	16,5
Правительственные услуги	7,6	8,4	5,8
Страховые услуги	30,5	31,7	9,3
Строительные услуги	12,3	14,7	9
Личные культурные и рекреационные услуги	3,3	4,3	4,5

Источник: составлено на основе [5]

В странах БРИКС происходит своего рода переориентация с одних видов услуг на другие, своеобразная диверсификация торговли по видам услуг. На протяжении 2012 -2014 гг. уменьшился экспорт и импорт услуг занимающих максимальную долю в объемах международной торговли БРИКС. Среди них: другие бизнес услуги, транспортные и услуги, связанные с путешествиями. Экспорт других бизнес услуг в 2014 г. уменьшился на 67 млрд. долл. США, а их импорт за тот же период уменьшился на 39,7 млрд. долл. США. В 2012-2014 гг. наблюдается значительное увеличение экспорта телекоммуникационных, информационных и компьютерных услуг, объем экспорта этого вида услуг в 2014 г. по отношению к 2012 г. увеличился на 57,8 млрд. долл. США, а импорт увеличился на 12,5 млрд. долл. США.

Рассматривая отдельно объемы и структуру экспорта услуг стран-участниц БРИКС, доминирующим видом услуг в экспорте у всех стран являются другие бизнес услуги, путешествия и транспортные услуги.

В Бразилии в 2014 г. отмечен значительный рост объемов экспорта телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг, в 2012 г. доля этих услуг в общем экспорте Бразилии составляла 0,75%, а в 2014 г. – 3,2%. Доля финансовых и правительственных услуг в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизилась на 3,2% и 1,8% соответственно.

В России на транспортные услуги приходится наибольшая доля из общего объема экспорта услуг, на протяжении 2012 - 2014 г. доля в среднем составила 32%. На другие бизнес услуги и путешествия в 2012 – 2014 гг. приходится в среднем около 27% и 18% соответственно. Доля других бизнес услуг в экспорте на протяжении 2012 – 2014 гг. постепенно сокращается, в 2012 г. их доля составляла 28,9%, в 2013 г. -28%, а в 2014 г. – 25%. В 2014 г. увеличилась доля телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг по сравнению с 2013 г. на 4%.

В Индии максимальная доля в общем экспорте услуг в 2012 – 2014 гг. приходится на другие бизнес услуги – около 30%, на транспортные и путешествия – около 12%. Индия в 2014 г. увеличила экспорт телекоммуникационных, информационных и компьютерных услуг, так в 2013 г. она экспортировала всего 2,2 млрд. долл. США, а в 2014 г. уже 55,4 млрд. долл. США, экспорт этих услуг увеличился практически в 25 раз.

Китай среди стран БРИКС занимает максимальную долю в мировом экспорте услуг, за счет экспорта других бизнес услуг и услуг, связанных с путешествиями, на долю которых в 2012 – 2013 гг. приходилось 37% и 26% соответственно.

Среди всех стран БРИКС в Южной Африке доля услуг, связанных с путешествиями является максимальной и составила на протяжении 2012 -2014гг. около 65%. На втором месте по объему экспорта услуг Южной Африки занимают транспортные услуги со средней долей 12% за 2012-2014 гг., а на третьем - путешествия с долей в общем экспорте страны в среднем 7%.

На мировых рынках услуг страны БРИКС выступают в роли нетто-импортера, постоянно имея в торговле ими отрицательный баланс, кроме Индии, которая имеет положительный торговый баланс за счет того, что экспорт других бизнес услуг и услуг, связанных с путешествиями превышает их импорт (Табл.3).

Таблица 3

Внешнеторговый оборот и сальдо торгового баланса стран БРИКС в международной торговле услугами, млрд. долл. США

Страна	Внешнеторговый оборот			Сальдо торгового баланса		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего БРИКС	1098,3	1168,3	1234,6	-140,3	-208,7	-235
Бразилия	120,8	125,3	130,4	-41	-47,1	-48,8
Россия	171,2	198,5	187,9	-46,6	-58,3	-54,5
Индия	275,2	274,9	279,6	15,8	22,3	29,6
Китай	498,3	538,9	607	-65,9	-123,5	-160
Южная Африка	32,8	30,5	29,7	-2,6	-2,3	-1,3

Источник: составлено и рассчитано на основе [5]

Отрицательный торговый баланс стран БРИКС объясняется слабостью финансовых, консультационных, аудиторских и иных подобных организаций, что ограничивает возможности предоставления соответствующих услуг иностранным потребителям. Тем не менее, создание общего Банка развития стран БРИКС может повысить их значимость в сфере предоставления финансовых услуг.

Перспективным для стран БРИКС является стимулирование экспорта телекоммуникационных, компьютерных и инновационных услуг. Страны-участницы для получения положительного торгового баланса в сфере торговли услугами должны стимулировать развитие инфраструктуры, расширять доступ к своим рынкам, стимулировать развитие финансового рынка, активно заниматься разработкой инноваций и предоставлять базу для разработки новых технологий, которые являются важными для производства и предоставления качественных видов услуг и инновационных, новейших услуг.

#### Список литературы

1. Воловик, Н.П. Торговая политика стран БРИКС [Электронный ресурс] / Н.П. Воловик, С.В. Приходько // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – №8. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/70973794.pdf>
2. Целищев, Н.Н. БРИКС – новая прогрессивная форма международной интеграции развивающихся стран: становление и развитие [Электронный ресурс] / Н.Н. Целищев// Аграрное образование и наука. – 2013. – №3. – Режим доступа: [http://aon.urgau.ru/uploads/article/pdf\\_attachment/72/16\\_Целищев.\\_БРИКС\\_\\_\\_новая\\_прогрессивная\\_форма\\_м\\_еждународной\\_интеграции\\_развивающихся\\_стран\\_-\\_становление\\_и\\_развитие.pdf](http://aon.urgau.ru/uploads/article/pdf_attachment/72/16_Целищев._БРИКС___новая_прогрессивная_форма_м_еждународной_интеграции_развивающихся_стран_-_становление_и_развитие.pdf)
3. BRICs market, entry with differentiated strategies [Электронный ресурс]. – Statistics and reports. – Режим доступа: [http://www.kita.org/engapp/board\\_view.jsp?no=1176&grp=S3&code=S3021](http://www.kita.org/engapp/board_view.jsp?no=1176&grp=S3&code=S3021)
4. Purugganan, J. BRICS: A global trade power in a multi-polar world [Электронный ресурс] /J. Purugganan, A. Jafri, P. Solomon // Shifting power. Critical perspectives on emerging economies. – 2014. – Режим доступа: [http://focusweb.org/sites/www.focusweb.org/files/shifting\\_power-trade.pdf](http://focusweb.org/sites/www.focusweb.org/files/shifting_power-trade.pdf)
5. International Trade Centre [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intracen.org/>

## СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

### ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ: НЕОСПОРИМЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Иванова Е.В., Гобарева Я.Л.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Аннотация: В современном мире интернет все глубже вторгается в нашу повседневную жизнь и становится все более популярным не только среди молодежи, но и среди старшего поколения. Новые технологии заметно облегчают жизнь человека, сокращая временные издержки. Банки также используют преимущества сети и позволяют своим клиентам управлять банковским счетом не выходя из дома. В статье приведены все преимущества интернет-банкинга для клиентов.

Ключевые слова: интернет-банкинг, банк, клиент, интернет, пользователи, услуга.

Постоянное расширение интернета приводит к тому, что его пользователями ежедневно становятся миллионы людей, ранее воспринимавшие такое явление как феномен, нужный лишь для молодежи.

К счастью, в принципе по-другому и быть не могло, сегодня в отношении глобальной мировой сети население высказывается более благосклонно и, более того, пользуется ею!

Такую тенденцию ускоренного освоения виртуального мира улавливают все компании, поэтому и продвигают свои продукты все больше в его пределах. То же справедливо и для банков. Относительно недавно дебютировала на рынке такая возможность как интернет-банкинг. Само название предполагает сочетание интересов ранее независимых структур – интернета и банка.

Итак, Интернет-банкинг — это разновидность технологий дистанционного банковского обслуживания, при которой доступ к счетам и операциям (по ним) предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций, как правило, используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы.

Как правило, услуги интернет-банкинга включают:

- выписки по счетам;
- предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты, ПИФ и т.д.);

- заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт и т.д.;
- внутренние переводы на счета банка;
- переводы на счета в других банках;
- конвертацию средств;
- оплату услуг.

К 2017 году оборот рынка интернет-банкинга достигнет 1,8 трлн рублей.

По данным Marksw Webb Rank&Report, в 2013 году 82% крупнейших российских банков предоставляли услуги по ДБО для населения через интернет, все банки имели собственный сайт в интернете, а 64% - собственный сайт для интернет-банка.

Итак, использование интернет-банкинга имеет неоспоримые преимущества, а именно:

1. Легкость открытия аккаунта в интернет-банкинге.

Данную операцию можно с легкостью произвести с домашнего или рабочего компьютера, заполнив онлайн-форму и ответив на несколько вопросов. Затем производится настройка безопасности путем ввода пароля и ввод одноразового пароля, который будет выслан смс-сообщением. Далее нужно распечатать и подписать форму, чтобы отправить ее в банк для завершения процедуры регистрации.

2. Интернет-банкинг дешевле.

Поскольку банку не нужно тратиться на аренду офиса и нести прочие расходы на поддержание физической инфраструктуры, он может предложить вам более выгодные условия по депозитам или овердрафтам.

3. Интернет-банкинг позволяет легко сравнить предложения.

Вы можете зайти в различные интернет- банки и выяснить их процентные ставки и условия по текущим и сберегательным счетам. Вы можете узнать, какие кредитные карты они предлагают и по каким ставкам. Вы можете сравнить условия кредитования.

4. Пользователи Интернет-банкинга могут ежедневно проверять свои остатки на счетах. Зайдя в интернет-банк, вы легко можете посмотреть, что происходит с вашими счетами в любой день и в любое время. Вы можете проверить свой баланс. Вы можете узнать, прошел ли тот или иной платеж и совершена ли автоматическая отправка средств на депозит. С онлайн-банкингом проверка баланса через банкомат или по телефону уже скоро останется в прошлом.

5. Ваша ежемесячная выписка может быть получена прямо на ваш компьютер или даже мобильный телефон. Вы можете скачать ваши транзакционные данные в специальную программу для анализа текущих расходов. Иногда банки сами предлагают подобные решения. В любом случае, банковская выписка за любой период, с группировкой по контрагентам и суммам, получаемая без необходимости посещения банка, – это хороший аналитический инструмент, дающий свободу и ощущение контроля своих денег.

6. У вас больше шансов отследить мошенничество, если у вас есть аккаунт интернет-банкинга. При проверке остатков и проведенных операций, вы, скорее всего, обратите внимание на те операции, которых Вы не делали. Если кто-то снимает деньги с вашего счета, вы узнаете это при входе в свой интернет-банк и просмотре истории транзакций. Вы сможете принять меры для блокировки счетов и защиты своих средств намного раньше, чем если бы вы пользовались традиционным банкингом.

7. Интернет-банкинг гораздо удобнее, чем традиционные банковские услуги, и существенно экономит время. Вам не придется ждать открытия отделения. Вам не нужно добираться до офиса банка. Если вы используете интернет-банкинг для вашего бизнеса, Вам не придется тратить драгоценное время на посещение банка. Никто не будет стоять за спиной, когда Вы будете просматривать или подписывать банковские платежки и выписки. Вы можете управлять своими средствами в любом месте, в любое время и абсолютно конфиденциально.

Рост популярности интернет-банкинга полностью обоснован. Люди привыкают к совершению операций через Интернет. Они наслаждаются удобством и контролем своих финансов, которые дает им интернет-банкинг.

#### Список литературы

1. 15 причин использовать интернет-банк [электронный ресурс] <http://www.easy-street.ru/15-prichin-ispolzovat-internet-bank/> (дата обращения 18.10.2015).
2. TADVISER. Государство. Бизнес. IT. Интернет-банкинг [электронный ресурс] <http://gov.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (дата обращения 17.10.2015).
3. Преимущества интернет-банкинга [электронный ресурс] <http://www.roomian.org/articles/internet-banking-advantages> (дата обращения 17.10.2015).

4. Финансовый блог. Интернет-банкинг: насущная необходимость или ненужная безделушка? Суть, особенности, преимущества для банка и клиента! [электронный ресурс] <http://blog-finansist.ru/internet-banking/> (дата обращения 18.10.2015).

## КРЕДИТНАЯ ЭКСПАНСИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

<sup>1</sup>Шелкунова Т.Г., <sup>2</sup>Кузнецова К.А.

<sup>1</sup>К.э.н., доц.

<sup>2</sup>Магистр, 1 год обучения

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (ГТУ), г.Владикавказ

В условиях острой нехватки у предприятий реального сектора экономики финансовых ресурсов возрастает роль банковского кредитования. Более лояльные условия кредитования, понижённые процентные ставки, гибкие сроки и суммы кредитов, несомненно, являются катализаторами экономического роста. Что касается самих банков, у них в этих условиях появляется возможность расширения масштабов кредитной деятельности посредством увеличения продуктовой линейки, привлечения новых клиентов, выхода на новые рынки сбыта и т.д. Другими словами, банки способны реализовать политику кредитной экспансии, что может оказать санирующий эффект прежде всего на реальный сектор экономики.

Ключевые слова: кредитная экспансия, реальный сектор экономики, индекс промышленного производства, индекс производства сельского хозяйства, кредитно-инвестиционное взаимодействие.

Кредитная экспансия может стать одним из катализаторов экономического роста, она способствует оживлению экономики и развитию производства. На практике кредитная экспансия представляет собой процесс расширения масштабов кредитования с проникновением на новые рынки. Также, согласно характеристике Международного валютного фонда, «кредитная экспансия – это изменение денежной массы в обращении», «кратное увеличение кредитной массы по мере открытия кредитных счетов в цепочке банков. Кредитная экспансия находит свое проявление в деятельности не только кредитора, но и заемщика, испытывающего потребности в более емком привлечении ссудного капитала, и в этом случае выражает закономерности кругооборота и оборота средств как на макро-, так и на микроуровне экономических отношений.

Кредитная экспансия в современной российской практике проявляется в:

- расширении субъектов и объектов кредитования
- увеличении экспортных кредитов
- расширении географии кредитования
- расширении обеспеченности кредита и платежеспособности заемщика
- развитии срочности кредитования
- льготы при кредитовании (Рисунок 1)



Рис.1. Проявление кредитной экспансии.

С развитием российской банковской практики в орбиту кредита попадали все новые сегменты рынка и новые материальные запасы и производственные затраты. Постепенно банки как в международной, так и в отечественной практике переходили от кредитования частного объекта к совокупному объекту, от кредитования материальных запасов к кредитованию затрат, окупаемость которых лишь в будущем могла гарантировать возврат кредита. В западных странах некоторые банки и специальные компании практикуют выдачу венчурных кредитов, что реже встречается в российской практике.

Кредитная экспансия на практике проявляется в форме развития срочности кредитования. Национальная статистика показывает, что горизонт среднесрочных и долгосрочных ссуд постепенно расширяется.

Кредитная экспансия проявляется и в сфере расширения рамок обеспечения кредита. В современной практике обеспечением ссуд является не только залог материальных ценностей и имущества, но и самые разнообразные виды ценных бумаг финансовых инструментов (акции, облигации, векселя, сертификаты, страховые полисы и др.). [1]

Расширение кредитования экономических субъектов может осуществляться и посредством процентной политики банков, стимулирующей спрос на кредит (снижающейся платы за пользование ссудой) и приток вкладов для последующего их перераспределения на кредитной основе. [3]

Кредитная экспансия может сопровождаться либерализацией кредитования. Заниженная «линия отсечения» заемщиков, более либеральный подход к оценке кредитоспособности заемщика вызывают увеличение масштабов кредитования, но при неблагоприятном развитии событий оборачиваются крахом как кредитора, так и заемщика.

Во внешних экономических связях кредитная экспансия проявляется в форме вывоза ссудного капитала и расширения экспортных кредитов. Подпитываемая избытком капитала внутри страны, кредитная экспансия преодолевает национальные рамки, позволяет кредиторам завоевывать новые рубежи и рынки, увеличивает кредитное предложение в новых географических границах.

В зависимости от критериев классификации кредитная экспансия бывает различных видов (Табл.1)

Таблица 1

Виды кредитной экспансии

Критерии классификации	Виды кредитной экспансии
По источникам расширения	1. за счет реальных накоплений 2. фидуциарная экспансия

По инструментам осуществления	1. посредством кредитования 2. посредством эмиссии кредитных обязательств (кредитных орудий обращения)
По масштабам осуществления	1. на макроуровне 2. на микроуровне
По возможности регулирования	1. управляемая 2. неуправляемая
По происхождению используемых ресурсов	1. за счет внутренних ресурсов 2. за счет внешних заимствований
По темпам расширения	1. умеренная 2. ускоренная
По последствиям воздействия	1. позитивная 2. разрушительная

Исходными данными в характеристике кредитной экспансии являются источники ее реализации. Здесь выделяются два вида: экспансия, развивающаяся на базе реальных накоплений, и фидуциарная экспансия. В первом случае речь идет о естественном процессе, когда возникающие свободные ресурсы, отражая реально созданные накопления, аккумулируются кредиторами (банками) и перераспределяются на возвратной основе. Во втором случае кредитная экспансия осуществляется за счет эмиссии долговых инструментов, отражающих лишь будущий доход и не являющихся выражением реальных накоплений.

Вторая разновидность кредитной экспансии связана с инструментами ее осуществления. Она возникает либо на основе кредитования, либо на основе займа (выпуска облигаций). Европейская модель инвестирования предпочитает банковскую (кредитную) форму, она возникает на основе расширения кредитного предложения в форме банковского кредита. Это не исключает заимствований кредитных ресурсов в форме выпуска эмитентами долговых обязательств (облигаций). [1]

Расширение кредитования на макроуровне может не совпадать с трендом развития кредитования отдельных заемщиков. Вполне может случиться так, что при общем расширении кредитования экономики объемы выдаваемых кредитов предприятиям отдельных отраслей могут сокращаться. [2]

По возможности регулирования кредитная экспансия может носить как управляемый, так и неуправляемый характер. Кредит в современной российской экономике носит стихийный характер. Государство, в соответствии с выбранной доктриной, не регулирует кредитную деятельность каждого отдельного банка; каждый банк, исходя из объема аккумулируемых им ресурсов и в соответствии со своими интересами и своей кредитной политикой, осуществляет децентрализованное перераспределение капиталов. Это не означает, что в роли регулятора кредитных отношений может выступать только рынок. Задача государства состоит не только в констатации происходящих событий в кредитной сфере, но и в умелом и своевременном предотвращении и нейтрализации возникающих диспропорций. И хотя такое регулирование оказывается не всегда своевременным, но оно все же осуществляется. В период экономических кризисов в ряде стран, в том числе в России, государство, регулируя общую экономическую конъюнктуру, оказывает банкам значительную кредитную поддержку. [3]

Целесообразно разделять кредитную экспансию, основанную на национальных (внутренних) и на международных (внешних) ресурсах.

Обе эти разновидности кредитных ресурсов, так или иначе, существуют в каждой стране, однако в зависимости от масштабов каждой из них последствия могут быть неодинаковыми. Пример нашей страны свидетельствует о том, что неуправляемое привлечение банками западных кредитов в период экономического подъема и резкое сокращение притока этих кредитов в период кризиса существенно обострили финансовое положение как банков, так и предприятий. При положительном воздействии внешних ресурсов на расширение кредитного предложения внутри страны нельзя не признать их более рискованный характер, требующий от регуляторов адекватных ограничительных мер. А в условиях западных санкций о внешних источниках не может идти и речи.

Кредитная экспансия по темпам своего расширения может быть умеренной и ускоренной. Умеренная кредитная экспансия следует за темпами экономического роста, ускорение темпов кредитования обгоняет этот рост, вызывая различные последствия.



По последствиям воздействия кредитная экспансия может носить разрушительный или позитивный характер. Кредитная экспансия во многом носит созидательный характер, ее отрицательное влияние происходит только в том случае, если нарушаются как границы кредита, так и границы кредитования. [1]

В условиях реализации политики импортозамещения и недоступности западного фондирования, кредитная экспансия может играть роль буфера между реальным и банковским секторами экономики. В доказательство этой гипотезе представлены результаты анализа кредитования и развития реального сектора 2012-2014 годов в условиях кредитной экспансии. Факт существования кредитной экспансии подтверждают данные мониторинга объемов кредитования, ВВП, срочности кредитов и динамики денежной массы за 3 года.

Показателем, характеризующим конечный результат производственной деятельности страны, является валовой внутренний продукт. Взаимосвязь кредитных вложений и ВВП проявляется следующим образом: с одной стороны, кредит участвует в создании ВВП, с другой, темпы роста ВВП могут рассматриваться как ориентир ограничения кредитной экспансии.

Как показывают данные Табл.2, объемы кредитов в РФ демонстрировали высокие темпы прироста в течение 3 лет.

Таблица 2

Динамика объемов кредитов и ВВП за 2012-2014 гг. Млрд. руб.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Темп прироста 2012-2013, %	Темп прироста 2013-2014, %
Объемы кредитов в РФ	33 960	40 418	51 780	19	28
ВВП	62 177	66 190	71 406	6	8

В течение 2012-2014 гг. наблюдалось превышение темпов прироста кредитов над темпами прироста валового внутреннего продукта. В 2012-2013 гг. темп прироста кредитов составил 19%, а ВВП- 6%. В 2013-2014 гг. темп прироста кредитов на 20% был больше темпа прироста ВВП. На конец 2014 года кредиты в % к ВВП достигли 54,6%, составив наибольший удельный вес в структуре ВВП (Рисунок 2).

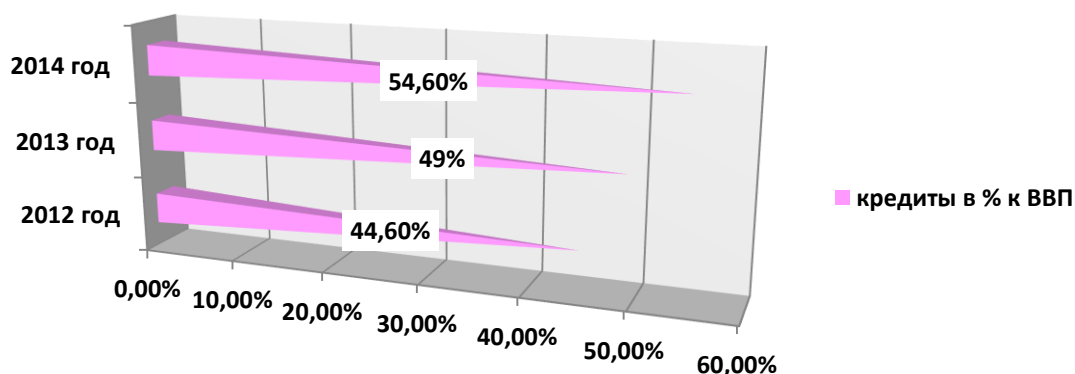


Рис.2. Динамика объемов кредитов в % к ВВП 2012-2014 гг.

За период 2012-2014 гг. произошло увеличение доли кредитов в составе валового внутреннего продукта, хотя кредиты и на 2012 год составляли солидную долю в объеме ВВП – 44,6%. Таким образом, темпы прироста кредита имели устойчивую динамику и способствовали положительной экономической тенденции – росту ВВП. Можно сделать вывод, что в течение 3 лет наблюдалась кредитная экспансия, способствующая экономическому подъему.

В составе выданных банками кредитов неуклонно росла долгосрочная составляющая (Рисунок 3). Кредиты на срок свыше года демонстрировали прирост на 52% за период 2012-2014 гг. Кредиты на срок свыше 3 лет колоссально возросли на 129%, и установились на уровне 11 734 млрд. руб. на конец 2014 года. Краткосрочные кредиты, напротив, показали отрицательную динамику и сократились за 2012-2014 гг. на 81%, составив 560 млрд. руб. на конец 2014 года. Расширение срочности кредитования является признаком кредитной экспансии.

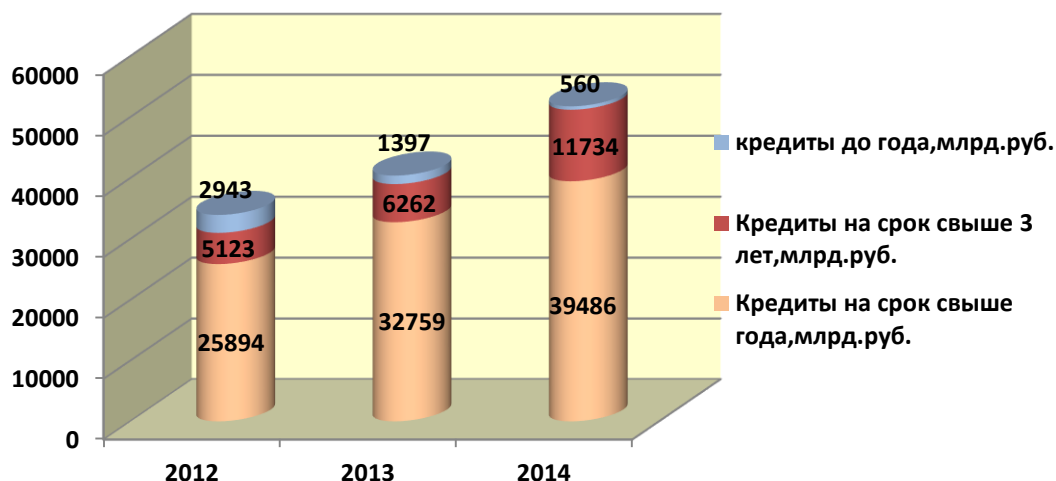


Рис.3. Динамика и структура кредитов, выданных российскими банками за 2012 - 2014 гг.

Анализ денежной массы показал, что за период 2012-2014 гг. денежная масса демонстрировала положительную динамику роста – увеличение на 19%. (Рисунок 4). Так как наибольшую долю в денежной массе занимают безналичные средства, т.е. кредитные деньги (20975,3 – 24939 млрд. руб.), такое увеличение можно расценивать, как характерный признак кредитной экспансии.

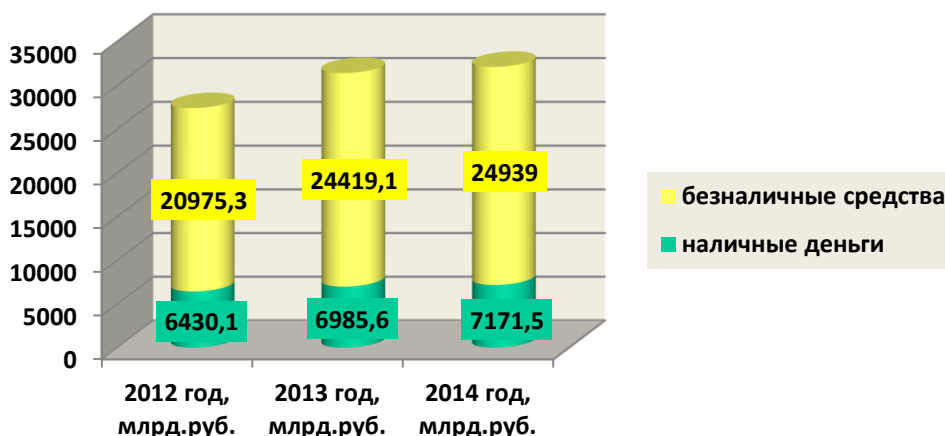


Рис.4. Динамика денежной массы М2 2012-2014 гг.

Таким образом, в результате анализа был доказан факт существования кредитной экспансии в России в 2012-2014 гг.

Для оценки влияния кредитной экспансии на развитие промышленности и сельского хозяйства перейдем к анализу соответствующих показателей.

Анализ объемов кредитования реального сектора показал, что в течение 3 лет в целом величина кредитов возросла на 53%. (Рисунок 5). Также в 2012-2013 гг. процентные ставки по кредитам свыше года сократились на 1,41% (Рисунок 6). Рост объемов кредитования и снижение процентных ставок расцениваются как проявление кредитной экспансии. Однако в течение 2013-2014 гг. произошел резкий скачек ставок (до года – на 9,16, свыше года – на 6,26%) в условиях роста валютного курса и уровня инфляции, что повлекло за собой сокращение кредитов на «сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство» и на «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» на 11% и 17% соответственно.

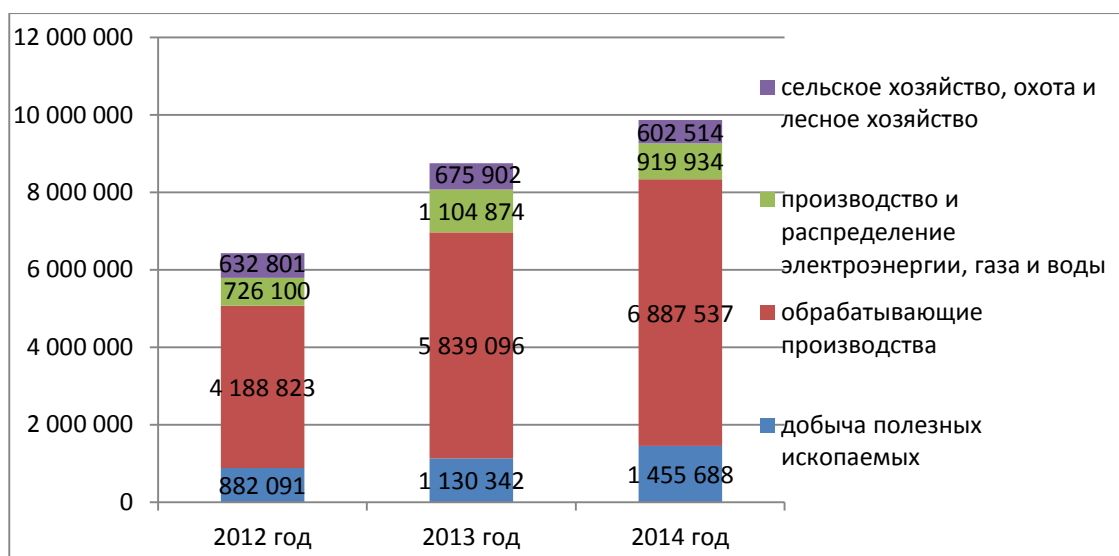


Рис.5. Динамика объемов кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности (млн. руб.), 2012-2014 гг.

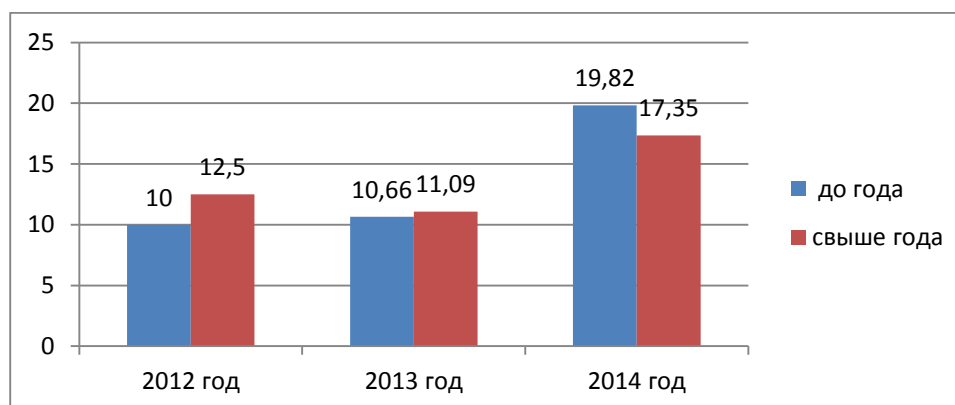


Рис.6. Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитам нефинансовым организациям в рублях без учета ОАО "Сбербанк России" (% годовых), 2012-2014 гг.

Прямую зависимость от увеличения объемов кредитования и снижения процентных ставок в период 2012-2013 гг. (т.е. от кредитной экспансии) продемонстрировали предприятия сельского хозяйства (индекс увеличился на 10,6%) и предприятия по добыче полезных ископаемых (увеличение индекса на 0,1%) (Табл.3).

В 2014 году удорожание кредитов и сокращение их объемов повлекло за собой снижение индекса производства продукции сельского хозяйства на 2,3% по сравнению с 2013 годом.

Индекс промышленного производства в целом же не продемонстрировал зависимость от объема и стоимости кредитных ресурсов (в 2012-2013 гг. сократился на 3%, а в 2013-2014 увеличился на 1,3%).

Существенное влияние кредитная экспансия оказала на инвестиции в основные фонды предприятий реального сектора экономики (Рисунок 7). В период кредитной экспансии 2012-2013 гг. наблюдается положительная тенденция вложений в основной капитал – увеличение на 6,6%. В этот же период доля кредитов в инвестициях организаций выросла с 8,4% до 10%.

В последующий же период в целом нестабильности экономики России удельный вес кредитов в инвестициях организаций снизился на 0,7%, а инвестиции реального сектора в основные фонды сократились на 16,2%.

Таблица 3

Индексы промышленного производства и производства продукции сельского хозяйства по Российской Федерации в % к предыдущему году, 2012-2014 гг.

показатель	2012 год	2013 год	2014 год
Продукция сельского хозяйства	95,2	105,8	103,5
Промышленное	103,4	100,4	101,7

производство, в том числе:			
Добыча полезных ископаемых	101,0	101,1	101,4
Обрабатывающие производства	105,1	100,5	102,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,3	97,5	99,9

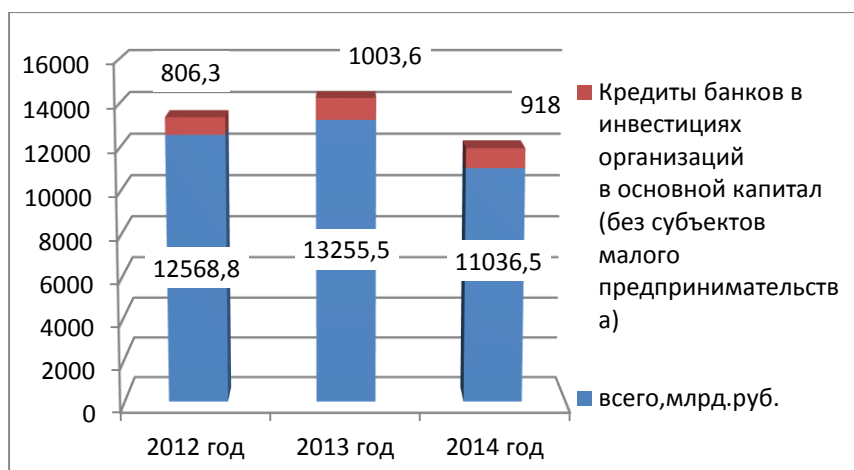


Рис.7. Динамика инвестиций в основной капитал, млрд. руб.

Источник: таблицы и диаграммы составлены по данным Банка России, Министерства финансов и Росстата.

#### Вывод

Автором был проведен анализ кредитной экспансии в России за 2012-2014 гг. и оценено ее влияние на инвестиционную активность и производительность реального сектора экономики. Было установлено, что общеэкономическая ситуация страны в 2014 году способствовала повышению процентных ставок по кредитам и сокращению в некоторых отраслях объемов кредитования, для которых кредитное бремя стало непосильным. Тем не менее, кредитная экспансия сохранялась в течение 3 лет и оказывала благотворное влияние на развитие экономики страны. Наибольшую зависимость и положительный эффект от кредитной экспансии демонстрировало сельское хозяйство, а также инвестиционная активность реального сектора экономики. Таким образом, кредитная экспансия является фактором повышения кредитно-инвестиционного взаимодействия банков и реального сектора экономики.

#### Список литературы

1. Ненахова Е.С. Кредитная экспансия коммерческих банков в современной экономике: автореф. дисс...канд. экон. наук/ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва 2012.
2. П.В. Лещиловский, В.Г. Гусаков, Е.И. Кивейша Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / под ред. П.В. Лещиловского, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля. — 2-е изд., перераб. и доп. — Минск: БГЭУ, 2007.
3. Шелкунова Т.Г., Камбердиева С.С. Основные направления и проблемы инвестиционной деятельности в горнометаллургическом комплексе РФ/ Устойчивое развитие горных территорий, №2, 2009.
4. Электронный ресурс: [info.minfin.ru](http://info.minfin.ru)
5. Электронный ресурс: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
6. Электронный ресурс: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## МАССОВЫЕ ОТЗЫВЫ ЛИЦЕНЗИЙ И ЛИКВИДАЦИЯ БАНКОВ: БАНКОВСКИЙ КРИЗИС И ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОГРАММЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

**Похабова А.Е., Харламова О.В.**

Сибирский федеральный университет Институт экономики, управления и природопользования, г.Красноярск

Есть около десятка оснований, по которым Центральный Банк России может отозвать лицензию на осуществление банковских операций у кредитных организаций. Это недостоверность или задержка более чем на 15 дней данных ежемесячной отчетности, недостаточность капитала (ниже 2%), нехватка собственных средств (ниже 180 млн. руб.), неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение 14 дней.

И одной из самых громких причин, с которой связано множество скандалов, послуживших началом массовой программы оздоровления банковского сектора — это неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также неоднократное нарушение требований, предусмотренных Федеральным законом № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Именно на основании последнего закона в конце ноября 2013 года случился самый резонансный отзыв банковской лицензии за всю историю страны. Совершенно неожиданно для всех Банк России подписал смертный приговор казавшемуся неприкасаемым московскому Мастер-Банку.

В момент отзыва лицензии банкиры и специалисты финансового рынка предрекали стране разные варианты Армагеддона. Кто-то – коллапс на рынке обслуживания банковских карт, так как «Мастер» владел одной из крупнейших сетей банкоматов в столице. Кто-то прогнозировал обвал системы страхования вкладов, поскольку в банке был сосредоточен большой объем вкладов физических лиц и выплаты вкладчикам могли обескровить систему страхования вкладов. Другие эксперты прогнозировали в России полномасштабный банковский кризис.

Теперь ситуацию в банковской системе «масштабнейшим кризисом» называет глава Сбербанка Герман Греф. Но в самом ЦБ ему возражают, и в любом случае этот кризис явно случился не из-за Мастер-Банка.

После Мастер-Банка ликвидации и отзыву лицензий подверглись ещё несколько сотен кредитных организаций, и каждый месяц эта цифра продолжает расти.

Резкая смена политики и ужесточение требований в отношении банков с 2014 года отчетливо видна, исходя из статистики.

В период с 1 января 2008 года до 1 января 2015 года лицензии на осуществление банковских операций отозваны у 261 кредитной организации, и 86 из них (33%) были осуществлены в 2014 году [4].

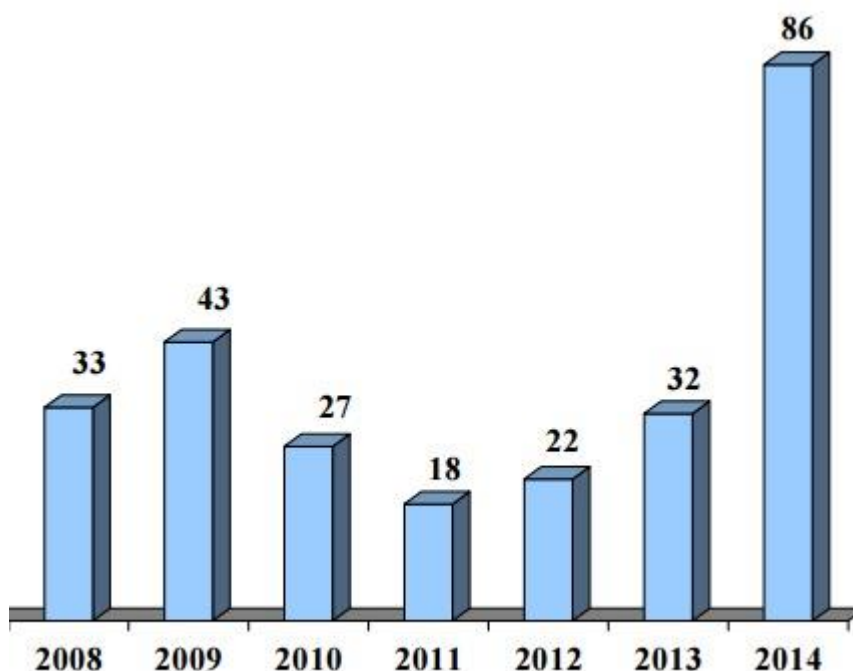


Рис.1. Количество кредитных организаций, у которых отозваны лицензии на осуществление банковских операций (2008-2014 гг.)

Рост в 2014 году количества кредитных организаций, по которым были приняты решения об отзыве лицензий на осуществление банковских операций, объясняется, в основном, их активной вовлеченностью в отмывание преступных доходов и незаконный вывод денежных средств за рубеж, потребовавшей применения жестких мер реагирования со стороны надзорного органа.

При этом необходимо отметить, что большинство кредитных организаций, попавших в поле зрения регулятора, самостоятельно свернули подобного рода деятельность, однако в ряде случаев (36 кредитных организаций или 42 % от количества кредитных организаций, у которых отозваны лицензии) Банк России был вынужден реализовать предоставленное законом право применить крайнюю меру воздействия.

Значительная часть отзывов лицензий стала итогом накопившихся у кредитных организаций финансовых проблем с последующей утратой капитала и (или) устойчивой неплатежеспособностью (33 кредитные организации или 38 % от количества кредитных организаций, у которых отозваны лицензии). При этом отдельные кредитные организации скрывали свое реальное финансовое положение, представляя в Банк России существенно недостоверную отчетность (13 кредитных организаций или 15 % от количества кредитных организаций, у которых отозваны лицензии) [5].

В 2015 году тенденция принудительного оздоровления банковского сектора продолжилась с еще большим размахом. За неполный год количество принятых решений об отзыве лицензий на осуществление банковских операций коснулось уже 82 банков, и такими темпами вскоре побьет рекорд предыдущего года.

Однако не все согласны с оправданностью подобной программы оздоровления. Руководитель крупнейшего банка страны Герман Греф публично заявил о «масштабнейшем» банковском кризисе в России. «Мы видим, какими темпами Центральному банку приходится «зачищать» банковский сектор от огромного количества банков, которые таковыми фактически не являются, — сказал Греф в беседе с журналистами 17 ноября. — В целом ситуация очень-очень тяжелая... Все «болезни» банковского сектора в этом году не вылечить». По мнению главы Сбербанка, такой сложной ситуации в банковском секторе России не наблюдалось с конца 1990-х годов» [3].

При этом первый заместитель председателя ЦБ Алексей Симановский и министр экономического развития Алексей Улюкаев с ним не согласились, отметив, что «не видят в России никаких признаков банковского кризиса» [3].

Про отсутствие кризиса в июне утверждал и председатель правления одного из крупнейших банков «Пробизнесбанк» Дмитрий Дыльнов, прямо заявив в своем интервью: «А кризиса-то нет». А уже в августе «Пробизнесбанк» лишился лицензии и впоследствии был признан банкротом.

Центробанк не церемонится с участниками рынка, темпы отзыва лицензий увеличиваются, еще полтора-два года такими темпами — и российский банковский сектор окажется практически стерильным и прозрачным [1].

Действия регулятора по отзыву лицензий у банков приводят к разорению предприятий малого и среднего бизнеса. «Санация финансового сектора начинает выглядеть, как уничтожение второго эшелона российских банков и как уничтожение малого и среднего бизнеса. Огромное количество компаний, потеряв свои счета, вынуждены уходить с рынка» [6].

Каждый десятый руководитель бизнеса предпринял какие-либо действия в связи с участившимися случаями отзыва лицензий банков. Наиболее распространенная реакция — смена банка (18% тех, кто что-либо предпринимал). Перестали хранить деньги на счетах 12%, а еще по 10% открыли либо имеют счет в другом банке. Сняли наличные деньги со счета 6%, находятся в поиске нового банка — 4%. Стоит отметить, что 4% закрыли счета в негосударственных банках и столько же опрошенных перевели средства в Сбербанк. Таковы итоги всероссийского опроса предпринимателей, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в сентябре 2015 года [2].

Опасения представителей бизнеса понятны: далеко не всем вкладчикам повезет вернуть свои денежные средства, хранившиеся на счетах у ликвидированных банков.

Сейчас у АСВ (Агентство по страхованию вкладов) фонд в значительной степени исчерпан. Всего из незарезервированных ни на какие выплаты средств в фонде осталось порядка 115 миллиардов рублей. По большому счету такой суммы уже не хватит для выплат вкладчикам по банкротствам значительных банков [7].

К примеру, в июле была отозвана лицензия у банка «Российский кредит», и АСВ сообщило, что в его распоряжении для кредиторов этого банка имеется пока чуть более 5 млрд. рублей, в то время как обязательства банка по балансу составляют почти 156,763 млрд.

Экономическая ситуация в стране делает процесс агрессивного сокращения количества банков очень болезненным для многих других секторов. Отзыв лицензий улучшает состояние банковского сектора гораздо в меньшей степени, чем чистота балансов, но добиться этого гораздо сложнее и времени на это требуется больше.

Сейчас нет большого количества желающих спасти банки, вкладывать в них деньги и силы. В результате есть вероятность, что работу по очистке системы не доделают из-за нехватки ресурсов и проблем в экономике, и ошутимое количество недееспособных банков будут оставлены доживать до лучших времен. Такое решение еще принесет свои неприятные плоды. В частности, банковская система едва ли будет готова при изменении конъюнктуры оперативно поддерживать рост экономики России.

Центробанк хотел сделать банковскую систему устойчивой к неблагоприятным изменениям, эффективной, прозрачной и понятной, в которой все участники занимаются банковской деятельностью, а не посторонними вещами [7].

В любом случае, поскольку регулятор очень быстро столкнулся с ограничением по имеющимся ресурсам для санации, встал вопрос: либо Центральный банк продолжит агрессивную очистку сектора, щедро кредитую АСВ, либо эта кампания свернется, так и не достигнув первоначальной цели.

Проблемы в банковском секторе серьезные и быстро решены не будут, и сроки, в которые у банковского сообщества могут закончиться сложности, особенно в частных банках, не определены. И точно ясно, что сектор будет очищаться еще несколько лет.

#### Список литературы

1. Гостева Е. Дело Мастера не боится // Электронный портал Banki.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8457269>
2. НАФИ: каждый десятый руководитель бизнеса предпринял действия в связи с отзывами лицензий банков // Электронный портал Banki.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8452259>
3. Отчего зеленеют слоны // Электронный портал Banki.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=8455094>
4. Официальный отчет Банка России «О ликвидации кредитных организаций (по состоянию на 01.01.2015)» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cbr.ru/credit/likvidbase/LikvidBase.aspx>
5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cbr.ru/>
6. Титов Б. Санация финансового сектора начинает выглядеть, как уничтожение второго эшелона банков // Электронный портал Banki.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8251139>

7. Титова Ю. «Нет такой проблемы, которой не было бы в банковском секторе» - Интервью с главным экономистом АФК «Система» Евгением Надоршиным // Электронный портал Banki.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=6848410>

## РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСАГО: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

**Москвина Е.А.**

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово

В нашей стране нет другого, более массового страхового продукта, чем ОСАГО. В настоящее время полисы ОСАГО имеют около 40 миллионов граждан. Кризис данного вида страхования начал развиваться несколько лет назад. Базовый тариф по ОСАГО не изменялся с 2003 года, в то время как стоимость ремонта увеличилась в 1,5 – 2 раза (и это до падения курса рубля в 2014 году). В связи с этим данный вид страхования являлся наиболее убыточным из всех страховых продуктов, предлагаемых страховой компанией. По оценке «Эксперт РА» деятельность страховщиков по ОСАГО была убыточной в 23 регионах. В Камчатском крае, Амурской, Ульяновской и Мурманской областях убыточность превысила 120 %, то есть компания потратила на бизнес по продаже полисов ОСАГО на 20 % больше, чем собрала в виде премий. [4]

В связи с этим, страхователи столкнулись с такой проблемой, как навязывание дополнительных услуг страховой компанией при приобретении полиса ОСАГО. По данным Службы по защите прав потребителей финансовых услуг, с марта по декабрь 2014 года поступило 33 тысячи жалоб и обращений граждан, из них 66 % - это жалобы по ОСАГО (навязывание дополнительных услуг, неверный расчет КБМ или отсутствие бланков). А за первое полугодие 2015 года было получено 32 925 жалоб и обращений, 63 % из которых по ОСАГО. [3]

В целях защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненных их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами, был внесен ряд изменений в Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Наиболее важной поправкой в Законе об ОСАГО является повышение страховых сумм, поскольку установленные лимиты выплат по ОСАГО в России значительно ниже, чем в европейских странах. Автомобилисты вынуждены были в дополнение к ОСАГО приобретать полисы Добровольного страхования гражданской ответственности (ДАГО), чтобы защитить себя от нехватки страховой суммы по ОСАГО. Таким образом, лимит выплат по жизни и здоровью увеличился в 3, 125 раз и составил 500 тысяч рублей на каждого потерпевшего, лимит по имуществу отдельного потерпевшего в 3, 3 раза и составил 400 тысяч рублей на каждого потерпевшего. Увеличение страховых сумм будет способствовать повышению защищенности потерпевших и обеспечению более полных выплат по ОСАГО. Безусловно, данные изменения приведут к сокращению количества недовольных как со стороны потерпевших, так и со стороны застрахованных. Однако данные изменения привели к значительному росту тарифов по ОСАГО, что вызвало значительное недовольство со стороны страхователей. Для страховщиков данные изменения могут обернуться лишь сокращением объемов премий по ДАГО.

До августа 2014 года законодательством предусматривалось два варианта обращения потерпевшего за возмещением: в страховую компанию виновника дорожно-транспортного происшествия или в собственную страховую компанию по прямому возмещению убытков (ПВУ). Это часто приводило к злоупотреблениям со стороны страховых организаций. Страховые компании всячески затрудняли обращения потерпевших, путем усложнения условий подачи документов или «перенаправления» в другую страховую компанию. Автовладельцы также злоупотребляли своими правами и могли подать заявление сразу в две страховые компании. Чтобы пресечь эти нарушения, в законодательство об ОСАГО было введено безальтернативное ПВУ (при условии участия в ДТП только двух ТС, не причинен вред жизни и здоровью, а также иному имуществу, чем ТС участников ДТП): потерпевший имеет право обратиться только в свою страховую компанию, а она не имеет права отказать ему в рассмотрении убытка. Данные изменения будут способствовать повышению качества урегулирования убытков своих клиентов со стороны страховых компаний, что позволит повысить клиентоориентированность страховщиков и сервис урегулирования убытков. Для страхователей немалозначным является сокращение сроков урегулирования убытков за счет применения единой технологии, а также прекращения «отфутболивания» клиентов. Теперь страхователи должны выбирать страховщика осознанно, ориентируясь на последующее качество урегулирования убытков.



Не менее значимым изменением является повышение лимитов при Европротоколе. С 1 октября 2014 года лимит выплаты в случае оформления Европротокола был увеличен до 50 000 рублей, а в Москве, Санкт – Петербурге, Московской и Ленинградской областях введен «безлимитный» Европротокол. Для страхователей это изменение имеет положительный характер, поскольку при отсутствии пострадавших можно не вызывать на место происшествия сотрудников ГИБДД и самостоятельно разбираться на месте. Это поможет сохранить время участников ДТП, а также позволит не создавать пробки на дороге. Однако если Европротокол будет оформлен неправильно, то пострадавший может получить отказ в страховой выплате. Для страховых компаний отрицательным моментом является рост мошенничества: инсценированных ДТП и подстав на дорогах. А также увеличение числа судебных разбирательств, в случае отказа в выплате пострадавшему при неправильном заполнении Европротокола.

Большое значение придается применению Закона о защите прав потребителей к отношениям ОСАГО. Это позволит при взыскании страхового возмещения через суд взыскать также дополнительные средства со страховой компании. Неустойка взыскивается со страховщика в случае, если он в установленные сроки не осуществил выплату, подлежащую возмещению, а также, если им не был направлен мотивированный отказ в выплате. Это, определенно, имеет положительное значение для потерпевших.

В общем, эти и другие изменения, внесенные в Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» имеют большое значение для страхователей, так как они обеспечат более полное возмещение ущерба со стороны страховых компаний, а также облегчат условия его получения. Но значительным минусом для страхователей, конечно же, является повышение страховых тарифов на 40-60%.

По данным Российского союза автостраховщиков с 1 января по 30 сентября 2015 года страховыми компаниями было собрано премий по ОСАГО в размере 155,9 млрд. рублей, что на 48 % больше, чем за аналогичный период 2014 года. Увеличение сборов, несомненно, объясняется значительным ростом тарифов. Таким образом, законодательные изменения позволили выдвинуть данный вид страхования на новый этап развития. Теперь ОСАГО играет значительную роль в общем объеме премий, собранных страховыми компаниями и способствует развитию страхового рынка в целом. [2]

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015).
2. Григорьева, Е. ОСАГО: модель для сборки [Электронный ресурс]. – Дата обращения: 21.11.2015. – Режим доступа: <http://www.rbcplus.ru/news/564885527a8aa95fecb3bfca>.
3. Информационный портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Дата обращения: 20.11.2015. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1037/>.
4. Метелица, Е. Карта убыточности ОСАГО: прогноз на 2015 год [Электронный ресурс]. – Дата обращения: 15.11.2015. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/30/07/2014/939749.shtml>.

## **РОЛЬ СИСТЕМЫ КОМПЛАЕНС В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ БАНКА**

**Доева Ф.Н., Гиголаев Г.Ф.**

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Владикавказский филиал

Законодательство в области профилактики и противодействия коррупции не только в государственных органах, но и на предприятиях всех форм собственности действует и активно развивается в России уже несколько лет.

Новым явлением для российских организаций, в том числе для кредитных, стал «комплаенс» - западный подход к системе организации внутреннего контроля и управления риском потери деловой репутации и правовым риском.

Особую актуальность Система COMPLAENS приобрела со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), которая располагает сильными и совершенными правовыми инструментами ведения бизнеса. Вступление в ВТО существенно расширило горизонты для российских предпринимателей. Однако судьба российских предприятий во многом зависит от того, насколько эффективно они смогут эти инструменты использовать.

Глобальная международная экономическая система интенсивно развивается, и действующая в ней общественная социальная регулятивная система, представляет собой совокупность взаимодействующих нормативных и ненормативных регуляторов по борьбе с коррупцией, взяточничеством, а также противодействие отмыванию денежных средств, полученных преступным путем.

Российской экономике, осуществляющей активную интеграцию в международную экономическую систему, необходимо понимать требования этой системы и сформировать поэтапный процесс интеграции в нее.

Важным условием успешного ведения предпринимательской деятельности в России в современных условиях противодействия бизнеса коррупции является создание комплексной системы экономической безопасности предприятия – Системы Комплаенс.

Система Комплаенс находится в процессе активного формирования у нас в стране, и включает различные методы социального регулирования: побуждение, принуждение.

Появление термина «комплаенс» в России связывают с приходом на российский рынок дочерних компаний западных финансовых структур, для которых данная система является хорошо сформированной и законодательно необходимой.

В современном законодательстве России до сих пор отсутствует единое определение термина «комплаенс», однако некоторые вопросы, относящиеся к данной сфере в зарубежных странах, в России регулируются специальными законами [1, 2].

Анализ различных материалов, посвященных проблематике комплаенса, выявил несколько вариантов определения данного термина.

В Оксфордском словаре английского языка (англ. compliance — согласие, соответствие; происходит от глагола to comply — соответствовать) комплаенс трактуется как действие в соответствии с запросом или указанием; повиновение.

Малыхин Д., эксперт Мирового банка, в своей статье «Особенности организации комплаенс-контроля в российских банках» определяет комплаенс как способность действовать в соответствии с инструкциями, правилами и специальными требованиями [3].

В российских финансовых структурах комплаенс чаще всего рассматривается как составная часть функции внутреннего контроля, цель которого - защита интересов инвесторов, банков и их клиентов путем контроля за соблюдением сотрудниками банка положений действующего законодательства, требований надзорных органов, а также документов, определяющих внутреннюю политику и процедуры банка (комплаенс)» [4].

Также распространенной в российской практике является трактовка комплаенса как специального должностного лица, ответственного за соблюдение правил внутреннего контроля и специальных программ в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Другие авторы предлагают расширить российское понимание комплаенса и, с учетом практики европейского законодательства, дают следующее определение: Комплаенс - принцип ведения бизнеса финансовым учреждением в соответствии с применимым законодательством, правилами, кодексами и стандартами, установленными компетентными властями, профессиональными ассоциациями и внутренними документами данного финансового учреждения [10].

В российской практике комплаенс существует преимущественно в финансово-банковской сфере.

Термин «комплаенс-контроль» в банковской сфере России впервые был введен Указанием ЦБ РФ от 07.07.1992 № 603-У «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитных организациях» [5]. Согласно данному Указанию комплаенс-контроль определяется как внутренний контроль за соответствием деятельности кредитной организации на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в общей системе внутреннего контроля кредитной организации. Под финансовыми рынками в контексте данного Указания понимались рынки ценных бумаг и рынки срочных сделок.

В феврале 2004 года данное Указание утратило силу [6] и в настоящее время действует Положение ЦБ РФ от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах». В данном Положении говорится о необходимости введения в банках системы органов внутреннего контроля, в состав которой должны быть включены: структурное подразделение, отвечающее за вопросы противодействия легализации доходов; профессиональный участник рынка ценных бумаг (комплаенс-котроллер); сотрудник по правовым вопросам, отвечающий за документацию банка.

Наиболее полно и содержательно понятие «комплаенс» рассмотрено в Письме ЦБ РФ от 30.06.2005 № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских структурах» и Письме Банка России от 02.11.2007 № 173-Т «О рекомендациях Базельского комитета

по банковскому надзору». Данные письма по своей сути являются российской адаптированной версией рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору об организации комплаенс системы в банках.

Базельский комитет в апреле 2005 года издал документ «Комплаенс и кокомплаенс-функция в банках», в котором определяются основные принципы комплаенса в банках, а именно: ответственность совета директоров и исполнительных органов за общий контроль в эффективном управлении комплаенс-рисками; независимость комплаенс-функции, означающая наличие официального статуса в организации; наличие всех необходимых ресурсов для осуществления комплаенс-контроля; взаимодействие с системой внутреннего аудита; международные вопросы; аутсорсинг отдельных задач системы комплаенс [7].

Учитывая тот факт, что система комплаенса является для российского банковского сектора новым явлением, а также отсутствие общедоступной литературы, полной информации о комплаенсе, незначительное количество документов и рекомендательных писем Банка России, комплаенс-сотрудникам приходится выстраивать систему комплаенса, руководствуясь своим опытом, видением и навыками, полученными по другим направлениям профессиональной деятельности: аудиторской, правовой, финансового мониторинга, риск-менеджмента, профессионального участника на рынке ценных бумаг.

Анализ существующей практики построения комплаенса в российских банках позволяет выделить два наиболее распространенных подхода к организации данной системы.

Первый подход известен в Западной Европе как «rule based approach», основан на соблюдении нормы и требует минимального уровня организации комплаенса в банке. Выполняется только то, что императивно требует закон.

Второй подход, известный как «risk based approach», основан на анализе рисков. Данный подход достаточно широко распространен в иностранных банках и рекомендуется как национальными регуляторами, так и международными структурами, такими как Вольфсбергская группа, Базельский комитет по банкам и банковскому надзору. В России он также рекомендован для внедрения Банком России.

Стоит отметить, что в России подход, основанный на анализе рисков, является менее распространенным, нежели первый подход, основанный на норме, тогда как в зарубежной практике «risk based approach» является доминирующим подходом.

Суть подхода, основанного на анализе рисков, сводится к тому, что банк при организации системы комплаенс руководствуется не только требованиями закона, что безусловно является важным и обязательным фактором, но также с учетом применимых стандартов отрасли разрабатывает и внедряет собственные механизмы управления комплаенс-рисками.

Однако независимо от того, какой подход будет использовать банк при построении системы комплаенс, важным условием эффективного функционирования является наличие корпоративной культуры, отвечающей стандартам добросовестности и надежности.

Комплаенс-риск как отдельный вид риска в нормативно-правовых актах Банка России не упоминается. Однако не исключается возможность управления данным риском.

Согласно рекомендациям Базеля под комплаенс-риском понимается риск применения юридических санкций, санкций надзорных органов, риск существенных финансовых убытков или потери репутации банком в случае несоблюдения законодательства и внутренней документации банка. COMPLAENС-риски рассматриваются как потери, которым может быть подвержен банк в случае несоблюдения законодательства в сфере предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования террористической деятельности (ПОД/ФТ), а также проведения сомнительных банковских операций.

Таким образом, управление комплаенс-рисками можно рассматривать как элемент системы риск-менеджмента в банке.

Специфика комплаенс-риска состоит в том, что он не всегда поддается оценке до момента его возникновения (например, риск потери деловой репутации).

Целью управления данным риском является минимизация его влияния на финансовый результат деятельности банка, создание условий, препятствующих вовлечению банка в ПОД/ФТ, недопущение конфликта интересов, сохранение и поддержание деловой репутации банка.

Наличие комплаенс-рисков само по себе не является критическим для банка. Такие риски обязательно присутствуют, в той или иной степени, в любом финансовом бизнесе. Вопрос заключается в квалифицированном проведении анализа рисков, правильности рекомендаций по их снижению и грамотном управлении рисками. Недооценка роли комплаенса в организации банковского бизнеса может повлечь возникновение повышенных (неуправляемых) комплаенс рисков.

События последних лет, происходившие в банковском секторе России, говорят об актуальности данной темы. COMPLAENС риски являются вполне актуальными для российской банковской сферы.

В 2008 году российская экономика была вовлечена в сферу мирового экономического кризиса. Рецессия, начавшаяся с кризиса в финансовом секторе, в виде ипотечного кризиса, затянулась во времени и продолжается до сих пор. Этот кризис носит преимущественно явление носило преимущественно монетарный, кредитный характер и оказывает негативное влияние на функционирование мировой банковской системы, приводит к кризису ликвидности банков.

В последние годы в банковском секторе России, не успевшем полностью реабилитироваться после кризиса 2008 года также появилось много новых проблем. Период 2012-2015 гг. некоторыми экспертами характеризуются как «смутное время» для банков России.

Проблемы банковского сектора связаны с падением ликвидности банков, ухудшением качества кредитного портфеля, ростом процентных ставок, оттоком капитала, замедлением темпов роста банковской системы, возросшими рисками и высокой волатильностью на финансовых рынках.

Наиболее заметными событиями в банковской системе России за прошедший год стал отзыв лицензий у ряда российских банков: Мастер-банк, Евротраст, Инвестбанк, Пушкино, Банк развития региона (БРР), Арт-Банк, Инвесттрансбанк, Лесбанк (всего 243 банка за 2012-2015 гг.) в связи с проведением сомнительных банковских операций, ведением высокорискованной кредитной политики и наличием значительной «дыры» в балансе [9].

Вследствие кризиса общее число банков России сократилось на 429 [8].

Около 60% лицензий было отозвано из-за нарушений банками требований федерального законодательства, в том числе законодательства о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Федеральный закон №224-ФЗ от 27 июля 2010 года «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» установил административные и уголовные санкции за его несоблюдение (закон вступил в силу с 27 января 2011 года, но отдельные положения, устанавливающие административную и уголовную ответственность вступают в силу позже – 27 июля 2011 года и 27 июля 2013 года соответственно).

Для управления комплаенс-рисками в каждом банке должна быть создана служба комплаенс-контроля в целях: выявления и регулярной оценки комплаенс-рисков; предоставления необходимых рекомендаций органам управления банка по соблюдению действующего законодательства, в том числе законодательства о ПОД/ФТ; оценки соответствия внутренних процедур и операций действующему законодательству; проведения обучения персонала банка соблюдению применимого законодательства и стандартов; поддержания контактов с соответствующими внешними органами, включая органы регулирования.

В целях минимизации комплаенс-рисков каждому банку необходимо разработать программу, включающую комплекс мер: создание независимой комплаенс-функции в банке, возглавляемой квалифицированным сотрудником; принятие руководством банка комплаенс кодекса и кодекса поведения персонала банка; внедрение системы обнаружения и оценки комплаенс-рисков; постоянная подготовка, переподготовка, обучение и аттестация персонала в соответствии с требованиями системы комплаенс; отражение в составе ключевых показателей деятельности банка показателей системы комплаенс.

Как уже было отмечено выше, особенно эффективным комплаенс будет при наличии эффективной культуры корпоративного управления. Комплаенс начинается с высшего руководства банка.

При осуществлении своей деятельности каждый банк должен стремиться соблюдать не только нормы закона, но и поддерживать корпоративный дух. Невнимание к влиянию своих действий на клиентов, персонал банка, может привести к репутационному ущербу, даже если не один закон не будет нарушен.

Основываясь на вышеизложенной информации можно сделать вывод о том, что система комплаенса является необходимым фактором успешного функционирования банков в условиях современной динамичной финансовой среды.

Внедрение данной системы в банке является не дешевым удовольствием, однако ее отсутствие может впоследствии дорого обойтись организации.

В условиях глобализации рынка, консолидации и интеграции финансовых услуг, появления новых технологий, постоянного изменения законодательства банкам для сохранения своей репутации и финансовой устойчивости, необходимо соблюдение установленных регламентов и норм, а также организация эффективной системы комплаенс.

Таким образом ценность комплаенс функции для бизнеса с каждым годом возрастает. Комплаенс стал необходимым элементом системы корпоративного управления, позволяющим привлечь новых клиентов, инвесторов и партнеров, способствующим достижению стратегических и тактических целей. Внедрение системы комплаенс - инвестирование в будущее процветание и развитие каждого банка в отдельности и банковской системы страны в целом.

### Список литературы

1. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 29.06.2015; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)
2. Федеральный закон «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 27.07.2010 г. № 224-ФЗ
3. Малыхин Д.В. Особенности организации комплаенс-контроля в российских банках// Внутренний контроль в кредитной организации.- 2009.-№ 2.
4. Морковкина Е. Комплаенс-функция в кредитных организациях// Бухгалтерия и банки.– 2005.–№12
5. Журнал «Вестник Банка России», 1999, № 41
6. Журнал «Вестник Банка России», 2004, № 7
7. Compliance and Compliance Function in Banks // Basle Committee on Banking Supervision, April 2005
8. www.banki.ru (Информационный банковский портал)
9. www.raexpert.ru (Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА»)
10. www.lp.ru (Официальный сайт Адвокатского бюро «Линия права»)

## СЕКЦИЯ №8.

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

#### ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ

Бабченкова Д.Р., Салганова Т.А., Сафронова А.В.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Экономическим фундаментом постиндустриального общества становится инновационная составляющая экономики, в которой степень использования инноваций является главным фактором возрастания экономического роста. На этой стадии развития экономики в модели экономического роста внедрение достижений научного прогресса будут усиливать целевую ориентацию стратегии на обеспечение экономической стабильности и рост уровня конкурентоспособности.

Инновация в менеджменте – это результат какой-либо научной, технической или интеллектуальной деятельности по эффективному изменению объекта управления путем внедрения новшеств (изобретение, открытие, патент, понятие, научный подход или принцип, рационализаторское предложение). Кроме того, инновацию можно понимать, как новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности. [2]

Инновационная деятельность – это процесс реализации результатов научных разработок направленный на усовершенствование технологического процесса, используемого в практической деятельности и связанные с этим дополнительные исследования.

Инновационная деятельность организации оказывает непосредственное влияние на её жизнеспособность, возможность противостоять негативному воздействию со стороны конкурентов. Воздействие инноваций на конкурентоспособность выражается в снижении издержек и временных затрат, повышении качества, создании новых товаров, увеличении объема продаж и доли рынка, соответственно в итоге все это приводит к повышению конкурентоспособности.

Достичь стратегического успеха представляется возможным при эффективной работе в компании стратегического менеджмента, основной задачей которого является поиск, определение и реализация конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Такая деятельность будет целесообразна, только если она будет соблюдать требования времени, носить характер инновационной деятельности. В связи с этим, методы традиционного менеджмента будут уже неэффективны, так как не учитывают увеличения значения нетрадиционных форм экономического роста.

В настоящее время на смену классическому менеджменту, приходит менеджмент инновационный. Инновационный менеджмент – принципы, формы и методы управления инновационными процессами, их

организационной структурой и занятыми кадрами в этой сфере. Существует и другое определение инновационного менеджмента – это результат внедрения инновации с целью оптимизации объекта управления и приобретение экономического, социального, научного, технического или другого вида эффекта.

В современных условиях глобализации определяющим фактором стратегического успеха компании и всей системы управления становится человеческий капитал. И главной причиной этому является тот факт, что инновации может создать только всесторонне развитая личность. Вышесказанное необходимо учесть это в определении понятий, таким образом, инновация это – вид человеческой деятельности, который направлен на совершенствование работы компании в целом, которая будет включать интеллектуальное развитие кадров, внедрение результатов научно-технического прогресса в новый или усовершенствованный процесс.

Развитие и умножение человеческого капитала в компании невозможно без необходимого и непрерывного уровня инвестирования в него. Инвестирование должно осуществляться не только компанией, но и государством и самой личностью. Направления инвестирования в человеческий капитал:

- образование (дошкольное, школьное, среднее, высшее);
- подготовка на производстве;
- охрана здоровья:
  - а) сохранение (медосмотры),
  - б) укрепление (поездка в санаторий, посещение курорта, фитнес-клуба, бассейна),
  - в) медицинское страхование;
- культура (культурно-массовые мероприятия);
- мобильность (поиск специалистов, как носителей высококачественного человеческого капитала, страхование по безработице);
- информационное развитие (интернет-услуги, поездки на обучение внутри страны и за границу);
- подрастающее поколение (основной источник инвестиций тут – заработная плата родителей).

Для того чтобы определить рыночную стоимость человеческого капитала в компании необходимо учитывать инвестиции компании, государства и самого носителя человеческого капитала по всем вышеперечисленным направлениям инвестирования. Определение рыночной стоимости человеческого капитала позволит оптимизировать процесс управления им в компании. Любой современный менеджер обязан знать свои активы, к которым относится и человеческий капитал, который при условиях постоянного финансирования обеспечит экономический рост, инвестиционную привлекательность и соответственно повысит конкурентоспособность компании в целом.

Инвестиции в человеческий капитал возможно накапливать в виде информации в базе данных на каждого работника, где будет ему присвоена личная (персонифицированная) карта инвестиций, тем самым увеличивая рыночную стоимость этого актива.

Такая карта должна содержать:

- общие данные (фамилия, имя, отчество, личный код);
- специальные (образование, должность, стаж, пол, количество детей);
- уровень заработной платы;
- рыночная стоимость капитала сотрудника.

По нашему мнению программное обеспечение может быть внедрено только при условии целесообразности и экономической эффективности в конкретной компании. В случае доказанной необходимости с помощью таких карточек может определяться рыночная стоимость человеческого капитала каждого сотрудника или компании в целом, за необходимый промежуток времени, на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Кроме того такие данные можно использовать для презентации уровня человеческого капитала на семинарах, встречах с инвесторами, конференциях с целью повышения репутации, увеличения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компании.

Совершенствование системы управления человеческим капиталом компании включает в себя пути повышения эффективности управления человеческим капиталом, которые могут быть представлены как комплекс мероприятий по развитию, накоплению и сохранению человеческого капитала, ограничение его потерь. Один из таких механизмов влияния - программа оценки сотрудника на соответствие занимаемой должности.

Полагаем, что для постоянного совершенствования управления человеческим капиталом и получения от этой деятельности прибыли, необходимо внедрять инновационно-инвестиционный менеджмент сотрудников-носителей ценного человеческого капитала. Для этого нужно реализовывать мероприятия направленные на уменьшение потерь человеческого капитала, внедрять инновационные механизмы менеджмента, вкладывать

инвестиции в человеческий капитал, разрабатывать программное обеспечение, позволяющее автоматически осуществлять подбор и оптимизацию человеческого капитала, давать оценку эффективности предлагаемых мер.

### Список литературы

1. Введенская М.В. Инновационные методы менеджмента как инструмент повышения конкурентоспособности организации. /М.В. Введенская // Известия высших учебных заведений. – 2010. - №5. – С. 187-192. [Электронный ресурс]
2. Гладышева А.А., Горбунова О.Н., Чепурова И.Ф. Человеческие ресурсы и инновации как важнейшие составляющие конкурентных преимуществ компании. / А.А. Гладышева, О.Н. Горбунова, И.Ф. Чепурова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. - №11. С.34-38. [Электронный ресурс]
3. Кошулько О.П. Инновационный подход к усовершенствованию системы управления человеческим капиталом на современных предприятиях. /О.П. Кошулько // Вестник полцкого государственного университета. – 2011. – №14. С. 82-86. [Электронный ресурс]

## ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Степин В. А. ст. преп. кафедры «Р1»

БГТУ «Военмех» им. Д.Ф. Устинова, г.Санкт-Петербург

Принято считать, что впервые, определение «инновация» активно вошло в понятийный аппарат экономической культуры в конце 20-го века, хотя разработано было еще в 30-х годах того же века. Разработано и подробно рассмотрено с теоретической и прикладной точки зрения, но не было знакомо широкой общественности до начала 21 века - эпохи всплеска информационных технологий и выхода на открытое рыночное поле транснациональных корпораций.

Примерно в это же время начался современный этап глобализации мировой экономики. На этапе глобализации конца 20-го и 21-го веков транснациональные корпорации традиционно предпочитали вкладывать свои средства в сырьевые отрасли экономики отстающих и слаборазвитых стран. Высоко-технологичные отрасли по-прежнему концентрировались в развитых странах - производителях.

При этом информационные технологии, главным образом, являлись не объектом инвестиции и потенциальных возможностей извлечения прибыли, а средствами инфраструктуры и обслуживания экономики корпораций. Но, роль их стремительно росла по мере развития транснациональных корпораций на внутренних и внешних рынках. Выступая заказчиками информационных продуктов в сфере учета, управления предприятием, анализа и прогнозирования рынка, при этом обладая высокими платежными способностями. Корпорации подтолкнули рынок информационных технологий к стремительному развитию. При этом освоение новых технологий и упрощение за счет этого аппаратных операций позволило использовать менее квалифицированную рабочую силу стран третьего мира. Задачи по удаленному управлению предприятиями, выводу продукции на рынок, дистанционный сбыт и продвижение так же были решены за счет инструментов информационных систем.

Успех и инновационный прорыв в этой сфере с одной стороны подтолкнул развитие Корпораций, а с другой заставил обратить внимание на отрасль современных информационных технологий не как на объект обслуживания инфраструктуры, но как на перспективную для капитализации и инвестирования отрасль.

Параллельное развитие всемирной сети Интернет как главной транспортной артерии информации, закономерный всплеск разработки и производства на рынке передающих устройств (персональные компьютеры, периферия) и вместе с тем радикальная информатизация общества на волне социальной и политической активности – сделали свое дело.

В очередной раз транснациональные корпорации применили сложившиеся исторические условия в своих интересах. Финансовый и управленческий капитал корпораций был направлен на рынок информационных технологий. Яркой иллюстрацией тому служат всего 2 момента в истории корпорации Apple. В 80-х годах на смену Стиву Джобсу в Apple пришел исполнительный директор Pepsi. В 2014 году в рейтинге самых дорогих мировых брендов корпорация Apple обогнала Coca-Cola.

Начавшийся подъем рынка информационных технологий очень скоро стал требовать не только финансовых и управленческих вложений. Рост и агрессивная политика игроков стали требовать ноу-хау. В этой

ситуации конкурентные преимущества на высокотехнологическом рынке могли создавать только инновационные разработки.

Инновации – это подход к оригинальному решению проблем на стыке наук, инновационные технологии 21-века невозможно изучать на базе знаний и человеческих ресурсов отдельно взятых государств.

И в этом случае традиционный подход мировых корпораций оказался традиционно верным. Привлечение удаленных ресурсов с помощью инструментов информационных технологий, для разработки инноваций в этой же сфере стали двигателем и стимулятором этой отрасли на многие годы вперед.

Быстро став высоко конкурентным, рынок информационных технологий потребовал инновационного подхода и как следствие безграничного доступа к знаниям, научным и производственным ресурсам, технологиям.

Исходя из того, что целью любого инновационного продукта является повышение эффективности, экономичности, удовлетворённости клиентов и пользователей, понятие инновационности можно трактовать и как понятие предпринимательской внимательности к новым возможностям, улучшения работы организации (коммерческой, государственной, благотворительной, морально-этической). Для решения любой из этих задач необходимо, прежде всего, иметь две ключевые возможности:

- доступ к информации для анализа и принятия решения;
- возможность распространения информации для привлечения внимания аудитории потенциальных инвесторов, пользователей, научных ресурсов.

Только в этом случае сами информационные технологии становятся инструментами на поле инновационных разработок, решая ряд ключевых инфраструктурных и управленческих задач необходимых для процесса создания инновации:

#### 1. Исследовательские

- определение направления работы на основе анализа научно-производственной среды;
- определение направление работы на основе исследования ожиданий и предпочтений потенциальной аудитории;
- определение направления работы на основе анализа конкурентной среды.

#### 2. Организационные

- привлечение инвестиционного потенциала путем поиска инвестора или привлечения его за счет распространения информации о проекте;
- поиск и привлечение трудовых ресурсов;
- поиск и выбор производственных ресурсов.

#### 3. Управленческие

- управление работой над проектом с помощью систем постановки и контроля решения задач команде;
- система удаленного ведения бухгалтерского учета и финансов;
- система удаленной финансовой отчетности.

#### 4. Продвижение

- инструменты сбора и обработки информации;
  - таргетирование рекламно-информационного обращения к аудиториям;
- статистика и аналитика ROI (return on investment) – окупаемости инвестиций.

#### 5. Продажа

- управление взаимоотношениями с клиентами с помощью CRM – систем;
- оптимизация маркетинговых программ;
- оптимизация стратегии взаимодействия с клиентом.

При этом инновационное предприятие в условиях глобализации мировой экономики и гонки за конкурентными преимуществами, вынужденно не только использовать обширный инструментарий современный информационных технологий, но и самостоятельно развивать его. Для инновационных разработок современные условия требуют инновационных инструментов.

### Список литературы

1. «Глобальная конкуренция в эпоху многоукладной экономики», Овчинников В.В., Институт экономических стратегий 2011 г.



2. «Особенности развития предприятия в инновационной экономике. Монография под ред. Н.С. Иващенко, А.В. Зайцева, Креативная экономика 2011 год
3. «Современные подходы транснациональной корпорации к углублению интеграции в мировую экономику: инновационная деятельность», Григорьев К.Б., Научная книга 2006 год
4. «Глобализация мировой экономики: вызовы и ориентиры: Монография», Зубенко В.В., Зубенко В.А., Орлова Н.Л., Антропов В.В., Игнатова О.В., Дашков и К 2012 г.

## УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

**Тарасов А.А., Чеглакова С.Г.**

Рязанский Государственный Радиотехнический Университет, г.Рязань

Актуальность темы обусловлена усложнением мировой экономической обстановки, связанной с колебаниями мировых фондовых рынков и введением рядом крупных стран санкционных мер против Российской Федерации, обостривших ряд болезненных проблем, в частности управление ресурсами предприятия в условиях ограниченности.

Современная рыночная экономика теснейшим образом связывает в симбиоз не только отдельные страны, но и даже крупные и средние предприятия. В результате, обрастая международными связями и партнерами, отечественные производители становятся, весьма, уязвимы для последствий кризисных ситуаций и волнений рынка, периодических возникающих в международной экономической системе. При отсутствии полной глобальной интеграции экономик разных стран в единое экономическое пространство возникает неравенство в условиях ведения бизнеса. Иными словами различная государственная экономическая политика, таможенное и налоговое обложение ставит предприятия в заведомо неравные условия. Данное явление затрагивает не только Российскую Федерацию, но и страны ЕС, где давно объявлена политика экономической диверсификации.

В последнее время особенность экономической политики некоторых стран, благодаря современному уровню глобализации, стала серьезным инструментом геополитической борьбы. Подтверждением тому является введенная против Российской Федерации программа санкционных мер экономического ограничения, которая довольно серьезно затронула наиболее интегрированные и экспортозависимые предприятия различных отраслей производства. Проблема ресурсозамещения, экспортозамещения и повышения эффективности управления собственным капиталом становится не просто острой – угрозе подвергается престиж страны и обороноспособность государства.

Специфика государственной экономической политики, ориентация экономики на сырьевой экспорт, введение экономических санкций, эмбарго и последующие контрмеры усложнили условия ведения бизнеса для отечественных производителей.

В сложившихся экономических реалиях особенно остро встал вопрос эффективного управления ресурсами предприятия. Задача усложняется из-за огромного количества существующих на данный момент стратегий управления ресурсами в условиях нестабильности, что влечет за собой потерю времени при анализе предприятия, а вследствие этого опасность потери оперативного контроля над ситуацией. Во избежание этого нужно провести систематизацию всех имеющихся данных.

Ресурсная стратегия – программный документ, содержащий набор правил, регламентирующий процесс мобилизации ресурсов и их целенаправленного использования в интересах организации [2.59]. В общем плане под ресурсами понимается все то, чем можно воспользоваться в достижении цели (например – в профилактике или преодолении кризиса). В составе ресурсов промышленной фирмы в основном выделяют следующие три группы: фонды; финансы; персонал.

Для проведения любой антикризисной компании принято определять методологический инструментарий. Практика проведения финансового оздоровления организаций различных направлений деятельности позволила определить наиболее типичные мероприятия управленческих воздействий на состояние материальных ресурсов в организации.

а) мероприятия по повышению эффективности использования оборудования – например, определение перечня оборудования (инвентаря, приспособлений), не используемого или мало (редко) используемого в производственной деятельности и дальнейшая работа с ним.

б) сокращение капитальных вложений – например, консервация объектов капитального строительства с целью снижения текущих затрат по их содержанию;

в) рационализация производственных запасов – например, распределение запасов по степени их важности для стабильной деятельности организации, уменьшение объема тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования организации;

г) рационализация производства – например, закрытие нерентабельных производств с высвобождением материальных ресурсов, персонала, оборудования и производственных площадей;

д) снижение затрат в производственной и коммерческой деятельности – например, внедрение ресурсосберегающих технологий.

Конечно же, в зависимости от специфики бизнеса и характера кризиса список может быть дополнен. К тому же актуальным остается вопрос о методологии анализа экономического состояния организации.

Методология антикризисной оценки деятельности предприятия и нормативно-правовая база, направленная на антикризисную защиту бизнеса достаточно широка. В рамках осуществления анализа бухгалтерской и финансовой отчетности особый практический интерес вызывают утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» - практические рекомендации, содержащие требования к анализу хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках, а так же требования к анализу активов и пассивов должника.

Цель данного документа – введения единообразия при проведении финансового анализа. Согласно установленным правилам анализ активов проводится в целях оценки эффективности их использования, выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, оценки ликвидности активов, степени их участия в хозяйственном обороте, выявления имущества и имущественных прав, приобретенных на заведомо невыгодных условиях, оценки возможности возврата отчужденного имущества, внесенного в качестве финансовых вложений.

Анализ пассивов проводится в целях выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, выявления обязательств, которые могут быть оспорены или прекращены, выявления возможности проведения реструктуризации сроков исполнения обязательств.

В соответствии с данным документом при проведении анализа организации-должника определяются:

- показатели финансово-хозяйственной деятельности должника;
- коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника;
- коэффициенты, определяющие финансовую устойчивость должника;
- коэффициенты, характеризующие деловую активность должника [1.146].

Основными показателями предварительного анализа эффективности использования основных производственных фондов (ОПФ) организации является динамика выручки, фондоотдачи, ОПФ, основных оборотных средств, соотношение прироста ОПФ в расчете на 1% прироста продукции.

В кризис-менеджменте, при оценке показателей финансовой стабильности, принято критически подходить к интерпретации выходных данных. Так, например рост фондоотдачи может свидетельствовать не об увеличении выпуска, а о росте износа оборудования (I или II рода). Следует вывод о техническом отставании от конкурентов, об ограниченности в возможности обновления ОПФ.

При оценке состояния материальных ресурсов также необходимо провести анализ запасов. Такой анализ позволяет выявить рост излишних, ненужных материалов и остатков незавершенного производства. Причинами снижения выпуска отдельных видов продукции служат неравномерное поступление материальных ресурсов, удорожание себестоимости продукции, отсутствие комплектующих изделий, падение спроса, низкое качество, неритмичный выпуск продукции [1.168].

В период нестабильного состояния, только проведя комплексный анализ экономико-хозяйственной деятельности предприятия можно судить о характере наступившего кризиса. Достоверность и полнота полученных данных будет напрямую влиять на принимаемые решения. Именно на результатах этого исследования будет базироваться будущая антикризисная программа.

Соблюдение же антикризисной программы есть не что иное, как процесс санации – комплекса реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, его жизнестойкости, предупреждению банкротства. Процедура санации – упорядоченная совокупность слабо формализованных, осуществляемых последовательно или параллельно управленческих действий, создающих условия для оздоровления предприятия. Назначение процедур – организационное обеспечение разработки и реализации программы антикризисных мероприятий. Процедуры санации представляют собой действия, осуществляемые менеджером в целях планового вывода предприятия из кризиса. Каждая процедура способствует. На данном

этапе и вплоть до введения конкурсного производства при процедуре банкротства также активно используется экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия [2. 66-67].

Кризис организации, каким бы масштабным он ни был – это не всегда путь банкротству, потере возможности расплачиваться по долгам, потери самостоятельности и последующей ликвидации.

Не стоит рассматривать финансовую нестабильность как чистую математическую модель – известно, что модели Альтмана и Таффлера на практике не обладают должной чувствительностью [2.47]. Важнее внутреннее «ощущение» предприятия.

Кризис – это, прежде всего возможность избавиться от болезненных точек предприятия, решить накопившиеся проблемы, переосмыслить цели и миссию бизнеса, вывести его на принципиально новый уровень. Но для этого нужно вести непрерывную диагностику, как внутреннего состояния организации, так и внешнеэкономической среды.

Последние внешнеполитические события показали, что отечественные предприятия, преимущественно производственной сферы, весьма сильно подвержены влиянию из вне. Первым что страдает при таком виде «влиянии» – ресурсы предприятия (финансовые, производственные, трудовые), нестабильность которых может вызвать детонацию на всем производстве, и организация может оказаться банкротом.

Поэтому, для преодоления такого рода катаклизмов, как никогда важна роль личности менеджера, его знания, умения и навыки, важен своевременный контроль и оперативное вмешательство, и, конечно же, антикризисный контроль со стороны государства.

#### **Список литературы**

1. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризисное управление» и другим экономическим специальностям. 7-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 472 с.
2. Марчева И.А. Антикризисное управление: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 134 с.

### **СЕКЦИЯ №9.**

#### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **СЕКЦИЯ №10.**

#### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

##### **ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ТУРЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ**

**Керимова Л.Д.**

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
Институт экономики и управления, г.Симферополь

Турция и Россия – две страны с развивающимися экономиками, имеют перспективные направления развития двусторонних торговых отношений, принимая во внимание тот факт, что половина торговых операций России приходится на страны Европы, торговля с которыми в кризисных условиях затруднена. К 2023 году страны планируют выйти на более высокий уровень сотрудничества, довести товарооборот до 100 млрд. долл. США, и заключить соглашение о полномасштабном стратегическом партнерстве.

Динамика внешней торговли между Россией и Турцией определяется в первую очередь изменением мировых цен на энергоносители, поскольку на энергетическое сырье приходится около 70-75 % российского экспорта или 2/3 всего объема российско-турецкой торговли [4]. Отрицательные тенденции в объемах внешней торговли между двумя странами обусловлены сложившейся в 2014 году политической ситуацией, в связи с присоединением Крыма и введением международных санкций.

По данным статистики РФ, в 2014 году объем российско-турецкого товарооборота снизился по сравнению с 2013 годом на 4,2% и составил 31,36 млрд. долл. США (Табл.1).

Таблица 1

## Участие Турции во внешнеторговом обороте России, 2010-2014 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Внешнеторговый оборот РФ, млрд. долл. США	625,68	822,52	842	842,3	774,7
Внешнеторговый оборот РФ с Турцией, млрд. долл. США	25,25	31,71	34,28	32,75	31,36
Доля внешнеторгового оборота РФ с Турцией в общем внешнеторговом обороте РФ, %	4,04	3,86	4,07	3,89	4,05

Источник: составлено и рассчитано на основе [2]

Несмотря на сокращение внешнеторгового оборота РФ на 8,03% (до 774,7 млрд. долл. США), доля внешнеторгового оборота России с Турцией в общем внешнеторговом обороте РФ увеличилась с 3,89% в 2013 г. до 4,05% в 2014 г., что свидетельствует об укреплении торгового партнёрства стран.

С 2011 г. по 2013 г. общий объём экспорта России имеет тенденцию к увеличению, достигнув показателя 527,3 млрд. долл. США в 2013 г., а объём импорта в Россию увеличился на 3% (315 млрд. долл. США в 2013 г.) (Табл.2).

Таблица 2

## Участие Турции во внешней торговле России, млрд. долл. США

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	Экспорт				
Россия	396,64	516,72	524,7	527,3	492,1
Турция	20,37	25,35	27,42	25,48	24,79
	Импорт				
Россия	229,04	305,8	317,3	315	282,6
Турция	4,88	6,36	6,86	7,27	6,57

Источник: составлено на основе [3]

В 2014 г. ситуация изменилась: экспорт в Турцию снизился на 2,7% (до 24,79 млрд. долл. США), а импорт из Турции сократился на 9,6% (до 6,57 млрд. долл. США). За январь-сентябрь 2014 г. доля участия Турции во внешней торговле России составила 4,0%, за аналогичный период 2015 г. показатель увеличился до 4,6%, что является результатом реализации инициативы укрепления торгового сотрудничества на пути создания зоны свободной торговли между странами-партнёрами.

В 2012 г. доля импорта товаров из Турции составила 2,17%, в последующие два года – стабильно 2,3%. В 2014 г. доля экспорта в Турцию увеличилась до 5,04% по сравнению с 4,83% в 2013 г. (Рисунок 1).

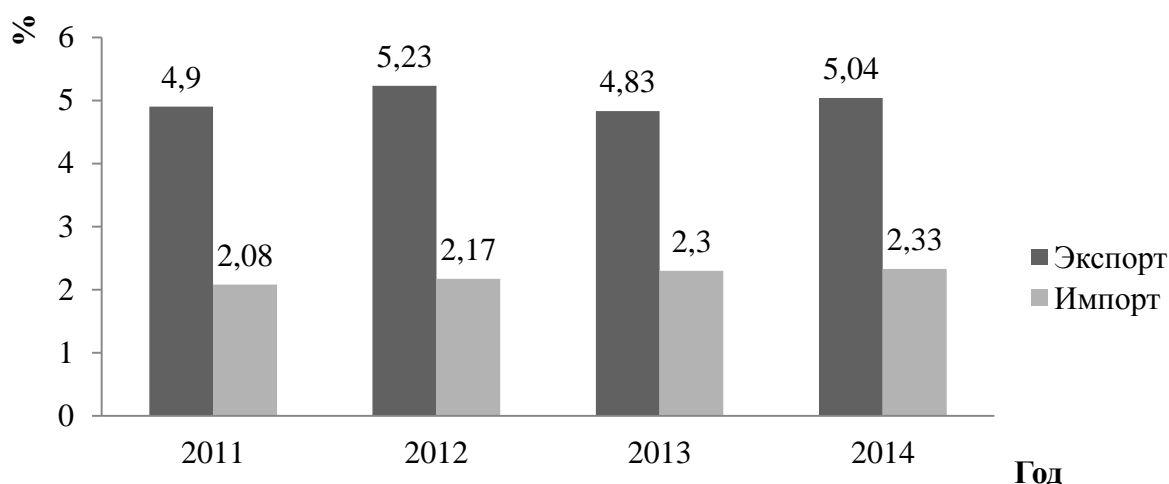


Рис.1. Доля участия Турции во внешней торговле России, %  
 Источник: составлено и рассчитано на основе [3]

Между странами динамично развивается торговля услугами. В 2013 г. торговый оборот составил 15,44 млрд. долл. США (Табл.3). В 2013 г. экспорт услуг в Турцию вырос по сравнению с 2010 г. в 2,5 раза с увеличением доли в общем объёме экспорта РФ до 5,4%. Положительная динамика наблюдается также в объёмах импорта. Доля импорта услуг из Турции в 2013 г. составила 9,1%.

Таблица 3

Внешняя торговля услугами России с Турцией, 2010-2014 гг., млрд. долл. США

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспорт					
Россия	49,16	58,04	62,34	70,12	65,74
Турция	1,71	2,08	2,31	3,77	2,96
Импорт					
Россия	75,28	91,50	108,93	128,40	121,02
Турция	4,88	5,57	7,93	11,67	9,72

Источник: составлено на основе [2]

В 2014 г., вследствие введения экономических санкций против России, показатели внешней торговли услугами с Турцией сократилась. Торговый оборот услуг составил 12,68 млрд. долл. США, с долей во внешней торговле услугами России – 6,79%. За первое полугодие 2015 г. доля снизилась до 5,18%, что связано с обострением политической обстановки в регионе.

Несмотря на расхождения во взглядах на некоторые региональные проблемы, между Турцией и Россией налажен механизм преодоления разногласий и осуществления взаимодействия по совместно разработанным ключевым стратегическим направлениям. По данным Федеральной таможенной службы, Турция с долей 4,6% вышла на пятое место после Китая (11,8%), Германии (8,7%), Нидерландов (8,6%) и Италии (6,8%), достигнув с Россией за 9 месяцев 2015 г. объёма торгового оборота в 18,07 млрд. долл. США [3].

Товары из Турции занимают значительную долю в объёмах внешней торговли России. Основными статьями экспорта России в Турцию на протяжении многих лет остаются две товарные группы ТН ВЭД - «минеральные продукты» и «металлы, изделия из них», их удельный вес в совокупном объёме экспорта в 2013 г. составил порядка 85,8% (Рисунок 2).



Рис.2. Товарная структура экспорта РФ в Турцию в 2013 г., %  
 Источник: составлено и рассчитано на основе [5]

Основными статьями турецкого экспорта в Россию остаются машины и оборудования, а также текстильная продукция (29,7% и 22,9% от совокупного экспорта соответственно). Традиционно в число основных импортных товаров из Турции входит группа «продовольственные товары», в частности экспорт различного вида фруктов-овощей (Рисунок 3).



Рис.3. Товарная структура импорта в РФ из Турции в 2013 г., %  
 Источник: составлено и рассчитано на основе [5]

Главными особенностями взаимной торговли России и Турции являются ее несбалансированность по объемам и по структуре. Дисбаланс в пользу российской стороны турецкой стороне в определенной степени удается компенсировать доходами от туризма, «челночной» торговли, денежными переводами от своих граждан, а также турецких строительных и других фирм, работающих в России. Более того, в декабре 2014 г. стороны вели переговоры по поводу создания необходимых условий для подписания договора о зоне свободной торговли.

Важность поддержания торговых отношений с Турцией подтверждается расчетами корреляционной зависимости ВВП России от объемов экспорта в Турцию. Коэффициент корреляции между данными показателями, рассчитанный в период с 2010 г. по 2014 г., составляет 0,83, что свидетельствует о высокой прямой зависимости между величинами (Табл.4).

## Корреляционная зависимость ВВП России от объемов экспорта в Турцию

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
ВВП, млрд. руб.	46308,54	55967,23	62176,5	66190,12	71406,4
Объём экспорта в Турцию, млрд. руб.	628,51	798,28	843,47	837,66	1363,47
Коэффициент корреляции	0,832				
– Примечание: данные объёма экспорта переведены из долларов в рубли по курсу Центрального банка РФ за каждый год соответственно					

Источник: составлено и рассчитано на основе [1]

«Санкционная война» между Россией и Западом открывает новые возможности сотрудничества между Россией и Турцией, которая не присоединилась к мерам США и ЕС. Однако сегодня, в условиях возникновения серьёзных политических рисков, правительству государств необходимо пересмотреть свои геополитические интересы на мировой арене и предпринимать соответствующие меры, ограничивая их последствия для стратегически важного взаимного внешнеэкономического партнёрства.

#### Список литературы

1. База данных Международного торгового центра ЮНКТАД-ВТО [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx)
2. Внешняя торговля Российской Федерации товарами [Электронный ресурс] / Центральный банк России: сайт. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par\\_27472#CheckedItem](http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_27472#CheckedItem)
3. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] / Федеральная таможенная служба: сайт. – Режим доступа: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:1449511181364268::NO::>
4. Торгово-экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Турецкой Республикой [Электронный ресурс] / Торговое представительство Российской Федерации в Турции: сайт. – Режим доступа: [http://turk.ved.gov.ru/dvustoronniy\\_otnosheniya\\_obzor\\_torg/](http://turk.ved.gov.ru/dvustoronniy_otnosheniya_obzor_torg/)
5. Türkiye İstatistik Kurumu [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://tuikapp.tuik.gov.tr/Gosterge/?locale=tr>

## ДОЛГОВОЙ КРИЗИС В ГРЕЦИИ КАК ПРЕДВЕСТНИК АПОКАЛИПСИСА ДЛЯ ЦЕЛОСТНОСТИ ЕВРОЗОНЫ

Назарова Е.С., Боркова Е.А.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург, Россия

Вероятно, что каждый из нас хоть раз слышал о «Четырёх всадниках Апокалипсиса». Данный термин употребляется для описания четырёх героев из 6-ой главы Откровения Иоанна Богослова, заключительной книги Нового Завета. Каждый из всадников связан с какими-либо бедствиями: Бог призывает их и одаряет силой распространять хаос и разрушение в мире. Так Завоеватель несет Мор и Чуму, а имена трех последующих, мы думаем, говорят сами за себя: Война, Голод и Смерть. К чему же столь неэкономическое вступление? На наш взгляд, долговой кризис в Греции можно сравнить с третьим всадником, но обо всем по порядку.

Греция, признанная в 2001 году развитой, уже в 2013 году стала первой в мире страной, которая потеряла статус развитого государства. Что же произошло с экономикой Греции?

Ситуация на «родине Олимпийских игр» не всегда ведь была так плачевна. После II мировой войны Грецию охватило экономическое чудо, о чем свидетельствуют темпы прироста ВВП, которые в среднем составляли 7 % в период между 1950 и 1973 годами [2].

С тех пор Греция осуществила ряд структурных и экономических реформ, не без внушительной финансовой поддержки Европейского союза. В 2001 году Греция примкнула к Еврозоне. На протяжении дальнейших нескольких лет ежегодный прирост ВВП по-прежнему превышал уровень большинства партнёров «земли Эллады» в ЕС. В начале 2000-х Греция была одним из основных инвесторов в экономике едва ли не всех её балканских соседей.

2007 год для Греции был результативен: средний работник имел доход приблизительно 20\$ в час. Средний заработок на душу населения возрос с 30 661 в 2008 году до 31 704,028 долларов США в 2009 году. По покупательной способности народонаселения Греция в 2009 году заняла 25 место в мире. Вместе с тем численность нетрудоустроенных граждан возросло с 9,8% в октябре 2009 года до 12,6% в сентябре 2010 года и до 13,5% в октябре 2010 года [3].

В силу мирового экономического кризиса финансовая сторона вопроса в Греции в конце 2009 года была в сложном состоянии: дефицит бюджета составил 12,7% ВВП, когда в Еврозоне разрешенный предел составлял 3% от ВВП. В 2010 году статистическая служба Европейского союза пересмотрела эту цифру и повысила поначалу до 13,6% ВВП, а затем уже и до 15,4%.

Руководство страны начало обширную программу приватизации и дважды выпускало глобальные ценные бумаги, но, как бы там ни было, уже весной 2010 года экономика страны оказалась на грани дефолта, что обвалило европейскую валюту до уровня годового минимума.

23 апреля 2010 года Греция официально просит финансовой поддержки от Европейского Союза, дабы избежать риска банкротства. 16 членов Евросоюза и МВФ договорились о выделении финансовой помощи Греции в размере 110 млрд. евро (80 млрд. от ЕС и ещё 30 млрд. от МВФ) при условии, что правительством будет введена жёсткая программа экономии — сокращение и замораживание заработной платы, повышение возраста выхода на пенсию, повышение налогов. Данные меры обернулись для страны волной забастовок, массовых акций протеста и беспорядков. Ради наполнения «налоговой корзины» правительство также объявило налоговую амнистию и начало активную борьбу с коррупцией среди должностных лиц государственного уровня.

Первый пакет помощи Греции был одобрен 3 мая 2010 года. К марту 2012 года страна получила 72,8 млрд. евро. Летом 2011 года совокупный внешний государственный долг Греции уже катастрофически превысил 140% от ВВП (240 млрд. евро), ведь только в 2009 году страна взяла займы около 80 миллиардов евро, или 30 % ВВП [1].

22 июня 2011 была принята среднесрочная программа жесткой экономии нового министра финансов Евангелоса Венизелоса. Она предусматривала снижение размера минимального индивидуального дохода, который облагается налогом на прибыль, с 12 тыс. до 8 тыс. евро в год. Предполагалось, что подобные меры позволят сократить бюджетный дефицит к 2015 году до 1 % ВВП. Принятие программы вызвало новую волну протестов, которые перерастали в массовые беспорядки.

2 июля 2011 министры финансов стран Еврозоны приняли решение о предоставлении 5-го транша Греции в размере 12 млрд. евро, который поступил уже 15 июля 2011 года. 27 октября 2011 года на саммите глав ведущих стран Евросоюза была достигнута договорённость о списании половины долга Греции частным инвесторам, а это около 100 млрд. евро.

По состоянию на ноябрь 2011 года дефицит бюджета, в результате роста его расходной части и сокращения налоговых поступлений из-за массовых забастовок, снова возрос и составил 20,1 млрд. евро, или 11% ВВП.

21 февраля 2012 года на встрече министров финансов Еврозоны была принята программа, согласно которой Греция получит еще 130 млрд. евро до 2014 года, а частные кредиторы спишут 53,5% долгов государства по облигациям, то есть 107 млрд. евро. Однако, чтобы принять это соглашение, правительству страны пришлось пойти на непопулярные меры и снизить минимальную заработную плату до 600 евро в месяц, что стало очередным толчком для массовых акций протеста.

Второй пакет финансовой помощи Греции был одобрен 1 марта 2012 года, и включал в себя 34,5 млрд. евро из первого пакета и дополнительные 130 млрд. евро. Денежные средства перечислялись траншами.

В январе 2015 года в Греции состоялись очередные парламентские выборы, на которых одержала победу Коалиция радикальных левых (СИРИЗА). В Греции было сформировано новое правительство во главе с премьер-министром Алексисом Ципрасом. На очередных переговорах с кредиторами со стороны нового правительства было заявлено, что Греция рассчитывает на списание и реструктуризацию части долга. Новый министр финансов Греции Янис Варуфакис заявил, что Афины не намерены вести сотрудничество с «тройкой» европейских кредиторов. Подобные резкие заявления привели к взрывному росту доходности по десятилетним облигациям, которая за несколько дней подскочила с 8,5 до 11% годовых [5].

30 марта 2015 Алексис Ципрас заявил, что Греция до июня рассчитывает начать переговоры о реструктуризации государственного долга добиваясь от кредиторов списания большей части долга, который на тот момент превысил 324 млрд. евро или 180% ВВП страны. При этом политик сделал акцент на том, что «откровенные и жесткие переговоры» будут идти до конца. Эти заявления стали причиной снижения курса евро по отношению к доллару США.



В июне 2015 года Греция отказалась перечислить очередной платеж в МВФ. Взамен греческие власти попросили фонд объединить четыре июньских транша, которые они хотят перечислить 30 июня. Если суммировать все транши, то всего в июне 2015 года Греция должна погасить 1,23 млрд. Международный валютный фонд приостановил переговоры с Грецией, потому что стороны не сумели достичь прогресса в обсуждении проблемы долга Афин. Алексис Ципрас и его делегация отвергли предложение о продлении нынешнего соглашения о помощи. Премьер-министр Греции после очередной неудачной серии переговоров с представителями «тройки» и государств ЕС, объявил о проведении 5 июля 2015 года национального референдума о принятии условий финансовой помощи.

Правительство Греции приостановило работу кредитных организаций: банков и биржи до 6 июля и ввело контроль за движением капитала, чтобы предотвратить отток денег за границу. Финансовые рынки отреагировали на происходящие события беспрецедентным обвалом — все без исключения значимые биржи закрылись в минусе. На 30 июня 2015 года греческий долг достиг суммы в 312,7 млрд. евро.

1 июля 2015 Греческое правительство допустило дефолт, не переведя Международному валютному фонду транш в размере 1,54 млрд. евро в рамках погашения задолженности. Наконец, в начале августа 2015 года Греция и тройка международных кредиторов страны согласовали условия предоставления стране третьего пакета финансовой помощи в надежде, что третья программа финансовой поддержки поможет Греции рассчитаться по долгам, избежать дефолта и остаться в Еврозоне.

Для получения кредита Афины выполнили условие европейских кредиторов и создали новый приватизационный фонд, куда переведут государственные активы на 50 млрд. евро. Если рассуждать, то фактически часть экономики страны будет около 30 лет работать на погашение нового госдолга. Получение нового пакета помощи, скорее всего, приведет к тому, что государственная задолженность Греции еще больше возрастет в 2016 году - до 201% от объема внутреннего валового продукта (ВВП) [4].

Вероятно, что Грецию ждет банкротство, причины которого комплексны и сложны. С одной стороны, греческое правительство с момента введения евро осознанно и регулярно подправляло данные об экономической и финансовой ситуации в стране, чтобы показать годовой дефицит бюджета на уровне не более 3% ВВП. Данный уровень позволял иметь открытый доступ к новым займам по низкой процентной ставке. Годовой бюджет Греции долгие годы был дефицитным, при этом дефицит был плохо структурированным, и доходная его часть регулярно не исполнялась. Для покрытия дефицита Греция была вынуждена постоянно принимать новые долговые обязательства, что вело к росту задолженности. Невозможность обслуживания госдолга привела к падению кредитного рейтинга страны, и она потеряла доступ к дешёвым свободным финансовым ресурсам на рынке. Это, в свою очередь, усугубляет ситуацию с дефицитом бюджета, который растёт ещё больше, и круг замыкается. И так как страна не имеет собственной валюты, она не может допечатывать деньги, чтобы разрядить ситуацию через рост инфляции.

С другой стороны, финансовый кризис в Греции напрямую связан с мировым финансовым кризисом. Экономика Греции оказалась особенно чувствительна к нему, так как сильно зависит от состояния в туристической сфере услуг.

Нельзя не отметить, что в плачевном состоянии экономики Греции есть и вина Еврогруппы, особенно Германии, которая требует от Греции проводить политику жесткой экономии, ещё больше загоняющей экономику в кризис. Условия, связанные с предоставлением третьего пакета помощи Греции, являются «уничтожением национального суверенитета». Роль парламента Греции будет сведена к формальному одобрению указаний «тройки» кредиторов.

Есть группа авторов, которые связывают причины долгового кризиса Греции с особенностями греческой культуры — принятием коррупции в обществе, обычаем избегать налоговых платежей, сознательной подтасовкой финансовой отчетности на государственном уровне. Большинство же авторов признают, что греческое правительство, безусловно, плохо управляло финансами страны, однако «затягивание долговой удавки» может привести страну к социокультурной катастрофе с далеко идущими последствиями для всей европейской истории.

Чем не Голод? Гипотетический выход Греции это риски: репутационные, риски падения евро, а также плохой пример для других участников союза. Смерть Еврозоны стоит на пороге: за одним государством «поползет» другое и так до полного разобщения. Ведь нельзя упускать из внимания тот факт, что Греция — это не единственная проблема Старого Света. В последнее время в Испании и Португалии общественное мнение все более предпочтительно принимает сторону евроскептиков. Аналогичную картину можно наблюдать в Италии, где в соответствии с опросами лидирующее положение занимают четыре партии, которые явно выступают за выход из Европейского союза. Уже «прозвенел первый звонок»: Каталонский парламент утвердил резолюцию, провозглашающий отделение от Испании и начало создания республики. Но захочет ли Каталония быть частью Евросоюза?

### Список литературы

1. Бикбаева А., Копосов А. «Влияние долгового кризиса Греции на еврозону»// в сборнике: современное состояние и перспективы развития научной мысли сборник статей международной научно-практической конференции. 2015. с. 12-14.
2. Ивинг Дж., Хили Дж. «Беспокойство в Европе из-за понижения рейтинга греческих облигаций»// «Нью-Йорк таймс». 27 апреля 2010.
3. Квашнин Ю. «Современная Греция в мировой экономике и политике»// Институт мировой экономики и международных отношений РАН. Москва, 2013.
4. Колодко Г.В. «Влияние долгового кризиса Греции на развитие европейской интеграции»// Российский внешнеэкономический вестник. 2015. т. 2015. № 8. с. 3-8.
5. Соколовская О.В., Хесин Е.С. Современная Греция в мировой экономике и политике / Отв. ред. – Ю.Д. Квашнин. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 184 с.

## ПОЗИЦИИ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Артюшенко Е.В., Зайцева М.А.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

Современное положение России в международной торговле не соответствует ее потенциальным возможностям. Обладая уникальными природными ресурсами, крупным производственным, научным и кадровым потенциалом, страна характеризуется низкими показателями участия в мировом хозяйстве. В частности, в рейтинге вовлеченности в международную торговлю (The Global Enabling Trade Index) Россия, по версии Всемирного экономического форума, заняла по итогам 2014 года 105-е место среди 138 стран. Причем это лучший показатель за всю историю участия страны в международном рейтинге с 2008 года (Рисунок 1).

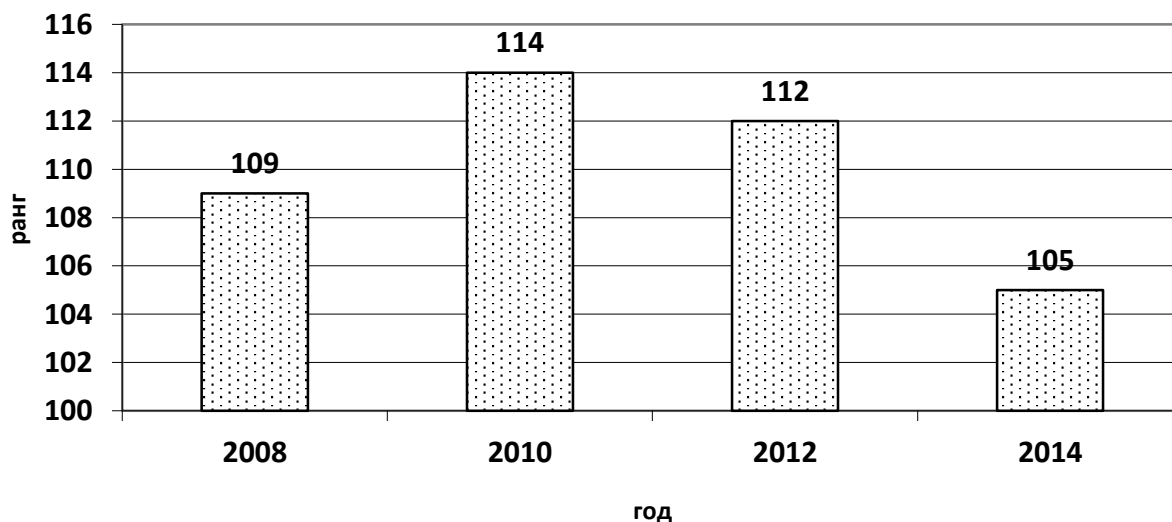


Рис.1. Позиции России в международном рейтинге вовлеченности стран в международную торговлю, ранг  
Источник: составлено на основе [6]

По версии Всемирной торговой организации, Россия по итогам 2014 года занимает 11-е место среди основных экспортеров в международной торговле товарами с удельным весом 2,6% и 17-е – среди импортеров с показателем 1,6% (Табл.1).

Основные экспортеры и импортеры в международной торговле товарами в 2012-2014 гг.

Страна	Доля страны в мировом экспорте / импорте, %			Ранг		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Экспортеры						
Китай	11,1	11,7	12,3	1	1	1
США	8,4	8,4	8,5	2	2	2
Германия	7,6	7,7	7,9	3	3	3
Япония	4,3	3,8	3,6	4	4	4
Нидерланды	3,6	3,6	3,5	5	5	5
...						...
Россия	2,9	2,8	2,6	8	10	11
Импортеры						
США	12,6	12,3	12,6	1	1	1
Китай	9,8	10,3	10,3	2	2	2
Германия	6,3	6,3	6,4	3	3	3
Япония	4,8	4,4	4,3	4	4	4
Великобритания	3,7	3,5	3,6	5	6	5
...						...
Россия	1,8	1,8	1,6	16	16	17

Источник: составлено на основе [3; 4; 5]

Позиции России на мировом рынке товаров обеспечиваются преимущественно за счет минерального сырья и топлива (доля страны в мировом экспорте топлива в 2014 г. составила 10,3%) и металлов (5,3%) Одновременно Россия входит в число лидеров по объемам импорта продукции автомобильной отрасли (2,3%), фармацевтической продукции (2,3%), сельскохозяйственных товаров (2,2%), телекоммуникационного оборудования (1,9%) [5, с. 77-112].

Специализация России на минеральном сырье свидетельствует как о чрезмерном развитии отечественного добывающего сектора, так и существенном отставании обрабатывающих отраслей, требующих ускоренной модернизации. Важный вклад в обновление внешнеэкономической специализации страны может внести научно-техническая сфера, которая располагает высокими технологиями в оборонных и некоторых других отраслях промышленности. В настоящее время доля России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции довольно низкая и, по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), составила в 2014 году 0,6% [2].

Как негативную тенденцию, следует отметить, снижение доли России на мировых рынках товаров в течение последних трех лет (см. Табл.1). Ухудшение позиций России в рейтинге мировых экспортеров обусловлено, прежде всего, существенным снижением цен на энергоносители и сокращением объемов поставок традиционных продуктов вывоза, в том числе на фоне введения против России торговых санкций и ослабления национальной экономики.

Роль России на мировом рынке услуг ниже, чем на рынке товаров. В 2014 году страна занимала 22-е место среди мировых экспортеров коммерческих услуг с удельным весом 1,3%, 11-е место – среди импортеров с долей 2,5% (Табл.2). Это объясняется неразвитостью в России транспортной и туристической инфраструктур, слабостью финансовых, консультационных, аудиторских организаций, что ограничивает возможности предоставления соответствующих услуг иностранным потребителям.

В число мировых экспортеров Россия входит по таким видам услуг, как транспортные (доля страны в мировом экспорте в 2014 году составила 2,2%) и услуги, связанные с торговлей товарами (2%) [5, с. 127-131]. Высокие позиции в международной торговле транспортными услугами достигаются за счет выгодного географического положения и интенсивной эксплуатации транспортных средств. В структуре грузовых перевозок большая часть доходов от экспорта поступает от предприятий трубопроводного транспорта.

Таблица 2

Основные экспортеры и импортеры в международной торговле коммерческими услугами в 2012-2014 гг.

Страна	Доля страны в мировом экспорте / импорте, %			Ранг		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<b>Экспортеры</b>						
США	14,3	14,3	13,9	1	1	1
Великобритания	6,4	6,3	6,8	2	2	2
Франция	4,8	5,1	5,4	4	4	3
Германия	5,9	6,2	5,4	3	3	4
Китай	4,4	4,4	4,7	5	5	5
...						...
Россия	1,3	1,4	1,3	22	21	22
<b>Импортеры</b>						
США	9,9	9,8	9,4	1	1	1
Китай	6,7	7,5	8,0	3	2	2
Германия	7,1	7,2	6,8	2	3	3
Франция	4,1	4,3	5,2	6	4	4
Великобритания	4,2	4,0	4,1	5	5	5
...						...
Россия	2,5	2,8	2,5	14	10	11

Источник: составлено на основе [3; 4; 5]

Важнейшей проблемой является техническое и технологическое отставание транспортной системы России по сравнению с развитыми странами. Почти во всех отраслях транспортного комплекса сохраняются тенденции старения основных фондов и их неэффективного использования. Износ основных производственных фондов по отдельным группам основных средств достиг 55-70% и продолжает нарастать [1, с. 27].

В мировом импорте Россия лидирует по таким видам услуг, как деловые поездки и туризм (4,3%), а также другие коммерческие услуги (2,2%) [5, с. 132-135]. Развитие национального туристического сектора сдерживается высокой стоимостью туристских услуг, недостаточно развитой туристской инфраструктурой, высокой стоимостью и неразвитостью сети авиа- и железнодорожных перевозок внутри страны, невысоким качеством обслуживания в туристской индустрии из-за дефицита квалифицированных кадров и др.

Для реализации имеющегося потенциала отечественным экспортерам услуг необходимо расширять круг поставляемых услуг с их ориентацией на новые и наукоемкие виды, повышать конкурентоспособность традиционных услуг, в том числе транспортных и туристических, и активнее внедряться на перспективные рынки услуг.

Профиль специализации национальной экономики в перспективе будет определяться успешностью дальнейшего ее реформирования, в первую очередь степенью модернизации и диверсификации экономики России. От эффективности данных мероприятий во многом будут зависеть темпы роста и товарного наполнения экспортных поставок, структура и объемы импорта, возможности его рационализации за счет развития импортозамещающих производств.

#### Список литературы

1. Алабян, С.С. Россия в международной торговле услугами [Текст] / С.С. Алабян, О.В. Морозенкова // Российский внешнеэкономический вестник. – №10. – 2013. – С. 19-50.
2. International trade statistics of the UN Conference on trade and development [Electronic resource] / Mode of access: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF\\_ActivePath=p,15912&sRF\\_Expanded=p,15912](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,15912&sRF_Expanded=p,15912).
3. International trade statistics 2013 / World trade organization. – Geneva, 2013. – 208 p.
4. International trade statistics 2014 / World trade organization. – Geneva, 2014. – 166 p.
5. International trade statistics 2015 / World trade organization. – Geneva, 2015. – 166 p.
6. Reports of the World economic forum [Electronic resource] / Mode of access: <http://www.weforum.org/reports>.

## СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В США И РОССИИ

Суншев К.М.

Пятигорский государственный лингвистический университет, г.Пятигорск

В настоящее время все больше сторонников завоевывает точка зрения о том, что человеческий капитал - это наиболее ценный ресурс современного общества, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Современная экономика - это экономика инноваций, экономика знаний, экономика активного и креативного человеческого капитала. Еще в 1934 году лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец писал, что «для научно-технического рывка в стране должен быть создан (накоплен) необходимый стартовый человеческий капитал. Иначе происходит фальц-старт.» [3]. Более того в условиях глобализации накопление человеческого капитала рассматривается в более широком смысле — как цивилизационный фактор [6]. В связи с этим актуальным является вопрос изучения источников человеческого капитала.

На наш взгляд, для определения источников человеческого капитала необходимо изучение понятия «социальный капитал». Понятие «социальный капитал», разработанное представителями институционального направления экономической науки, отражает взаимосвязь экономической и социальной жизни общества. Социальный капитал - это «вклад социальной организации общества в общественное производство» [8]. В связи с этим, рассматривая процесс формирования и воспроизводства человеческого капитала, представляется верным утверждение Роберта Лукаса, основателя экономики «рациональных ожиданий»: «накопление человеческого капитала имеет в основе социальную деятельность, вовлекающую в свою орбиту группы людей и не имеющую аналога в накоплении физического капитала» [3].

Многие российские ученые также признают наличие взаимосвязи и взаимозависимости экономического и социального блока. Так, экономический рост – неперенное условие повышения уровня и качества жизни человека, его развития, вместе с тем именно человек является акселератором экономики, ресурсом ее роста. Для подтверждения данного тезиса рассмотрим схему (Рисунок 1), разработанную Н. Волгиным и А. Кобяковым [3], с которой, мы вполне согласны.

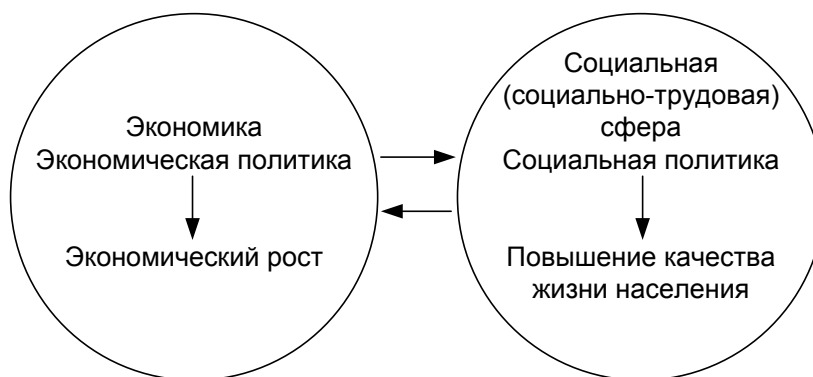


Рис.1.

Схема взаимосвязи и взаимозависимости экономического и социального блока.

Опираясь на положение Касаевой Т.В о том, что «эффективное функционирование и приращение человеческого капитала возможно только при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека(семьи), бизнеса ,государства, направленных как на его формирование и воспроизводство ,так и на обеспечение высокого качества жизни. При этом, социальные инвестиции рассматриваются как все виды вложения в денежной или иной форме, которые способствуют росту производительности труда и повышению доходов человека» [2], проведем анализ данных инвестиций.

Прежде всего, рассмотрим государство в качестве инвестора в социальную сферу. Общеизвестно, что роль и функции современного государства, характер его взаимодействия с рынком проявляются, прежде всего, в сферах социального обеспечения, здравоохранения, образования и науки. Современные государственные функции связаны с предоставлением трансфертов в натуральной форме, прежде всего, в виде услуг в области образования и здравоохранения, а также трансфертов в денежной форме и субсидий. Расходы на выполнение этих

функций ориентированы на индивидуальные домашние хозяйства и производственные предприятия, которые образуют основу современного социального государства.

Необходимо отметить наличие общемировой тенденции увеличения инвестиций в социальную сферу: по расчетам специалистов Всемирного банка увеличение затрат на развитие человека является в настоящее время стратегической линией развития большинства стран. Это происходит, прежде всего, в связи с тем, что качественно изменилась роль человека в экономике.

Так, экономические исследования не только подтвердили зависимость уровня развития экономики от накопленного человеческого капитала и характера его использования, но и способствовали выработке социально-экономической политики, направленной на закрепление и развитие достигнутых преимуществ. Особенно преуспели в этом направлении страны с социально ориентированной рыночной экономикой. Для стран, достигших высокого уровня жизни, характерна политика, направленная на повышения качества человеческого капитала. Сюда относятся значительные меры социальной защиты, улучшение образования, политика «здорового образа жизни», дифференциация оплаты труда в зависимости от его результатов, отбор и поощрение талантливых людей, серьезное содействие развитию культуры, науки. Так, в США ключевыми статьями расходов федерального бюджета являются социальные расходы по оценочным данным, а именно расходы на социальное страхование (social security, 916 млрд.), здравоохранение, включая программу медицинского обслуживания «Медикэр» (1057 млрд.), и обеспечение доходов населения (income security, 217.1 млрд.). В бюджетах штатов и местных органов власти главное место также занимают социальные расходы, а именно, финансирование образования (education, 106.4 млрд.); 157.0 млрд. , приходится на социальные пособия; 115.8 млрд. - на систему развитие транспорта. В меньшей пропорции распределяются расходы на обеспечение санитарных требований и охрану окружающей среды (Natural resources and environment, 40.7 млрд.), на поддержание жилищного строительства и коммунального хозяйства, и другие нужды. Также существует раздел, человеческий капитал (Human resources ,2772,7 млрд.) (данные за 2015г.)[9].(См. Табл.1)

Таблица 1

Расходы федерального бюджета США в млн. долларов за год

Superfunction and Function	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 estimate	2014 estimate	2015 estimate	2016 estimate	2017 estimate	2018 estimate
<b>National Defense</b>	<b>304 732</b>	<b>348 456</b>	<b>404 744</b>	<b>455 833</b>	<b>495 308</b>	<b>521 827</b>	<b>551 271</b>	<b>616 072</b>	<b>661 023</b>	<b>693 498</b>	<b>705 557</b>	<b>677 856</b>	<b>660 037</b>	<b>626 755</b>	<b>612 305</b>	<b>589 214</b>	<b>589 735</b>	<b>592 021</b>
<b>Human resources</b>	<b>1 194 417</b>	<b>1 317 547</b>	<b>1 417 857</b>	<b>1 485 809</b>	<b>1 586 013</b>	<b>1 671 926</b>	<b>1 758 391</b>	<b>1 895 637</b>	<b>2 155 793</b>	<b>2 386 633</b>	<b>2 414 742</b>	<b>2 348 587</b>	<b>2 488 727</b>	<b>2 658 304</b>	<b>2 772 781</b>	<b>2 931 955</b>	<b>3 027 315</b>	<b>3 130 789</b>
Education, Training, Employment, and Social Services	57 094	70 566	82 587	87 974	97 555	118 482	91 656	91 287	79 749	128 598	101 233	90 823	84 555	129 041	106 476	106 327	113 166	120 176
Health (Medicaid)	172 233	196 497	219 541	240 122	250 548	252 739	266 382	280 599	334 335	369 068	372 504	346 742	371 664	442 697	514 058	556 393	579 448	596 784
Medicare	217 384	230 855	249 433	269 360	298 638	329 868	375 407	390 758	430 093	451 636	485 653	471 793	510 544	530 893	543 959	585 387	594 544	614 728
Income Security	269 774	312 720	334 632	333 059	345 847	352 477	365 975	431 313	533 224	622 210	597 352	541 344	563 994	541 816	534 499	544 171	543 054	541 985
Social Security	432 958	455 980	474 680	495 548	523 305	548 549	586 153	617 027	682 963	706 737	730 811	773 290	818 402	865 635	916 734	970 122	1 026 781	1 085 694
Veterans Benefits and Services	44 974	50 929	56 984	59 746	70 120	69 811	72 818	84 653	95 429	108 384	127 189	124 595	139 568	148 222	157 055	169 555	170 322	171 422
<b>Physical resources</b>	<b>97 492</b>	<b>104 308</b>	<b>115 577</b>	<b>116 239</b>	<b>130 131</b>	<b>164 699</b>	<b>133 815</b>	<b>161 883</b>	<b>443 817</b>	<b>88 822</b>	<b>161 920</b>	<b>215 459</b>	<b>202 975</b>	<b>161 212</b>	<b>160 349</b>	<b>156 534</b>	<b>150 001</b>	<b>156 575</b>
Energy	9	475	-736	-167	429	782	-860	628	4 749	11 611	12 174	14 857	15 101	12 680	10 725	8 001	5 415	6 632
Natural Resources and Environment	25 532	29 426	29 667	30 694	27 980	33 021	31 716	31 817	35 568	43 661	45 470	41 628	37 660	40 156	40 767	41 411	41 385	41 346
Commerce and Housing Credit	5 731	-407	727	5 265	7 566	6 187	487	27 870	291 535	-82 316	-12 573	40 823	17 730	-30 126	-40 793	-32 105	-26 720	-19 627
Transportation	54 447	61 833	67 069	64 627	67 894	70 244	72 905	77 616	84 289	91 972	92 966	93 019	94 486	103 839	115 804	111 782	109 880	111 804
Community and Regional Development	11 773	12 981	18 850	15 820	26 262	54 465	29 567	23 952	27 676	23 894	23 883	25 132	37 998	34 663	33 846	27 445	20 041	16 420
<b>Net interest</b>	<b>206 167</b>	<b>170 949</b>	<b>153 073</b>	<b>160 245</b>	<b>183 986</b>	<b>226 603</b>	<b>237 109</b>	<b>252 757</b>	<b>186 902</b>	<b>196 194</b>	<b>229 962</b>	<b>220 408</b>	<b>222 750</b>	<b>222 887</b>	<b>253 560</b>	<b>300 114</b>	<b>373 409</b>	<b>461 487</b>
<b>Other functions</b>	<b>107 049</b>	<b>117 026</b>	<b>123 030</b>	<b>133 252</b>	<b>141 743</b>	<b>138 245</b>	<b>130 338</b>	<b>142 437</b>	<b>162 781</b>	<b>174 048</b>	<b>179 345</b>	<b>178 353</b>	<b>205 584</b>	<b>201 263</b>	<b>207 957</b>	<b>218 554</b>	<b>214 456</b>	<b>212 659</b>
International Affairs	16 485	22 315	21 199	26 870	34 565	29 499	28 482	28 857	37 529	45 195	45 685	47 189	56 929	55 883	53 861	52 834	52 485	51 940
General Science, Space, and Technology	19 753	20 734	20 831	23 029	23 597	23 584	24 407	26 773	28 417	30 100	29 466	29 060	30 734	30 157	30 604	31 162	31 613	32 056
Agriculture	26 252	21 965	22 496	15 439	26 565	25 969	17 662	18 387	22 237	21 356	20 662	17 791	27 049	23 454	16 665	18 281	16 892	17 044
Administration of Justice	30 201	35 061	35 340	45 576	40 019	41 016	42 362	48 097	52 581	54 383	56 056	56 277	60 580	58 737	58 981	59 848	58 999	60 131
General Government	14 358	16 951	23 164	22 338	16 997	18 177	17 425	20 323	22 017	23 014	27 476	28 036	30 469	28 949	29 889	32 956	34 446	37 078
Allowances	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	-177	4 083	17 957	23 473	20 021	14 410
<b>Undistributed offsetting receipts</b>	<b>-47 011</b>	<b>-47 392</b>	<b>-54 382</b>	<b>-58 537</b>	<b>-65 224</b>	<b>-68 250</b>	<b>-82 238</b>	<b>-86 242</b>	<b>-92 639</b>	<b>-82 116</b>	<b>-88 467</b>	<b>-103 536</b>	<b>-95 126</b>	<b>-92 614</b>	<b>-98 795</b>	<b>-106 535</b>	<b>-107 468</b>	<b>-104 291</b>
(On-budget)	-39 101	-38 514	-44 780	-47 206	-54 283	-56 625	-69 939	-73 097	-78 413	-67 180	-73 368	-87 944	-78 948	-75 810	-81 139	-87 898	-88 043	-84 040
(Off-budget)	-7 910	-8 878	-9 602	-11 331	-10 941	-11 625	-12 299	-13 145	-14 226	-14 936	-15 099	-15 592	-16 178	-16 804	-17 656	-18 637	-19 425	-20 251
<b>Total, Federal outlays</b>	<b>1 862 846</b>	<b>2 010 894</b>	<b>2 159 899</b>	<b>2 292 841</b>	<b>2 471 957</b>	<b>2 655 050</b>	<b>2 728 686</b>	<b>2 982 544</b>	<b>3 517 677</b>	<b>3 457 079</b>	<b>3 603 059</b>	<b>3 537 127</b>	<b>3 684 947</b>	<b>3 777 807</b>	<b>3 908 157</b>	<b>4 089 836</b>	<b>4 247 448</b>	<b>4 449 240</b>
(On-budget)	1 516 008	1 655 232	1 796 890	1 913 330	2 069 746	2 232 981	2 275 049	2 507 793	3 000 661	2 902 397	3 104 453	3 029 539	3 044 916	3 062 692	3 137 025	3 260 397	3 370 159	3 516 155
(Off-budget)	346 838	355 662	363 009	379 511	402 211	422 069	453 637	474 751	516 416	552 626	598 606	507 588	640 031	715 115	771 132	829 439	877 289	933 085

В России, в 2014 г. расходы федерального бюджета по статье «здравоохранение», составляет 3,5% ВВП (см. Рисунок 2) [10]. При этом необходимо отметить, что минимальный стандарт госрасходов на здравоохранение рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения составляет 5% от ВВП страны.

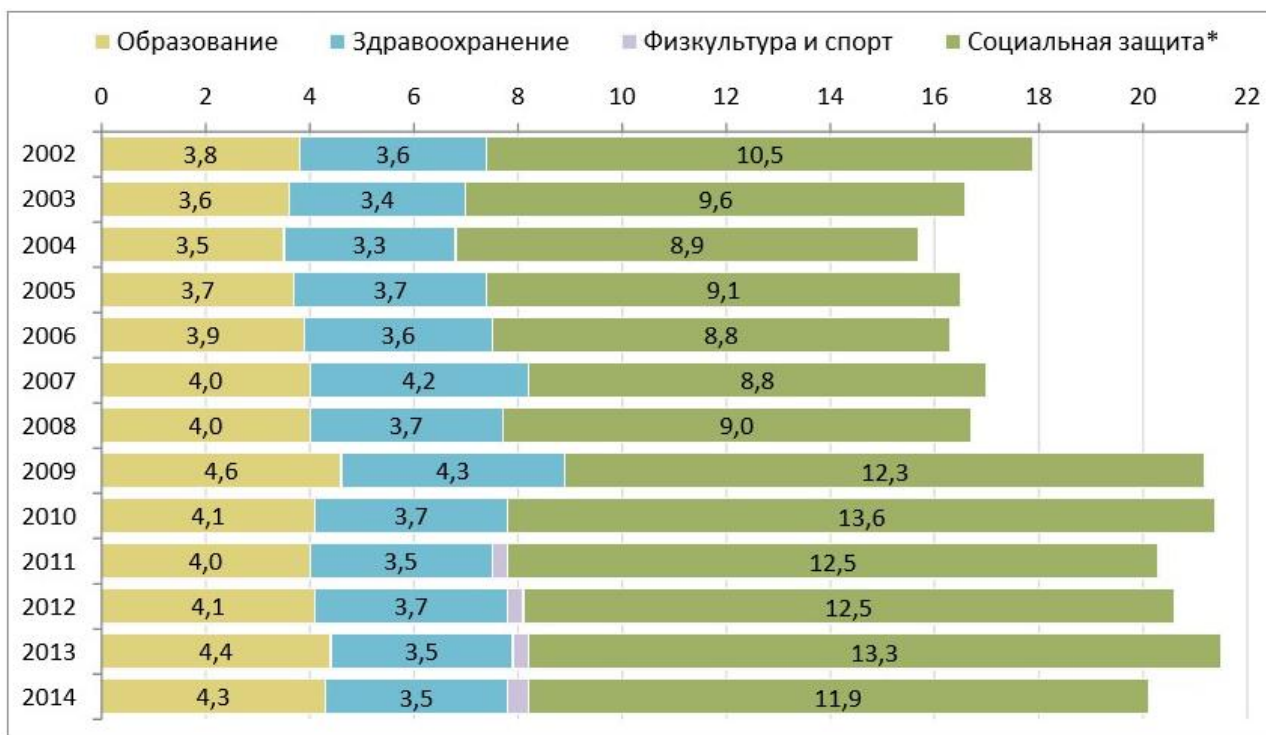


Рис.2. Совокупные государственные социальные расходы РФ в 2002-2014 гг. в соотношении с объемом ВВП, %

На наш взгляд, данная ситуация может измениться только, если каждый будет четко понимать, что бюджетные расходы на отрасли социальной сферы, в том числе и на здравоохранение, экономически эффективны и в большинстве случаев первостепенны. Подтвердим это следующим фактом – «каждый рубль, выделяемый на улучшение медицинской помощи детям и роженицам, оборачивается для государства десятирублевой экономией на снижении затрат по содержанию малолетних инвалидов» [3].

Как правило, богатые страны тратят на государственное образование более 4% ВВП. Медианная доля государственных ассигнований на образование в структуре ВВП у стран с высоким уровнем человеческого потенциала составляет 4,8% ВВП, стран со средним уровнем этого показателя 4,2%, стран с низким уровнем человеческого потенциала 2,8% ВВП. Понятно, что в абсолютном выражении расходы на душу населения в бедных странах ниже, чем в богатых [10].

Когда речь идет об образовании, то необходимо отметить, что в России в настоящее время широко обсуждается вопрос участия предпринимательского капитала в финансировании образования, вопрос о государственном и предпринимательском заказе на потенциальных работников. В современных условиях образование должно соответствовать не только внутренним стандартам, но в первую очередь текущим требованиям реального бизнеса и промышленности. Только при соблюдении этого условия можно реализовать перевод отечественной экономики на инновационные рельсы, без чего в условиях международной интеграции и конкуренции России вряд ли удастся эффективно существовать. Менее глобальная, но не менее значимая цель - сделать так, чтобы выпускник высшего учебного заведения имел возможность получить работу сразу же по выходу из альма-матер, оправдывая вложения, сделанные в него государством либо частными структурами. В связи с этим особого внимания заслуживает проблема разработки соответствующих организационных форм и способов инвестирования в учебный процесс. [3]

Некоторые страны имеют различные социально-ориентированные программы. В России же, как известно, с 2006 года началась реализация мероприятий по национальным приоритетным проектам в сферах образования, здравоохранения, ЖКХ, сельского хозяйства, а также "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы, "Доступная среда" на 2011 - 2015 годы, охрана окружающей среды на 2012 - 2020 годы, развитие пенсионной системы на 2017 - 2025 годы и т.д. [11]. Выбор данных сфер не случаен, так как «именно эти сферы затрагивают каждого

человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал» – образованную и здоровую нацию. От состояния этих сфер зависит социальное самочувствие общества, демографическое благополучие страны» [4].

Итак, государство, на наш взгляд, должно, прежде всего, организовать, координировать и стимулировать процесс инвестирования в социальную сферу, в тоже время государство должно выступать в качестве основного, но не единственного источника финансирования социальной сферы, особенно когда речь идет о решении долгосрочных общенациональных задач.

Необходимо отметить, что опыт стран с рыночной экономикой свидетельствует об эффективности так называемых смешанных систем социального обеспечения, включающих социальное страхование и социальную помощь. Повышается роль работников и работодателей в формировании средств, необходимых для поддержания доходов человека при потере работы, воспитании детей, а также в случае болезни, инвалидности или старости.

Рассмотрим роль предприятий в осуществлении социальных инвестиций. Еще Мэйо утверждал, что в соответствие с теорией человеческих отношений – требуется улучшение понимания условий, которые необходимо соблюдать предприятию ради получения максимальных доходов. Он считал, что, помимо основных двух факторов, рекомендованных Тейлором (способность предприятия извлекать выгоду из современной технологии и систематическая организация работы), нужна такая организация социальной системы, которая создаст социальные условия для максимального проявления способностей рабочей силы к активной трудовой деятельности [4]. Представляется, что данное утверждение не потеряло своей актуальности и сегодня.

В последнее десятилетие проблема социальной ответственности бизнеса широко обсуждается как в России, так и за рубежом. Это связано, как уже отмечалось, прежде всего, с повышением значимости человеческого капитала как основного фактора экономического роста, необходимостью объединения усилий бизнеса и государства для решения социальных проблем, а также необходимостью формирования социально-ориентированных транснациональных корпораций. Так, в октябре 2015 года состоялся ряд Международных Конференций в Баку, Швейцарии и Гонконге, где были подняты вопросы по повышению корпоративной социальной ответственности ТНК [12]. Современные международные стандарты корпоративной отчетности стали включать в себя не только требования о представлении финансовых показателей, но и данных о социальной деятельности компаний, их вкладе в устойчивое общественное развитие [12]. Подобные требования стали распространяться и на российский бизнес, который заинтересован в западных инвестициях и кредитах, повышении капитализации. Практически можно говорить о появлении такого понятия, как "социальная репутация", которая все больше и больше влияет на капитализацию крупных корпораций, вовлекающих в свою деятельность целые регионы, большие группы населения. Отметим, что уплата налогов и обеспечение достойной заработной платы понимаются как естественный момент функционирования фирмы, не имеющий прямого отношения к тем дополнительным обязательствам, которые принимают на себя субъекты предпринимательства, претендующие на статус социально ответственных.

Таким образом, в настоящее время, бизнес начинает руководствоваться не только критерием рыночной целесообразности, но и учитывать социальные, этические аспекты деятельности. Так как социально ответственное поведение создает предпосылки для устойчивого развития, то в долгосрочной перспективе оно способно давать ощутимые экономические выгоды и отдельной фирме, и экономике в целом. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что социально ответственное поведение - это возможность для предприятия реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности бизнеса и устойчивости его развития. Результаты исследований (Walker Information, Conference Board) выявили прямую связь между социальной ценностью компании (суммарным эффектом ее позитивного влияния на общество), ее репутацией и устойчивостью спроса на ее продукцию (работы, услуги), а также положительную корреляцию между показателями эффективности финансово-хозяйственной деятельности и социальной активностью экономического субъекта. Так, доходность продаж у социально активных предприятий на 3% выше, доходность активов выше на 4%, а доходность капитала и акций на 10% выше, чем у компаний, не проявивших себя в этой сфере (KLD, 2014). Не случайно современный менеджмент переходит от концепции тотального управления качеством (Total Quality Management, TQM) к социально-ориентированной концепции управления (Total Responsibility Management, TRM), которая предполагает существенные инвестиции для решения социальных вопросов региона, включая сохранение окружающей среды [13].

Как правило, отдельные предприниматели, и бизнес-сообщество в целом получают следующие выгоды: снижение риска потери репутации; усиление лояльности и конструктивного сотрудничества с персоналом, инвесторами, потребителями, смежниками, правительственными ведомствами, местными сообществами и общественными организациями. В то же время компании, отступающие от декларируемых этических норм, сталкиваются с серьезными проблемами.



Не случайно, всемирно известная компания «Дюпон» провозгласив четыре ключевых стратегических направления развития, два из них посвятила человеческому капиталу:

1. инвестиции в своих работников;
2. приверженность высоким этическим стандартам, охране труда, безопасности, сбережению окружающей среды.

Французская компания «Юнилевер» полагает, что одним из наиболее эффективных способов поддержки устойчивого развития является социально осознанное и ответственное ведение бизнеса, забота о здоровье и инвестиции в развитие своих работников, охрана окружающей среды[2].

Одна из крупнейших в мире британская аудиторско-консалтинговая компания Ernst & Young уделяет огромное внимание своим сотрудникам. Они разработали специальную политику, для того чтобы создать максимально комфортные условия для работников. Например, внутри головной фирмы находятся бесплатные кафе, спортивный зал, медицинский центр, начальная школа для детей и т.д. Кроме этого они каждый триместр, отправляют сотрудников на повышение квалификаций и на спец. тренинги бесплатно. Так, работа медицинского центра экономит компании около 2,5 млн. долларов в год, в связи с снижением уровня заболеваемости среди сотрудников.[14]

Если говорить о ситуации в России, то в настоящее время степень вовлеченности российских предприятий в социальную деятельность крайне неравномерна. Если определять отраслевую принадлежность социально ответственного бизнеса, то первые места в рейтинге социальной ответственности займут предприятия и компании нефтяной, газовой, металлургической и химической отраслей. Наименьшую социальную ответственность проявляют руководители и собственники предприятий, выстроенных в постсоветское время и не обремененных историей и традициями, а также представители "легких"- отраслевых сегментов экономики (производство потребительских товаров, сервис, профессиональные услуги). Причины сложившейся ситуации, по-видимому, кроются в следующем: с одной стороны, предприятия нефтяной, газовой, металлургической и химической отраслей, как правило, наиболее крупные и эффективно работающие, с другой стороны, работа на них зачастую вредна для здоровья. И, наоборот, предприятия других отраслей не видят особых причин для инициирования роста социальных инвестиций.

Также необходимо отметить, что на участие предприятия в социальных программах влияют многие факторы, среди них: экономическое благополучие и наличие стратегии развития; традиции компании и ее история; степень интегрированности в региональную жизнь и место, которое регион занимает в стратегии компании. Не случайно наибольшую социальную ответственность демонстрируют интегрированные в местное сообщество региональные предприятия, а также крупные российские компании, для которых регион является базовым [3].

Что касается приоритетов социальной политики предприятий, то в настоящее время внутренняя социальная политика доминирует над внешней, при этом внутренняя социальная политика концентрируется вокруг образовательных программ и воспроизводства рабочей силы, а также проектов, связанных с поддержкой пенсионеров и детей работников. Центральную роль в социальной политике компаний играют образовательные проекты, которые рассматриваются руководителями как важное условие реструктуризации и модернизации производства, а также как вклад в "человеческий капитал".

Образовательные программы тем более актуальны, что большинство российских предприятий сталкиваются с проблемой старения кадров и отсутствием на рынке труда хорошо подготовленных работников. Значительное место во внутренней социальной политике отводится спорту, здравоохранению и профилактике заболеваний, рекреации.

Внешняя социальная политика направлена на социальное и пространственное окружение предприятия - город, регион, общество в целом. Внешняя социальная политика бизнеса реализуется в различных формах. Наиболее значимыми являются: поддержание социальной инфраструктуры, благотворительность и участие в крупных социальных проектах. Важнейшая составляющая внешней социальной политики заключается в том, что она способствует выстраиванию позитивных отношений предприятия с властями - региональными и местными.

Не смотря на тот факт, что в России делаются первые шаги в направлении осмысления социальной ответственности бизнеса, отсутствуют общепринятые модели социальной ответственности, все большее число российских руководителей и собственников занимаются социальной политикой, осознавая, что она отвечает интересам сохранения и развития бизнеса. Но основные проблемы ведущих российских компаний касаются поиска оптимального механизма раскрытия информации (например, подготовки корпоративного социального отчета в соответствии с международными стандартами), выбора компанией основных целей социальной политики и оценки всех рисков и выгод информационной открытости для компании, государства и общества.

Ожидаемый прирост величины социальных инвестиций российского бизнеса – 10 % [12]. Причем, если в настоящее время внутренние интересы компаний доминируют над внешними, то в перспективе прогнозируется изменение пропорций в пользу "внешних" факторов [4].

Тем не менее, необходимо иметь в виду, что в краткосрочном периоде социальные инвестиции означают дополнительные издержки и соответственно некоторое снижение конкурентоспособности. В связи с чем, с одной стороны, социально ответственное поведение могут позволить себе в первую очередь наиболее сильные корпорации, имеющие большой запас прочности и серьезные конкурентные преимущества. Данный факт подтверждается практикой, так как объектом изучения в первую очередь становятся крупнейшие компании, руководство которых заинтересовано в распространении информации о социальном направлении деятельности, тогда как практически отсутствует информация о социальной ответственности среднего и малого бизнеса в России. С другой стороны, для распространения в предпринимательской среде социально ответственного поведения оно должно стимулироваться как государством, так и гражданским обществом.

Усиление социальной ответственности бизнеса возможно, на наш взгляд, при выполнении следующих условий. Государство должно, во-первых, создать базовые условия для развития социально ответственного бизнеса (гарантировать права собственности и безопасность ведения бизнеса, создать независимую судебную систему, обеспечить прозрачные законодательные рамки для ведения социальной деятельности, сформулировать государственные приоритеты социальной ответственности). Во-вторых, государство должно осуществлять стимулирование социальной ответственности бизнеса, вероятнее всего в форме налоговых льгот, и, в третьих, участвовать в финансировании социально-значимых проектов на основе партнерских отношений между бизнесом и властью.

Что касается стимулирования социальной ответственности бизнеса со стороны общества, то, во-первых, общество должно научиться организовано выражать собственные интересы, определять приоритеты социальной ответственности. Во-вторых, данное стимулирование может осуществляться посредством нормативного принуждения, которое формируется как результат предпочтений значительной части населения. Например, это может быть покупка товаров у социально ответственных производителей, это может быть инвестирование денежных средств в акции социально ответственных фирм, предпочтение трудовой карьеры с социально ответственным работодателем.

Бизнес же, в свою очередь, на наш взгляд, готов проявлять социальную ответственность, при соответствующих благоприятных условиях. Таким образом, при выполнении перечисленных выше условий, представляется, что бизнес вполне может стать, наряду с государством, солидным инвестором в социальную сферу. При этом социальные инвестиции будут экономически выгодны, как бизнесу, так и государству, и, конечно же, востребованы самим обществом.

Как уже отмечалось выше, к финансовым источникам человеческого капитала, на наш взгляд, также относятся социальные инвестиции, осуществленные человеком и его семьей, при этом речь идет, как правило, об инвестициях в компоненты человеческого капитала.

Исходя из того, что существование ребенка теснейшим образом взаимосвязано с жизнедеятельностью родителей и даже невозможно в отрыве от семьи или тех взрослых, которые её заменяют, базовым уровнем формирования человеческого капитала, на наш взгляд, выступает семья: именно здесь происходит "первоначальное накопление" интеллектуальных и психофизиологических способностей человека. Инвестиции в компоненты человеческого капитала детей не только являются основой их собственного развития, но и служат базой для формирования совокупного человеческого капитала будущих поколений.

В развитии составляющих человеческого капитала велика роль женщины. Именно она учит детей правилам поведения, прививает умение следить за здоровьем, правильно питаться, управлять своим временем. Г. Клэй справедливо указывает на то, что "качество рабочей силы зависит в значительной мере от социального окружения и родителей работника" [4]. Именно семья обеспечивает качество интеллектуального и физического развития подрастающего поколения, семья несет в себе пример соответствующего образа жизни, характера отношений между супругами, отношений между родителями и детьми, семья во многом формирует мотивы поведения детей. Влияние семьи на индивида обусловлено ее имущественным положением, духовными интересами, профессиональной ориентацией, местом жительства и многими другими факторами.

На наш взгляд, воспитание, обучение, забота о здоровье, обеспечиваемые семьей, могут рассматриваться в формализованном виде, в качестве долгосрочных вложений капитала родителей в детей. Причем, отдачу от такого рода вложений получают как родители, так и дети, и общество в целом.

Итак, рассмотрев финансовые источники формирования запасов компонентов человеческого капитала, можно прийти к выводу о том, что они представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,
  - во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).
  - в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей.
- При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом.

#### **Список литературы**

1. Касаева Т.В. Государственное регулирование, направленное на человеческий капитал//социально-экономические явления и процессы № 8 (054), 2013
2. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. ...кандидат экон. наук : 08.00.01 / Касаева Т. В.; Ставрополь – 2007.
3. Касаева Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала / Т.В. Касаева //Экономический вестник ростовского государственного университета .-Том 5 – 2007
4. Касаева Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала : теория и практика / монография // Т.В; М-во образования и науки РФ , ГОУ ВПО «Пятигорский гос. лингвистический ун-т». Пятигорск, 2010.
5. Корчагин Ю.А. Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира. – Воронеж.: ЦИРЭ, 2011.
6. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2011 г. / М.: Весь Мир, 2011. – 150 с.
7. Социальные факторы развития: проблемы теории. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.xserver.ru/user/pirsr/5.shtml>. Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 22.11.2015)
8. US Entitlement Spending Growth 2015. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.usgovernmentspending.com/entitlement\\_spending](http://www.usgovernmentspending.com/entitlement_spending). – (Дата обращения: 22.11.2015)
9. Социальные расходы в России: федеральный и региональные бюджеты . [Электронный ресурс].- Режим доступа:<https://www.hse.ru/data/2015/05/20/1097292445/%D0%92%D1%8B%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA%203.pdf>. (Дата обращения: 20.11.2015)
10. Программная структура расходов федерального бюджета в млрд. руб. (план на 2015 год)\* [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://programs.gov.ru/Portal/>.(Дата обращения: 20.11.2015)
11. Мартюшев М.С Вестник НП «АРФИ» . –июнь 2015. – № 14. – С. 362-380.
12. Оценка экономической эффективности социальной деятельности предприятия. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=7779816](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7779816). Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 22.11.2015)
13. Human rights, professional wrongs [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ey.com/AU/en/Services/Specialty-Services/Climate-Change-and-Sustainability-Services/EY-lets-talk-sustainability-issue-6-human-rights-professional-wrongs/>.(Дата обращения: 20.11.2015)

## **СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ**

### **МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА АВИАКОМПАНИИ**

**Шепелев Д.Р., Пономарева Е.А.**

Северо-Кавказский Федеральный Университет, г.Ставрополь

Гражданская авиация со времен своего появления является стратегически важной отраслью в любой стране, поэтому с давних времен принято, что подавляющее число авиакомпаний принадлежат государству. Сейчас данная тенденция поменялась, однако государства регламентируют и деятельность более мелких авиакомпаний, которые находятся в руках частных собственников. Авиапредприятия в своей деятельности руководствуются не только экономическими, но и политическими соображениями.

С 1992 году на российском авиарынке произошли большие перемены: вместо одной государственной компании «Аэрофлот» появилось множество мелких. Среди них была и авиакомпания «Сибирь». Но для пассажиров ничего не изменилось: те же самолеты, сервис, стюардессы. Тогда же и началась проводиться маркетинговая кампания авиакомпании «Сибирь», по результатам которой появился совершенно новый бренд и имидж.

Как известно, компании, которые имеют свое уникальное и неповторимое лицо, в перспективе объединяют вокруг себя постоянных и довольных клиентов. Так и появился бренд «S7 Airlines», довольно яркий и новый. S означает «Сибирь», 7 – международный код России. Имя S7 Airlines было выбрано потому, что легко произносится на любом языке, он легко запоминается и связывает прошлое и будущее авиакомпании.

Согласно маркетинговой кампании, цветовая концепция S7 Airlines: снаружи – свежие яркие цвета. Внутри – многоцветье, отражающее богатый выбор предлагаемых услуг. Так и вышло: сегодня авиакомпания радует всех без исключения необычным цветом самолетов – ярко зеленым, а внутри яркие кожаные сидения и стюардессы в необычной сиреневой форме. В соответствии с общим изменением дизайна компании был разработан функциональный и удобный интернет-сайт с первым в России сервисом on-line продажи авиабилетов.

Сегодня авиакомпания S7 Airlines является одним из лидеров гражданской авиации России. После банкротства авиакомпании «Трансаэро» в 2015 году она стала третьим по величине авиаперевозчиком России. С каждым годом пассажиропоток компании растет, в 2014 году он составил почти 8 млн. пассажиров.

На конкурентоспособность любой авиакомпании влияет множество факторов, причем как макросреды (общие условия среды нахождения авиационного предприятия), так и микросреды (непосредственное окружение) [1].

В Табл.1 приведен анализ воздействия факторов макросреды на состояние авиакомпании «S7 Airlines».

Таблица 1

Оценка факторов макросреды авиакомпании «S7 Airlines» [3].

Факторы внешней среды		Степень влияния
Экономические	Экономический рост	Сильное
	Развитие международного сотрудничества	Сильное
	Темпы инфляции	Сильное
Политические	Повышение ставок налогообложения	Слабое
	Благоприятные законы в области авиации	Сильное
Технологические	Инновационные технологии	Слабое
	Развитие новых технологий	Умеренное
	Улучшение процесса производства	Слабое
Демографические	Рост безработицы	Умеренное
	Повышение уровня рождаемости	Умеренное
	Рост образованности населения	Слабое
Маркетинговые	Новые места назначения	Сильное
	Система поощрений и скидок	Сильное
Природные	Загрязнение среды, природные бедствия	Сильное

Как видно из таблицы, наиболее слабую степень влияния оказывают технологические и демографические факторы. Например, рост образованности населения, повышение уровня рождаемости или развитие новых технологий никак не может повлиять на рост авиаперевозок. В то же время наиболее сильную степень влияния оказывают экономические и маркетинговые факторы. В любой стране, которая будет иметь экономический рост, а уровень инфляции будет низким, спрос на авиаперевозки будет высоким. Это заключается в высокой покупательской способности населения.

Как можно увидеть из Рисунка 1 авиакомпания S7 Airlines входит в пятерку лидеров авиаотрасли России, успешно справляясь с конкуренцией. Она занимает устойчивое место и имеет возможность развития в связи с банкротством своего основного конкурента.

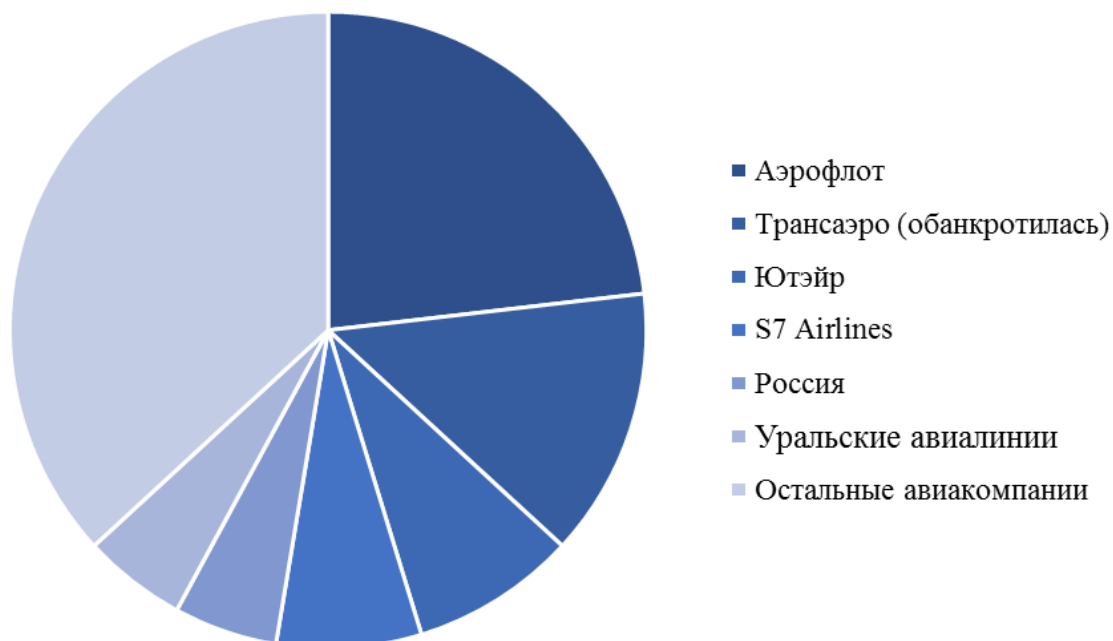


Рис.1. Доля авиакомпаний России на российском рынке авиаперевозок в 2014 году [4].

Согласно данным, приведенным в Табл.2, авиакомпания ЮТэйр имеет ряд недостатков, например, имеет серьезные финансовые проблемы, старый парк воздушных судов, а авиакомпания «Аэрофлот», согласно данным различных агентств по продаже билетов, имеет более высокие цены на билеты, чем конкуренты. Всё это дает авиакомпании «S7 Airlines» конкурентное преимущество на определенных сегментах рынка авиаперевозок.

Таблица 2

Основные конкуренты авиакомпании «S7 Airlines»

Участник рынка	Преимущества	Недостатки
Аэрофлот – Российские авиалинии	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Крупнейший национальный перевозчик России</li> <li>2. Самый молодой парк воздушных судов в Европе</li> <li>3. Высокое качество обслуживания</li> <li>4. Собственные технические центры</li> <li>5. География полетов по всему миру</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достаточно высокие цены на авиабилеты</li> </ol>
ЮТэйр	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Третья по величине авиакомпания России.</li> <li>2. Широкая маршрутная сеть</li> <li>3. Присутствие на дальнем Севере</li> <li>4. Наличие в парке воздушных судов вертолетов и дальнемагистральных воздушных судов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Финансовые проблемы</li> <li>2. Старый парк воздушных судов (средний возраст-15 лет)</li> <li>3. Большое количество чартерных рейсов</li> <li>4. Отсутствие рейсов в Западную Европу.</li> </ol>

Авиакомпания S7 Airlines имеет несколько конкурентных преимуществ по отношению к своим обоим конкурентам.

Наравне с «Аэрофлотом» она имеет молодой парк воздушных судов и собственный технический центр для обслуживания самолетов «S7 Engineering». В то же время цены на билеты несколько ниже чем у национального перевозчика вследствие предложения дополнительных услуг своим клиентам и рекламе на борту. Аудиторы счетной палаты сделали вывод, что пассажиры «Аэрофлота» переплачивают за билеты из-за неэффективных расходов авиакомпании. Почти 10% в стоимости перевозок «Аэрофлота» - это рекламные и административные расходы компании.

Согласно финансовому отчету за 2014 год, авиакомпания S7 не имеет финансовых проблем (чистая прибыль составила 868,7 млн руб.) в отличии от «ЮТэйр», чистый убыток которого по итогам 2014 года составил

22,3 млрд руб. В то же время в отличие от ЮТэйр S7 Airlines может похвастаться одним из самых молодых и современных воздушных флотов гражданской авиации России. Средний возраст самолетов – восемь лет.

Таким образом, маркетинговая среда, представленная микро и макросредой, а также правильная маркетинговая кампания оказывают непосредственное влияние на развитие авиакомпании, на ее прибыльность и количество пассажиров, определяют ее конкурентоспособность в авиационной отрасли.

#### **Список литературы**

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: Учебное пособие. М.: Аспект Пресс, 2008. – 464 с.
2. Экономика авиакомпании в условиях рынка: 5-е испр. и доп. изд., / д-р экон. наук, профессор Е.В. Костромина; НОУ "Высш. Коммер. Шк. "Авиабизнес". -М.: НОУ ВКШ "Авиа-бизнес", 2005. - 344с.
3. Саак А.Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. // Спб.: Питер, 2007
4. Росавиация: официальный сайт [Электронный ресурс]: URL: <http://www.favt.ru/> (Дата обращения: 04.11.2015)

## **МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК**

**Шаброва А.В.**

Рязанский государственный радиотехнический университет, г.Рязань

Технологии производства товаров в современном мире становятся всё более совершенными и сложными. Производители стремятся улучшить методы производства и удешевить их. При этом уже опробованные и зарекомендовавшие себя технологии получают широкое распространение, в результате чего уже не одна фирма, а сразу сотни и тысячи фирм могут производить аналогичную продукцию, различающуюся только несущественными нюансами и, соответственно, названием торговой марки.

Но особое место на рынке занимает инновационная продукция. Инновационным продуктом принято считать результат инновационной деятельности (нововведение, инновация), получивший практическую реализацию в виде нового товара, услуги, способа производства (технологии) или иного общественно полезного результата.

В условиях рыночной экономики требования маркетинга не ограничиваются только созданием высококачественного инновационного товара, удовлетворяющего запросам потребителей, и правильным установлением цены на него. Необходимо довести данный товар до конечных потребителей, до целевого сегмента рынка. Таким образом, в хозяйственной деятельности предприятия реализация готовой продукции является одним из основных вопросов.

Анализ системы сбыта представляет собой выявление эффективности каждого элемента этой системы, оценку деятельности сбытового аппарата в целом. Анализ издержек обращения предусматривает сопоставление фактических сбытовых расходов по каждому каналу сбыта товара и виду расходов с показателями плана с целью обнаружения необоснованных расходов, устранения потерь, возникающих в процессе товародвижения, и повышения рентабельности функционирующей системы сбыта.

Организация сбыта в системе маркетинга играет важную роль, т.к. осуществляет обратную связь производства с рынком, является источником информации о спросе и потребностях потребителей. Если окажется, что расходы по реализации нового товара чрезмерно высоки и не позволяют обеспечить определенный уровень рентабельности, руководство может принять решение о нецелесообразности дальнейшей разработки и внедрения в производство данного товара. Поэтому для предприятия важным этапом является выбор формы сбыта инновационного продукта.

Весьма выгодной формой продвижения инновационной продукции являются тендеры - конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Контракт заключается с победителем такого тендера - участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям конкурсной документации и содержащее наилучшие условия (не обязательно - минимальное по цене).

Тендеры нужны как покупателю, так и продавцам. Покупателю - чтобы получить возможность выбора лучшего - и по цене, и по качеству. Продавцам - чтобы показать свой профессиональный уровень, получить заказ и, затем, использовать факт победы в тендере как элемент саморекламы.

Немало важным фактором, определяющим характеристики будущего товара, прописанного в аукционной документации, является осведомленность покупателя о продукте, в частности об инновационном продукте. Здесь весомую роль играют современные методы продвижения продукта на рынок.

На сегодняшний день эти методы не ограничиваются только применением рекламы в привычном её понимании, но требуют разработки комплексной программы коммуникации как с конечными потребителями, так и с торговыми посредниками.

На задачу формирования спроса потребителей продукции может работать как прямая реклама в виде телевизионных роликов, рекламы в печатных изданиях, так и не прямые способы донесения нужной информации до потенциальных покупателей, к которым относятся различные промо мероприятия информационного характера (демонстрации, консультации).

При этом выбор методов стимулирования спроса среди конечных покупателей напрямую зависит от целого ряда критериев:

В первую очередь нужно учитывать специфику самого продвигаемого продукта. К примеру, проводить консультации уместно только в случае, если продвигаемый продукт сложен по своим техническим характеристикам, и покупателю нужно объяснить, как им пользоваться.

Необходимо учитывать особенности целевой аудитории продвигаемого товара. Важное значение имеет ценовая категория продукта. Дорогие и дешёвые товарные группы не могут продвигаться одинаковыми методами. Так для продвижения элитных торговых марок больше подходят имиджевые мероприятия, различные презентации, а также реклама в определённых печатных изданиях, наиболее соответствующих целевой аудитории данного товара.

При выборе метода продвижения обязательно нужно учитывать жизненный цикл производимого продукта. На разных этапах жизненного цикла товара некоторые виды рекламы могут быть более или менее эффективны.

Любая продукция (в т.ч. инновационная) нуждается в формировании каналов распределения в виде оптовых посредников. Естественно, чтобы оптовики обратили внимание на товар, их нужно заинтересовать. Нужно, чтобы им было выгодно торговать Вашей продукцией, в т.ч. и через электронные торги.

В данном случае чаще применяются различные скидки и вознаграждения за продажу определённого количества продукции, а также проведение конкурсов и соревнований среди дилеров. Также широко применяются совместные рекламные кампании, при этом часть затрат на рекламу дилерам компенсирует фирма-производитель.

На сегодняшний день немаловажную роль в успехе той или иной торговой марки играет её правильный имидж. Вся реклама и промо акции, проводимые в рамках рекламной кампании, должны работать на создание правильного имиджа торговой марки. В свою очередь имидж будет косвенно воздействовать как на спрос среди потенциальных покупателей, так и на желание торговых посредников работать с Вашим брендом.

#### **Список литературы**

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 480 с [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://interservis.info/lib/i5/5\\_3\\_5.html](http://interservis.info/lib/i5/5_3_5.html) - 30.10.2015.
2. ГОСТ Р 54147-2010: Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://standartgost.ru/g/ГОСТ\\_P\\_54147-2010](http://standartgost.ru/g/ГОСТ_P_54147-2010) - 25.10.2015.
3. Продвижение товара на рынок сбыта: основные методы [Электронный ресурс]: рекламное агентство «BTL Professional» - Режим доступа: <http://www.btlprofessional.ru/promotion-of-goods-on-the-market.html> - 24.10.2015.
4. Типы госзакупок: тендеры, конкурсы, аукционы [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www.roscontract.ru/leftmenu1\\_8.html](http://www.roscontract.ru/leftmenu1_8.html) - 01.11.2015.

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

### **PR И РЕКЛАМА. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ**

**Ковальская К.В.**

Поволжский государственный технологический университет, г.Йошкар-Ола

Понятие «реклама» вызывает определенные ассоциации в экономическом, социокультурном и политическом смыслах. В экономическом смысле реклама чаще всего ассоциируется с производством, бизнесом, торговлей, коммерцией, товарами, услугами, занятостью, в социокультурном – с зрелищными мероприятиями, путешествиями, модой, шоу, религиозными и благотворительными акциями, знакомствами, в политическом – с политическими партиями, лидерами, выборами, лозунгами, листовками или акциями протеста.

Цель любого предприятия являются деньги. Поэтому вся деятельность компании по разработке, производству и продвижению товара или услуги на потребительский рынок подчинена корпоративным целям компании.

Исходя из корпоративных целей, создаются цели маркетинга. Для достижения целей маркетинга разрабатывается стратегия маркетинга — то, как компания хочет добиться целей маркетинга.

Впоследствии тщательно исследуются и прорабатываются все элементы рыночного комплекса, включая стратегию продвижения – способы использования комплекса продвижения товара на рынок, которые заключаются в личных продажах, рекламе, связях с общественным мнением (PR), коммерческом продвижении и прочих косвенных способах.

Реклама — публичная информация фирмы для потенциальных покупателей, потребителей о товарах и услугах, об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также о заслугах самой фирмы. Реклама — форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг на язык нужд и потребностей покупателей.

Public Relations — коммуникативная активность компании, направленная на формирование гармоничных отношений с обществом, установление и поддержание результативных отношений с полезными аудиториями, изучение общественного мнения и реагирование на него.

В то время, как реклама преподносит потенциальному потребителю концепцию товара, воздействуя на потребителей от лица производителя, то PR — подготавливает целевую аудиторию к концепции нового товара и корректирует позиционирование этого товара, работая на потребителей через общественное мнение. В этом заключается суть и различия рекламных и PR технологий.

В конечном итоге реклама и PR, представляя собой элементы комплекса продвижения товара, зависят от стратегии продвижения и нацелены на достижение целей маркетинга производителя и его корпоративных целей.

Сходство между PR и рекламой проявляется в том, что в период разработки информационных кампаний PR – фирмы и рекламные агентства используют схожие с рекламой этапы и методики, которые намерены определить целевые аудитории и сформулировать основные сообщения. В дальнейшем для проведения этих сообщений применяется большой набор одинаковых инструментов, главный из которых – средства массовой информации. Но тут и начинаются различия:

Если основной механизм рекламы – это платное использование газетных площадей и эфирного времени для размещения информации клиента, то задача PR-специалиста – добиться того, чтобы исходящая от клиента информация размещалась исключительно за счет своей актуальности, как для самих журналистов, так и для их читателей, зрителей и слушателей.

Следующее различие состоит в том, что реклама – это ограниченная во времени и объеме кампания по вбрасыванию в общественное пространство определенной информации о продукте или услуги, а механизм PR ориентирован на построение непрерывных взаимоотношений с различными общественными группами, причем по самым разным поводам, в том числе негативного характера.

Сходства и различия рекламы и PR дают возможность говорить об их взаимосвязанных отношениях. Причем эти отношения могут быть как взаимозаменяемые, так и дополняющие.

В Табл.1 можно увидеть сходство и различия рекламы и PR.



Сравниваемые параметры		
Сравниваемые параметры	Традиционная реклама	Public relations
Цель	Сбыт товаров и/или услуг	Управляемый имидж
Наиболее типовые средства	СМИ, наружная реклама, сувениры и т.п.	СМИ, приёмы PR, несколько сотен типов PR - акций
Характер работы	Подается дискретно	Непрерывный и систематический процесс
Постановщик задачи	Подразделения фирмы	Руководство фирмы, партии, региона
Объект	Товар и/или услуга	Идеология, мировоззрение, мода, стиль, бренд и т.п.

Необходимо отметить, что реклама редко является самоцелью. В большинстве, реклама товара или услуги является частью общей кампании. Следовательно, Public Relations – это стратегия, а реклама – тактика успеха.

Резюмируя изложенное выше, мы получаем четкие определения рассматриваемых терминов:

Реклама – тактический инструмент продвижения, который предназначен для решения определенных оперативных задач продвижения в процессе жизненного цикла товара или услуги на потребительский рынок. Реклама воздействует на общество и потребительскую аудиторию снаружи, опираясь на потребительские ожидания, мотивации и характеристики потребительской аудитории.

PR — стратегический инструмент продвижения, который используется для формирования и поддержания гармонии между концепцией компании и ее товаров или услуг. Действует на общество и потребительскую аудиторию изнутри, опираясь на общественное мнение и на позиционирование компании и ее товара или услуг потребительской аудиторией.

Реклама и PR являются инструментами продвижения. Следовательно, стратегии продвижения представляют собой способы использования рекламы и PR в продвижении товара, услуги и компании в обществе и на потребительском рынке. Технологии Рекламы и PR — стратегия, говорящая как компания хочет достичь своих рекламных и PR целей.

#### Список литературы

1. Романов А.А. Учебное пособие по дисциплине «Реклама. Интер- нет-реклама» / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М.:, 2003. – 168 с.
2. Шарков Ф.И., Родионов А.А. Реклама и связи с общественностью: коммуникативная и интегративная сущность компаний. М., 2005

## СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

## СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

### ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ТРУДА

**Разиньков П.И., Разинькова О.П.**

Тверской государственной технической университет, г.Тверь

Аннотация: в статье рассмотрены перспективы совершенствования государственного управления рынком труда, основные направления повышения эффективности государственного управления рынком труда в Российской Федерации.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, труд.

## THE PROBLEM GOVERNANCE OF THE LABOUR MARKET

Annotation: the article considers the prospects for governance of the labour market, the main directions in enhancing the efficiency of state governance of the labour market in the Russian Federation.

Key words: labour market, employment, unemployment, labor.

В условиях рыночных отношений механизм государственного управления рынком труда представляет собой систему процедур государственного управления, в результате которых формируются управленческие решения, а так же правила их принятия и реализации по развитию рынка труда. Он представляет собой единую систему, состоящую из конкретных подсистем управления. В составе механизма государственного управления рынком труда выделяют: механизм реализации общих и частных принципов управления, методы планирования, координации, организации, учета, мотивации, распорядительства, анализа и контроля, присущие экономическим, социальным, организационно-административным, социально-психологическим и другим методам управления.

Большинство экономистов считают, что состояние рынка труда, уровень занятости и безработицы являются одними из важнейших показателей, величина которых позволяет оценить эффективность развития и государственного регулирования экономики страны [1].

Одной из важнейших социально-экономических проблем нашего времени является проблема совершенствования государственного управления рынком труда, регулирования уровня занятости населения и безработицы. Государственное управление рынком труда имеет особое значение для осуществления нормального развития экономики, так как на рынке труда определяются интересы работодателей (государственных, муниципальных, общественных и частных предприятий и организаций) и трудоспособного населения. Именно на рынке труда устанавливаются уровни оплаты труда и занятости населения.

Под государственным управлением рынком труда понимается непрерывное, сознательное воздействие на рынок труда со стороны государства, основанное на специально разработанном механизме воздействия, который обеспечивает достижение целей, которые стоят перед государством в конкретных условиях хозяйствования и в определенных территориальных образованиях.

Территориальные различия в природных ресурсах и условиях, экономическом потенциале и демографической базе и другие факторы определяют характерные черты формирования рынка труда в регионе. Обычно, выделяют три уровня системы факторов, влияющих на государственное управление рынком труда:

- макроуровень;
- микроуровень;
- мезоуровень.

Понятие фактора в данном случае трактуется как причина воздействия на параметры, показатели, оказывающие влияние на формирование, функционирование и другие процессы, которые происходят на рынке труда и на результат данных процессов[2].

На макроуровне действуют следующие группы факторов: экономические, демографические, организационно-технические, социальные, экологические, административно-правовые, национально-этнические.

Микроуровень обусловлен формированием внутреннего рынка труда на уровне отдельных муниципальных образований, организаций (предприятий). На этом уровне выделяют следующие основные группы факторов: организационно-экономические, технико-технологические, психологические, факторы условий и охраны труда.

Мезоуровень - третий уровень системы факторов, включающий уровни федеральных округов и отдельных регионов. Особенности этого уровня заключаются в том, что многие из перечисленных факторов, которые действуют на макро и микроуровне, так же оказывают как прямое, так и косвенное влияние на формирование регионального рынка труда.

По нашему мнению, больше всего проблем связано с совершенствованием управления региональным рынком труда. Региональный рынок труда является объектом первого мезоуровня, для системы управления которым характерны нижеперечисленные функции:

- разработка, на основе положений государственной Программы федерального уровня и учета местных условий, региональной политики занятости населения;
- разработка и реализация целевых региональных программ содействия занятости населения, направленных на повышение, создание и обеспечение действенной системы реализации ее экономических, социальных и других функций;
- координация и контроль деятельности управляющих органов региона и муниципальных образований, общественных и других организаций по реализации целей и задач региональной политики занятости;
- методическое и научно-информационное обеспечение;

- оценка социально-экономической эффективности реализации региональной программы занятости, нормативно-законодательное обеспечение ее реализации, а так же закрепление основных положений политики занятости населения в уставе субъекта Федерации.

- создание информационной системы, обеспечивающей управление рынком труда рассматриваемого уровня, представленной региональной автоматизированной информационной системой, включающей информационные системы центров занятости муниципальных образований и интегрированной в национальную информационную систему страны [3].

Исследуя проблему совершенствования государственного управления рынком труда в России, следует отметить, что все группы факторов, влияющие на государственное управление рынком труда, находятся в тесной взаимосвязи между собой и во взаимозависимости. При этом, изменения в одной из групп факторов, повлекут за собой изменения в других группах, уровень воздействия которых во многом зависит от уровня группы факторов. Можно выделить группы факторов, которые оказывают наибольшее влияние на эффективность государственного управления рынком труда. К таким группам можно отнести группы экономических и административно-правовых факторов, которые находятся в достаточно тесной взаимосвязи между собой. С одной стороны, административно-правовые факторы призваны учитывать экономические интересы субъектов управления различного иерархического уровня, а с другой стороны, влияние экономических факторов, в свою очередь, требует определенного административного регулирования возникающих при этом процессов [4].

Эти и другие противоречия привели к тому, что региональный рынок труда, на наш взгляд, окончательно не сложился и находится на стадии формирования. Поэтому государственное управление им должно осуществляться комплексно с учетом всех групп факторов. Повышению эффективности рынка труда будет способствовать решение наиболее актуальных социально-экономических проблем, создание новых инновационных рабочих мест, снижение уровня безработицы и повышение уровня занятости населения. Создание цивилизованного рынка труда и дальнейшее его функционирование возможно в случае преодоления кризисных явлений в экономике страны, корректировки процессов, протекающих в сфере социально-трудовых отношений, определения целей и задач государства по управлению рынком труда. Нельзя добиться обеспечения наиболее полной и эффективной занятости населения, а также решения проблем рынка труда во многих регионах России, если со стороны государства не будут приниматься меры по привлечению инвестиций в развитие экономики для обновления и модернизации производственно-технологической базы, обучения персонала и решения социальных проблем.

#### Список литературы

1. Дадашев А. Проблемы занятости и регулирования рынка труда в Российской Федерации (региональный аспект) // Вопросы экономики. 2011.-№12.-С. 80-85.
2. Разинькова, О.П. Управление занятостью региона в условиях кризиса на рынке труда / О.П. Разинькова. диссертация к.э.н., Москва. РАГС, 1998.
3. Разиньков, П.И. Персонал предприятия: управление в условиях кризиса / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь. Издательство ТвГТУ. 2012.
4. Разинькова, О.П. Совершенствование государственного управления рынком труда / О.П. Разинькова, А.С. Коршунова. В сборнике: Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов факультета управления и социальных коммуникаций. Под общей редакцией И.И. Павлова, ответственный за выпуск: Ильин О.Ю.. Тверь, 2015. С. 94-96.

#### СЕКЦИЯ №15.

#### ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

## СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

### МАТРИЦА ВОЗМОЖНОСТЕЙ И. АНСОФФА

Ковальская К.В.

Поволжский государственный технологический университет, г.Йошкар-Ола

Для того, чтобы добиться оптимального функционирования, предприятие должно выбрать хорошую стратегию, которая, в первую очередь, должна строиться на сильных позициях и использовании своих возможностей.

На сегодняшний день можно считать уже общепризнанным, что «отцами» стратегического планирования по праву считаются Альфред Д. Чандлер, Кеннет Эндрюс и Игорь Ансофф.

Известный специалист в сфере стратегического планирования И. Ансофф дает определение стратегии как «набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности» [1]. Кроме того, книга И. Ансоффа «Корпоративная стратегия» [2] многими исследователями признана как первая монография, которая целиком посвящена проблемам стратегического планирования.

Рассмотрим матрицу возможностей И. Ансоффа.

Матрица возможностей по товарам/рынкам, или «продукция—рыночная определенность», - классическая модель, которая использовалась при разработке стратегических альтернатив в 60-е годы и впервые была предложена И. Ансоффом под названием «вектор роста».

Идея матрицы состоит в том, что должны быть взаимосвязаны существующие и будущие продукты компании и рынки, на которых она работает. Любая отрасль включает в себя очень широкий выбор продуктов, которые можно производить, и рынков, на которых можно работать, поэтому компания имеет большой выбор направлений роста. Компании необходимо определить свое текущее положение в отрасли и выбрать направление своего роста, которое обеспечивало бы в будущем наиболее конкурентоспособную позицию для нее.

Выбор стратегии развития зависит от степени загруженности рынка и возможностей предприятия постоянно обновлять свое производство.

Таблица 1

Матрица возможностей по товарам/рынкам

Рынки	
Существующие	Новые
I Стратегия проникновения на рынок	II Стратегия развития рынка
III Стратегия разработки новых товаров	IV Стратегия диверсификации

Рассмотрим последовательно перечисленные стратегии в Табл.1 и опишем условия их применения в современной экономике России.

Квадрант I матрицы демонстрирует направленность стратегии предприятия на существующие продукты и рынки. Стратегию называют методом «экономии издержек», или «улучшай то, что уже делаешь». Эта стратегия эффективна как для предприятия, так и для его самостоятельных хозрасчетных подразделений, когда рынок только растет или еще не загружен. Предприятие ставит задачу увеличить сбыт уже имеющихся товаров на существующих рынках при помощи интенсификации товародвижения, поступательного продвижения и самых конкурентоспособных цен. Это увеличивает сбыт, привлекает тех, кто раньше не пользовался продукцией данного предприятия, а также клиентов конкурентов и увеличивает спрос уже привлеченных потребителей.

Квадрант II матрицы демонстрирует направленность стратегии на развитие рынка, т. е. на создание новых рынков для продукции, выпускаемой уже достаточно длительное время. Такая стратегия эффективна только в том случае, если:

- предприятие желает расширить свой местный внутренний рынок;
- в результате перемены стиля жизни и демографических факторов появляются новые сегменты на рынке;
- для уже хорошо известной продукции предприятия обнаруживаются новые сферы применения.

Предприятие ставит своей целью расширить сбыт существующих товаров на рынках или подтолкнуть потребителей по-новому использовать уже имеющуюся продукцию. Оно может проникать на новые сегменты

рынка, спрос на которых еще не удовлетворен; по-новому предлагать существующие товары, использовать новые методы их продвижения и сбыта.

Квадрант III матрицы обозначает направленность стратегии на разработку новых продуктов для сложившихся и давно освоенных рынков. Эта стратегия применяется тогда, когда предприятие или его самостоятельные хозрасчетные подразделения имеет ряд успешных типов изделий, завоевавших большую популярность у потребителей. В этом случае предприятие разрабатывает новые или видоизмененные товары для существующих рынков, делая акцент на новые модели и улучшение качества усовершенствованных товаров. При этом осуществляются и другие мелкие нововведения, тесно связанные с уже внедренными товарами и реализацией их потребителям, лояльно настроенным по отношению к данному производителю и его торговым маркам.

Квадрант IV матрицы — стратегия диверсификации. Стратегия диверсификации применяется, если необходимо избежать чрезмерной зависимости предприятия от одного самостоятельного хозрасчетного подразделения или одного ассортиментного набора продукции, а также, если фирма стремится покинуть свертывающиеся рынки или рынки, находящиеся в состоянии застоя. Как бы то ни было реализация стратегии диверсификации подразумевает разработку новых продуктов и новых рынков, поэтому она является наиболее рискованной, так как никогда нет полной уверенности в том, что новые рынки готовы принять новую продукцию и она будет пользоваться спросом покупателей.

Опыт разработки стратегии различных фирм показывает, что они редко останавливают свой выбор на каком-то одном варианте стратегии. Чаще всего общая стратегия представляет собой объединение перечисленных выше стратегий. Вдобавок их последовательность зависит от значимости и результатов, которых ожидают от использования каждой из них. В этом случае общая стратегия фирмы формулируется с использованием слов — «сначала» и «затем». Например, сначала сконцентрируем наши усилия на продолжении выпуска освоенной продукции и поставке ее на прежние рынки, так как спрос на нее еще высок; затем обращаем внимание на новые рынки и поставляем на них ту же продукцию; затем создаем новые версии популярных изделий и поставляем их на старые рынки с целью побудить совершить повторные покупки.

Подводя итог, можно сказать, что достоинствами использования планирования по матрице И. Ансоффа являются наглядность и простота применения, а недостатками использования планирования по матрице И. Ансоффа — односторонняя ориентация на рост и ограничения в разрезе двух характеристик (продукт — рынок).

#### Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб: Питер Ком, 2000. — 46 с.
3. С83 Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. — СПб.: Питер, 2005. — 496 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Белик Т.В.**

Хабаровский государственный университет экономики и права, г.Хабаровск

Стратегия — это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям; это набор правил, которыми организация руководствуется в своей деятельности, включающих общие принципы обеспечения координации достижения этих целей.

Выделяются четыре основные группы правил:

1. Правила оценки результатов деятельности в настоящем и в перспективе. Качественную сторону критериев оценки обычно называют ориентиром, а количественное содержание — заданием.
  2. Правила, по которым складываются отношения организации с ее внешней средой. Они определяют: какие виды продукции и технологии она будет разрабатывать, куда и кому сбывать свои изделия, каким образом добиваться превосходства над конкурентами (продуктово - рыночная стратегия или стратегия бизнеса).
  3. Правила установления отношений внутри организации (организационная концепция).
  4. Правила ведения своей повседневной деятельности (основные оперативные приемы).
- Основные отличительные особенности процесса разработки стратегии выделил И. Ансофф:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием, а лишь установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций организации.

2. Сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы, во-первых, помочь сосредоточить внимание на определенных участках и возможностях; во-вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией.

3. Необходимость в стратегии отпадает, как только реальный ход развития выведет организацию на желательные события.

4. В ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах.

5. Как только в процессе поиска открываются конкретные альтернативы, появляется и более точная информация. Однако она может поставить под сомнение обоснованность первоначального стратегического выбора. Поэтому успешное использование стратегии невозможно без обратной связи.

6. Поскольку для отбора проектов применяются как стратегии, так и ориентиры, может показаться, что это одно и то же. Но это разные вещи. Ориентир представляет собой цель, которую стремится достичь организация, а стратегия – средство для достижения цели. Ориентиры – это более высокий уровень принятия решений. Стратегия, оправданная при одном наборе ориентиров, не будет таковой, если ориентиры организации изменятся.

7. Стратегия и ориентиры взаимозаменяемы как в отдельные моменты времени, так и на различных уровнях организации. Некоторые параметры эффективности (например, доля рынка) в один момент могут служить фирме ориентирами, а в другой – станут ее стратегией. Поскольку ориентиры и стратегии вырабатываются внутри организации, возникает типичная иерархия: то, что на верхних уровнях управления является элементами стратегии, на нижних уровнях превращается в ориентиры. [3]

Многие организации добились успеха, используя классический подход к разработке стратегии, основы которого были рассмотрены выше. Вместе с тем, в связи с постоянным процессом изменений как в самом бизнесе, так и управлении им, идет поиск новых подходов к процессу разработки стратегии. Одним из них, завоевавших признание и позиционирующих себя как революционная технология активации талантов и энергии людей, принципиально новая методика интенсивного развития бизнеса и повышения его конкурентоспособности в условиях изменений является HEART-management (Human Energy Activated by Revolution Technology), разработчиком которой является Вадим Ширяев, президент СОМАР, Член Совета Гильдии Маркетологов. [35]

По мнению В. Ширяева HEART-management является движущей силой организации, включает в себя как управление знаниями и создание совместной ценности с потребителем – co-creation, так и развитие команд, управление талантами, а самое главное – формирование стратегии прорыва организации. Особое место отводится знаниям – как самому дорогому активу компании. Если раньше лидерами рынка были компании преимущественно с материальными активами, то сейчас первенство принадлежит компаниям, ключевыми активами которых являются нематериальные ресурсы. Управление знаниевыми активами ведет к повышению ценности бизнеса, влияет на позиционирование (знаниевые активы легко ложатся в основу позиционирования, являются хорошим катализатором как его силы, так и защищенности с точки зрения уникальности и неповторимости), а также неизменно приводит к созданию высокомаржинальных, высококонкурентных продуктов и помогает строить более доверительные и долгосрочные взаимоотношения с клиентами. Методология HEART основана на лучших практиках стратегического управления, где традиционный, классический подход тесно переплетается с современными решениями и предполагает последовательное прохождение ряда этапов, ведущее к созданию новой, эффективной стратегии организации (Рисунок 1).

1 этап. Оценка возможностей компании.

На этом этапе определяется новая миссия компании или корректируется старая; определяется команда и компетенции людей, которые влияют на принятие решений; выявляются все явные и скрытые ресурсы компании, определяется их уникальность и важность.

2 этап. Анализ рынка.

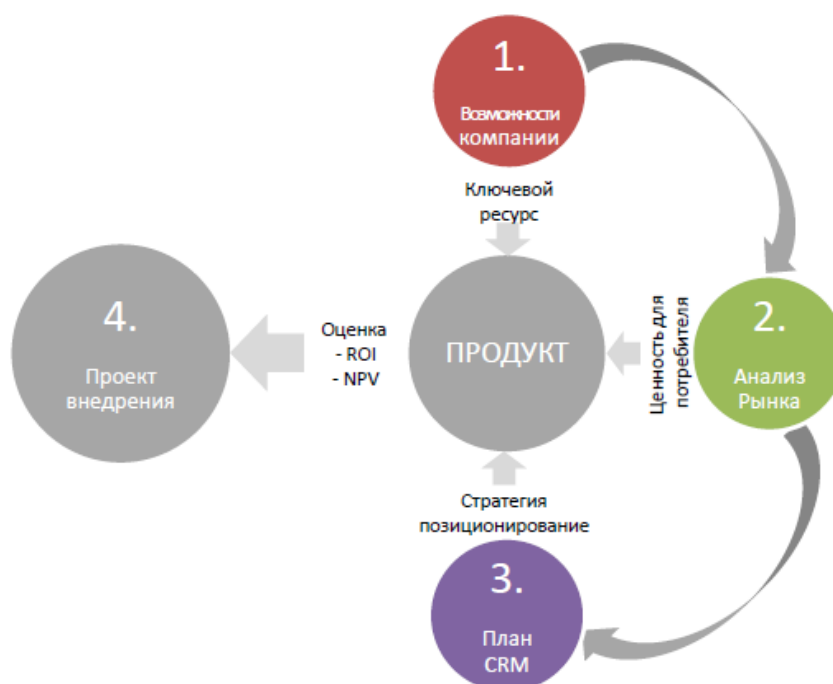


Рис.1. Структура методологии HEART

На этапе анализа рынка основными задачами разработчиков стратегии являются: определение основных трендов развития общества, рынков; выбор варианта дифференцирования; анализ и выбор целевых аудиторий.

3 этап. CRM – управление отношениями с клиентами.

На этом этапе определяются выгодные целевые аудитории, выбирается позиционирование компании и тактика формирования продаж.

4 этап. Проект внедрения стратегии.

На этом этапе разрабатывается Устав проекта, диаграмма Ганта и прогнозируется денежный поток от реализации новой стратегии

Несомненным преимуществом методологии HEART является глубина проработанности, четкая структурированность каждого этапа, при постепенном прохождении которого, в конечном счете, можно получить готовую к реализации стратегию, которая с большой долей вероятности окажется успешной, а также план реализации этой стратегии.

Так, например, на первом этапе использования методологии HEART, оценка возможностей организации начинается с п.1.1 «Команда+Компетенции», в котором приводится алгоритм оценки:

1. Определить, кто входит в команду (искренне заинтересован в результате)
2. Оценить, какими компетенциями обладают члены команды;
3. Понять интересы и степень влияния каждого члена на команду.

Дальше даётся аналитическая форма, которую следует заполнить по результатам оценки (Табл.1).

Таблица 1

Команда + компетенции

Член команды	Компетенции	Интересы	Степень влияния (от 0 до 10)
1.Петров И.С.	Эксперт по управлению проектами (PMI PMP) в сфере оптимизации ROI операционного и стратегического маркетинга и математическому моделированию поведения потребителей; телекоммуникации, интернет-маркетинг	Заинтересован в развитии компании как директор и соучредитель	10
2.Иванова О.П.	Маркетинговые исследования, стратегическая настройка, M-Cloud, телекоммуникации, интернет-маркетинг.	Заработная плата зависит от стоимости	6

		реализуемых проектов	
И т.п.			

На основе полученной информации делается вывод о заинтересованности/не заинтересованности коллектива организации в её существовании, обладании широким/недостаточным спектром компетенций, необходимых для успешного функционирования и дальнейшего развития организации.

#### Список литературы

1. Ансофф И., Петров А.Н. Стратегический менеджмент: пер. с англ. СПб. : Питер, 2009. 344 с.
2. URL: <http://www.somar.ru/search/index.htm?searchid=2098618&text=heart&web=0> (дата обращения: 20.02.2015).

### РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Насырова В.И., Зарифуллина Э.В. – магистранты**

Науч. руковод. – д-р экон. наук, доц. Т.А. Гилева  
Уфимский государственный авиационный технический университет, г.Уфа

Процессы управления организационными знаниями и подходы к разработке стратегии, направленной на формирование и развитие организационных компетенций, сегодня являются основой формирования долгосрочных конкурентных преимуществ предприятий. Определено понятие и дана классификация организационных компетенций, раскрыты ключевые признаки и роль ключевых компетенций в развитии предприятий

Ключевые слова: конкурентное преимущество, организационные компетенции, ключевая компетенция компании

В настоящее время конкурентное преимущество, основанное на превосходстве товаров и услуг по ценовым и качественным характеристикам на рынке, теряет устойчивость. Теперь компании конкурируют не только продуктами, но и своими способностями создавать, обновлять и использовать, воплощая в товарах и услугах, организационные знания и ресурсы под меняющиеся требования внешней среды [3]. Такая совокупность знаний, навыков, умений и способностей, обеспечивающая конкурентное преимущество, и принадлежащая как сотрудникам, так и компании в целом, является организационной компетенцией.

Компетенция компании (бизнес-компетенция) – набор взаимосвязанных навыков, способностей и технологий, обеспечивающий компании эффективное решение определенных задач, ситуаций. Стандартная компетенция компании – набор преимуществ, технологий, способностей, знаний и умений, позволяющий компании решать типичные для данного сегмента рынка задачи, осуществлять операционные процессы на уровне, принятом как стандарт. Для успешной конкуренции необходимо сформулировать все компетенции компании и выделить ключевые. Ключевая компетенция компании – такая компетенция, наличие которой позволяет компании решать задачи, непосильные для большинства других игроков рынка, устанавливает новый стандарт деятельности в отрасли и тем самым обеспечивает обладателю конкурентное преимущество [5].

Согласно Г. Хамелу и С.К. Прахаладу, компания должна восприниматься не как совокупность составляющих ее бизнес-единиц, а как сочетание ключевых компетенций - навыков, умений, технологий, позволяющих компании предоставлять своим потребителям определенные ценности. Ключевая компетенция – стратегический потенциал компании. Оперативное управление компанией (умение эффективно вести дела) - способ извлечения выгоды из потенциала [1].

Признаки ключевой компетенции [4, 5]:

- значимость для потребителей, их готовность платить за компетенцию как за большую часть приобретаемой ценности;
- способность изменяться и подстраиваться под новые требования рынка;
- уникальность, малая вероятность повторения конкурентами;
- основанность на знаниях, а не на стечении обстоятельств;
- связанность с несколькими видами деятельности или продуктами;



- актуальность, соответствие стратегическим устремлениям рынка и компании;
- возможность партнерства для создания новой ключевой компетенции;
- ясность, доступность формулировки компетенции для однозначного толкования.

Выявление ключевых компетенций организации критически важно, поскольку эффективная и устойчивая стратегия строится именно на данных компетенциях. Ключевые компетенции - неотъемлемая часть успеха организации.

Ключевые компетенции:

- вносят большой вклад в создание ценности товара или услуги для покупателя или в снижение себестоимости
- с трудом поддаются копированию конкурентами
- могут быть задействованы по отношению к широкому спектру продуктов и создавать возможности для выхода на новые рынки.

Необходимость исследования организационных знаний и способностей компании, составляющих её компетентность, обусловлена тем, что в каждый из периодов развития стратегического менеджмента состав элементов компетентности организации менялся. Для руководителей компаний важно определять, что в компании может являться основой для построения стратегии [2, 5], т.е. какие организационные знания и способности входят в состав компетентности и являются уникальными. Еще более сложный вопрос: как эффективно ими управлять и создавать на их основе конкурентные преимущества. Очевидным становится то, что процессы управления организационными знаниями и способностями исключительно важны для развития компаний.

В динамично меняющихся условиях внешней среды, ускоряющихся процессах обмена информацией и знаниями компетентность организации обладает динамикой. Знание (компетенции) из уникального быстро может стать рутинным, если оно не совершенствуется и не обновляется. Поэтому в состав компетентности организации входит не только совокупность её компетенций, но и динамические организационные способности к адаптации, обновлению, непрерывному взаимному обучению, сотрудничеству и партнёрским отношениям [6]. Такое дополнение способностей к имеющейся накопленной базе знаний и выделенных из неё компетенций, составляют компетентность организации (Табл.1).

Таблица 1

Состав компетентности организации

Компетенции	Динамические способности
<p>Выделенные по критерию значимости и достаточности в деятельности компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– из элементов рыночного капитала бренд, торговые знаки и марки, покупательская приверженность торговому знаку, репутация, портфели заказов, механизмы распределения, деловое сотрудничество, франшизные и лицензионные соглашения и др.);</li> <li>– из элементов интеллектуальной собственности (патенты, авторские права, производственные секреты, ноу-хау, товарные знаки, знаки обслуживания, результаты научных исследований и др.);</li> <li>– из элементов человеческого капитала (образование и профессиональная квалификация, связанные с работой знания и умения, навыки и накопленный опыт сотрудников и др.);</li> <li>– из элементов инфраструктурного капитала (сетевые системы и связи, организационные технологии, внутренние стандарты, корпоративная культура, управленческие процессы, инновационные процессы).</li> </ul>	<p>Способность быстрее других:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– адекватно понимать сложившуюся на рынке ситуацию и распознавать изменения в запросах соучастников;</li> <li>– принимать решения и планировать в ответ на запросы;</li> <li>– непрерывно учиться, осуществляя интенсивный обмен знаниями и лучшей практикой;</li> <li>– организовать непрерывный процесс самосовершенствования и поддержания ценностей корпоративной культуры знаний;</li> <li>– осуществлять запланированные действия и пр.</li> </ul>

Ключевая компетенция является стратегическим потенциалом и одним из основных источников конкурентных преимуществ компании. Анализ компетенции занимает важное место в стратегическом планировании компании в период кризиса, когда конкуренция становится борьбой не ресурсов, а стратегий, т. е. компании все чаще направляют инвестиции на создание ключевых компетенций и обеспечение своих динамических способностей. Все большую роль играют инновационный потенциал, способность создавать более эффективные стратегии и постоянно развивать компанию, обновляя ее.

Таким образом, определив совокупность потребительских предпочтений (требований к производимым товарам и/или услугам), проанализировав ключевые факторы успеха и нематериальные ресурсы предприятия, можно идентифицировать основные организационные компетенции. Проведя их оценку по совокупности критериев, можно выделить те из них – ключевые – которые следует использовать и развивать как основу создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятия.

#### Список литературы

1. Аллен К.Р. Продвижение новых технологий на рынок. – М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2007. – 455 с.
2. Антонов В.Г. Методы расчета и оценка управленческого эффекта от использования научно-технических разработок. – М.: ГУУ, 2008. – 90 с.
3. Афанасьев В.Я., Мильнер Б.З. Проблемы управления в экономике знаний. – М.: ГУУ, 2010. – 269 с.
4. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы – М: НИРО, 2008. – 340 с.
5. Гилева Т.А. Компетентностно-ориентированное управление нематериальными ресурсами предприятия. – Казань: Изд-во Казанского государственного университета, 2008. – 124 с.
6. Малыгина, О.В. Компетентность организации. Управление знаниями в инновационной экономике - М.: Экономика, 2009. – 256 с.

### СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Бабченкова Д.Р., Салганова Т.А., Сафронова А.В.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Нестабильность экономической ситуации в стране и непостоянство условий функционирования производства товаров и услуг, состояние постоянной напряженности на всех рынках, в связи с нынешней политической обстановкой, повышает значимость стратегического планирования в управлении предприятиями и фирмами. Эффективным инструментом оценки деятельности компании в процессе достижения стратегических целей, является важный, неотделимый от основной деятельности, процесс стратегического планирования и контроля. Современные подходы к стратегическому менеджменту обращают внимание компаний на многие нефинансовые элементы деятельности, такие как: инновационные процессы, бизнес-процессы, персонал и отношения с клиентами. Для осуществления этой цели главным инструментом реализации выступает Сбалансированная система показателей, в которой созданы четыре перспективы: финансовая (в чем наша ценность для акционеров), клиентская (ценность для потребителей), внутренних процессов (что нужно усовершенствовать, чтобы компания была конкурентоспособной) и обучение и развитие (задействованы ли программы развития, роста и мотивации).

Сбалансированная система показателей (ССП) – это концепция управления реализацией стратегии, созданная профессорами Гарвардского университета Д. Нортоном и Р. Капланом. Она целенаправленно проводит мониторинг деятельности компании, дает возможность прогнозировать и предупреждать появление проблем, взаимоувязывает уровни оперативного и стратегического управления, создает и контролирует основные финансовые и нефинансовые показатели деятельности компании.

Как видно из определения СПП – это инструмент управления стратегией, следовательно, возникает необходимость ясного определения стратегии до начала работы по созданию сбалансированной системы показателей. Логично, перед тем как разработать и представить в формальном виде систему управления стратегией, нужно тщательно заняться самой стратегией и четко определить ее основные положения и структуру. И только тогда можно говорить о прочном фундаменте построения сбалансированной системы показателей.

ССП, стоящая на прочном фундаменте, позволит компании:

- направить использование своих ресурсов (кадры, финансы, технологии и информация) на осуществление своей стратегии и добиться неизменного движения компании к целям;
- нарастить эффективность и управляемость деятельности компании, а так же снизить риски;
- послужить гарантией связи ежедневной работы всех сфер компании (коммерческой, административной, производственной) и стратегических целей.

Стратегия - это причины и эффекты определенные причинно-следственными связями. Определяя стратегию, компания создает предположения, гипотезы (Рисунок.1).

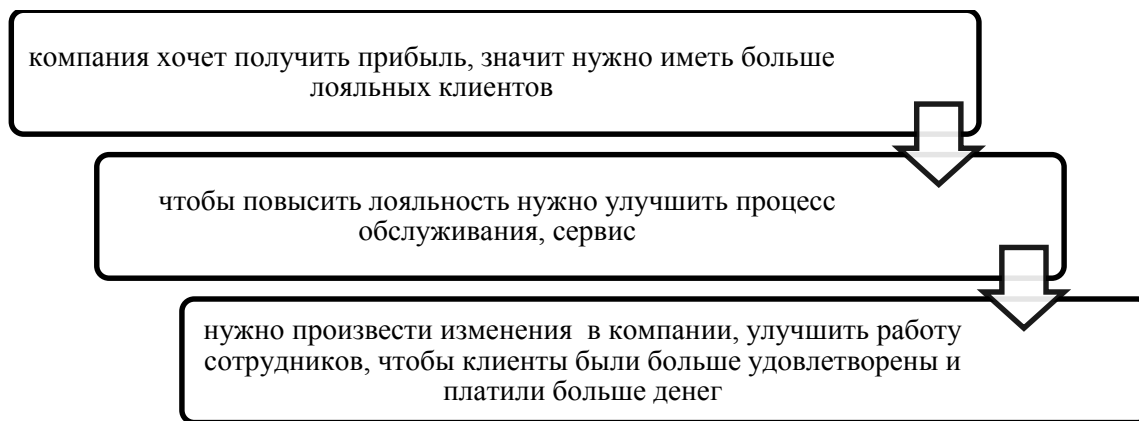


Рис.1. Пример формирования гипотезы при определении стратегии компании.

Вся стратегия компании состоит из таких причинно-следственных связей, соответственно, стратегия представляет собой набор таких гипотез.

Существует и другая версия определения понятия стратегии - это причинно-следственная цепочка целей. Значит, мы должны разложить стратегию на цепочку целей. А что такое цель? Цель - идеальное, мысленное предвосхищение результата. У целей есть 4 уровня:

- 1 уровень (верхний) – идеалы;
- 2 уровень – стратегические намерения;
- 3 уровень – стратегические цели;
- 4 уровень – конкретные задачи.

Таким образом, рассмотрев все уровни целей, относительно компании выстраивается иерархия целей и задач. Но для того, чтобы приступить к разработке мелких целей (задач), нужно сформировать крупные (идеалы и намерения). Без тщательной проработки иерархии этих целей невозможно приступить к созданию ССП.

Для того чтобы приступить к созданию и внедрению ССП нужно иметь – описание стратегии в виде документа. Этот документ должен содержать:

1. Стратегические проблемы – внешние и внутренние ограничения, препятствующие развитию компании. Понимание этих проблем позволяет ответить на вопрос - почему необходимо провести изменения? и, исходя из этого, поставить стратегические цели.

2. Стратегические ориентиры (миссия, видение). Миссия – это предназначение компании, видение же определяет стратегические намерения, то есть результаты, которые представляются достижимыми на протяжении периода 4-5 лет. Миссия компании должна звучать коротко и ясно, быть понятной как сотрудникам компании на всех уровнях, так и потребителям.

3. Позиционирование компании на рынке. Этот пункт должен давать ответ на три вопроса: Кто целевые клиенты? Что представляет собой продукт? Ключевые отличия от конкурентов?

4. Организационная концепция. Необходимо определить направления бизнеса, почему именно эти направления использует компания, как они помогают друг другу и как взаимосвязаны.

5. Определить главные направления изменений (3-5 направлений, емко и коротко). Например: от широкого охвата рынка перейти к прибыльным клиентам или от стандартных услуг – к индивидуальному обслуживанию.

Зачастую в российских компаниях стратегия подменяется кучей бумаг, а на перечисленные вопросы ответов в ней нет. Поэтому прежде чем внедрить ССП нужно организовать выработку стратегии в виде проекта, в большинстве случаев есть лидер компании, который знает стратегию, но только на словах, поэтому важно найти такого человека, а так же сформировать команду проекта, в которую войдут все топ-менеджеры, где собственно и будут найдены ответы на все вопросы. [2]

Когда стратегия создана по вышеперечисленным правилам, от ее описания переходят к созданию инструментов управления стратегией, то есть непосредственно к разработке сбалансированной системы показателей, которая будет включать в себя определенные этапы (Рисунок 2).



Рис.2. Этапы внедрения ССП.

Для завершения успешно процесса внедрения ССП нужно:

- создать миссию, видение и стратегию компании;
- заручиться поддержкой руководства;
- назначить руководителя проекта;
- обозначить размер области охвата (отделы или компания целиком);
- наметить стратегические цели;
- определить показатели для определения уровня достижения цели;
- контролировать и оценивать эффективность компании за определенные периоды.

Полагаем, что сбалансированная система показателей позволит более полно и точно достичь поставленных стратегических целей компании, определить уровень их достижения, а так же контролировать и формировать ответные воздействия на стратегические факторы её развития, что является особенно актуальным в условиях кризиса.

#### Список литературы

1. Богомолова И.П., Корнеева Ю.С. Особенности разработки сбалансированной системы показателей в стратегическом планировании деятельности предприятий / И.П. Богомолова, Ю.С. Корнеева // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2009. - №5. – С. 21-23.
2. Гибенко Д.С., Минякова Т.Е. Сбалансированная система показателей: сущность, этапы внедрения, основные проблемы. /Д.С. Гибенко // Проблемы современной экономики. – 2010. - №2. – С. 206-211. [Электронный ресурс]
3. Шубина А.В., Вехорева А.А. Проблемы выбора системы сбалансированных показателей как метода стратегического управления компанией/ А.В. Шубина, А.А. Вехорева// Актуальные вопросы современной экономической науки. – 2013. С. 103-106. [Электронный ресурс]

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТРАНСМОДАЛЬНЫЕ КОГНИТИВНЫЕ МАТРИЦЫ, НЕЙРОКОГНИТИВНЫЕ ДОМЕНЫ, НЕЙРОКОГНИТИВНЫЙ АПГРЕЙД

Буров В.А.

Институт философии Российской академии наук

Ставится проблема недостаточности и когнитивной и нейрокогнитивной дефицитарности нормативной модели общего, специального и научного знания. Целью проводимых исследований является модернизация этой модели и радикальное повышение качества когнитивных ресурсов человека при переходе к новой модели экономики. Формирование когнитивных ресурсов в практиках человека и общества рассматривается как трансмодальный гетерогенный исторический процесс, для понимания которого мы вводим представление о трансмодальных гетерогенных когнитивных матрицах – системах контекстов и доменов знания. Вводятся представления о когнитивных матрицах человека и общества и когнитивных ресурсах экономики, нейрокогнитивных доменах, неотделимом знании и его передаче в нейрокогнитивных коммуникациях.

Дефицит когнитивных ресурсов и системы нейрокогнитивных доменов образования.

Обращаясь к вводимым нами представлениям о когнитивных ресурсах экономики, о трансмодальных когнитивных матрицах и нейрокогнитивных доменах в специальном знании и образовании рассмотрим один пример, приведенный психиатром Ф.Б. Березиным в его мемуарах «Одна жизнь через четыре эпохи», где он говорит о правополушарной нейрокогнитивной доминантности народов севера и проблеме левополушарной нейрокогнитивной дефицитарности при обучении их детей в школе:

«... нас привлекали к различным консультациям. Об одной из них я хочу здесь рассказать, потому что она сразу показала, как отличается переработка информации у чукчей (она была в основном правополушарная, образная) от переработки информации пришлым населением, которое как и основная популяция в СССР, было левополушарным (т.е. перерабатывала информацию путём вербально-логическим). Одна из консультаций демонстрирует это различие очень наглядно.

... Это был 11-летний мальчик, который не смог преодолеть порога 3 класса и, хотя он был потомственным оленеводом, направлен он был во вспомогательную школу для изучения профессии жестянщика. Через месяц после помещения в школу он сбежал из неё и пошёл в свою находящуюся за 300 км бригаду. А родители были обязаны сообщить о его появлении, чтобы он не считался без вести пропавшим.

Его вернули во вспомогательную школу, хотя он совершенно откровенно говорил, что он учиться там не хочет, не будет, что жестянщиком ему быть не интересно, что он просто, наверное, пойдёт не в свою бригаду, где его легко обнаружить, а в какую-нибудь соседнюю, где не было людей, обязанных сообщить о его появлении.

... Для оценки его интеллектуальных способностей для нас было важным подробно расспросить его об обстоятельствах его побега. Он подтвердил, что учиться профессии жестянщика ему было скучно, что он очень хорошо умел управляться с оленями в свои 11 лет, и что если уж его не хотят обучать в обычной школе, что тоже казалось ему несправедливым, то пусть создадут такие вспомогательные школы для оленеводов, оленеводы на Чукотке нужнее, чем жестянщики.

- А как ты полагал, сколько дней у тебя займёт путь до бригады?

- Я не полагал, я знал, что примерно 6 дней

- Откуда ж ты знал это?

- Оттуда же, откуда и дорогу к бригаде. Когда нас везли в эту школу на вертолёте, я всё время наблюдал тундру

- И что это тебе давало?

- Я знал, куда мне идти и сколько примерно продлится путь.

- Но ведь тундра везде одинаковая...

И тогда мальчик посмотрел на меня с откровенным презрением и сказал:

- Тундра везде разная.

- И как же ты собирал продукты?

- У нас можно было по желанию заменять обед сухим пайком. Половины этого сухого пайка мне хватало, чтобы быть сытым, а вторую половину я откладывал в мешок. Для перестраховки я собрал себе продуктов не на 6, а на 8 дней, и вечером, когда все готовились ко сну, я встал на лыжи перед сном прогуляться. Отбой прошёл нормально, и мне рассказывали, что хватились меня только утром.

- Ты шёл и ночью и днём?

- Нет. Зачем? Ночью я спал.

- А ты не мог замёрзнуть во сне?

- Нет, - он сказал, - Я же родился на Чукотке. Нужно копать глубокую-глубокую яму, аж до грунта. Потом набросать туда мелких веточек, зажигалка у меня была, а по мере того, как они прогорали, подбрасывать туда более крупные сучья. Стенки ямы сначала подтаивали, а когда костёр оказался только внизу, они снова замерзали и становились очень прочными. Тогда надо было влезть в яму, отгрести жар в сторону, чтобы угли ещё согревали меня, но не могли обжечь. И последнее - заранее подготовленный ком снега по размеру входа в яму, который помещался в стене, затыкал эту дырку снизу. Там было очень тепло, даже жарко. А утром я тщательно гасил снегом уголья, чтобы не пустить случайно по лесотундре пала, хотя зимой это большая редкость, но всегда лучше перестраховаться. Продуктов мне хватило, до бригады я дошёл хорошо и никогда не думал, что мои родители будут сообщать, что я пришёл домой. Ну, эта дорога, она не пропала зря, у меня теперь большой опыт и я пойду несколько другим путём к людям, которые не будут обо мне сообщать.

Когда эта беседа закончилась, и мы мальчика отпустили, мы переглянулись и захохотали, потому что умственная отсталость этого ребёнка явно не бросалась в глаза. Мы изменили диагноз «умственная отсталость» на «педагогическая запущенность» и проследили, чтобы его забрали из этой вспомогательной школы ещё при нас, потому что опасались какой-нибудь каверзы после нашего отъезда. Запомнить дорогу глядя с вертолёт, постоянно иметь перед глазами образ пути и не испытывать сомнения, что ты идёшь правильно, несомненно свидетельствовало о высокоразвитой способности к образной переработке информации».

На этом примере мы видим, что, имея представление о нейрокогнитивных доменах и нейрокогнитивной дефицитарности, психология не рефлектирует поведение специалиста и не доводит это понимание до решения конкретных задач обеспечения эффективности когнитивных ресурсов клиента, не осуществляет необходимой трансляции нейрокогнитивных доменов. Мальчик в этом сюжете остается в исходной проблемной ситуации его левополушарной нейрокогнитивной дефицитарности и не может продолжать обучение.

Вводимые нами трансмодальные когнитивные матрицы - системы транслируемых эффективных нейрокогнитивных доменов неотделимого знания позволяют решать такие задачи.

Трансмодальные когнитивные матрицы - система модальностей, контекстов и доменов знания - это новый разрабатываемый нами продукт, обеспечивающий необходимое сегодня повышение эффективности знаний школьника, студента, специалиста, человека - "право быть умным". Для решения современных задач человеку необходимо найти дополнительные когнитивные и нейрокогнитивные ресурсы за скобками действующей нормативной модели знания. И мы их находим - трансмодальные когнитивные матрицы, системы нейрокогнитивных доменов. Такое понимание в теории познания уже сложилось. Но потребуются многие годы, чтобы эти ресурсы - трансмодальные когнитивные матрицы, нейрокогнитивная коммуникация и передача неотделимого знания, о котором давно говорят ученые во всем мире, были легитимизированы в науке и образовании.

Трансмодальные когнитивные матрицы - системы транслируемых нейрокогнитивных доменов позволяют решать задачи, с которыми действующая модель специального и научного знания не справляется из-за её собственной когнитивной и нейрокогнитивной дефицитарности. Использование этих матриц позволяет задействовать когнитивные и нейрокогнитивные ресурсы человека и культуры, которые ранее оставались за скобками кодифицированного знания науки и нормативного общего, специального и научного образования.

Одним из таких выделяемых директором Центрального экономико-математического института РАН В.Л. Макаровым ресурсов вводимых нами в образование матриц нейрокогнитивных доменов является неотделимое некодифицируемое личностное знание. Здесь мы обобщаем опыт лучших университетов мира, собирающих у себя лучшие кадры - носителей такого ресурса и транслирующих такие домены в образовании, формируя у своих выпускников эффективные трансмодальные когнитивные матрицы этих университетов. Сложность этой работы состоит в том, что мы обращаемся к высшим достижениям - уникальным некодифицируемым ресурсам психики отдельных личностей и пытаемся, используя зеркальные системы мозга, транслировать эти ресурсы в нейрокогнитивной коммуникации. Наш опыт показывает, что такая биологически детерминированная передача происходит мгновенно. Проверить это легко может каждый, отследив свою способность чувствовать, что чувствует его партнер в самой обыденной коммуникации (Иоахим Бауэр. Почему я чувствую, что чувствуешь ты. Интуитивная коммуникация и секрет зеркальных нейронов. Санкт-Петербург, 2009). Мы полагаем, что это можно делать в ограниченном по времени формате индивидуальных консультаций, нейрокогнитивных сессий или мастер-классов, получая стабильные контролируемые приборами результаты и выстраивая цепочки такой передачи для массового образования. Когнитивные матрицы элитарного образования строятся из таких нейрокогнитивных доменов неотделимого личностного знания. Существуют естественные биологически детерминированные пределы доступной человеку сложности кодифицированного знания и такие новые ресурсные базы знания являются необходимым условием дальнейшего технологического развития и решения

множества накопившихся технических, социальных и экономических проблем, с которыми действующий корпус специалистов уже не справляется.

Сегодня мы используем знание, основанное на очень ограниченных нейрокогнитивных ресурсах. Для ресурсного обеспечения новой модели экономики нужен новый уровень когнитивной активности и производства когнитивных ресурсов, выход из этого астенического состояния и духовная мобилизация человека и общества. Новый уровень общего и специального образования 21-го века - это построенное на высших достижениях неотделимого личностного знания элитарное образование, предназначенное не для немногих избранных и десятка лучших университетов мира, а для всех. Эту работу мы определяем как апгрейд когнитивных ресурсов и как нейрокогнитивный апгрейд и вводим в педагогику новый для образования основанный на работе зеркальных систем мозга инструмент нейрокогнитивной коммуникации и нейрокогнитивного резонанса. Педагог 21-го века должен овладеть этим исходно биологически данным ему, несложным, но требующим от него определенной внутренней организации и культуры инструментарием, и получить в форме эффективных нейрокогнитивных доменов, используя этот инструмент, лучшие образцы знания для передачи их ученикам. Учителя уже поняли, что они не могут в рамках сетки часов справиться с поставленными перед ними задачами, но пока не поняли, что необходимый для решения этих задач инструмент может быть создан в нейрокогнитологии. Другой выход - это сохранение ограничения доступа к такому знанию, использование редуцированной модели только кодифицированного знания для массового образования и патологическая адаптация общества к дефициту когнитивных и нейрокогнитивных ресурсов, в чем мы без кадров нужного уровня уже очень хорошо преуспели и результаты чего пожинаем последние четверть века в экономике, пропуская одну за другой технологические революции. Острая когнитивная и нейрокогнитивная дефицитарность действующего корпуса специалистов проявляется в каждом его действии, блокируя технологическое развитие, и проблему эту когда-нибудь придется решать.

В российском руководстве, спустя 20 лет деиндустриализации, наконец сформировалась модернизационная коалиция. Но в начале своего нового развития, экономика России находится в состоянии острого когнитивного и финансового дефицита, в состоянии углубляющегося финансового кризиса с очень плохими прогнозами на ближайшие годы. Глава Минфина РФ А.Г.Силуанов предупредил, что 2016 год может стать последним для Резервного фонда. Декан экономического факультета МГУ А.А.Аузан считает (выступления в Интернете «Сценарии 2015-2018» и на ток-шоу «Право знать!» на телеканале ТВЦ) возможным для кадрового обеспечения российской экономики после 2018 года негативный сценарий. Минимально необходимое время для прохождения через модернизационный сценарий он оценивает в 15 лет. Нет никаких сомнений, что сегодняшнее относительно хорошее состояние российского бюджета уже не будет сохранено. В частности, возникнет и проблема бюджетов систем социальной поддержки и образования. Необходимый России переход на новые технологии столкнется с неспособностью действующей модели образования обеспечить этот переход кадрами соответствующего нового уровня. Сформировавшаяся структура потребления далее станет невозможной. Усилятся процессы депопуляции. Без необходимого ресурсного обеспечения, как и в 1991-м году, может оказаться ослаблена устойчивость институтов экономики и общества. Уже сегодня реализуются глобальные военные угрозы.

Когда-то придется понять, что обеспечивающий старую модель экономики корпус специалистов с его профессиональными иллюзиями и острым нейрокогнитивным дефицитом не может решать переданные ему сегодня в качестве дополнительного заработка и дополнительной нагрузки задачи новой модели экономики из-за их на порядки более высокой сложности по отношению к его когнитивным и нейрокогнитивным способностям и управляющим культурным кодам. Выступая в качестве экспертов, такие специалисты ориентируются на собственные достигнутые ими провальные для экономики результаты как на образец. Но низкую продуктивность этих результатов легко наблюдать по состоянию нашей экономики и относится она к уже проваленным ими задачам старой модели экономики даже с её очень низкими требованиями к когнитивным ресурсам участников процесса. Новая модель должна создаваться как отдельная ветвь со своими институтами, своими финансами и своим корпусом специалистов. Так создавалась новая модель экономики в Китае. Можно определить и обеспечить дополнительный уровень требований к специалистам, готовящимся для этой ветви экономики.

Резонансные задачи когнитивной экономики.

Какие же дополнительные критические ресурсы мы сегодня можем получить для обеспечения модернизации экономики кадрами, инвестициями и эффективной работы в условиях потери Резервного фонда и неизбежно развивающегося системного кризиса?

А.А. Аузан считает таким ресурсом активное включение в модернизацию населения. Выделенными А.А. Аузаном критическими ресурсами являются культурный код - способный к модернизации человеческий капитал нашей техногенной культуры и накопления населения. Но для его задействования необходимо, чтобы население

приняло модернизацию, включилось в модернизационный сценарий и стало его участником и инвестором. Но во что население готово инвестировать себя и свои накопления с отдаленными на 15 лет результатами? Полагаем, что в этих условиях становится острой необходимостью нахождение новых доменов развития человеческого капитала. Формируя такой проект, надо постоянно обеспечивать в качестве его промежуточных результатов совпадающие с целями проекта реализуемые значимые интересы его инвесторов: использующий ресурсы населения проект модернизации экономики должен иметь "человеческое лицо", каждодневные результаты для всех участников процесса. Чтобы в экономике получить результаты модернизации, которые многими считаются невозможными для потерявшей за 25 лет производство и теперь теряющей накопления и доходы от продажи сырья России, надо уже сегодня начать уверенно получать для всех такие новые качественные результаты модернизации в образовании (право быть умным) как в ресурсообразующей отрасли, формируя здесь продуктивное сотрудничество всех участников модернизации.

Входя в "умную" - когнитивную экономику, необходимо основательно разобраться с тем, что сегодня происходит с её "умными" - когнитивными ресурсами. Необходимо разобраться, какие механизмы и как регулировали и ограничивали формирование когнитивных ресурсов в действующей модели экономики - ограничивали "право быть умным" для сохранения необходимой для этой модели экономики структуры трудовых ресурсов и устойчивости политической системы. То, что ограниченных этими механизмами когнитивных ресурсов старой модели экономики катастрофически недостаточно для заявленного сегодня руководством страны перехода к высоким технологиям и инновациям, становится, хотя и плохо осознаваемым, но всё более очевидным фактом. Для дальнейшей работы нам нужны новые ориентиры сложности задач, к которым мы должны вести модель специального знания и специалиста. Когда проблема дефицита когнитивных ресурсов будет понята (ориентировочно по прогнозу А.А. Аузана - через 3 года), возникнет выбор между патологической адаптацией к этому дефициту и апгрейдом когнитивных ресурсов. Мы не сможем заменить работающих в действующей модели экономики людей, которые составляют эти ресурсы, но должны подготовиться провести апгрейд, предоставив им в когнитивной сфере новые технологические возможности - новые поколения когнитивных и нейрокогнитивных технологий. Моделью формирующейся патологической адаптации и такой кризисной практики апгрейда когнитивных ресурсов для нас является опыт работы с когнитивными ресурсами человека в кризисных для него ситуациях в психотерапии и консалтинге, где налажена диагностика состояний когнитивной сферы человека и организации и устойчиво получают необходимые там измеримые позитивные изменения. Предлагаемая нами в качестве одной из критических технологий нового поколения основанная на открытиях в нейрокогнитологии практика нейрокогнитивного апгрейда и практика гетерогенного мышления теперь может стать общей для психотерапии и образования.

Можно ли найти хорошие резонансные задачи, причиной невозможности решить которые является только отсутствие у действующей модели специалиста необходимых для этого когнитивных и нейрокогнитивных ресурсов?

Формирование новых моделей мышления и новых моделей результатов, которые мы определяем как апгрейд технологии (качественный подъем), апгрейд когнитивных ресурсов, трансмодальное гетерогенное мышление и трансмодальные гетерогенные результаты, происходит у нас на основе многолетнего нашего опыта и опыта многих наших коллег работы с когнитивными ресурсами клиента в психотерапии и психологическом консультировании. Здесь мы ищем и новый уровень сложности задач, к которому нам необходимо вести специальное знание и специалиста. Устаревшая модель специального научного знания и организации образования и науки приводит и здесь к даунгрейду когнитивных ресурсов, блокирующему развитие этой области и использование получаемого здесь опыта.

Здесь, как и в экономике, есть задачи, с которыми уже столетие не могут справиться берущиеся за них лучшие психологи и психотерапевты. В качестве упущенного ресурса психотерапии и человека и новой точки отсчета сложности решаемых задач мы выделили нерешенную проблему спонтанного апгрейда: описанные многочисленными авторами невозпроизводимые результаты психотерапии - нейрокогнитивный апгрейд к неожиданным новым возможностям клиента, которые явно не укладываются в онтологию, используемые психологами и психотерапевтами для их описания. С этим опытом неожиданного апгрейда способностей человека психотерапия сталкивается постоянно. Мы опираемся на результаты, заявленные коллегами в частных беседах, научных публикациях и докладчиками на ежегодных конгрессах Профессиональной психотерапевтической лиги, где наши работы всегда представлены секцией трансмодальной психологии и психотерапии. Так на последнем конгрессе ППЛ (2015) в секции интегрального нейропрограммирования в нескольких сообщениях была информация о побочных результатах - излечение гепатита С, вторичного токсического зоба. В своем докладе руководитель секции Ковалев Сергей Викторович воспользовался для метода интегрального нейропрограммирования термином апгрейд. Такие результаты уже сообщались другими авторами



в докладах о других методах на конференциях и представляются нам индикаторами формирования новых возможностей терапии ближайшего будущего. Опыт центра С.В.Ковалева и наш собственный опыт позволяет нам предположить, что соматические заболевания в их формировании и излечении имеют связь с нейрокогнитивными доменами и работой транслирующих их зеркальной системы, и определить нейрокогнитивный апгрейд как коммуникативную технологию, опирающуюся на резонанс зеркальных систем мозга. Психотерапия дает нам в выделенных нами случаях феномены такой нейрокогнитивной коммуникации. С.В.Ковалев и многие наши коллеги в психотерапии постоянно работают с нейрокогнитивными доменами генеалогического древа клиента. У каждого успеха, как и у каждой болезни, есть гетерогенная трансмодальная матрица, в которую входят и её нейрокогнитивные домены. Работая с нейрокогнитивными доменами, мы разворачиваем весь гетерогенный комплекс, получая решения неразрешимых проблем. То, что многократно заявляемая практиками такая феноменология и проблема воспроизводимости этих результатов остается без технологических решений, можно объяснить только серьезными ограничениями когнитивных и нейрокогнитивных ресурсов в действующей модели нормативного профессионального интеллекта.

Задача здесь типовая: есть опыт, его необходимо технологизировать, чтобы обеспечить его воспроизводимость. Но по своей сложности она очевидно выше доступного имеющимся сегодня специалистам уровня. Полагаем, что это и есть тот уровень сложности задач, на который следует ориентироваться при переходе к новой модели экономики и при определении требований к обслуживающим такую экономику специалистам. Наивно думать, что задачи вхождения в новую модель экономики легче. Для вхождения в новую модель экономики необходимо научиться уверенно и быстро решать задачи такого уровня сложности.

Еще одним примером этого уровня сложности является проблема научить школьников решать задачи ЕГЭ по математике, доступные сегодня менее чем 0,2% выпускников. Здесь мы получаем хороший полигон для отработки технологий формирования когнитивных и нейрокогнитивных ресурсов и высоких конвергентных технологий.

Исследование такого опыта этих сложных задач психосоматики и образования вполне доступно. Мы не можем его устойчиво воспроизводить, но он рутинизирован. И мы на собственном опыте убедились в результативности такой работы при наличии у специалиста сформировавшихся необходимых эмпирических, перцептивных и транзактных баз, что является его неотделимым личностным знанием. Но без отслеживания терапевтической и образовательной коммуникации приборами мы не можем достоверно утверждать даже то, что такая коммуникация имеет место и что такие результаты могут быть получены в этой коммуникации, тем более, отследить формирование решения и обеспечить его.

Рассмотрение вопроса о таком опыте каждый раз оказывается сведено к неприятию заявляемой практиком онтологии, которая действительно не соответствует полученному им результату и приводит к разрыву смыслов для научного мышления. Дальше действующая модель нормативного профессионального интеллекта продвигаться уже не может. Это фундаментальная онтологическая проблема психосоматики и образования - невозможность решения задач психосоматики и образования в используемых специалистами онтологиях. Дальше лежит поле трансмодальных когнитивных матриц и гетерогенного мышления, работающего в условиях разрывов смыслов, которому в университетах ещё не учат. В этой точке очевидна возможность апгрейда когнитивных ресурсов - теперь уже для нормативного интеллекта в науке, для научного психологического знания и психотерапии. Для решения задачи технологизации выделенных нами побочных результатов мы бы порекомендовали отследить передачу паттернов активности мозга в такой терапевтической и образовательной коммуникации, используя простые и недорогие приборы, созданные в лаборатории В.Ф.Фокина.

Но пока этот опыт не анализируется психологической наукой, так как онтологии, в которых он сегодня представлен, явно его не объясняют, а работать с трансмодальными когнитивными матрицами и гетерогенным знанием наши коллеги не умеют. Здесь постоянно осуществляется даунгрейд этих регулярно проявляющихся в практиках когнитивных ресурсов психотерапии и образования к действующей нормативной модели классического научного знания объективного стороннего наблюдателя и к основанной на кодифицированном знании модели профессионального интеллекта. Приходится признать, что заявляемые онтологии и транслируемое в образовании нормативное мышление не позволяют получать такие результаты, а действует здесь совсем другое продуцирующее эти результаты новое трансмодальное гетерогенное действие и мышление психотерапии и образования 21-го века, опирающееся не на принятые в классической науке 20-го века конструкции научных концептов, а на совершенно свободные системы разнородных контекстов - трансмодальные гетерогенные когнитивные матрицы. Такой опыт уже есть во всех отраслях, но ему надо научить всех - как все научились ездить на метро. Без такой когнитивной культуры миллионы детей начинают отставать в учебе с первого класса. А дальше число отстающих увеличивается, пока на выходе не останется всего 0,2% для дальнейшего элитарного образования. Получаемые здесь побочные результаты, хотя мы и ведем к ним клиента по имеющимся у нас

методикам, всегда являются новыми и неожиданными, несводимыми к заявляемым онтологиям осуществляемых нами действий. Полагаем, что в 21-м веке эта проблема будет решена в русле делающих свои первые шаги конвергентных нейрокогнитивных апгрейд технологий. Право быть здоровым и право быть умным оказались очень тесно связанными. Для реализации возможностей человека решать свои неразрешимые сегодня задачи ему необходим нейрокогнитивный апгрейд и проведение его через опыт трансмодального гетерогенного мышления. Такие изменения влияют на систему ценностей и управляющие выбором основные культурные коды - на институциональную конструкцию экономики.

Полагаем, что для формирования понимания новых целей и ценностей человека в условиях становящейся когнитивной экономики нам необходимо начать отслеживать и систематически публиковать получаемые здесь "невозможные" результаты наших коллег из практики, включая и результаты в образовании и в психосоматике. Надо информировать людей, что при современном развитии технологий им могут быть доступны новые ценности: право быть здоровым и умным (более интересные, чем золотые унитаза 90-х).

Таким образом, для терапии и психологии возникает необходимость в специальном рассмотрении вопроса об апгрейде когнитивных и нейрокогнитивных ресурсов психологической науки и психотерапевтической коммуникации. Наиболее удачным определением пути формирования получаемых здесь указанных побочных результатов является понятие гетерогенеза - внезапная смена генетически присущих качеств на соматическом (в биологии и психосоматике) и психическом (в психотерапии) уровне. Такие смены как инсайт исходно были основанием работы в психотерапии. Особенностью гетерогенных трансмодальных результатов является то, что они актуализируются непредсказуемо для всех участников трансмодальной гетерогенной коммуникации в одной из своих многих модальностей и одним из своих многих возможных форматов. Мы идем к результату, но его формирование скрыто, а актуализация в одном из многих форматов и модальностей спонтанна и не сразу узнается. Онтологии запрашиваемого результата, психотерапевтического действия и получаемого результата при трансмодальном гетерогенном процессе могут находиться в разных форматах и модальностях когнитивной матрицы этого процесса.

Мы работаем в когнитивных матрицах, которые предназначены для условий множественных разрывов смыслов: когнитивная матрица - это множество совершенно разнородных контекстов или доменов, в которых понимается текст. Сегодня же образованием транслируется нормативное знание, где такой множественной доменной структуры нет и разрывы смыслов не допускаются. Для подготовленного в этом конструкте классической науки специалиста при попадании в когнитивную матрицу с её доменами и множественными разрывами смыслов и онтологий возникает когнитивный хаос, с которым он справиться не может из-за отсутствия у него необходимого для этого разнообразия когнитивных и нейрокогнитивных ресурсов.

Эту нашу конструкцию апгрейда когнитивных ресурсов, трансмодального гетерогенного действия, гетерогенного мышления и гетерогенного результата мы и экспортируем из психотерапии в экономику для работы с её когнитивными ресурсами. Полагаем, что решение задач апгрейда когнитивных ресурсов экономики в качестве побочного результата даст и решение указанной нами психосоматической проблемы. Подобный по масштабу побочный результат был получен при создании большого адронного коллайдера - тогда был создан Интернет. Проект когнитивной экономики на порядки превосходит по масштабам проект большого адронного коллайдера. Обеспечивая право быть умным в рамках необходимого для этого проекта радикального повышения качества когнитивных ресурсов, в форме побочного результата мы реализуем и право быть здоровым, как это происходило в выделенных нами примерах.

Дефицит и формирование когнитивных ресурсов, актуализирующиеся сегодня как фундаментальная проблема во множестве кризисов во всех практиках человека и общества, требующих стремительного развития этого ресурса, – это гетерогенный трансмодальный исторический процесс, в котором действующая классическая наука является лишь одним из его исторических моментов и одной из его модальностей. Действующая модель классического научного знания ищет гомогенные связи и строит гомогенные распаковки гетерогенной реальности. Для понимания более полного нередуцированного процесса и работы с ним в системе специального знания мы вводим представление о трансмодальных гетерогенных когнитивных матрицах, гетерогенном знании, гетерогенном мышлении, гетерогенных когнитивных комплексах, оперирование с которыми позволяет трансформировать сферы активности человека, меняя их форматы и модальности, и получать решения кажущихся неразрешимыми в исходных для постановки форматах и модальностях задач. Смены актуализирующихся гомогенных онтологий - это индикатор того, что мы имеем дело с гетерогенным процессом и его гетерогенными результатами. При этом и процесс, и результаты вполне удерживаются в когнитивной матрице, обеспечивающей для них наблюдаемость и управляемость. Эти технологии могут использоваться для управления трансмодальной гетерогенной реальностью и её актуализациями в самом широком круге

коммуникативных практик. Наш опыт показывает, что эффективные результаты нейрокогнитивного апгрейда можно получать и в работе с удаленными клиентами.

Используемые нами в психотерапии и образовании трансмодальные гетерогенные когнитивные матрицы и гетерогенные когнитивные комплексы позволяют получать результаты, которые явно выходят за рамки используемых для их получения и объяснения гомогенных онтологий. Получаемые в гетерогенезе, такие результаты затрагивают, в том числе, сферу неотслеживаемой сегодня нейрокогнитивной коммуникации, соответствующий неотделимый от человека и организации внутренний опыт, специальную перцепцию, специальные транзакции и гетерогенное мышление. Все эти когнитивные ресурсы редуцируются при даунгрейде к действующей нормативной модели профессионального интеллекта.

Право быть умным. Рассматривая вопрос об оценке способностей человека в психологии, М.А.Холодная (Холодная, 2004) делает вывод:

«Все люди по факту рождения имеют равные права, в том числе право быть умным — независимо от цвета кожи, состояния здоровья, величины IQ, уровня тревожности и меры общительности».

К сожалению, этот вывод пока остается без институционализации и обеспечивающих реализацию такого права технологических решений. Возникающие при обучении когнитивные и нейрокогнитивные проблемы в действующей модели образования ставятся в вину обучающимся, а неспособность ученика справиться с этими проблемами воспринимается как его патологическое качество. Отбор способных является принятым в обществе культурным кодом. Несмотря на развитие нами представлений о постнеклассической научной рациональности, методология образования не меняется. В образовании и науке остается институционально закреплённой классическая модель научного знания, в которой потеряны субъект, его когнитивные ресурсы, трансмодальность и гетерогенность общего и специального научного знания и мышления. Ставка делается на отделённое от человека кодифицированное знание.

Нейрокогнитивный апгрейд выходит далеко за рамки эффектов психосоматики и является механизмом трансляции наиболее ценного неотделимого знания – апгрейд когнитивных ресурсов. Можно даже сказать, что использование этого инструмента проблематизирует сложившиеся представления о научной рациональности как рациональности только отделённого от человека кодифицированного знания. Вводя в научную рациональность перцептивные базы, нейрокогнитивные коммуникации и передачу неотделимого знания, мы изменяем структуру научного знания и уходим от опоры только на отделённое от человека кодифицированное знание. При таком расширении представлений о научной рациональности мы выходим на задачи когнитивного управления процессами, для которых нет представлений в используемых сегодня наукой кодифицированных знаниях. Прежде всего, речь идет о трансмодальных гетерогенных комплексах, распаковка которых на гомогенные составляющие невозможна. Такое знание существует сразу во многих модальностях – кодифицированное знание, нейрокогнитивные домены, неотделимое личностное знание, нейрокогнитивное поведение, управляющие коды культуры, системы контекстов, в которых рассматривается тот или иной вопрос. Оно существенно гетерогенно – не определяется каким-либо одним фактором и не может быть разложено на действие отдельных факторов и причинно-следственных связей.

Технологическая трансляция такого знания требует использования индивидуального отслеживаемого нейрокогнитивного контакта, что дорого для бюджетов массового образования. Но решать эту задачу можно и в ограниченных бюджетах, задействуя родительство и семью как участника когнитивного производства, через когнитивную и нейрокогнитивную культуру, принятие и реализацию семьёй когнитивных матриц и культурных кодов новой модели экономики, через их включение в новые когнитивные технологии.

Новая когнитивная матрица экономики. За последние 3 года в России произошли значительные изменения в заявляемых в обществе ценностях и транслируемых системой массовой коммуникации культурных кодах. В сознании общества формируется новая когнитивная матрица – система контекстов, в которой воспринимается происходящее. В момент актуализации новых контекстов родительство и семья становятся важнейшим держателем обновляющейся когнитивной матрицы, формирующим необходимые экономике и обществу когнитивные ресурсы.

Мы обнаружили, что в запросах в Интернете, корреляционно связанных с ИФ РАН, статистически значимо выделяются ученые и темы, относящиеся к когнитивной проблематике. В этой системе контекстов наш институт видится извне, ставятся вопросы, ответы на которые ищут в работах наших ученых.

Вместе с «иф ран» ищут:

институт философии ран, гусейнов абдусалам абдулкеримович, степин Вячеслав Семенович, буданов владимир григорьевич, нейрокогнитивные технологии, буров владимир алексеевич, когнитивная матрица, касавин илья теодорович, аршинов владимир иванович, лепский владимир евгеньевич.

Одним из таких обращенных к нам вопросов является разработка понятия когнитивной матрицы. Когнитивную матрицу мы определяем как систему контекстов и доменов, в которых понимается текст – понятие берется из когнитивной лингвистики (автор приносит извинения за слишком частое использование этого термина). В когнитивной лингвистике развивается когнитивно-матричный анализ для раскрытия содержания текстов. Работа с когнитивными матрицами радикально расширяет охват опыта и возможности специального и научного знания, но отличается от работы с нормативными форматами знания в образовании и науке.

Интересно, что с нашим проектом и нашим институтом и его сотрудниками связывают и Институт психологии РАН:

Вместе с «ип ран» ищут:

институт психологии ран, буров владимир алексеевич, факультет психологии мгу, смиРНов андрей вадимович, иф ран, пи рао, юревич андрей владиславович, институт философии ран, гусейнов абдусалам абдулкеримович, буданов владимир григорьевич.

Неотделимое знание. Сегодня в обществе пока еще господствуют представления об исключительности умственных способностей немногих людей и необходимости тщательного отбора их для предоставления им качественного образования, которое большинству недоступно. Такая сформировавшаяся как институт (норма) позиция создает непреодолимый когнитивный дефицит, делает многие жизненные задачи неразрешимыми.

Прежде всего, и наиболее очевидно, это обнаруживается в образовании и становится ограничителем развития производства, экономики и общества. Типично, когда школьники и студенты заявляют, что не знают того, что до этого уже несколько раз прослушали на занятиях. Знание, как они это переживают, не присоединяется к ним, осыпается как краска или штукатурка без связывающей их с обрабатываемой поверхностью грунтовки. Встречаясь с когнитивными проблемами, они не находят решений, глубоко убеждены в собственной вине, в своей генетической неспособности к сложному знанию.

В выбранной нами метафоре строительных работ, возникает впечатление, что работы в когнитивной сфере проводятся с катастрофическим нарушением технологий, без "грунтовки", после чего всё построенное на транслируемых в обществе знаниях начинает сыпаться в личной жизни человека, производстве, экономике и в обществе. Результат использования таких образовательных технологий - массовое пожизненное ограничение для большинства одного из основных прав человека - права быть умным.

Переломить эту ситуацию сами студенты и школьники, отягощенные чувством вины за свои неудачи, не могут. Но, как показывает приведенный нами опыт работы центра С.В.Ковалева и наши опыты, возможна передача им ресурса неотделимого знания в формате нейрокогнитивных доменов и нейрокогнитивного апгрейда. Позицию в этом вопросе может занять только семья, защищая право своих детей на качественное образование - быть умными и уверенно войти в новые условия жизни, требующие от них значительно больших когнитивных способностей, чем это было раньше. Но для этого всем нам нужно разобраться с тем, что же сегодня происходит в когнитивной сфере.

Можно ли сформировать новые принимаемые обществом институты и добавить в технологии стремительно растущего знания форматы и правила действия, которые обеспечили бы эффективное и надежное сцепление результатов? Как структурируется такая новая модель эффективного знания?

Прежде всего, мы выделяем то, что эта модель имеет свои сложности, выходящие на незатрагиваемый наукой и образованием нейрокогнитивный уровень. В качестве ресурсов уже необходимо учитывать и легитимизировать нейрокогнитивное поведение, паттерны активности мозга, нейрокогнитивные домены, нейрокогнитивную коммуникацию.

Эта составляющая знания не передается в нормативном общем и специальном образовании. Но она есть и передается в индивидуальном общении, первым осваиваемым образцом которого является нейрокогнитивная коммуникация с родителями, нейрокогнитивная связь младенца с матерью.

Фундаментальная проблема когнитивной экономики. Фундаментальная проблема становящейся сегодня «умной» когнитивной экономики – дефицит когнитивных ресурсов. Направлением решения этой проблемы является развивающийся глобальный когнитивный проект: создание развитого транснационального образования, выдающиеся когнитивные и нейрокогнитивные исследования, программы и крупные проекты центров исследования мозга, переход к всеобщему высшему образованию. Но не только глобальный и национальные когнитивные проекты решают эту новую проблему экономики. Для когнитивного ресурса определяющим становится формат индивидуального когнитивного проекта как творчества своих возможностей, себя и своих субъектных миров – миров и онтологий своей активности. В этой точке творчества и самотворчества человека мы и актуализируем экспортируемое нами из когнитивной лингвистики понятие когнитивной матрицы и понятие культурного кода.

Как запустить этот процесс создания и реализации индивидуальных когнитивных проектов, выводящих человека к необходимым ему новым ресурсным возможностям? Какова здесь ситуация с развитием технологий?

Посмотрим статистику Яндекса и определим в условных единицах интерес к группам новых высоких технологий:

информационные технологии - Разместить объявление по запросу «информационные технологии» — 200865 показов в месяц, социальные технологии - 23461, нанотехнологии - 22801, биотехнологии - 40027, когнитивные технологии - 848, конвергентные технологии – 178, нейрокогнитивные технологии - 34.

Мы видим, что интерес к конвергентным, когнитивным и нейрокогнитивным технологиям сегодня очень низок.

Остроту дефицита когнитивных ресурсов для дальнейшего технологического развития мы можем наблюдать по статистике ЕГЭ. Наибольший интерес у нас вызвала статистика ЕГЭ по математике. Здесь 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. Но упрощение заданий ЕГЭ не меняет ситуацию дефицита когнитивных ресурсов для новой модели «умной» экономики. Решение проблемы мы видим в другом – в изменении управляющих когнитивных матриц и культурных кодов и в передаче обучающимся новых когнитивных операторов, обеспечивающих лифт через пороги доступной сегодня сложности. Прежде всего, в качестве такого ресурса нейрокогнитивных доменов я выделяю перцептивные базы – способности к различению. Именно перцептивные базы определяют для человека, что для него является реальностью, а значит – и возможности действия. Ещё один ресурс – транзактные базы. Это базы действий, коммуникации и автокоммуникации в различаемой им через перцептивные базы реальности. И наконец – эмпирические базы, базы опыта такого действия.

Сегодня человеку доступны огромные объемы общего и специального знания, но перед нами возникает проблема предельных возможностей психики - потолка наших способностей его использовать. Действующие когнитивные матрицы и когнитивные операторы нормативного образования, если обратиться к статистике ЕГЭ, дают нам выход специалистов с высокими когнитивными способностями всего лишь 0,2% от числа обучаемых. Наш опыт работы со студентами и школьниками показывает, что переход к более эффективным когнитивным матрицам и когнитивным операторам требует включения их осознанной когнитивной и жизненной активности, формирования и реализации ими собственных индивидуальных когнитивных проектов.

Выводящий на такие проекты предлагаемый нами стратегический когнитивный и нейрокогнитивный коучинг находится в русле современных нейрокогнитивных исследований. 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.

Нейрокогнитивные технологии. Открытия в нейрокогнитологии (Риццолатти Дж., Синигалья С., 2012) дают нам в качестве нового когнитивного ресурса человека, экономики и культуры механизм нейрокогнитивной коммуникации при совместном действии и сопереживании: при совместном действии и сопереживании возникает резонанс зеркальных систем и происходит передача паттернов активности мозга и неотделимого личностного знания. Искомой "грунтовкой" должны стать новые институты - нормы и правила культуры человека и общества - институты нейрокогнитивного поведения и нейрокогнитивной коммуникации.

Эффективность обучения может быть повышена использованием механизма нейрокогнитивной коммуникации - прямой нейрокогнитивной симуляции учеником внутреннего действия учителя при индивидуальной работе с учителем и в групповом процессе. В таких подходах необходим персональный контакт с учителем для осуществления этой прямой нейрокогнитивной симуляции и передачи от учителя ученику нейронального формата неотделимого знания.

Наши опыты нейробиологического резонанса в образовании (Буров, 2014) показывают, что эффект нейрокогнитивной симуляции передаваемых образцов нейрокогнитивного поведения позволяет на первой же сессии получить значимые изменения когнитивных способностей обучаемого.

Этот опыт мы проводили в лаборатории профессора В.Ф. Фокина, используя разработанный там метод регистрации паттернов активности мозга. Опыт довольно условно моделировал мою профессиональную коммуникацию. В качестве партнёра выступал сотрудник лаборатории. Входя в нейрокогнитивную коммуникацию, активность моего мозга стала снижаться, полностью исчезала асимметрия. Затем активность начала расти, сначала, до довольно высокого уровня, без асимметрии, а потом - с быстрым ускорением роста активности правого полушария и характерной для изменённых состояний сознания асимметрией. При этом картина активности мозга партнёра вошла в резонанс и пошла за мной, уходя в зону гиперактивности.

Предлагаемые нами нейрокогнитивные сессии в образовании являются инструментом доступа к незадействованным экономикой, образованием и наукой ресурсам нейрокогнитивной коммуникации и

неотделимого знания. На этих сессиях происходит формирование и автоматизация новых когнитивных способностей. Для отслеживания нейрокогнитивной коммуникации формируются и автоматизируются специальные перцептивные базы ведущего сессии и специальные транзактные базы, основанные на работе зеркальных систем и основанные на знании об особенностях работы мозга в когнитивных процессах. Именно возможность отслеживания сессии и управления её процессом на основе нейрокогнитивных резонансов, формирования у коуча необходимых для этого специальных перцептивных, транзактных и эмпирических баз делает нейрокогнитивную сессию инструментом самого широкого применения в образовании и терапии. Стратегический нейрокогнитивный коучинг для работы с детьми легко могут осваивать сами родители. Нейрокогнитивные сессии позволяют напрямую работать с нейрокогнитивным поведением и неотделимым личностным знанием - ранее недоступным практике, образованию и науке когнитивным ресурсом.

При изменении экономических условий необходимы соответствующие изменения когнитивных матриц. Новая когнитивная матрица может обеспечить перестройку структуры потребления, выделяя ресурсобразующие направления расходования семьёй получаемых ею средств. Система включенных в такую матрицу управляющих культурных кодов и разделяемых ценностей может стать основой стабилизации общества и ресурсом ускорения его развития.

Заключение. Используемые нами трансмодальные когнитивные матрицы и операторы являются необходимым сегодня новым форматом общего, специального и научного знания, профессионального мышления. Для перехода к новой модели экономики трансмодальные компетенции необходимо как общий норматив вводить в специальное образование и науку, а культуру работы с трансмодальными когнитивными матрицами и культуру нейрокогнитивной коммуникации и нейрокогнитивного апгрейда встраивать в модели массовой коммуникации и передавать в общее образование и семью.

#### Список литературы

1. Аузан, А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь./ А.А. Аузан. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 160 с.
2. Бауэр Иоахим. Почему я чувствую, что чувствуешь ты. Интуитивная коммуникация и секрет зеркальных нейронов. - Санкт-Петербург: изд-во Вернера Регена, 2009.- 112с.
3. Березин Ф.Б. Одна жизнь через четыре эпохи. <http://berezin-fb.livejournal.com/22149.html>
4. Буров В.А. Когнитивные коммуникации в онтологии сложности. Передача неотделимого знания. - М.: ООО НИЦ "Инженер", 2014.- 128с.
5. Буров В.А. Когнитивные матрицы стратегического когнитивного менеджмента. // Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. №2. Самара, 2015. ИЦРОН, ООО «Ареал», Нижний Новгород, 2015. С.199-208.
6. Макаров, В.Л. Экономика знаний: уроки для России. / В.Л.Макаров. // Вестник Российской академии наук. – 2003. - Том 73, № 5. - с. 450-456.
7. Риццолатти Дж., Синигалья С. Зеркала в мозге: О механизмах совместного действия и сопереживания. - М.: Языки славянских культур. 2012. – 208с.
8. Холодная М.А. Профессиональные иллюзии как следствие упрощенных представлений о человеческом интеллекте // Психология. Журнал Высшей школы экономики. — 2004. — Т. 1, № 4. С.38-41.
9. Vladimir Burov, Adelia Vlada Burova. The Man on the Border of the Potential and Actual: The Performance of Knowledge, Technology of the Second Order. // Procedia - Social and Behavioral Sciences. Volume 86, (10 October 2013) - Pages 165-171. Издательство Elsevier (United States).

#### ТРАНСФЕР ЗНАНИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ КЛАСТЕРЕ, КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ВУЗЕ

**Суховаров И.В.**

ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»

В современных условиях, характеризующих рынок высшего образования, стратегически важной становится эффективная деятельность по созданию и наращиванию стратегических конкурентных преимуществ, имеющих такие качества, как сложность копирования прямыми конкурентами, устойчивость (длительность) во

времени, обеспечивающих доступ ВУЗа на рынок образования «завтрашнего дня». Решение задачи инициирует поиск новых теоретических подходов и постоянную разработку их практических способов реализации. Сегодня не вызывает сомнения, что глобальный процесс интенсивного построения экономик, основанных на знаниях (и обществ, основанных на знаниях), относит знания (или интеллект нации) к категории важнейших национальных ресурсов. Это обстоятельство ставит перед вузом и всей системой образования новые задачи. В системах образования ведущих стран растет понимание необходимости трансформации управления вузами, повышающей их приспособляемость к новым рыночным условиям, характеризующимся:

- ускоряющимся обновлением активно используемых знаний, требующим новых исследований и новых образовательных программ;
- потребностью в подготовке и переподготовке кадрового сопровождения новых технологий, способного работать в соревновательных условиях рыночной экономики;
- необходимостью стратегической ориентации вуза на задачи развития страны и региона, в котором находится вуз.

Фактически, речь идет о смене парадигм развития институтов высшего образования. Изменения во внешней среде способствуют повышению функциональных рисков, усилению конкуренции на рынке образовательных услуг и ужесточению борьбы за стратегически значимые ресурсы. В этом случае, главной стратегической целью внедрения менеджмента знаний в вузе становится обретение на длительную перспективу стратегического конкурентного преимущества, как его внутреннего объективного свойства (способности), позволяющее вузу осуществлять предложение на рынок свои образовательные услуги, которые будут обладать большей ценностью для целевого потребителя, при соизмеримых и меньших в экономическом плане расходах относительно предложений прямых конкурентов. Бесспорным является то, что для создания устойчивого конкурентного преимущества вуз должен обеспечить себя ценными с точки зрения его проектирования ресурсами. Источником этого ресурса выступает качественный и количественный состав профессорско-преподавательского состава, а его ключевые (стержневые) компетенции являются самым необходимым условием профессионального эффективного управления вуза и самым важным стратегическим ресурсом в формировании стратегического конкурентного преимущества. Ключевые компетенция преподавателей не могут появиться сами собой, они формируются сознательным целенаправленным действием, как результат длительной и эффективной работы в области приобретения, сохранения и распространения новых знаний. Знания в большинстве развитых странах все чаще приобретают роль ключевой компетенции и фактора инновационного развития вуза. Современное состояние системы образования настоятельно требует построения эффективной системы управления знаниями в вузе. Данная задача не может быть решена без четкого понимания всей совокупности решаемых задач и целей, достигаемых внедрением менеджмента знаний, и необходимой последовательности действий в процессе превращения информации в знание.

Управление знаниями в вузах позволяет решать две главные задачи:

- тактическую, как повседневное использование знаний в ответ на требования или возможности рынка;
- стратегическую, как разработку стратегии формирования человеческого капитала, отвечающего долговременным целям организации и обеспечивающей ее конкурентным преимуществом в долгосрочной перспективе.

К сожалению, практически отсутствуют положительные примеры эффективного управления знаниями в сфере высшего образования. В настоящее время самой не исследованной в теории, наиболее не проработанной в практической деятельности, по мнению автора, является функция создания нового знания. В этом смысле управленческая практика порой опережает теорию, не давая ей времени для научного осмысления достигнутых результатов. Как замечает Д. Амидон, в разработке проблем бизнеса и формулировании эффективных решений университеты отстают на десять лет, консультационные фирмы на половину этого срока и лишь производители создают будущее знание в реальном режиме времени. При этом наблюдаются значительное различие конкретных управленческих подходов и тенденция к коммерциализации полученных результатов. Функция создания нового знания, по мнению автора, является наиболее важной и стратегически значимой в формировании стержневых компетенций профессорско-преподавательского состава, как источника конкурентного преимущества вуза на рынке образовательных услуг. Очевидно, что современный человек, как интеллектуальный представитель природы, деградирует без процесса получения новых знаний, т.е. без процесса трансформации новой информации, необходимой ему для существования и развития. Аналогичную картину деградации можно наблюдать также на рынках образовательных услуг. Те, преподаватели, которые не захотели или не имели возможности обучаться и получать в процессе своей профессиональной деятельности новые знания - имеют в своем активе устаревшие и обесценившиеся знания, умения и навыки по сравнению со своими коллегами и соответственно низкое качество образовательного процесса. Это обстоятельство делает невозможным для вуза

обретение устойчивого конкурентного преимущества, основанного на ключевых компетенциях, как его источнике и на стратегическом ресурсе, воплощенном в уникальном знании.

С точки зрения теории познания И. Нонаки и Х. Такеучи, выделяют два вида знания: явное и неявное. Явное знание может быть выражено словами и цифрами, относительно легко изложено и распространено в виде чисел, формул, алгоритмизированных процессов и всеобщих принципов. Оно характеризуется как определенное и точное, что создает возможности для записи и сохранения его содержания. Явное знание можно кодифицировать и формализовать, поэтому его также называют кодифицированным или формализованным знанием. К неявному относится знание, которое, существуя в головах людей, труднее передавать словами, извлекать и передавать другим людям и сохранять, так как оно базируется на личном опыте, полученном в определенном контексте, и привязано к конкретному лицу и ситуации. Персональный характер этого знания затрудняет коммуникации, передачу другим лицам и использование всеми, кроме самого владельца знаний. Оно плохо поддается кодификации и формализации, поэтому его нередко называют некодифицированным или неформализованным знанием. Главное в создании знания, это процессы мобилизации, трансформации и трансфера неявного знания. Именно поэтому неформализованное знание создает базу для нового формализованного организационного знания, основы формирования ключевой компетенции организации, являющейся уникальным источником конкурентных преимуществ в современном бизнесе, требующим от организации постоянного обновления. Согласно теории И. Нонаки и Х. Такеучи, создание организационного знания происходит посредством социального взаимодействия явного (формализованного) и неявного (неформализованного) знания. Предложенная ими динамическая модель создания знания исходит из предположения о создании и распространении знания посредством социального взаимодействия формализованного и неформализованного знания. Это взаимодействие они назвали трансформацией знания. В процессе трансформации знания происходит его качественное и количественное увеличение. Вторым важным аспектом изучения знания как объекта управления является его собственная онтология, относящаяся к уровням создания знания. По этому критерию знания подразделяются на следующие: индивидуальные, групповые, организационные и между организационные. Связь между ними очевидна, поэтому все четыре вида знаний рассматриваются как взаимодополняющие. Организационные знания базируются на индивидуальных знаниях, которые должны быть формализованы и сохранены в формах, позволяющих распространять их по всей организации. Организационные знания являются главным ресурсом формирования ключевой компетенции организации, их ценность настолько велика, что создание новых организационных знаний нельзя оставлять на волю случая, ими надо управлять в первую очередь.

Задача вуза в процессе создания организационного знания состоит не только в непосредственном создании и накоплении индивидуального знания, но и в обеспечении необходимых для групповой деятельности условий, без которой невозможен переход индивидуального знания на групповой и (или) организационный уровень. Для того чтобы процесс распространения знаний увенчался успехом, следует создать «поле», на котором индивидуумы смогут взаимодействовать посредством прямого диалога. Ключевая фаза создания знания предусматривает распространение знания, созданного, например, в отделе, по отделу, по разным отделам или даже среди клиентов, дочерних компаний, дистрибьюторов и в университетах. Этот процесс называется переходом знания на другой уровень, который происходит как в пределах одной организации, так и на межорганизационном уровне. Трансфер знаний в таком случае невозможен без целенаправленного изменения организационной структуры вуза, предусматривает существенное расширение сферы взаимодействия и сотрудничества стейкхолдеров системы высшего образования. Чтобы обрести новое знание, вуз должен постоянно обращаться к поставщикам, клиентам, партнерам, государственным структурам и даже к конкурентам в поиске новых аспектов проблем или ключей к их решению. С точки зрения университетов, трансфер знаний между университетами и стейкхолдерами производится при помощи разнообразных механизмов, начиная с привлечения выпускников университетов и до обмена сотрудниками, проведения совместных и контрактных исследований, предоставления услуг консалтинга, оформления патентов и публикаций, лицензирования, создания дочерних предприятий и лабораторий и других объектов, финансируемых и промышленностью, а также включает в себя неформальные контакты, такие как встречи, конференции и т.д. Необходимое периферийное развитие вуза проявляется в новых формах административных служб и академических подразделений. Это могут быть службы по работе с государственными органами, региональными и городскими властями, наднациональными структурами, грантами и контрактами, передаче технологий и т.п. Без таких обслуживающих подразделений работа вуза просто невозможна. Новые академические подразделения ведут дела с внешним миром и развивают прикладное, проблемно-ориентированное знание. В ряде случаев они могут даже выступать в качестве посредников (брокеров интересов) между родным вузом и внешними организациями, учитывая интересы обеих сторон.



Анализ результатов многочисленных научных исследований и опыта практического применения моделей трансформации вуза, приводит автора к выводу, что самым эффективным в настоящий момент и на стратегическую перспективу решением задачи формирования источников конкурентного преимущества на рынке образовательных услуг является создание на базе вуза инновационного, образовательного кластера. Созданный вокруг вуза кластер является одним из самых эффективных механизмов дальнейшего совершенствования системы подготовки кадров для передовых отраслей экономики, развития научно-исследовательского и научно-производственного потенциала региона и вуза в частности, активизации и конструктивного участия инновационного бизнеса в развитии предпринимательского вуза и решения задачи создания и трансфера нового знания. Организационные системы, где функция управления знаниями объединяет не только сотрудников вуза, но и органы исполнительной власти, коммерческие и общественные фонды и организации, производственные предприятия и отрасли, научные и научно-исследовательские учреждения и даже конкурирующие вузы, помогают в формировании ключевых компетенций, основанных на новом знании. Обзор специальной литературы свидетельствует о том, что еще не выработано общего определения понятия «кластер», более того, с годами в публикациях появляются всё более и более объемные перечни характерных черт, определяющих данное понятие, а также всё более сложные и объемные типологии кластеров. Учитывая все возрастающую всеобщую практическую значимость кластерного подхода в трансформации университета особенно применительно к российскому рынку высшего образования, необходимо отметить, что общая разработка исследовательской темы пока не может считаться завершенной.

Автор предлагает собственную формулировку термина кластер: ««Кластеры – это географические сосредоточения конкурирующих, сотрудничающих и взаимозависимых организаций, научно-исследовательских и образовательных учреждений и специализированных институтов в связанных отраслях, которые играют особую роль в отдельных нациях, странах и городах, работающих совместно с целью получения устойчивых конкурентных преимуществ в настоящий момент и на долгосрочную перспективу». Фактически кластер-это совокупность организаций, которые взаимодействуют в целях получения общих выгод и нейтрализации угроз собственному развитию. В случае если отраслевой кластер формируется в высокотехнологичных видах деятельности, то роль вузов и научного сообщества в нем существенно возрастает. В таких кластерах, часто вуз становится ключевым участником (ядром кластера). Кластеры, образованные в первую очередь благодаря активному участию (ключевой роли) в нем высшего учебного заведения автор в дальнейшем будет называть образовательным. Главное отличие образовательного кластера заключается не столько в составе его участников (и в состав образовательного кластера входят коммерческие организации, органы государственной власти, организации по сотрудничеству) и не в главенствующей роли вузов (они могут служить ядром и обычного кластера), а в том специфическом продукте, который является результатом деятельности такого кластера - новым знании.

Изучение причинно-следственных связей в формировании конкурентоспособности ВУЗа позволяет утверждать о существовании цепочки: Образовательный кластер-трансфер знаний- новые знания и ключевые компетенции преподавателей и сотрудников вуза -устойчивое конкурентное преимущество.

## **СЕКЦИЯ №17.**

### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ**

**Ковальская К.В.**

Поволжский государственный технологический университет, г.Йошкар-Ола

В современном обществе важность и полезность системности вышла за рамки научных дисциплин. Широко распространилось мнение, что наши успехи связаны с тем, насколько хорошо построена система для достижения цели, а наши неудачи вызваны отступлением от системности. Системность нашей деятельности и мышления вытекает из системности мира. Мир представляет собой иерархическую систему систем, которые постоянно развиваются и взаимодействуют друг с другом. Уделим особое внимание экономическим системам.

Видов экономических систем существует различное множество. В них входят домашние хозяйства, производственные предприятия и предприятия сферы услуг, региональные и государственные экономические

системы, межгосударственные и транснациональные экономические образования, мировая экономическая система.

Экономические системы — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Целью подавляющего числа экономических систем в рыночных условиях хозяйствования является максимизация стоимости и получение прибыли. С практической точки зрения эта цель хорошо обозрима и для отражения степени ее достижения могут использоваться различные объемные и относительные критерии: сумма прибыли, норма прибыли, рентабельность и т.п.

Экономические системы относятся к чрезвычайно сложным системам, основными свойствами которых являются следующие:

1. Эмерджентность как проявление в наиболее яркой форме свойства целостности системы, т. е. наличие у экономической системы таких свойств, которые не присущи ни одному из составляющих систему элементов, взятому в отдельности, вне системы. Из этого следует, что экономические системы необходимо исследовать в целом и комплексно.

2. Массовый характер многих экономических процессов и явлений, который требует от исследователей систем брать за основу результаты анализа значительного количества наблюдений и теорию систем массового обслуживания.

3. Неопределенность в развитии экономических процессов, для изучения которых необходимо использование моделей теории нечетких множеств.

4. Динамический характер развития экономических систем, предполагающий улучшение траектории их развития во времени под влиянием внутренних и внешних факторов.

5. Случайность в развитии экономических явлений и процессов, исследование которых успешно осуществляется лишь с использованием теории вероятностей и математической статистики.

6. Невозможность исследования многих экономических систем аналитическими методами. Чрезвычайная сложность экономических систем требует необходимость использования для этой цели алгоритмических подходов.

7. Многоцелевой характер функционирования, предполагающий поиск при управлении сложными экономическими системами оптимальных компромиссных решений.

8. Необходимость структуризации сложных экономических систем на подсистемы, доступные для непосредственного эффективного управления, что требует разработки и использования соответствующих методов оптимальной декомпозиции систем и согласования оптимальных решений для отдельных подсистем с целью оптимизации траектории развития всей системы в целом.

Любую экономическую систему можно рассматривать как совокупность трех подсистем: производственной, финансовой и обеспечивающей. Система производства является первичной, а финансовая и обеспечивающая системы, возникающие для удобства функционирования производственной системы, — вторичными. Они должны обеспечить гибкость и оперативность производственной системы и являются ее надстройкой.

Экономические системы подразделяются на традиционную, рыночную, командную и смешанную экономических систем (Рисунок 1)

Типы экономических систем	
Традиционная система	Командная система
Традиции, передающиеся из поколения в поколение, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить	Экономические решения принимают в основном представители государственной власти
Отсталая технология производства	Отсутствие у производителей свободы выбора
Преобладание ручного труда	Отсутствие у производителей заинтересованности в повышении эффективности производства
Многоукладность экономики	
Консерватизм и неприятие нововведений	
Рыночная система	Смешанная система

<p>Свободное решение основных экономических вопросов на основе рыночных механизмов регулирования</p> <p>Преобладание частной собственности</p> <p>Экономические субъекты осуществляют деятельность в соответствии со своими личными экономическими интересами</p> <p>Свободная конкуренция</p> <p>Минимальное влияние государства</p>	<p>Одновременное сочетание частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни</p> <p>Недостатки рыночной экономики сглаживаются государственным регулированием</p> <p>Непосредственное участие государства в предоставлении социальных благ</p>
---	---

Рис.1. Типы экономических систем

Экономические системы имеют свое начало и свой конец. Можно привести массу примеров взлетов и падений семейных династий, известных корпораций и национальных экономик. Как утверждают многие представители экономической науки, занимающиеся исследованием жизненных циклов различных экономических образований, к закату и последующей гибели экономические системы приводят те же силы, которые совсем недавно обеспечивали им конкурентное преимущество. Суть в том, что в постоянно меняющемся мире существуют тенденции, которые со временем превращают успех в его противоположность. Известный американский ученый Джамшид Гараедаги выделяет 5 основных тенденций, подрывающих конкурентное преимущество успешно функционирующей экономической системы:

1. Имитация. Достижения в информационно-коммуникационных технологиях и создание аналога изделия, путем разбора образца, и воспроизведения его элементов привели к тому, что успешные отличия очень быстро начинают копировать. В деле имитации особо преуспели страны с отлаженными бизнес-процессами, в частности Китай и страны Юго-Восточной Азии.

2. Инерция. Чем большего процветания система добивается благодаря определенной технологии, тем выше ее сопротивление любым изменениям. Таким образом, инерция замедляет реагирование на важные достижения технологической науки. А когда в конце концов система все-таки принимает решение внести небольшие правки в свою базовую технологию, то это лишь приближает ее фиаско на рынке.

3. Оптимизация отдельных частей системы. Гиперболизация отдельных сильных сторон экономической системы и стремление выжать из них все возможное для дальнейшего успеха лежит в основе третьей тенденции. В конце концов стремление к предельному усилению плюса превращает его в разрушительный минус.

4. Изменение правил конкуренции. Целенаправленно работая над решением важной системной проблемы, необходимо морально готовиться к последствиям ее успешного решения. Другими словами, успех в решении проблемы может привести к изменению правил конкурентной борьбы. Следовательно, чтобы не утратить конкурентное преимущество с решением масштабной организационно-производственной проблемы, необходимо быть готовым к изменению правил конкурентной борьбы.

5. Сдвиг парадигмы ассоциируется со сменой системы понятий, ценностей и целей. Он может произойти целенаправленно и преднамеренно в ходе активного процесса приобретения новых знаний и отказа от устаревших концепций, или неожиданно, как реакция на разочарование, возникшее в результате ряда событий, которые опровергают традиционный образ мыслей.

Подводя итог, можно сказать, что экономическая система — сложное, многоструктурное и полифункциональное социально-экономическое явление. В экономической литературе определяют различные модели, типы экономических систем. Классификация их зависит от разных критериев. Хотя деление экономических систем в определенной мере условно.

Ни для одной страны нет однозначных и общепринятых путей развития и безболезненных рецептов достижения благосостояния и прогресса. В строительстве современной экономической системы следует всесторонне использовать достижения и опыт функционирования мировой цивилизации, учитывая при этом собственные специфические условия, возможности и ментальность.

#### Список литературы

1. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Математические методы в экономике», «Прикладная информатика» — 2-е изд., перераб. и доп. — М. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 423 с.
2. Шимко П.Д. Оптимальное управление экономическими системами: Учеб. пособие. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. — 240 с.

## СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

### БЕНЧМАРКИНГ КАК ФУНКЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Левкович К.В.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», г.Нижний Новгород

Высокие показатели эффективности, новые технологии, грамотно разработанная стратегия, устойчивое положение на рынке и как следствие максимальное получение прибыли - является целью бизнеса как в России, так и за рубежом. Ведение бизнеса в суровых условиях глобализации, технологического прогресса обращает внимание на использование процесса бенчмаркинга для увеличения конкурентоспособности и прибыльности компаний. Сегодня бенчмаркинг – это возможность перенять положительный опыт ведения бизнеса успешных компаний и выйти на новый уровень собственного развития.

Вопросы применения технологии бенчмаркинга, а так же поиска рационализации рабочих процессов для увеличения конкурентоспособности в бизнесе представлены в работах ряда как российских и зарубежных ученых, таких как: Березина И.С., Балабанов И.Т., Данилова И.П., Грегори Ватсона, Кемп Роберт С., С. Миллер, Дж. Прескотт и др.

Целью данной статьи является методологическое обоснование бенчмаркинга как одной из функций повышения конкурентоспособности компаний и эффективности ведения бизнеса.

В современном мире ни для кого не секрет, что применение данного процесса, как действующей технологии управления может обеспечить компаниям стабильные позиций на рынке, конкурентные преимущества и увеличение доли рынка и прибыли. Если обратиться к понятию бенчмаркинга, то некоторые авторы определяют бенчмаркинг как непрерывный процесс сопоставления продукции, услуг и практического опыта по отношению к самым сильным конкурентам или фирмам, признанным в качестве промышленных лидеров [1]. Понятие бенчмаркинга так же можно описать, проанализировав его функции. (Рисунок 1)



Рис.1. Функции бенчмаркинга

Данный метод управления бизнесом достаточно популярен на международном уровне, он работает, помогая крупным компаниям совершенствовать бизнес-процессы, уменьшая при этом затраты.

Впервые данное понятие нашло свое применение в Японии. Японские эксперты изучали и сравнивали методики ведения бизнеса передовых организаций с их собственным и добивались таких же, а иногда и более высоких результатов. Современная же концепция бенчмаркинга была разработана в США в середине XX-го века, как и сам термин «benchmark» пришел из английского языка, в переводе «bench» - уровень; «mark» - отметка. В

настоящее время в Японии и США бенчмаркинг программы имеют государственную поддержку, через широкое распространение «индустриальных бюро знакомств», которые имеют своей целью – поиск партнеров для бенчмаркинга, это способствует обмену опытом, а как следствие развитие экономики страны в целом.

Современный бенчмаркинг можно классифицировать на:

- Внутренний бенчмаркинг, основной целью которого является сравнение с самым лучшим, что есть внутри самой компании.
- Конкурентный – основан, сравнение с самыми лучшими прямыми конкурентами
- Функциональный (отраслевой), сравнение с другими компаниями, выполняющими родственные работы в той же самой технологической отрасли.
- Общий (внеотраслевой), сравнение с самым лучшим вообще, вне зависимости от отрасли и вида рынка.

Так же можно выделить фирменный, индивидуальный, процессный, партнерский виды бенчмаркинга. Партнерский бенчмаркинг, когда происходит отказ от соперничества ради сотрудничества, пожалуй, является самым парадоксальным и новым видом.

Данная классификация видов бенчмаркинга не является исчерпывающей. На практике компании должны выбирать для ведения бизнеса тот вид, который наиболее точно соответствует ее бизнес-окружению и постоянному улучшению эффективности. Процесс бенчмаркинга может быть применим, как правило, на любой фазе жизненного цикла компании, поэтому задача менеджеров заключается в определении наиболее эффективного вида бенчмаркинга на той или иной стадии жизненного цикла компании. Бизнесу необходимо соблюдать баланс между потенциальной выгодой и стоимостью внедрения найденных решений.

Бенчмаркинг в бизнесе осуществляется на основе конкретных моделей. На данный момент следует выделить три базовых модели. Первая известна как, «Система 20 ключей» И. Кобаяси, которая заключается в оценке компанией собственного бизнеса через 20 ключей по пяти бальной системе, идентифицируя ее слабые направления. Вторая модель Демпинга о контроле качества, которая предлагает использовать 4 этапа: планирование, измерение, анализ, внедрение. И третья модель Роберта Кампа состоящая из 5 фаз, является моделью эталонного сопоставления. Хотелось бы отметить, что компании вправе разрабатывать собственные модели, с учетом спецификации их деятельности.

Бесспорно, положительной чертой бенчмаркинга является отсутствие ограничений применения в компаниях любого размера, с разной долей занимаемой ниши на рынке, по мимо всего этого, он является хорошей базой для принятия управленческих решений. Но величина затрат на данный процесс выступает определяющим фактором применения бенчмаркинга или отказа от него. Масштаб исследования, вид бенчмаркинга, возможность получать информацию, мероприятия по исследованию процесса - все это факторы, определяющие стоимость проекта бенчмаркинга. Даже не смотря на все эти определяющие программа бенчмаркинга выигрывает у полноценного маркетингового исследования по уровню затрат. Это становится актуальным, особенно сейчас, в связи с финансовым и экономическим кризисом с которым столкнулся бизнес. Именно сейчас, когда наблюдается снижение платежеспособности предприятий, рост процентных ставок по кредитам и займам, когда встает вопрос об отказе долгосрочного стратегического планирования - бенчмаркинг может стать эффективным инструментом. Данная методика включает в себя пять основных этапов, применение которых помогут проанализировать и улучшить эффективность и конкурентоспособность бизнеса. (Рисунок 2).

Бенчмаркинг - это не просто сбор информации, это инструмент конкурентного анализа, это стремление к совершенствованию, это непрерывный поиск новых возможностей.

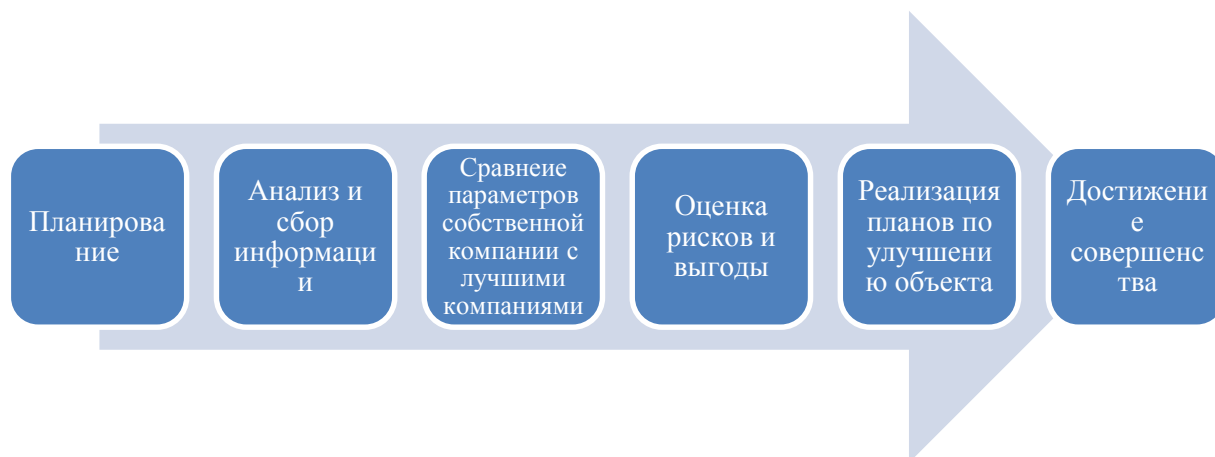


Рис.2. Стадии процесса бенчмаркинга

В заключении следует отметить, что бенчмаркинг имеет мощный потенциал, является действенным методом для роста бизнеса и к данному явлению стоит отнести как к непрерывному процессу в долгосрочной перспективе ведения бизнеса, а не набору одновременных действий. В России есть некоторые компании, которые используют бенчмаркинг в качестве элемента стратегии, но таких компаний небольшое количество, поэтому нам есть над чем задуматься в вопросе повышения конкурентоспособности и эффективности российских компаний.

#### Список литературы

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. Прогнозирование. Реинжиниринг. Бенчмаркинг. СПб. : Питер, 2001.
2. Кэмп Роберт С. Легальный промышленный шпионаж. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов. – М.: Баланс-Клуб, 2004.
3. Михайлова Е.А. Бенчмаркинг. – М.: Благовест-В, 2003.
4. Кузнецов Б.Л. Синергетический бенчмаркинг. - Наб. Челны.:КамПИ, 2006

### ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

**Алимаева О.И.**

НИУ Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, г.Саратов

Культура организации стала предметом научного исследования в 50-е гг. XX столетия. Так, Э. Джакус в 1952 г. пришел к выводу о том, что организационная культура представляет собой совокупность образа мышления и способа действия, традиционных для конкретного предприятия, и служит для групповой идентификации членов коллектива. В последующие годы подобная трактовка конкретизировалась в трудах Л. Эллриджа, А. Кромби (1974), Х. Швапца, С. Дэвиса (1981).

Этапом в изучении организационной культуры явилась теоретическая и практическая деятельность Уильяма Оучи, который подробно изложил свою теорию в книге «Теория Z: Как американский бизнес может ответить на американский вызов», 1981 [8]. Сравнивая культуры управления крупнейших мировых экономик – США и Японии – У. Оучи выявил, что успех японской экономической системы кроется в особом подходе к управлению людьми, базирующемся на структуре организационной культуры. Ее основными элементами, в свою очередь, являются символы, церемонии, мифы, формирующие у членов коллектива общие ценности и убеждения, побуждающие к согласованным действиям, направленным на достижение определенных целей.

В 1985 г. профессор кафедры менеджмента Слоуновской школы бизнеса при Массачусетском технологическом институте, основатель научного направления «Организационная психология» Эдгар Шейн опубликовал монографию «Организационная культура и лидерство: Построение, эволюция, совершенствование» [6]. Фундаментальное исследование вводило в научный оборот ставшее классическим определение, трактующее организационную культуру как «комплекс базовых предположений, изобретенный, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации внутренней интеграции, функционирующей достаточно долго, чтобы подтвердить свою состоятельность, и передаваемый новым членам организации как единственно правильный». Шейном был сделан значительный вклад в изучение проблемы структуры организационной культуры, методологии и методики ее исследования. Он же впервые поставил вопрос о роли лидеров в создании культуры организации, причем придавал им ведущую роль в нем, отмечая: «Руководство играет особую роль как источник оригинальных идей или моделей поведения, которые впоследствии поверяются на соответствие имеющимся внутренним и внешним условиям» [6].

В рамках системного подхода Э. Шейн выделил три уровня организационной культуры, определяющих ее структуру: поверхностный (символический) - инфраструктура, технология, образцы поведения и культурные артефакты; подповерхностный – ценностные ориентации и верования (нормы, убеждения, ожидания, система распределения ролей, психологический климат, стиль руководства, методы разрешения конфликтов, система табу); глубинный (смысловой) – базовые предположения, на которых и строится общее мировоззрение членов организации, ориентирующее их действия и взаимосвязи.

Предложенная Шейном иерархия уровней позволила в дальнейшем сконструировать различные типологии организационных культур, основывающиеся на приоритете одного из них.

Так, согласно концепции Чарльза Хэнди, организационная культура представляет собой интегрированное образование, в котором каждая подсистема выполняет определенную функцию, обеспечивая целостность организации, то есть каждая организация имеет свою культуру, а также системы и структуры, поддерживающие эту культуру. (Таким образом, исследования Ч. Хэнди служат иллюстрацией теории Э.Шейна).

Ч. Хэнди выделил четыре типа организационной культуры – культура власти (обычно преобладает на стадии зарождения организации), культура роли (характерна для стадии роста), культура задачи, культура личности (могут формироваться на стадии развития). Стадии же распада организации может соответствовать любой из выделенных типов [7].

К классическим, основанным на выделении четырех типов организационных культур, относятся типологии Т.Е. Дейла - А. Карнеги, Р. Акоффа, М. Бурке, Л. Константины, Я. Хармса, Р. Гофи - Дж. Джонса. Хорошо известны исследования голландского ученого Геерта Хофстеде, с начала 80-х гг. ведущего масштабные исследования организационной культуры по всему миру. В его понимании, организационная культура - это коллективное программирование мыслей, которое и отличает членов одной организации от другой (т.е. основано прежде всего на базовых предположениях). Именно поэтому исследователю выявить высокозначимые отличия в поведении членов организаций в разных странах мира, объясняемые, прежде всего, национальной культурой.

Первоначально Хофстеде так же выделил четыре аспекта, характеризующих как сотрудников, так и организацию в целом: индивидуализм – коллективизм, дистанция власти, избегание неопределенности, мужественность – женственность. Позднее к ним добавились: долгосрочная – краткосрочная временная ориентация и потворство желаниям – сдержанность [5].

Широко используемая типология организационных культур К. Камерона и Р. Куинна (OCAI) содержит две группы индикаторов для ее диагностики (характеристики уровня гибкости, дискретности и динамизма организации в сравнении с уровнем стабильности, порядка и контроля; критерии эффективности, определяющие уровень внутренней ориентации, интеграции и единства в соотношении с уровнем внешней ориентации и конкуренции).

Модель OCAI традиционно выделяет 4 типа организационных культур – рыночную, клановую, бюрократическую, адхократическую, однако исходные основания данной модели принципиально отличны от позиции Э.Шейна, Ч. Хэнди, Г. Хофстеде и др. Все типы культур могут в разной степени присутствовать в организации одновременно, на разных этапах ее бытования. Но существующие на данный момент ценности, определяющие тот или иной тип культуры необходимо изменять для достижения максимальной эффективности организации [1].

Первые российские исследования, посвященные данной проблеме, появились в начале 90-х гг. Следует отметить, что в них чаще встречается определение «корпоративная культура». Соотношение понятий «организационная культура» и «корпоративная культура» – специальный вопрос, требующий особого рассмотрения. Здесь же скажем, что в отечественных работах зачастую они выступают синонимами, или же признается, что корпорацией можно назвать не всякую организацию, поэтому понятий организационной культуры шире.

Р.Л Кричевский полагает, что корпоративная культура охватывает большую часть явлений духовной и материальной жизни коллектива: доминирующие убеждения и ценности, кодекс поведения и ритуалы, дресс-код, стандарт продукции и пр. [3].

Более сложной трактовки придерживается В.В. Козлов, определяющий корпоративную культуру как комплекс предположений, бездоказательно принимаемых всеми членами организации и задающих общие рамки поведения. (Главные носители корпоративной культуры – индивиды). Корпоративная культура – это интегральная характеристика организации, ее ценностей, норм поведения, способов оценки деятельности, данные в языке определенной терминологии [2].

В.А. Спивак акцентирует внимание на том, что корпоративная культура включает поведение организации по отношению к внешней среде и к сотрудникам, подчеркивая ее надличностный характер [4].

Таким образом, в последней четверти XX века были сделаны попытки осмыслить феномен организационной культуры, выявить ее роль в деятельности организации и определить место в организационной структуре, а также созданы многочисленные методики, позволяющие определить типологическую принадлежность культуры конкретной организации и даже национальную специфику оргкультур.

К настоящему времени выделены сущностные черты организационной (корпоративной) культуры (решение проблемы адаптации к внешней среде, формирование единых представлений членов коллектива о миссии организации, управление внутренней интеграцией и трансляция убеждений, норм и ценностей), которые свидетельствуют о том, что именно организационная культура во многом определяет степень эффективности деятельности организации в долгосрочной перспективе.

### Список литературы

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: Питер, 2001.
2. Козлов В.В. Корпоративная культура: опыт, проблемы и перспективы развития. М.: ООО Изд-во «Альфа-Пресс», 2001.
3. Кричевский Р.Л. Если вы – руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. М.: Дело, 1993.
4. Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001.
5. Хофстеде Г. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной характеристики культуры // Язык, коммуникация и социальная среда. Вып. 12. Воронеж, 2014.
6. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 3-е изд./ Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. СПб.: Питер, 2007.
7. Handy Ch.B. Understanding Organisations. Harmondsworth, 1985.
8. Ouchi W. Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge. N-Y.:Avon Books, 1981.

## ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ И КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РОССИИ

**Кузнецов К.Н., Варыпаев М.И., Соловьева В.А., Винокурова С.А.**

НИУ СГУ им. Н.Г. Чернышевского, г.Саратов

Целью данного исследования было выбрано определение основных проблем пищевой промышленности и поиск путей их решения.

Из древних времен до нас дошло высказывание Гиппократ: «Ты есть то, что ты ешь». Тогда встает вопрос: что есть люди в России, если оценивать их с точки зрения потребляемой ими пищи?

Как известно, пища может быть источником и носителем значительного количества опасных для здоровья человека токсичных веществ. По данным специалистов, через пищу в организм человека попадает до 70% вредных веществ, а пути их попадания могут быть самыми разными: накопление по ходу биологической цепи, в процессе производства, транспортирования, хранения, реализации и т.д. [1]. Стремительный рост производства, проблемы экологического характера, расширение ассортимента продукции и недобросовестное отношение производителя к тому, что он производит, привели к тому, что качество продуктов питания значительно снизилось. Данного мнения придерживаются как эксперты, так и рядовые жители страны.

Подтверждают вышесказанное утверждение результаты проведенного нами в ноябре 2015 года опроса «Качество советских продуктов до 1985 года, в сравнении с качеством продуктов 1990-х и 2000-х годов», в котором участвовали жители города Саратова в возрасте от 45 до 70 лет. Количество респондентов составило 85 человек. На Рисунке 1 наглядно представлены результаты ответов на основной вопрос анкеты – более 85 процентов респондентов отметили спад качества продуктов.

Данная ситуация может быть вызвана следующими факторами:

1) Как отметил заместитель главы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации Виктор Евтухов, на существующем правовом поле контроль над производством и реализацией пищевой продукции выведен из сферы государственного регулирования и оставлен на усмотрение производителей. Также безопасность пищевой продукции в России регламентируется примерно 7-ю тыс. нормативных документов, но при этом, ни один из них не затрагивает качество продукции.



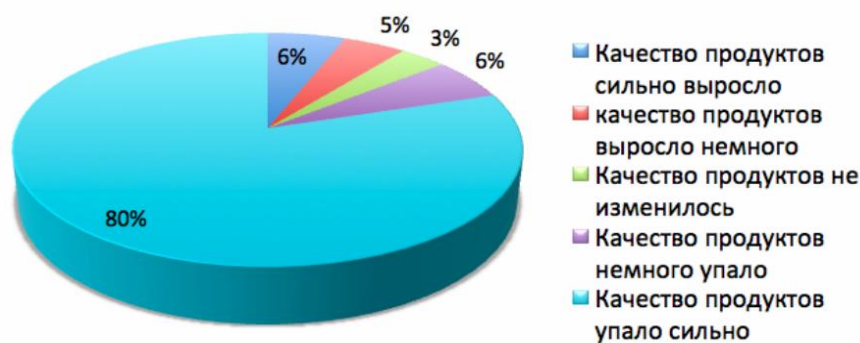


Рис.1. Ответы на вопрос «Оцените в целом качество советских продовольственных товаров (до 1985 г.) в сравнении с качеством их в 1990-е-2000-е гг.»

2) На многих российских предприятиях пищевой промышленности не всегда создаются условия, в которых возможно обеспечение безопасности продукции. Это практически невозможно реализовать, при отсутствии современной системы контроля качества и безопасности продовольственного сырья и готовых видов пищевой продукции. При этом на развитие данной проблемы оказывают влияние множество факторов:

- новые системы производства, в том числе рост массового производства и удлинение пищевых цепей;
- новые вещества, которые нарушают экологическую обстановку окружающей среды (гербициды, инсектициды, дефолианты);
- новые пищевые продукты, технологии переработки, ингредиенты, добавки и упаковка (красители, консерванты, ароматизаторы, стабилизаторы и т.д.);
- изменение способа покупки пищевых продуктов, значительный рост приема пищи вне дома;
- новые методы анализа пищевой продукции, способствующие выявлению опасных факторов, о которых ранее не существовало сведений.

3) Также существенной проблемой является то, что пищевая продукция часто является скоропортящейся, в результате физиологических процессов и микробиологического воздействия. Данные процессы отрицательно отражаются на здоровье человека, и поэтому для грамотного управления качеством необходимы фундаментальные знания о специфике конкретной продукции [2].

Следует отметить, что уровень безопасности пищевой продукции в целом достигается при грамотном и скоординированном управлении процессом производства, деятельность должна быть сформирована таким образом, чтобы на выходе сам собой получался безопасный продукт. Эдвардом Демингом и Джозефом Джураном с помощью статистических методов доказано, что 85-98% всех несоответствий в компании – результат плохого менеджмента.

Сертификация на соответствие стандарту ИСО 22000:2005 (ГОСТ Р ИСО 22000-2007) «Система менеджмента безопасности продуктов питания. Требования к организациям цепи производства и поставки» – это безотлагательная мера, которая может быть принята любой организацией, ведущей деятельность в цепочке создания пищевой продукции. Данный стандарт создан на основе принципов ХАССП и мирового опыта в системном менеджменте, и в настоящее время является самым передовым способом управления, который обеспечивает выпуск безопасной пищевой продукции [3].

Однако возможность сертификации сама по себе решить проблему не может, также необходимо управляющее воздействие со стороны государства, что уже осознается Правительством России. В настоящее время разрабатывается национальная система управления качеством продуктов питания. 13 ноября 2015 года подписано соглашение об информационном сотрудничестве между Россельхознадзором и Роскачеством. Данное соглашение выступает в качестве элемента формируемой по поручению Президента России Владимира Путина национальной системы управления качеством продуктов питания.

Россельхознадзор и Роскачество скоординируют действия, направленные на динамический рост уровня качества отечественной продукции. Созданная Россельхознадзором система прослеживания сырья и товарных партий позволит контролировать всю цепочку производства и распространения сельскохозяйственного сырья и продуктов питания, а также выявлять и пресекать риски, связанные с их недоброкачеством и фальсификацией. Россельхознадзор будет информировать Роскачество о состоянии безопасности пищевой продукции, реализуемой на территории России. В свою очередь, Роскачество будет предоставлять

Россельхознадзору результаты собственных всероссийских исследований. Система прослеживания вступит в действие уже этой зимой [4].

Новая система взаимодействия позволит: быстро выявлять риски заражения и фальсификации пищевых продуктов; сделать более прозрачным оборот продукции на внутреннем рынке; обеспечить своевременное выявление и отзыв из торговой сети недоброкачественной партии товаров.

Решения принимаются и на региональном уровне. Управлением Роспотребнадзора по Саратовской области в 2015 году ведется активная работа, направленная на реализацию требований Технического регламента Таможенного Союза «О безопасности пищевой продукции» в части внедрения принципов ХАССП на предприятиях по производству и изготовлению пищевых продуктов.

Например, в марте-апреле 2015 года на базе Министерства сельского хозяйства Саратовской области проведены совещания и семинары, в которых приняли участие руководители предприятий пищевой промышленности области, представители профильных органов исполнительной власти, надзорных служб. В мае был проведен семинар-совещание по вопросам организации системы ХАССП и внедрению её на предприятиях по изготовлению пищевых продуктов для субъектов социальной сферы, осуществляющих организацию питания детей в дошкольных и школьных учреждениях, детских оздоровительных лагерях. В связи с целесообразностью принятых мер, утверждено решение о продолжении работ по активизации внедрения принципов ХАССП на соответствующих предприятиях.

Множество иных проблем связаны с тем, что для адекватного управления качеством требуются глубокие знания о специфике конкретной продукции. Глубокие знания подразумевают необходимость грамотного построения образовательного процесса – как для будущих специалистов в области СМК, образовательные траектории которых следует формировать с учетом конкретной области производства, связанной с их предполагаемым местом работы (в данном случае – пищевой), так и для прочего персонала, которому стоит иметь сформированное представление о правилах и требованиях к конечному результату их работы.

#### Список литературы

1. Байхожаева, Б.У. Качество и безопасность пищевой продукции: вопросы и проблемы [Электронный ресурс] // Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева [Электронный ресурс]: [сайт]. URL: [http://repository.enu.kz/bitstream/handle/123456789/4487/kachestvo\\_bezopasnost.pdf](http://repository.enu.kz/bitstream/handle/123456789/4487/kachestvo_bezopasnost.pdf) (дата обращения: 24.11.2015). Загл. с экрана. Яз. рус.
2. Молнар, П. Современные задачи в области менеджмента качества и безопасности пищевой продукции в Европе [Электронный ресурс] // Сайт о менеджменте качества [Электронный ресурс]: [сайт]. URL: [http://quality.eur.ru/MATERIALY14/eur\\_mk\\_bp.htm](http://quality.eur.ru/MATERIALY14/eur_mk_bp.htm) (дата обращения: 24.11.2015). Загл. с экрана. Яз. рус.
3. Куприянов, А.В. Система обеспечения качества и безопасности пищевой продукции. Вестник Оренбургского государственного университета. 3 (164). 2014. С. 164-167.
4. О подписании соглашения об информационном сотрудничестве между Россельхознадзором и Роскачеством [Электронный ресурс] // Россельхознадзор / Официальный сайт [Электронный ресурс]: [сайт]. URL: <http://www.fsvps.ru/fsvps/print/news/15581.html> (дата обращения: 24.11.2015). Загл. с экрана. Яз. рус.

## СИСТЕМА ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Кваша В.А., Грицунова С.В.**

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

В настоящее время физическая культура и спорт в нашей стране функционируют в форме разнообразных физкультурно-спортивных комплексов. Руководителям и соответствующему персоналу таких организаций ежедневно необходимо решать широкий спектр самых разнообразных вопросов, то есть, говоря на профессиональном языке, заниматься менеджментом.

Спортивный менеджмент – это независимый вид профессиональной деятельности, направленной на достижение целей физкультурно-спортивной организации, действующей в рыночных условиях путем рационального использования материальных, трудовых и информационных ресурсов, другими словами, спортивный менеджмент – это практика и теория эффективного управления физкультурно-спортивными организациями и комплексами в современных рыночных условиях [7]. Переналадка экономической системы с

учетом нынешних рыночных отношений сказывается на деятельности физкультурных организаций. Они, в свою очередь, функционируя в условиях современной экономике, заинтересованы создать такую систему менеджмента, которая обеспечит высокую эффективность деятельности, возможность инновационного развития, а также устойчивое финансовое положение на рынке. Автономность физкультурно-спортивного предприятия в условиях нынешнего рынка приводит к усложнению характера выполняемых организационных и управленческих работ, к увеличению объема работ руководящего персонала как внутри организации, так и за ее пределами [2].

Функции менеджмента в спортивной организации представляют собой отдельные направления управленческой деятельности, которые позволяют осуществлять управленческое воздействие на объект. Функции занимают одно из ведущих положений в теории и практике спортивного менеджмента, раскрывают его сущность и содержание отраслевой специфики управления. Выделяют общие и конкретные функции менеджмента.

Управление физической культурой можно рассматривать как процесс последовательно сменяющихся действий, носящих циклический характер. Такие действия субъекта управления носят название «общие функции менеджмента». В их состав включают: планирование, организация, мотивация, контроль и координация (и регулирование) (Рисунок 1).

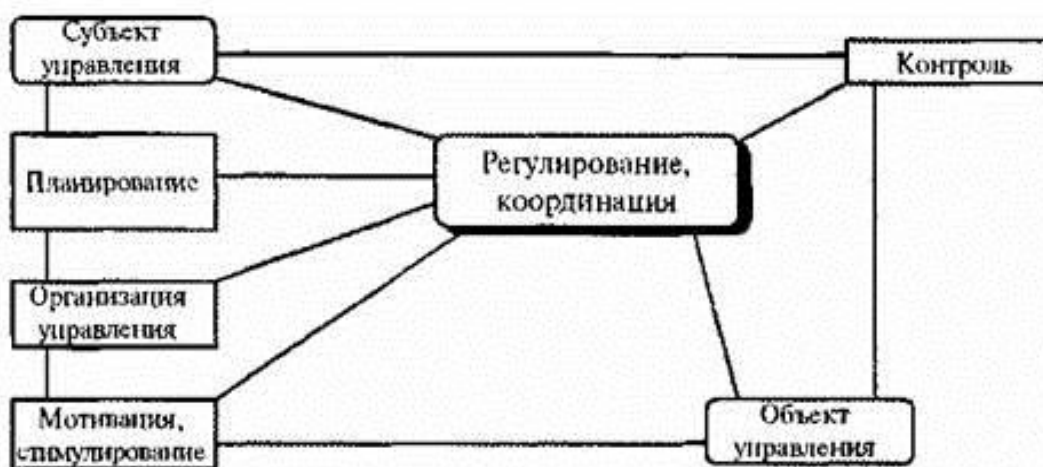


Рис.1. Функции менеджмента

Общие функции - универсальны, так как характеризуют любой процесс управления независимо от его отраслевой специфики и размера предприятия. Рассмотрим основные моменты каждой из перечисленных функций менеджмента [4].

Планирование - определяет цели и задачи различных физкультурно-спортивных организаций, программу действий для их скорейшего достижения. Результат такого планирования – это план, который включает цели и задачи организации на предстоящий период, мероприятия, необходимые ресурсы с распределением их по целям и задачам, исполнителей и сроки выполнения плановых программ. В различных планах физкультурно-спортивной организации определяют возможных потребителей, устанавливают плановые показатели по предоставлению и продвижению своих услуг и достижению результатов, определяют необходимые для этого ресурсы и др.

Организация – это вторая не менее важная функция менеджмента, которая предусматривает систематизацию уже имеющихся организаций физкультурно-спортивной направленности, обеспечение их всем необходимым для нормальной работы, а именно персоналом, зданиями, финансами, оборудованием и т.д.

Мотивация - функция менеджмента, предполагающая создание определенных стимулов, материальной и моральной заинтересованности работников, с целью активизации персонала спортивных комплексов к эффективной деятельности. В спортивном менеджменте мотивация включает еще и такую деятельность, которая имеет цель активизировать интерес населения к занятиям различными видами спорта и к потреблению физкультурно-спортивных услуг.

Контроль и учет - это стадия управления, цель которой является качественная оценка выполнения принятых решений и количественная оценка результатов работы физкультурно-спортивной организации, а также анализ проводимой на предприятии работы.

Координация - стадия процесса менеджмента, которая обеспечивает его непрерывность, стабильность и бесперебойность. Главная задача координации - достижение согласованности в работе всех звеньев предприятия, путем установления эффективных и рациональных связей между ними.

Существуют функции менеджмента в спортивной индустрии, выделяемые по содержанию воздействия на объект, которые принято называть конкретными или специфическими функциями менеджмента. Конкретные функции менеджмента в спортивной организации раскрывают специфику содержания менеджмента в отрасли физкультуры и спорта как особой социально-педагогической системе. Специфические функции менеджмента спорта представляют собой результат разделения управленческого труда. К таким функциям можно отнести:

- физическое воспитание поколения;
- организация физкультурной работы с гражданами;
- подготовка квалифицированных спортсменов;
- подготовка спортивного резерва;
- проведение физкультурно-спортивных соревнований и спортивно-зрелищных мероприятий и т.д [3].

Все рассмотренные функции менеджмента спорта действуют в слаженной системе, составляя единый организационно-технологический комплекс. Исходя из этого, система функций менеджмента в спортивной организации - это комплекс взаимозависимых и взаимосвязанных видов управленческой деятельности, осуществляемых руководством и соответствующим персоналом физкультурно-спортивной организации. Для правильного осмысления процесса взаимодействия функций спортивного менеджмента важно подчеркнуть их тесную взаимосвязь с организационной структурой предприятия.

Система функций является основой для создания физкультурно-спортивной организаций и ее эффективной работы в последующем. Физкультурные комплексы и их структурные звенья создаются для реализации социальных функций, которые фиксируются за соответствующими организациями. Носителями общих функций является физкультурная организация в целом, а конкретных специфических функций являются уже отдельные структурные подразделения или же отделы. Важно сказать, что затраты труда на реализацию общих функций управления равны затратам на выполнение конкретных функций [2].

Таким образом, рождение спортивного менеджмента как профессии связано с появлением должностей руководителей физкультурных и спортивных организаций, т.е. профессиональных управляющих или менеджеров, а появление физической культуры и спорта как нового специфического вида деятельности является объективной основой для разработки наряду с общей теорией менеджмента еще и специальных отраслевых теорий, которые помогают отразить специфические закономерности, функции, принципы и законы управления данной отраслью, соблюдение которых повлечет за собой несомненно положительный эффект.

#### **Список литературы**

1. Антонова Н.В. Психология управления. – М.: Высшая школа экономики, 2010. – 272 с.
2. Галкин В.В.: Экономика и управление физической культурой и спортом. - Ростов на/Д: Феникс, 2006
3. Галкин В.В.: Экономика спорта и спортивный бизнес. - М.: КНОРУС, 2006
4. Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 412 с.
5. Захарова Л.Н. Психология управления. – М.: Логос, 2010. – 376 с.
6. Ильясов Ф. Н. Основные участники спортивной индустрии. [www.Sport-guide.ru](http://www.Sport-guide.ru)
7. Коверкова А.П. Экономика физической культуры. - М.: Дело, 2010. – 641с.
8. Литвиненко А.В. Менеджмент физкультуры и спорта. [www.management.com](http://www.management.com).

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Буевич С.Ю. к.э.н., доцент кафедры "Проектный менеджмент"**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации г.Москва, Российская Федерация

Аннотация: Человеческий ресурс, как ключевой в текущих нестабильных условиях развития предприятия, требует правильного стратегического подхода к управлению. Цель настоящего исследования состоит в систематизации имеющего инструментария долгосрочного управления персоналом компании. Как следствие, результат - формирование основных этапов стратегии управления человеческими ресурсами конкурентоспособной организации.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, стратегия, стратегическое управление.

## STRATEGIC HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

**S.Y. Buevich Candidate of Economic Science, Associate Professor of Department "Project management"**

Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: Human resources as a key factor in the current volatile environment of enterprises requires a proper strategic approach to management. The purpose of this study is to systematize the available tools of long-term management of the personnel of the company. As a consequence, the result is the formation of the main stages of human resource management strategy of competitive organization.

Keywords: human capital, human resources, management of human resources, strategy, strategic management

Выдвижение человеческого капитала в центр экономической системы расширяет понимание о том, что профессиональные компетенции, опыт, креативный и предпринимательский потенциал сотрудников определяют финансовую результативность и конкурентоспособность предприятия в рыночной среде, и, как следствие, требует кардинальных трансформаций менеджмента трудовых взаимоотношений.

В течение последних лет в цепочке «человеческие ресурсы - материальные ресурсы – финансовые ресурсы» изменилась стратегическая роль каждого из указанных ресурсов, которая зависит от организационного окружения, целей и задач экономического развития. Очевиден тот факт, что в современных условиях инновационного развития экономики ключевым базисом производительности труда и процветания предприятия является человеческий капитал [4, с. 82].

Так, согласно позиции руководителя экономического ведомства Калифорнийского университета Дж. Кимбелла: «Ключевым ресурсом быстроскоростного конкурентоспособного развития современной экономической системы являются новаторские технико-технологические идеи, в первую очередь, это высокий уровень компетенции и созидательной активности индивидуумов, которые способны данные новации реализовывать в жизнь» [3, с. 14]. Аналогичной позиции придерживается и руководитель европейского подразделения General Electric, вице-президент корпорации К. Сантьяго: «Рабочая сила представляет собой главное конкурентное преимущество, которым может располагать предприятие в нынешних условиях развития» [3, с. 14].

Развитие концепции человеческого капитала представлено в исследованиях нобелевских лауреатов С. Кузнецца, Т. Шульца, Г. Беккера и ряда других ученых.

В фундаментальной работе в данной сфере «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ со специальным обращением к образованию» Г. Беккер устанавливает, что человеческий ресурс – как «портфель полученных и разработанных качественных характеристик, как уровень образования, компетенции, приобретенные на работе, состояние здоровья и иные, использующиеся в ходе установленного периода времени для производства продуктов и услуг».

Базисом оценки продуктивности человеческого ресурса позиционируется поведение рабочей силы как рациональное и целенаправленное капиталовложение в человеческий капитал [1, с. 877] и исследуется оно так же, как инвестиции в физический ресурс.

Определение «капитал», включая человеческий, предполагает окупаемость инвестиций, то есть возможность измерить количественно, в том числе денежно. Из 24 показателей, которые разработаны Советом

министров экономики и финансов ЕС (ЭКОФИН), в первую очередь, к дефиниции человеческого капитала имеют отношение четыре (Рисунок 1).



Рис.1. Основные критерии измерения человеческого капитала

Обращаясь к вопросу управления человеческим капиталом организации, выделим ключевые принципы управления человеческими ресурсами, представленные нами на Рисунке 2.

Безусловно, признание человеческих ресурсов ключевыми захватило умы практиков в этой области, но при этом часто наблюдается расхождение между терминологией концепции стратегического управления и реальностью. Как свидетельствуют многочисленные исследования, внедрение кадровых стратегий на российских предприятиях – это, скорее дань моде, нежели эффективные действия.



Рис.2. Ключевые принципы теории менеджмента человеческими ресурсами

При этом даже уже разработанные стратегии не воплощаются в жизнь, оставаясь только на бумаге, в силу ряда причин, среди которых можно выделить следующие:

- несогласование задач стратегии предприятия с задачами стратегии стимулирования человеческих ресурсов, что зачастую может привести к отрыву задач последней от задач технико-технологической, маркетинговоориентированной, финансовой стратегий (Рисунок 3);

- противопоставление методик, основанных на измерении количества и качества, в ситуации, когда руководители организации рассматривают долгосрочное планирование развития человеческого капитала как некоторую математическую модель формирования потребностей в рабочей силе, хотя в нынешних реалиях важно комплексно подходить к составлению плана, основываясь на интегрировании экономических и социальных задач компании;

- субъективность внешней системы предприятия, поверхностное исследование внутренней среды способствуют формулированию недостижимых целей, реализация которых не подкреплена денежными и материальными ресурсами;

- непрофессионализм со стороны сотрудников HR-служб, что может усложнить процесс проработки, исполнения и мониторинга долгосрочных планов в сфере менеджмента человеческих ресурсов;

- неучастие сотрудников в составлении стратегического плана, отсутствие обратной связи в ходе мониторинга и исполнения установленных долгосрочных целей и задач.

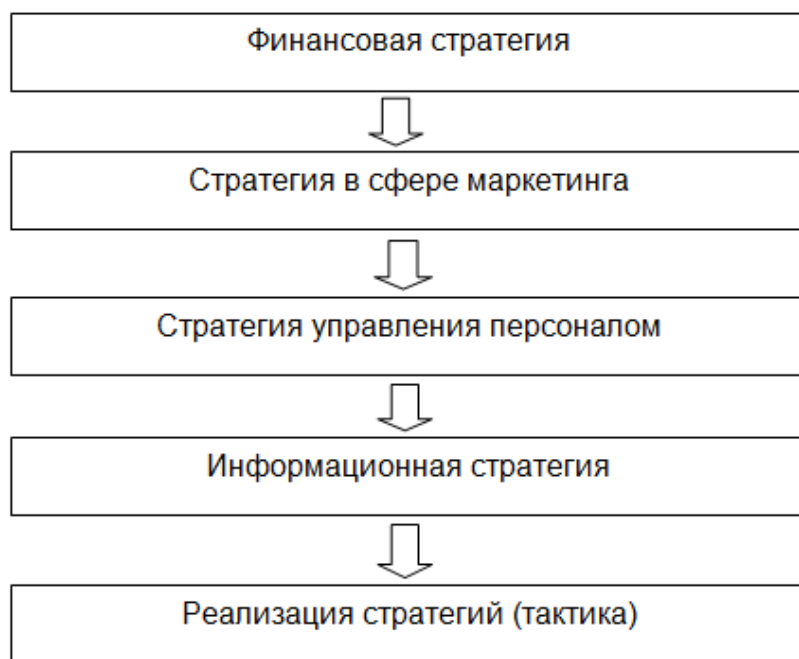


Рис.3. Функциональные стратегии организации

Стратегическое управление человеческим капиталом представляет собой общий план мероприятий для получения устойчивого конкурентного преимущества организации посредством эффективного формирования, освоения и развития человеческих ресурсов с учетом изменений внешней среды [5, с. 58].

В свою очередь, продолжая линию исследования, отметим, что стратегическое управление человеческими ресурсами представляет собой приоритетное направление формирования конкурентоспособного, высокопрофессионального, ответственного и сплоченного трудового коллектива, способного достигать долгосрочных целей и реализовывать общую стратегию организации.

Стратегию управления человеческими ресурсами нужно рассматривать, прежде всего, в роли функциональной стратегии, интегрированной в генеральную стратегию компании, предопределяя человеческими ресурсами исполнение новаторской, организационно-производственной и маркетинговоориентированной стратегий.

При этом стратегия управления человеческими ресурсами должна определяться жизненным циклом организации, ее целями и реальными условиями функционирования предприятия [2, с. 60]. Известно, что в процессе развития организация проходит различные этапы, которые оказывают непосредственное влияние на организационную и, следовательно, на кадровую стратегию.

В контексте проводимого исследования продемонстрируем в Табл.1 взаимосвязь стратегии управления человеческими ресурсами с этапами жизненного цикла организации.

Таблица 1

Взаимосвязь стратегии управления человеческими ресурсами с этапами жизненного цикла организации

Этап жизненного цикла	Требуемые характеристики	Практика управления человеческими ресурсами
Фаза создания	Персонал должен быть мотивированным, компетентным, инициативным, ориентированным на долговременную работу в организации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поиск, отбор и расстановка сотрудников. Главная задача – привлечь высококомпетентных сотрудников, в которых организация действительно нуждается.</li> <li>2. Разработка и внедрение регламентов и процедур кадрового менеджмента.</li> <li>3. Обучение новых работников, линейного менеджмента.</li> <li>4. Формирование командного духа.</li> </ol>
Фаза развития	Персонал обязан обладать умением адаптивности к реорганизации, к быстрому	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост инвестиций в персонал для его удержания на основе мотивации и стимулирования труда.</li> <li>2. Формирование корпоративной культуры и системы</li> </ol>



	обучению необходимым знаниям при разрешении определенных задач	внутрифирменных коммуникаций. 3. Вовлеченность работников в управление. 4. Корпоративное развитие персонала: акцент на повышение квалификации.
Фаза зрелости	Сотрудники нацелены на инновации и результат, мотивированы на развитие компетенций и преданность компании	1. Оптимизация структуры и численности персонала. 2. Децентрализация управления и делегирование полномочий. 3. Социальное партнерство. 4. Совершенствование компенсационной политики на основе оценки заслуг работников и стажа работы в организации. 5. Улучшение условий труда. 6. Планирование карьеры сотрудников и подготовка резерва.
Фаза спада	Значительную роль приобретают социально-экономические действия по защите сотрудников через поиск наиболее оптимальных методов увольнения персонала (частичная занятость, сокращение рабочего графика, ротация, трудоустройство в других фирмах)	1. Проведение кадрового аудита и антикризисных мероприятий. 2. Оптимизация системы оплаты и стимулирования труда сотрудников. 3. Сокращение социальных и обучающих программ. 4. Отбор наиболее квалифицированных работников.

Процесс разработки и реализации стратегии управления рабочей силой – это сложный процесс, сходный с разработкой бизнес-стратегии, и состоящий из пяти взаимозависимых стадий:

1. формирование долгосрочных задач, исходя из определенной миссии организации;
2. реализация SWOT-анализа внутренней и внешней системы с целью определения ее достоинств и недостатков, возможностей и внешних негативных воздействий;
3. формулировка стратегии;
4. исполнение стратегии – проработка планов мер для ее эффективной реализации;
5. мониторинг и анализ исполнения стратегии (в случае необходимости внесение корректировок).

Стратегическое управление человеческими ресурсами схематично представлено на Рисунке 4.

В последнее время в международной и отечественной теории и практике менеджмента наравне с термином «кадровая стратегия» применяют определение «кадровая политика». Следует отметить, что данные два понятия имеют общее и концептуальное отличие.

Кадровая политика содержит систему процедур и нормативов, которые определяют взаимосвязь человеческих ресурсов и предприятия. Иными словами, это есть комплекс действий, реализующихся в сфере трудовых отношений, с целью достижения определенных организационно-экономических задач в соответствии с принципами Трудового кодекса РФ и видением руководителей компании.

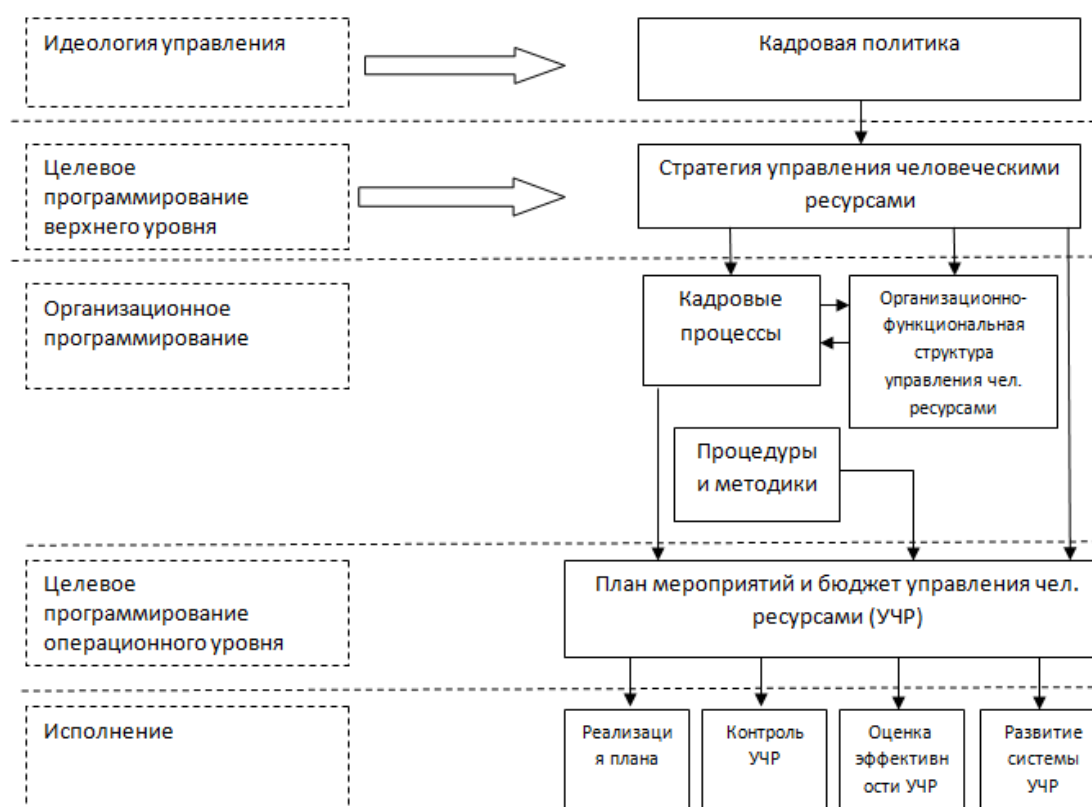


Рис.4. Система стратегического менеджмента человеческих ресурсов организации

При этом следует отметить, что политика, реализуемая в отношении персонала, тесно связанная с генеральной стратегией предприятия, корпоративным духом, зачастую, обладает субъективным подтекстом, демонстрируя представления личностных пониманий руководителей о взаимоотношениях с сотрудниками.

В данном контексте ряд экспертов в вопросах стратегического управления человеческими ресурсами соглашаются во мнении, что данной политикой можно именовать работу, направленную на исполнение ключевых задач в сфере человеческого капитала, которая основана на принятой системе ценностей в организации. В отличие от политики в отношении кадров, стратегическое управление человеческим капиталом базируется на объективном исследовании внутренней и внешней среды предприятия с целью формирования высокого уровня конкурентоспособности с учетом условий разноресурсной рыночной среды.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод, что успех реализации российскими предприятиями стратегии управления человеческими ресурсами определяется в современных реалиях нестабильности окружающей среды следующими условиями:

- четкостью и реальностью поставленных целей, исходя из миссии и корпоративных бизнес-задач организации, объективного исследования окружающей среды и оценивания внутренней составляющей организации;
- конкретностью и последовательностью организационно-экономических мероприятий по исполнению стратегии, обеспеченностью данных мероприятий необходимой ресурсной составляющей;
- профессионализмом руководителей как создателей и исполнителей сформированной программы мероприятий;
- участием сотрудников в формировании и исполнении долгосрочных планов, т.е. ориентирование их на приобретение новаторских знаний, компетенций, навыков с целью улучшения уровня профессионализма, материального состояния и личностного развития;
- контролем и оценкой социально-экономической результативности разработанного стратегического плана.

#### Список литературы

1. Бувевич А.П. К вопросу о роли человеческого капитала в трансформации экономики России. // Экономика и социум. - 2014. - № 4-1 (13). - С. 876-881.

2. Бувевич С.Ю., Кривцова К.А. Особенности оценки эффективности проектов с учетом факторов риска и неопределенности. / В сборнике: Наука и современность. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2014. - С. 57-61.
3. Литвиненко И.Л. Конкурентоспособность человеческого капитала как фактор инновационного развития региона. / Сборник научных трудов «Кадровый ландшафт региона: проблемы формирования и перспективы развития» (по материалам III международного научно-образовательного Форума «Интеллектуальные ресурсы региональному развитию»). - Ростов-на-Дону: ИУБиП, 2014. – С. 13-18.
4. Литвиненко И.Л. Переход к инновационной модели экономики в новых условиях развития. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2015. - № 3. - С. 81-87.
5. Макарова И.К. Управление человеческими ресурсами: уроки эффективного HR-менеджмента: учебное пособие / И.К. Макарова. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 424 с.

## **СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

### **АНАЛИЗ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В АО «РЯЗАНСКИЙ РАДИОЗАВОД»**

**Маркина А.Н.**

ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный радиотехнический университет»

Аннотация. Статья посвящена адаптации новых сотрудников на предприятии АО «Рязанский Радиозавод». В связи с тем, что адаптация новых работников является важнейшим элементом в процессе управления персоналом, в данной статье приведен анализ уровня организации адаптации на предприятии. В рамках данного анализа выявлены основные методы адаптации сотрудников, применяемые на предприятии. Так же в статье представлена информация, полученная путем анкетирования, а именно: в какие сроки проходит адаптация вновь принятых сотрудников на предприятии, информация относительно специфических трудностей, возникающих в первое время работы, слабые стороны процесса адаптации. На основании полученных данных был предложен ряд мероприятий, направленных на оптимизацию процесса адаптации персонала.

Ключевые слова: адаптация, вновь принятые сотрудники, срок адаптации, уровень процесса адаптации, методы адаптации.

Эффективность функционирования предприятия вместе с технологическими и организационными мерами определяется и уровнем состава и структуры персонала. От его квалификации и профессионализма зависит качество принимаемых решений. Для руководства предприятий всегда остро стоит вопрос о необходимости совершенствования структуры и состава персонала с целью обеспечения его соответствия стратегическим целям и задачам предприятия. Именно поэтому в современных условиях большое внимание уделяется вопросу отбора персонала и процесса его адаптации, что иногда оказывается достаточно сложным и проблематичным. Для каждого сотрудника очень важна процедура вхождения в структуру предприятия, в коллектив, ощущение себя частью единого механизма.

Адаптация новых работников является важнейшим элементом в процессе управления персоналом. Недостаточное внимание к вопросам адаптации новых работников может свести на нет усилия кадрового менеджмента по подбору кадров, если новый сотрудник уволится, не сумев соответствующим образом освоить новую работу, или не сумев вписаться в трудовой коллектив.

Успешность адаптации зависит от характеристик производственной среды и самого работника. Чем сложнее среда, чем больше отличие ее от привычной производственной среды на прежнем месте работы, чем больше связано с ней изменений, тем труднее проходит процесс адаптации.

Адаптация, как процесс, характеризуется определенной продолжительностью, и, следовательно, имеет свое начало и окончание. Если в отношении начала адаптации вопросов не возникает (это начало деятельности работника в новых условиях), то определить ее окончание весьма трудно. Дело в том, что адаптация - это процесс, протекающий постоянно в меру изменения факторов внешней среды трудовой деятельности работника, а также изменения самого человека. Поэтому адаптация имеет отношение и к человеку, который не менял рабочего места.

В настоящее время не многие предприятия России уделяют нужное внимание данному процессу. В ряде случаев, сотруднику не оказывается поддержка в первое время после трудоустройства, в связи с чем, процесс адаптации может занимать весьма долгий период, т.к. работник вынужден самостоятельно разбираться в тонкостях новой работы, знакомиться с предприятием, его целями, вливаться в новый коллектив. Правильно построенный процесс адаптации направлен на сокращение сроков «вхождения» нового сотрудника в свою должность, что в свою очередь приводит к сокращению ряда издержек организации за счет следующих факторов:

- достижение необходимой эффективности работы в минимальные сроки;
- уменьшение количества возможных ошибок, связанных с освоением функциональных обязанностей;
- снижение количества сотрудников, не прошедших испытательный срок;
- уменьшение количества сотрудников, покинувших компанию в течение первого года работы.

В рамках данной темы был проведен анализ процесса адаптации новых сотрудников в АО «Рязанский Радиозавод».

АО «Рязанский Радиозавод» - одно из ведущих предприятий радиоэлектронной промышленности России, занимает важное место в оборонном комплексе страны. Радиостанциями, выпускаемыми АО «Рязанский Радиозавод», оснащается вся производимая в России бронетанковая техника. Отдельным направлением является изготовление командно-штабных машин различного назначения. Предприятие заняло и удерживает позицию крупнейшего поставщика средств связи и КШМ для Министерства обороны России, Министерства внутренних дел, Федеральной службы охраны и других силовых структур.

На конец октября 2015 года на предприятии работают более 1700 сотрудников, основную массу которых представляют производственные рабочие (60%).

Кадровая служба предприятия состоит из отдела кадров и отдела подготовки кадров, структурно подчиненных директору по персоналу. Функция адаптации персонала возложена на отдел подготовки кадров. В рамках адаптации для нового сотрудника проводится лекция, показ фильма о заводе и экскурсия по предприятию.

На лекции рассказывается об истории завода, его деятельности, руководящем составе. Тогда же вновь принятый работник получает «Памятку сотрудника», в которой содержится информация о социальных гарантиях и льготах, предоставляемых предприятием, корпоративных процедурах и правилах, правах и обязанностях сотрудника. К памятке прилагается план завода с указанием месторасположения всех отделов, цехов и производств.

В ходе экскурсий, сотрудники посещают основные цеха и производства предприятия, знакомятся с процессом изготовления изделий, оборудованием, применяемым на предприятии. Все перечисленные выше методы адаптации применяются в отношении социально-психологического и организационно-административного видов адаптации.

Стоит отметить, что на предприятии не действует Положение об адаптации, на данный момент оно находится в разработке. Таким образом, дальнейшее вхождение сотрудника в должность зависит от того как его непосредственный руководитель построит этот процесс. Именно действия руководителя в большей степени влияют на экономическую и санитарно-гигиеническую адаптацию нового сотрудника.

АО «Рязанский Радиозавод» осуществляет обучение сотрудников рабочим профессиям, в связи с этим почти за каждым третьим работником закрепляются преподаватели по теории и практике, которые в течение всего учебного периода осуществляют функцию наставников в сфере профессиональной адаптации.

За последние два с половиной года наибольшее количество увольнений сотрудников, проработавших менее одного года, наблюдается среди рабочих и составляет 21 % от общего количества принятых по этой категории за этот же период, в то время как по другим категориям данный показатель выглядит следующим образом: специалисты – 13 %, руководители – 11 % (Рисунок 1). Стоит отметить, что данный показатель соответствует общей тенденции движения кадров в производственной сфере, а именно в том, что рабочий персонал более подвержен текучести, по сравнению со специалистами и руководителями.



Рис.1. Уволенные и работающие сотрудники из числа принятых за последние два с половиной года.

Для того чтобы определить в какие сроки проходит адаптация вновь принятых сотрудников на предприятии, получить информацию относительно специфических трудностей, возникающих в первое время работы, выявить слабые стороны процесса адаптации было проведено анкетирование сотрудников предприятия, проработавших на заводе менее 2-х лет. В опросе участвовало 128 сотрудников разных категорий, их возрастной состав, представлен в Табл.1.

Таблица 1

Возрастной состав сотрудников, подлежащих анкетированию.

Возраст	до 30 лет	от 30 до 40 лет	от 40 до 50 лет	старше 50 лет
Удельный вес среди опрошенных	40%	24%	17%	19%

Проанализировав результаты анкетирования, было определено, насколько полно в период адаптации была представлена информация новому сотруднику. Меньше всего было представлено информации о руководстве организации, о коллегах и об организации, что могло негативно повлиять на настрой нового сотрудника и затормозить процесс его самореализации в компании. Более полно была предоставлена информация о должностных обязанностях, об отделе (см. Табл.2).

Таблица 2

Оценка полноты представленной информации новому сотруднику по 5-бальной шкале.

Вид информации	Балл
О руководстве организации	3,5
О коллегах	3,6
Об организации	3,7
О должностных обязанностях	4,0
Об отделе	4,2

Наиболее сложным в период адаптации для новых сотрудников было освоение профессиональных обязанностей, привыкание к новым условиям труда и вхождение в новый коллектив. Хотя, стоит заметить, что для 33,3 % сотрудников из категории руководителей, период адаптации не был сложным. Данный показатель можно объяснить наличием опыта работы на руководящих должностях.

В период адаптации новые сотрудники предприятия получали информацию преимущественно в ходе беседы с коллегами и руководителями. Их число составило 57,8%, а остальная часть опрошенных получала информацию самостоятельно путем изучения специальной литературы, интернет-источников. Отсутствие четкого и развернутого информирования работников о проводимой стратегии предприятия и его планах, создает атмосферу неопределенности. Люди начинают чувствовать себя неуверенно на фоне все увеличивающегося темпа изменений в различных сферах деятельности.

По анкетным данным период адаптации рабочих составляет в среднем от 1 до 3 месяцев, лишь 7,37 % рабочих отметили, что им понадобится помощь коллег после года работы. Немного иная картина представлена среди специалистов (см. Рисунок 2). О необходимой помощи коллег после одного года работы на предприятии сообщило 29,63 % опрошенных. Срок адаптации руководителей варьируется от 1 до 2 месяцев.

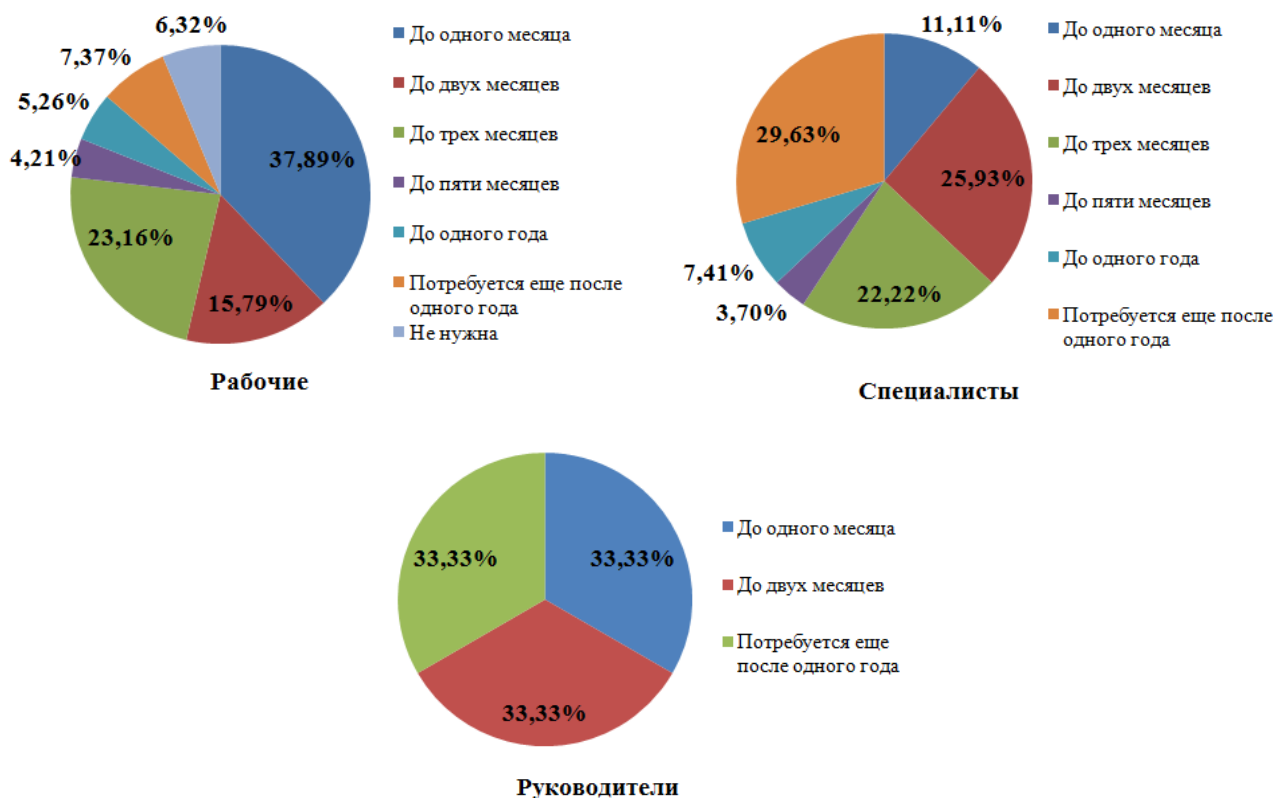


Рис.2. Ответ сотрудников на вопрос «Как долго Вам нужна была в работе помощь коллег?»

Больше всего помощь в адаптации сотрудникам оказывали коллеги.

На вопрос «Что, как Вам кажется, особенно помогло бы Вам в период адаптации?» 27,6 % рабочих и 9,5 % специалистов говорят о наличии официально закрепленного наставника, который помогал бы в освоении профессиональных обязанностей.

Несмотря на то, что вхождение в коллектив являлось одной из главных проблем для сотрудников (18 % опрошенных), конфликты наблюдались лишь у 9,4 % работников. Наибольшее количество конфликтов отмечается среди рабочих.

Из всех анкетированных 72,7% заинтересованы в дальнейшем карьерном росте, при том среди специалистов этот показатель достигает 81 %.

Как уже было отмечено, на предприятии происходит обучение сотрудников по рабочим профессиям. В ходе анализа динамики данной категории сотрудников, было выявлено, что уходят с предприятия в течение первого года работы почти половина учеников (48,6 %). Основными причинами увольнений является переход на другое место работы, вызванный низкой заработной платой, не сложившиеся отношения в коллективе, а так же увольнения за прогулы.

Среди молодых специалистов, пришедших на предприятие без опыта работы, увольняется гораздо меньшее количество – 5,5 %. Но причины увольнения те же, что и у рабочих: переход на другую работу с более высокой заработной платой.

Как мы видим, программа адаптации на предприятии требует доработки, а именно:

- в связи с разницей в сроке адаптации, спецификой работы между разными категориями сотрудников, программа должна быть составлена индивидуально для руководителей, специалистов и рабочих;
- должна быть продумана возможность реализации наставничества для всех рабочих и специалистов;
- отдельное внимание стоит уделить вопросу разрешения конфликтов в коллективе;
- разработка мер, направленных на выработку у сотрудников лояльного отношения к предприятию.

Через такие факторы, как заинтересованность организационной культурой, содержание работы, удовлетворенность стилем руководства, объемом информирования и др. оказывается влияние на удовлетворенность работника предприятием.

#### Список литературы

1. Анализ эффективности работы по адаптации //MaximumRule. Менеджмент сегодня: сайт. URL: <http://www.maximumrule.ru> (Дата обращения: 15.10.15 г.).

2. Богатырева О.Н., Бармина Е.Ю. Кадровые технологии в системе управления персоналом: Учебное пособие/ О.Н. Богатыревой, Е.Ю. Барминой. – СПб.: Санкт-петербургский госуд. технол. унив. растит. полимеров – 2013. – 45 с.
3. Кибанова А.Я. Управление персоналом организации: Учебник/А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2010. — 638 с.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

**Кетова А.С.**

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

Любой орган государственной власти много времени уделяет поиску путей повышения эффективности процесса принятия решений. От правильно или ошибочно принятого решения в условиях высокой степени неопределенности могут зависеть дальнейшая эффективность деятельности органа власти. В связи с тем, что любое решение принимается на основе большого количества информации, часто избыточной или уже потерявшей свою актуальность, остро стоит проблема создания программного средства, отвечающего за процесс принятия решений, или совершенствование уже существующих.

Моделирование (в широком смысле) является основным методом исследований во всех областях знаний и научно обоснованным методом оценок характеристик сложных систем, используемым для принятия решений в самых различных сферах. В настоящее время нельзя назвать область человеческой деятельности, в которой в той или иной степени не использовались бы методы моделирования [1].

Деловая игра – средство моделирования разнообразных условий профессиональной деятельности (включая экстремальные) методом поиска новых способов ее выполнения. Деловая игра имитирует различные аспекты человеческой активности и социального взаимодействия. Игра также является методом эффективного обучения, поскольку снимает противоречия между абстрактным характером учебного предмета и реальным характером профессиональной деятельности.

В технологическом аспекте деловые игры являются имитационным и управляемым процессом выработки и принятия решений для конкретной ситуации, в которой функционирует социальный объект, с помощью поэтапного уточнения совокупности условий и факторов (определяющих ситуацию), а также анализа информации, дополнительно поступающей и вырабатываемой в ходе игры. Наиболее важными признаками имитационных деловых игр являются следующие:

- 1) типичность, которая отражает и моделирует типичные ситуации, случающиеся в практической деятельности социальных субъектов (это и определяет практическую ценность таких игр);
- 2) проблемность, которая подразумевает отражение реальных трудностей и проблем, встречающихся в практической деятельности социальных субъектов, вплоть до различных социальных конфликтов;
- 3) использование скрытых резервов и их мобилизация. Здесь речь идет о двух видах резервов. Прежде всего, игра вскрывает резервы в управляемой подсистеме (материальные, технологические, финансовые и др.). Однако эти резервы мобилизуются и используются благодаря резервам самой личности, которая посредством игры повышает свой интеллектуальный потенциал и тем самым расширяет поле своих профессиональных возможностей [3].

Ролевые деловые игры характеризуются:

- 1) наличием модели управляющей подсистемы (включенной в конкретную социально-экономическую систему), которая предполагает наличие ролей и их взаимодействие, а также технологий выработки многоальтернативных решений;
- 2) наличием общей цели у коллектива участников игры, а также системы групповой или индивидуальной оценки деятельности участников;
- 3) наличием управляемого эмоционального напряжения.

Имитационные игры отличаются от ролевых тем, что, во-первых, в них не выделяются жестко роли конкретных руководителей и специалистов, моделируется лишь среда хозяйствования; во-вторых, имитируются некоторые конструкции, технологии, принципы, определяющие поведение людей и их взаимодействие; в-третьих, в некоторых играх отсутствуют альтернативы.

Существует ряд проблем, с которыми сталкивается большинство органов государственной власти для обеспечения своевременных и точных управленческих решений.

Во-первых, отсутствие модельного инструментария подготовки вариантов управленческих решений, их сравнения и оценки эффективности.

Во-вторых, отсутствие полной, достоверной и своевременной информации для принятия управленческих решений.

В-третьих, отсутствие стройной системы обработки и представления информации для ее анализа.

В-четвертых, недостаточность информации и знаний о сути происходящих событий, их истоках и возможном развитии (проблема анализа происшедшего и возможного хода развития).

В-пятых, проблема психологического давления из-за ответственности за принимаемое решение и опасения за возможные последствия его реализации.

Решение вышеперечисленных проблем возможно путем проведения деловых игр в процессе принятия управленческих решений в органах государственной власти.

К преимуществам принятия управленческих решений на основе деловых игр относят:

- а) принудительную активизацию мышления и поведения участников игры;
- б) высокую степень их вовлеченности в процесс принятия управленческого решения;
- в) обязательность непосредственного взаимодействия участников игры между собой;
- г) повышенную эмоциональность и творческий характер занятий;
- д) направленность на преимущественное развитие или приобретение профессиональных знаний, умений, навыков в сжатые сроки.

Обучающая ценность деловых игр связана с объективным фактом: человек лучше усваивает материал в динамичных процессах, особенно при условии своего личного участия в них.

Проведение деловых игр в органах государственной власти способствует не только получению новых профессиональных знаний и навыков государственных служащих, но и развитию личностных компетенций, что в свою очередь обеспечивает аргументированное принятие правильного управленческого решения. Также, деловые игры обладают большими обучающими, контролирующими и воспитательными возможностями. Исполнение каждым государственным служащим своей роли позволяет ему не только повторить и закрепить профессиональные знания, но формирует умение выразить их в конкретной ситуации, максимально приближенной к реальным условиям.

Динамика игры порождает высокую творческую активность государственных служащих, которая вызывает эмоциональный подъем, способствующий развитию мышления и обучению. Деловая игра учит коллективным действиям, которые необходимы в работе государственного служащего. В процессе игры, как и в жизни, возможны ошибочные решения, которые быстро выявляются самими участниками. Такой контроль естествен, корректен, не вызывает отрицательных эмоций, объективен, поскольку отражает коллективное мышление.

Таким образом, деловая игра является эффективным методом формирования профессиональных навыков и умений у государственных служащих и способствует повышению качества принятия управленческих решений в государственных органах власти. Применение деловых игр на государственной гражданской службе позволяет выявить и проследить особенности психологии участников. Поэтому деловые игры часто используются в процессе отбора кадров.

### Список литературы

1. Моделирование работы объекта и системы управления : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sa.technolog.edu.ru/files%5Cananchenko%5C4.pdf>.
2. Руденко, Л.С. Виды управления и социальные процессы при принятии управленческих решений на государственной гражданской службе [Текст] / Л.С. Руденко // В мире научных открытий. – 2010. – № 3-2. – С. 120-124.
3. Сурмин, Ю.П. Теория социальных технологий [Текст] / Ю.П. Сурмин, Н.В. Туленков. – Киев: МАУП, 2004. – 608 с.



## ОПЫТ МИРОВЫХ ДЕРЖАВ В СТАНОВЛЕНИИ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

Симон Г.Г.

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

Как формировалась рабочая структура не только в России, но и в других странах? Можно ли применять опыт других культур на отечественной рабочей среде?

Необходимо провести анализ становления рабочих отношений в крупных странах.

Управление социальным развитием в компаниях США имеет свой опыт и традиции. США занимали первое место среди других стран в области совершенствования технологий и внедрения средств механизации и автоматизации производства. До 1970-х г. ежегодно производительность труда в США устойчиво возрастала в среднем на 3%. Но затем обозначилось отставание, Япония вышла по этим показателям вперёд. Причины отставания США крылись в социальных факторах: распространение алкоголизма и наркомании, ослабление прежних мотивов к труду, нарастание забастовочного движения, т.к. нарастала общая неудовлетворённость рабочих содержанием и условиями труда.

Американские управленцы спокойно отреагировали на это снижение. Были предприняты разные меры по восстановлению авторитета протестантской трудовой этики. Но наибольшее влияние имело распространение с середины 1970-х гг. концепции качества трудовой жизни (КТЖ), важным пунктом которой являлась прямая связь между уровнем производительности труда и степенью самореализации человека в профессиональной деятельности, в том числе и удовлетворением его личных потребностей на предприятии. Смысл КТЖ — обеспечение разнообразия и обогащение содержания труда совершенствование трудовой мотивации, полное использование интеллектуального, нравственного, творческого потенциала трудящихся. Система КТЖ включает в себя комплекс ценностных ориентиров:

- Перспектива роста. Работник должен быть уверен в «завтрашнем дне». Поддержание уверенности в благоприятной для него трудовой деятельности, перспективе профессионального роста и продвижения по службе;
- Самореализация в профессиональной деятельности. Организация создает все условия, которые открывают возможность работнику использовать и развить свои способности;
- Вознаграждение за работу. Должно соответствовать принятым стандартам достатка, оплата труда с учетом сложности и значимости различных видов работы;
- Безопасность. Обеспечение безопасных и здоровых условий труда;
- Социальная защищенность. Сотрудник не должен беспокоиться о своём будущем, т.е. он должен быть уверен, он не потеряет работу, что его жизненный уровень не снизится, будет защищен от произвола администрации и вмешательства в частную жизнь;
- Морально-психологическая атмосфера должна быть благоприятна для установления нормальных межличностных отношений на основе доверия и взаимопонимания, для расширения производственной демократии и социального партнерства;
- Общественная значимость организации, где сотрудник должен гордиться своими достижениями в работе, а так же знать, что его труд полезен и значим для общества;
- Оптимальность труда. Работа не должна занимать всё время сотрудника, также должно быть время для отдыха, досуга, семьи.

Впервые детальная программа повышения КТЖ была разработана и внедрена в корпорации «Дженерал моторе». В настоящее время КТЖ является социальным приоритетом в системе стратегического планирования как отдельных предприятий, так и различных гражданских сообществ, государственной и муниципальной власти.

Немаловажную роль КТЖ сыграла в преодолении кризиса индустриализма. К 80-м гг. в США стабилизировалась производительность труда, страна усилила свои позиции в конкурентной борьбе на мировом рынке. В США обозначили важнейшие инструменты социальной деятельности, которые влияют на успех компании: экономическом прогрессе.

- Вовлечение работников в управление компанией, тем самым усиливая их важность причастность к делам фирмы;
- Соглашения об участии в прибылях (такие соглашения заключены примерно с 20% рабочих и служащих).

Крупные фирмы выделяют средства на благотворительные цели — на развитие местных служб здравоохранения, устройство зон отдыха, развлекательных и просветительских учреждений, поддержание центров обучения, подготовки и переподготовки кадров. Такая деятельность выгодна компаниям. Направляемые на благотворительность средства снижают плату налогов предприятия. Эта деятельность положительно влияет на уровень квалификации, здоровье и настроение работников, что обуславливает успешную работу самой фирмы.

Наиболее представительным государством среди европейских стран в области социального управления является Германия. Германия не всегда развивалась по капиталистической модели. Поражение Германии во Второй мировой войне явилось катализатором индустриального кризиса, вследствие чего Германия (как и Япония) раньше других стран вступила в постиндустриальную стадию, для которой характерна конвергенция капитализма и социализма. Поэтому социальная деятельность организаций и государства является важнейшей стратегией.

Основу социальной политики Германии составляет концепция, в которой успешное экономическое развитие приводит к чёткому разграничению на богатых и бедных, поэтому государство должно гарантировать соблюдение основных прав человека и социальную справедливость, а также способствовать экономическому росту, созданию таких условий, которые стимулировали бы трудолюбие и предприимчивость.

Основу социальной политики Швеции составляет принцип «социальной солидарности»: «сильный помогает слабому». Это является ярким примером социальной деятельности государства и предпринимателей. Плата налогов производится по прогрессивной шкале. В среднем, налог составляет  $\frac{1}{3}$  зарплаты сотрудника, однако у высокооплачиваемых работников налог составляет 40% от всего дохода. Государство во взаимодействии с общественными фондами обеспечивают практически бесплатное образование и здравоохранение. А соотношение зарплат в стране 1:5 (самая низкая – 9-10 тыс. крон, самая высокая – 40-50 тыс. крон)

Практика Швеции, Германии и других европейских стран показывает, что социальная ориентированность экономики требует добавление системы мероприятий, которая обеспечивает партнерское сотрудничество работников с работодателями. Такое партнерство осуществляется постоянно, на двусторонней основе, преимущественно в форме коллективных переговоров на уровне отдельных предприятий и отраслей экономики, заключения коллективных договоров и соглашений, регулирующих социально-трудовые отношения.

Специфическим видом социального партнерства является трипартизм (т.е. - состоящий из трех частей): к взаимоотношениям «работник – работодатель» присоединяются представители государства, органов исполнительной власти и местного самоуправления. Это сотрудничество может осуществляться либо регулярно, либо лишь в случаях обострения социальной ситуации в отрасли, регионе или стране в целом. По такому принципу действовали в свое время, вплоть до 70-х гг., Великобритания, Франция и Австрия.

Со временем социальное партнерство претерпело изменения, а в 70-80-х гг. проявился его кризис при рассмотрении и решении социально-трудовых проблем. Но после забастовок и дискуссий начал утверждаться «новый консенсус», подверглись пересмотру формы сотрудничества, в частности и трипартизм. Это выразилось в ослаблении роли общенациональных и отраслевых соглашений, перемещении центра тяжести коллективных договоренностей на уровень предприятий, в трудовых отношениях возросло значение индивидуального контракта.

Особой формой социального партнерства является социальный аудит, суть которого сводится к анализу причин возникновения проблем, к исследованию условий социальной среды предприятия для того, чтобы выявить факторы социальных рисков, а также и разработать предложения по снижению их воздействия.

Социальные проблемы Японии решаются иначе, чем в США, Германии, России и других странах. Япония разрабатывает собственные методы в экономике, не ориентируясь на другие страны. Для жителей Японии издавна были характерны верность общему делу и чувство долга перед коллективом.

После Второй мировой войны в Японии осуществились демократические и социально-экономические преобразования. И как результат - аграрная реформа, пересмотр позиций монополистического капитала в сторону ослабления его диктата в национальной экономике и активизация деятельности профсоюзов.

Среди ведущих индустриально развитых стран мира Япония, по статистике ООН, показала самый большой экономический рост: производство в среднем увеличилось за минувшее столетие в 17 раз.

Япония стремительно наращивала свой хозяйственный потенциал, став в результате второй экономической сверхдержавой после США. Японцы скупали зарубежные лицензии и патенты, наращивая инвестиции, расширяли экспорт своих товаров, проявляя бережливость в собственном потреблении. В таких условиях были уместны коллективное общение, пожизненный наем работников, неизменный круг надежных поставщиков и стабильных источников финансирования.

Японцы считали, что общее благо важнее своих личных интересов, что существенно отличает их от американцев с их культом индивидуализма. Готовность японских рабочих к коллективному труду явилась одной из основных причин послевоенного рывка, сотворения «японского чуда».

Также в Японии сыграла большую роль государственная власть, которая практиковала прогнозное планирование.

Общегосударственное планирование в Японии не имеет силы закона, не является обязательным к исполнению и носит индикативный характер. Прогнозное планирование, как и все государственное регулирование, «вписывалось» в японскую модель, в которой главным субъектом экономической деятельности являются не частные собственники и не общество, а корпорации. Государственная власть не вмешивается в оперативное управление экономикой, но регулятивно содействует конкуренции между корпорациями и партнерству между объединениями деловых людей, заботится о создании стимулов для экономического процветания.

В значительной мере секрет «японского чуда» — в системе управления персоналом предприятий на основе принципов, сформулированных топ-менеджером компании «Сони корпорейшн» А. Моритой:

- Опора на традиционное добросовестное отношение к работе и трудолюбие японцев, а также выработка эффективных стимулов к труду;
- Отказ от жестких предписаний и инструкций в расчете на инициативу, целеустремленность и энтузиазм работников;
- Обязанность управляющих действовать самостоятельно, объединять людей, вести их за собой, поддерживать моральный дух сотрудников;
- Открытая ориентация на патернализм, воспитание у персонала чувства сопричастности к фирме, сплочение его в коллектив единомышленников, ощущающих себя не наемниками, а членами единой семьи.

Японский опыт управления персоналом основывается на традициях трудовой этики: любая работа почетна, но ничто не должно мешать самовыражению и личному успеху. Благодаря этим традициям сформировался механизм профессиональной мобильности, ориентированный на продолжительную занятость. Это обеспечивает стабильный состав персонала, экономит средства на подготовку кадров и повышение квалификации сотрудников.

Японцам, как и россиянам, свойственно чувство коллективизма. Отдельная личность рассматривается ими не как абсолютная самоценность, а как член семьи местной общины, коллектива, добровольно и ответственно вносящий свой вклад в достижение общих целей.

Большое значение порядку оплаты труда, соблюдался относительно небольшой разрыв в оплате различных категорий работников предприятий. Заработная плата и премии складывались из расчета результатов труда, возраста самого сотрудника, профессиональных навыков и роста, а также продолжительность работы в данной организации. Также кроме оклада и премий, частично производятся выплаты на медицинское обслуживание, оплату жилья и транспортные расходы.

Анализируя опыт работы зарубежных компаний можно сформулировать основные выводы:

- 1) Изучение зарубежного опыта полезно как постижение практики, науки и искусства социального управления, основанного на принципах кросскультурных взаимоотношений;
- 2) Опыт зарубежных стран подтверждает, что в современных условиях человек стремится к результативному труду не только для обеспечения своего существования, а также к соблюдению демократических принципов в экономической и социальной жизни;
- 3) Стержень социальной направленности экономики - государство, призванное эффективно осуществлять регулирующую роль. Только оно, используя присущие ему средства (законоположения, налогообложение, социальную политику и т.п.), может быть гарантом достойной жизни граждан и их социальной защищенности;
- 4) Мировая практика подтверждает, что от слепого копирования зарубежного опыта ничего хорошего не выйдет. Искусственная «пересадка» любой инородной модели на Россию противопоказана, т.к. в России другие условия, специфика, сложившиеся за века традиции и ценностные установки;
- 5) Представление об особенностях решения социально-трудовых проблем в других странах позволяет скептически оценивать отечественный опыт управления социальными процессами, в том числе и на микроуровне - на предприятиях. Это дает возможность определить отрицательные и положительные моменты социального развития российских организаций, оценить, что заслуживает поддержки, а что следует устранить.

Подводя итог исторического анализа, стоит отметить главную миссию социального управления - формирование условий самореализации работника в профессиональной деятельности, что включает в себя ряд функций:

- базой благосостояния людей, повышения их жизненного уровня является эффективная экономика, что одинаково верно и в отношении народного хозяйства страны в целом, и применительно к результатам коммерческой деятельности отдельного предприятия;

- определяющим условием коммерческого успеха служит востребованность обществом, потребителем продукции (товаров и услуг), производимой организацией; ее спрос на рынке, приносящий хорошую прибыль;
- эффективное функционирование и конкурентоспособность организации обеспечиваются ее персоналом, скоординированными усилиями людей, объединенных общими интересами и делом;
- высокая отдача совместного труда достигается умелым управлением всеми сторонами развития организации, включая и постоянное обучение персонала, поощрение его самостоятельности, ответственности, появления заслуженной гордости за свою фирму;
- важное значение имеют настрой работников, благожелательная морально-психологическая атмосфера, уверенность каждого работника в своей защищенности от рисков, убеждение в том, что его вклад в достижение целей предприятия, инициатива и усердная работа получают признание, справедливую оценку, достойное вознаграждение.

#### **Список литературы**

1. Бачурин А.В. Экономический кризис в России: причины и уроки.— М.: Изд-во РАГС, 2000.
2. Друкер Н.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. - М.: Вильямс, 2004.
3. Друкер П.Ф. Практика менеджмента.— М.: Вильямс, 2003.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник - М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Кузнецов А.Л. Корпоративная социальная ответственность в предпринимательстве: Препринт— Екатеринбург — Ижевск: Ин-т экон. УрО РАН, 2000.
6. Пригожий А.И. Современная социология организаций.— М.: Интерпакс, 1995.
7. Трудовой кодекс Российской Федерации.— М.: ИНФРА-М, 2005.

## **РЕКРУТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОТРУДНИЧЕСТВА**

**Штеба Т.В.**

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

Ключевые слова: рекрутинг; рекрутинговые услуги; подбор персонала; рынок труда; кадровые агентства.

В работе рассмотрена актуальная для современной России тема рекрутинговых агентств, выявлены основные преимущества и недостатки обращения фирм в рекрутинговых агентства, а также проанализировано современное состояние рынка рекрутинговых услуг. В итоге выяснено, что рекрутинг в России уже достиг высокого уровня по качеству оказания услуг, и продолжает активно развиваться.

Постоянное изменение экономических условий в России непосредственно влечет за собой появление как новых отраслей оказания бизнес - услуг, так и увеличение значимости «человеческого фактора» [1]. В современных условиях на рынке труда сложилась парадоксальная ситуация: наряду с высоким уровнем безработицы, наблюдается нехватка квалифицированных специалистов. Поэтому компании вынуждены для того, чтобы выжить в таких конкурентных условиях, привлекать лучших работников различными методами.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что одним из наиболее эффективных механизмов подбора персонала в настоящее время становятся рекрутинговые агентства. Ключевое достоинство обращения в такие организации заключается в том, что агентство осуществляет подбор в соответствии с требованиями и предпочтениями заказчика, пользуясь при этом собственной базой кандидатов, наработанной годами.

Сейчас в компаниях существуют четкие регламенты, высокая ценность всех ресурсов, используются различные стратегии по оптимизации бизнеса. Бизнес становится все более высоко технологичным и в связи с этим у компаний есть стратегия по передаче в агентства функций подбора персонала [4].

Рекрутинговое агентство имеет в своем арсенале множество проверенных методик и технологий подбора персонала. Специалисты кадрового агентства в зависимости от потребностей организации и категории персонала используют те из них, которые будут наиболее эффективны в каждом конкретном случае. Общаясь с каждым кандидатом лично, оно выбирает лишь тех, кто наиболее соответствует критериям, которые важны для работодателя. При этом значительно экономится время компании, отсеиваются все неподходящие кандидаты. Рекрутеры, конечно, не смогут в полной мере оценить профессиональные знания кандидата, но они с высокой степенью достоверности оценят активность потенциального работника, готовность брать на себя ответственность, его мотивацию для работы на предложенной позиции в данной компании.

Рекрутинговое агентство осуществляет отбор кандидатов, который состоит из нескольких этапов. Первоначально отбор осуществляется на этапе телефонного интервьюирования. Затем отобранные кандидаты проходят очное собеседование в кадровом агентстве. На этом этапе оцениваются психологические и деловые качества соискателя, соответствие его профессионального опыта и навыков предлагаемой вакантной должности, в том числе и путем проведения психологических и профессиональных тестирований, проверяются документы, рекомендательные письма. Затем результаты очных собеседований и тестов кандидатов сопоставляются. Информация о наиболее успешных кандидатах с приложением необходимых документов направляется работодателю. В итоге перед работодателем предстают не все возможные кандидаты, а только те из них, опыт, личные и деловые качества которых наиболее соответствуют требованиям работодателя. Кадровое агентство выступает своего рода фильтром, что позволяет работодателю существенно сэкономить время на отсеивание неподходящих кандидатов и сбор информации о кандидатах [2].

Рекрутинг как вид предпринимательской деятельности, состоящий в оказании услуг по подбору персонала, сравнительно молод. Местом его возникновения считаются США, а временем – начало 50-х годов прошлого века. История рекрутмента в России начинается с 1989 года. За сравнительно небольшой период времени отрасль услуг по подбору персонала прошла серьезный путь: с нуля до состояния, когда по уровню применяемых технологий она сравнима с фирмами США и Европы [3].

На сегодняшний день рекрутинговые агентства предоставляют разнообразный ассортимент услуг: подбор руководящих кадров, специалистов среднего звена и линейного персонала; составление обзоров заработных плат; обучение и развитие персонала; кадровый консалтинг; оценка персонала; организационное консультирование; профессиональное тестирование; обучение специалистов кадровых служб; тренинги; проведение ярмарок вакансий; поиск рабочего персонала; лизинг временных работников; составление и рассылка резюме; аутплейсмент; выполнение функций по управлению персоналом; коучинг; интернет-рекрутинг; аутстаффинг [1].

Наиболее востребованной услугой остается подбор персонала на вакансии клиентов. У компаний-заказчиков есть выбор: либо самим осуществлять подбор персонала, либо прибегать к услугам рекрутинговых компаний. Сотрудничество с агентствами имеет как ряд преимуществ, так и ряд недостатков.

Основные недостатки сотрудничества с рекрутинговыми агентствами:

- возможность получения недостаточно качественных услуг сотрудниками агентств: несоблюдение временных рамок сотрудничества, не предоставление обратной связи по результатам поиска кандидатов;
- достаточно высокая стоимость услуг, однако оплатив однажды компания обеспечит свою финансовую стабильность на долгий срок;
- необходимость предоставления информации о деятельности организации;
- переманивание сотрудниками агентства как потенциальных кандидатов, которые могли обратиться напрямую в компанию, так и самих сотрудников организации для работы у компании – конкурента;
- удлинение процесса поиска потенциального кандидата.

Основные преимущества обращения в рекрутинговые агентства:

- экономия как рабочего времени сотрудников компании, так и затрат на поиск и отбор кадров;
- возможность найти высококвалифицированные кадры, которые могли как находиться в поиске работы, так и кандидатов из компаний-конкурентов, которых устраивало прежнее место работы;
- предоставление, при необходимости, конфиденциальности поиска;
- подбор персонала как из других регионов страны, так и из других стран;
- предоставление гарантийного сопровождения кандидата, принятого на работу;
- укрепление и развитие бизнес-культуры компании, в частности HR-бренда организации.

Ситуации, в которых стоит воспользоваться услугами агентства:

- отсутствие внутреннего рекрутера;
- предстоит массовый набор персонала (использование лишь собственных ресурсов может быть невозможно или невыгодно);
- нужно быстро нанять много работников;
- требуются услуги, которые компания не может обеспечить самостоятельно (исследования, тестирование, оценка и пр.);
- требуется найти редкого специалиста;
- при выполнении межрегионального поиска;
- при прямом поиске на управленческие позиции;
- если нужна профессиональная консультация по рынку труда [4].

Сегодня большинство работодателей знают, что такое рекрутинговое агентство, и охотно пользуются его услугами. Использование внешних рекрутинговых услуг, т. е. обращение в агентства по подбору персонала,

является одним из характерных признаков развития бизнес-культуры компании. Количество компаний - работодателей, пользующихся услугами рекрутинговых агентств, постоянно растет. Если в начале развития рынка рекрутинговых услуг компаниям-заказчикам и агентствам необходимо было заключать множество соглашений на сотрудничество, то сейчас прогресс ушел далеко вперед, теперь появились новые способы их взаимодействия. В феврале 2015 года запущен новый российский сервис по подбору персонала JungleJobs. Junglejobs собирает работодателей и рекрутеров всех индустрий по всей России вне зависимости от размера бизнеса. Крупные компании здесь размещают свои открытые вакансии. Рекрутеры со всей страны могут просмотреть их и выбрать наиболее интересные для себя и предложить свои услуги.

Таким образом, какие бы сложности ни претерпевал рынок труда, потребность в высококвалифицированных сотрудниках всегда будет оставаться актуальной, а значит, деятельность рекрутинговых агентств будет еще более востребованной.

#### Список литературы

1. Ким Д.В. Анализ особенностей российского рекрутинга // Молодой ученый. – 2014. – №8. – С. 491-493.
2. Зелинская М.В., Пронин Е.С. Системный подход при отборе персонала: основные этапы и критерии. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 108. – С. 1093-1106.
3. Куприянов А.Н. Основные тенденции и перспективы развития рекрутингового бизнеса в России// Социальная политика и социальное партнерство. – 2010. – №6. – С. 20-25.
4. Баскина Т.В. Техники успешного рекрутмента. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. – С. 68.

## СЕКЦИЯ №20.

### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

#### НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**К.э.н. Смирнова О.И.**

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, г.Санкт-Петербург

Реализация макроэкономического прогноза, разработанного в связи со сложившейся неблагоприятной внешней конъюнктурой в любом случае должна обеспечить социальную стабильность и среди прочих мер предполагает компенсацию дополнительных инфляционных издержек уязвимым категориям граждан. В связи с этим, и учитывая тот факт, что в России разрыв между наиболее обеспеченными и наименее обеспеченными слоями населения значительно больше, чем в ведущих развитых странах, усиление социального характера налогообложения физических лиц является одним из важнейших направлений налоговой политики РФ в современных условиях.

Между тем 2015 и 2016 годы знаменательны вступлением в силу целого ряда законодательных поправок, влекущих за собой повышение налогового бремени, которое ложится на физических лиц. Во-первых, речь идет о главе НК, посвященной налогу на недвижимость (ее разработка началась еще в 2004 году, а принятие планировалось в 2010 году), которая существенно пересматривает всю систему личного поимущественного налогообложения. Самое главное в новом законе - переход на новый порядок определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц и отказ от некоторых налоговых льгот действовавших ранее. Несмотря на то, что предусмотрен пятилетний переходный период для регионов, в течение которого сумма налога, рассчитываемого по новым правилам (не по инвентаризационной, а по кадастровой стоимости), будет повышаться на 20% в год, очевидно неизбежное увеличение налога примерно в три-четыре, а то и в пять раз. Кроме того, если раньше, право на полный имущественный вычет по НДФЛ при продаже объектов недвижимости, возникало у физических лиц при условии владения им не менее трех лет, то при продаже объектов с 2016 года предельный срок владения объектом недвижимого имущества в целях предоставления вычета по НДФЛ составит уже 5 лет (за некоторыми исключениями). Еще одна важная поправка призвана перекрыть канал увода доходов от продажи имущества от налогообложения: если ранее для целей исчисления НДФЛ, как правило, принималась договорная стоимость продаваемой недвижимости, то с 2016 года, если доход

от продажи будет составлять менее 70% её кадастровой стоимости, то налогооблагаемый доход от продажи будет приравниваться к 70% кадастровой стоимости. При этом для физических лиц введена новая обязанность по информированию налоговых органов о принадлежащем им облагаемом имуществе в случае неполучения ими налогового уведомления на уплату налога по данному имуществу (недвижимость, транспортные средства).

В связи с названными изменениями, по сути ухудшающими положение налогоплательщиков - физических лиц, особое значение приобретает расширение льгот в области подоходного налогообложения. В настоящее время налоговым законодательством РФ предусмотрены следующие виды налоговых вычетов: стандартные, социальные, имущественные, инвестиционные, а также профессиональные налоговые вычеты.

Стандартные налоговые вычеты предоставляются только в отношении доходов, которые облагаются по ставке 13%, за исключением доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных налоговыми резидентами РФ в виде дивидендов. Право на стандартный вычет на себя получают отдельные категории физических лиц, например, Герои РФ, «чернобыльцы» и др. Вычеты на детей вправе получить родители, усыновители, опекуны, попечители, а также приемные родители и их супруги, на обеспечении которых находится ребенок. Вычеты полагаются на всех детей до 18 лет, а также на детей до 24 лет, являющихся учащимися очной формы обучения, аспирантами, интернами, ординаторами, студентами или курсантами. На первого и второго ребенка вычеты предоставляются в размере 1400 руб. в месяц. На третьего и последующих детей, а также детей-инвалидов или учащихся в возрасте до 24 лет, являющихся инвалидами I или II группы, вычет равен 3000 руб. в месяц. Единственным родителям (приемным родителям), усыновителям, опекунам и попечителям вычеты полагаются в двойном размере. Кроме того, вычет в двойном размере дается одному из родителей на основании его заявления, если другой родитель отказался от получения налогового вычета. Вычеты предоставляются с начала года до месяца, в котором доход налогоплательщика превысил 280 000 руб. Для получения вычета работник должен подать работодателю (налоговому агенту) соответствующее заявление и приложить к нему необходимые документы или по окончании года представить декларацию в налоговый орган.

Несмотря на то, что со следующего года предельный доход для получения стандартных вычетов на ребенка увеличивается до 350 000 руб., а родитель, усыновитель, жена или муж родителя ребенка-инвалида сможет получать в качестве вычета 12 тыс. руб. ежемесячно, (приемный родитель, опекун, попечитель, жена или муж приемного родителя - 6 тыс. руб.), данные изменения в налоговом законодательстве вряд ли приближают российскую налоговую политику в области налогообложения физических лиц к общемировой практике предоставления льгот и права выбора вариантов налогообложения доходов физическими лицами. Сумма вычета на детей – не инвалидов по-прежнему лишена экономической обоснованности и не привязана к величине прожиточного минимума региона.

В большинстве высокоразвитых стран мира существует необлагаемый налогом минимум, установленный для каждой группы налогоплательщиков, а для супругов имеется возможность, как рассчитывать налог и подавать налоговую декларацию отдельно, так и декларировать общий доход семьи. В России семья не является самостоятельным субъектом налогообложения, что, несомненно, лишний раз свидетельствует о нарушении социальной справедливости в подоходном налогообложении.

В современных условиях одним из приоритетных направлений налоговой политики выступает повышение эффективности налогового контроля в области трансфертного ценообразования. Российское законодательство не определяет понятие трансфертного ценообразования, но опирается на стандарты, выработанные в этой области на международном уровне, и в частности, Рекомендациями Организации по экономическому сотрудничеству и развитию «О трансфертном ценообразовании для транснациональных компаний и налоговых ведомств». Во внутрироссийской налоговой практике под трансфертным ценообразованием подразумеваются отношения между хозяйствующими субъектами в области заключения сделок по ценам, отличным от рыночных, что позволяет налогоплательщикам минимизировать свои налоговые обязательства. Такого рода отношения складываются, прежде всего, при заключении сделок между взаимозависимыми лицами. В связи с этим Налоговый кодекс определяет критерии определения взаимозависимости организаций и физических лиц, к каковым относятся:

- 1) значительная (более 25%) доля участия:
  - одной организации в другой;
  - физического лица в организации,
  - одного и того же лица прямо и (или) косвенно в разных организациях.
- 2) доля прямого участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации составляет более 50%;
- 3) физические лица состоят в отношениях родства или одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению.

Налоговые органы вправе контролировать правильность применения цен по сделкам между взаимозависимыми лицами только при соблюдении определенных условий, касающихся суммы доходов по осуществленной сделке, применения хозяйствующими субъектами льготных режимов и ставок налогообложения. К сделкам между взаимозависимыми лицами приравниваются внешнеторговые сделки с товарами мировой биржевой торговли и сделки с лицами, зарегистрированными в оффшорных зонах. Кроме того, в российском законодательстве четко определен круг лиц, цены по сделкам которых налоговые органы не будут контролировать в любом случае.

Налогоплательщики сами должны представлять в налоговые органы сведения о контролируемых сделках, совершенных ими в течение календарного года, но в случае судебного разбирательства бремя доказывания отклонения цены от рыночной возложено на налоговые органы.

В России в соответствии с Руководством ОЭСР по трансфертному ценообразованию предусмотрены следующие методы определения рыночной цены:

1. Наиболее предпочтительные: метод сопоставимых рыночных цен; метод цены последующей реализации; затратный метод.

2. Методы сделок на основе прибыли (применяются в случае ограничения информации по аналогичным сделкам): метод сопоставимой рентабельности; метод распределения прибыли.

В целях предотвращения возникновения спорных ситуаций при определении рыночного характера цен в РФ крупнейшие налогоплательщики (сумма ежегодных налоговых платежей которых превышает 1 млрд руб. или годовая выручка составляет более 20 млрд руб.) вправе подать заявление на заключение соглашения о ценообразовании с налоговыми органами, в котором закрепляется порядок применения цен или методы определения цен по контролируемой сделке.

Таким образом, в качестве существенных проблем современной российской налоговой политики можно выделить необходимость усиления социальной направленности подоходного налогообложения и реализации на практике механизма контроля международных и внутренних сделок с применением трансфертных цен.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс РФ часть первая. URL: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых ведомств - 1995 г.
3. Федеральный закон РФ от 18 июля 2011 г. № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения». URL: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

## **СЕКЦИЯ №21.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

#### **МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Кензина Ц.З., Олдаева Б.С.**

Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова

Инвестиции являются одним из самых востребованных ресурсов развития экономики и, вместе с тем, наиболее дефицитных. Дефицитность инвестиций связана не только с их ограниченностью, но и с тем, что они предъявляют весьма высокий уровень требований к условиям привлечения.

В настоящее время российская система финансирования инвестиционной деятельности территорий и субъектов хозяйствования строится на сочетании трех основных групп инвестиционных источников: бюджетных средств, собственных средств хозяйствующих субъектов и привлеченных хозяйствующими субъектами инвестиционных ресурсов. Такая структура источников финансирования инвестиционной деятельности приведена в Табл.1.

Более детальный анализ, осуществляемый в разрезе отдельных крупных инвестиционных источников, показывает, что рост инвестиционного влияния средств, привлекаемых хозяйствующими субъектами в



анализируемый период, произошел за счет увеличения доли в инвестициях в основной капитал заемных средств других организаций - в 1,6 раз к уровню 2010 г.; банковских кредитов - в 1,8 раз, в том числе иностранных - в 1,8 раз к уровню 2010 г.; прочих средств - в 1,1 раз. Рост бюджетных средств, прежде всего, обусловлен увеличением средств федерального бюджета, почти в 1,5 раза к уровню 2010г. [3].

В рыночных условиях хозяйствования инвестиционные отношения должны носить активный характер, гарантируя хозяйствующим субъектам, успешно функционирующим на российском и мировом рынках, достаточное количество инвестиционных ресурсов, необходимых для их устойчивого инновационного развития.

Таблица 1

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал Российской Федерации в период 2010г.-2014г., млрд. руб.

Источники финансирования инвестиций	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Инвестиции в основной капитал – всего	6625,0	8445,2	9567,9	10065,7	10376,8
В том числе по источникам финансирования:					
Собственные средства	2715,0	3539,5	4261,2	4549,9	4749,2
Привлеченные средства	3910,0	4905,7	5306,7	5515,8	5627,6
Из них:					
Кредиты банков	595,8	725,7	801,8	1003,6	1098,3
В том числе иностранных банков	150,0	149,4	113,7	107,7	266,4
Заемные средства других организаций	404,7	485,8	587,6	626,1	658,5
Бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	1294,9	1622,0	1704,1	1916,3	1764,5
В том числе:					
Федерального бюджета	661,9	855,1	921,4	1009,9	945,2
Бюджетов субъектов РФ	542,8	665,7	674,1	753,3	668,1
Средства местных бюджетов			108,6	153,1	151,2
Средства внебюджетных фондов	21,0	18,2	36,7	27,9	23,9
Средства организаций и населения на долевое строительство	144,2	172,7	259,5	294,9	366,5
прочие	1449,4	1881,3	1917,0	1570,6	1628,1

Это может быть достигнуто только при наличии прогрессивного механизма финансирования инвестиционной деятельности, обеспечивающего эффективное перераспределение финансовых ресурсов, предназначенных для инвестиционной деятельности, между различными отраслями, производственной и непроизводственной сферами деятельности, различными иерархическими уровнями управления.

Одним из базовых элементов современной инвестиционной стратегии российского государства должно являться создание гибкой, комплексной, многоканальной системы финансирования инвестиционной деятельности. Эта система охватывает все существующие производственные и территориальные уровни и предусматривает четкое распределение полномочий между государственными, муниципальными органами управления и хозяйствующими субъектами в области финансирования инвестиций, при приоритете использования для инвестиционной деятельности собственных и привлекаемых инвесторами финансовых ресурсов. Методологическая основа функционирования механизма финансирования инвестиционной деятельности в современных условиях заключается в следующем подходе [1].

Если производитель имеет достаточное количество собственных или привлекаемых негосударственных финансовых ресурсов, он вправе сам определять пути, направления и приоритеты своего экономического развития. Инвестиционная роль государственных и территориальных органов управления заключается в стимулировании его инвестиционной активности через предоставление налоговых льгот в виде налоговых кредитов, отсрочек и рассрочек по уплате налоговых платежей, в проведении лизинговых операций через соответствующие территориальные компании, а также в предоставлении определенных, обоснованных гарантий при привлечении средств из внешних финансовых источников.

Ведущую координирующую и управляющую роль в процессе мобилизации, распределения и обеспечения эффективного использования инвестиций в настоящее время призваны играть территориальные и, в первую очередь, региональные органы управления. Такое положение территорий в инвестиционном процессе определяется теми обстоятельствами, что, находясь в непосредственном контакте с производителями, федеральными органами управления и другими территориальными системами, они имеют возможность более качественного определения основных направлений и приоритетов своего экономического развития с учетом

сочетания государственных и региональных интересов, реальной оценки финансовых возможностей субъектов хозяйствования, функционирующих в рамках этих территориальных систем, а также затрат и эффективности реализации предусмотренных целевыми инвестиционными программами мероприятий.

Реализация совершенствования бюджетных отношений достигается за счет придания им инвестиционной и инновационной направленности посредством восстановления приоритетного законодательного статуса бюджета развития, в котором должны концентрироваться не только бюджетные, но и привлекаемые под гарантии государства внебюджетные ресурсы; сохранения инвестиционной направленности бюджетных фондов, например, дорожного, восстановления минерально-сырьевой базы или экологического назначения; введения специального инвестиционного налога взамен действующих или придания наиболее крупным и стабильным их видам, например налогу на добавленную стоимость, инвестиционной и инновационной направленности; разработки комплексных региональных программ инвестиционного и инновационного развития, определения федеральных и региональных инвестиционных приоритетов и т.д.

Исполнение этих мероприятий позволит четко определить ежегодно законодательно утверждаемый норматив расходования на инвестиционные цели бюджетных и внебюджетных государственных средств, величина которого в масштабах страны в целом и отдельных регионов должна стабильно увеличиваться [2].

Главным базовым источником финансирования инвестиций в основной капитал сегодня являются собственные средства предприятий и организаций, которые формируются за счет части их прибыли, используемой на инвестиционные цели, амортизационных отчислений и ряда других источников, влияние которых на инвестиционную деятельность невелико. В целом по России этот финансовый источник обеспечивает от 45,6 до 53,2% инвестиций в основной капитал.

Крупным и весьма перспективным источником финансирования инвестиционной деятельности представляются привлекаемые и заемные внебюджетные средства. Их доля в общем объеме российских инвестиций в основной капитал в 2014 г. составила 54,2%. В первую очередь, это касается коммерческого банковского кредитования, которое наряду с бюджетным должно стать одним из крупных и важных источников финансирования инвестиционной деятельности. Причем постепенно, по мере стабилизации экономических отношений, приоритет будет переходить к среднесрочным и долгосрочным кредитам. Как показывает опыт стран с рыночной системой хозяйствования, эти виды кредитов более стабильны и выгодны как для кредитора, так и для заемщика.

Крупным потенциальным источником финансирования инвестиционной деятельности в регионах является привлечение иностранных инвестиций. Многие субъекты Федерации уделяют этой проблеме самое пристальное внимание, разрабатывая региональные модели и механизмы активизации этого процесса. За период 2010 - 2014 гг. общий объем иностранных инвестиций в экономику России увеличился почти в 2 раза.

В государственной стратегии экономического развития России формально предпочтение отдается прямым иностранным инвестициям, направляемым на реализацию крупных и приоритетных для экономики страны проектов. Именно под эти виды проектов предоставляются налоговые и таможенные льготы, обеспечиваются государственные гарантии. Однако, число таких проектов так незначительно, инвестиционные риски достаточно велики, а механизм привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику так несовершенен, что доля прямого иностранного инвестирования постоянно снижается. За период 2010 - 2014 гг. она снизилась по Российской Федерации с 40,4% до 12,1%.

Сегодня большинство иностранных инвестиций в экономику России (более 80%) и регионов относятся к категории прочих инвестиций, которая объединяет различные виды кредитов и займов, полученных как под гарантии государственных органов управления, так и непосредственно хозяйствующими субъектами.

Определяющую роль в привлечении для инвестиционной деятельности свободных денежных ресурсов населения призван играть региональный рынок ценных бумаг.

Основными видами ценных бумаг, используемых для мобилизации средств населения для инвестиционной деятельности, являются государственные ценные бумаги, выпускаемые преимущественно в виде облигаций, и корпоративные ценные бумаги, которые реализуются на фондовом рынке преимущественно в виде акций, облигаций и векселей.

Привлечение средств населения коммерческими структурами посредством акций в современных условиях имеет определенную специфику. Она обуславливается реализацией достаточно дорогих пакетов акций, которые населению купить часто не под силу из-за ограниченных финансовых возможностей. В этом случае участие населения в инвестировании деятельности данного предприятия может обеспечиваться посредством паевых инвестиционных фондов, концентрирующих средства отдельных неорганизованных инвесторов.

На современном этапе экономического развития при достижении определенной стабилизации экономических и инвестиционных процессов у территорий появилась возможность активного воздействия на

структуру финансирования инвестиционной деятельности посредством разработки и реализации комплексных инвестиционных программ социально-экономического развития региона. Использование эконометрических методов, системы балансов инвестиционных ресурсов, а также балансовой схемы распределения инвестиций позволяют с достаточной достоверностью оценить инвестиционные потребности и возможности территорий и определить оптимальную схему распределения инвестиционных ресурсов региона.

#### Список литературы

1. Морозов В.В. Методологические основы совершенствования механизма финансирования инвестиционной деятельности в регионе//Экономика региона №4, 2005.
2. Филиппова И.А. Инвестиционная деятельность и тенденции ее развития в условиях современной России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. - № 4. – С. 10-15.
3. Инвестиции в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2014. 587 с.

## РОЛЬ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

<sup>1</sup>Бабушкин С.С., <sup>2</sup>Гребенщикова В.Т.

<sup>1</sup>Санкт – Петербургский Государственный Экономический Университет, г.Санкт-Петербург

<sup>2</sup>Санкт - Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии

Экономика Свердловской области уступает нескольким лидерам в РФ, за исключением Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области. В целом, экономика не стоит на месте, открываются новые предприятия, увеличивается финансирование различных компаний, тем самым повышается прибыль в регионе, но этого недостаточно для того, чтобы область вышла в регионы – лидеры по России. Состояние экономики в Свердловской области я рассматривал по нескольким критериям, главным для меня стал такой критерий, как средняя заработная плата в области.

По данным Министерства Экономики Свердловской области, основные средства для рабочих базируются в металлургической сфере и в сфере производства и распределения газа, электроэнергии и воды; по сути это было предсказуемо, так как на территории области расположено довольно много предприятий по производству различной продукции. Доходы рабочих в сфере электроэнергии, газа и воды составляют на январь – май 2015 года 36022,3<sup>[4]</sup> рублей, а в металлургической сфере составляют 35394,5<sup>[5]</sup> рублей. Среднемесячная заработная плата по всем отраслям составила 30522,2<sup>[6]</sup> рублей, что является неплохим показателем для данного региона. Для создания полной картины приведу данные за январь – август 2014 года, где среднемесячная заработная плата по области составила 29039,6<sup>[7]</sup> рублей. Видно, что доходы людей повышаются, а значит, начинает развиваться и область.

Таким образом, по самому главному критерию для меня, экономика данного региона улучшается. Но, не стоит забывать, что всё на этом свете постоянно развивается, именно поэтому для экономики, как отдельного региона, так и страны в целом, нужны новые технологии, которые будут повышать производительность труда.

Инновационный потенциал. Роль инноваций в развитии предприятий.

Инновации в Свердловской области занимают одну из главных ролей. Это доказывают данные о количестве напечатанных статей, научных работ и выпущенных патентов. Без учёта Москвы, Санкт – Петербурга и Московской области, Свердловская область занимает третье место в совокупности по всем критериям. К критериям относятся следующие категории: высокоцитируемые учёные; затраты на технологические инновации; проекты, поддержанные федеральными институтами развития; числа созданных передовых производственных технологий; полученные патенты на изобретения и другие. В двух категориях Свердловская область занимает первое место, по одному критерию третье, по двум критериям второе место. Самое интересное, что именно по такому критерию, как число созданных передовых производственных технологий область занимает первое место. С каждым годом после кризиса в 2008 году Свердловская область выпускает всё больше и больше инновационных технологий, получает патенты, выпускает статьи. Интересно, что большинство научных работ

<sup>4</sup> Министерство экономики Свердловской области. Информация о среднемесячной заработной плате в январе – мае 2015 года.

<sup>5</sup> См. там же

<sup>6</sup> Министерство экономики Свердловской области. Информация о среднемесячной заработной плате в январе – август 2014 года.

<sup>7</sup> См. там же

выпускается в институтах. Я считаю, что именно студенты должны в большей степени рассматривать какие-либо технологии для предприятий, ведь на их плечах лежит дальнейшее развитие страны.

Инновации играют одну из самых важных ролей в развитии предприятий. Это объясняется, прежде всего, тем, что люди неспособны работать без перерывов, особенно на предприятиях, где требуются физические усилия. Именно поэтому инновации и важны для любого производства. Рассмотрим на примере: предприятие по переработке дерева. Как правило, на предприятиях предусмотрено разделение труда на определённую участку, для примера можно рассмотреть абсолютно любой отдел, но меня больше всего привлекает упаковка готового изделия, а именно бруса. Если с утра рабочий может упаковывать по 5 балок за час, то к концу рабочего дня он не сможет повторить своих результатов. Это связано с тем, что рабочий вынужден вручную переносить балки в процессе своей работы. Для этого выпускаются различные станки, которые заменяют тяжёлый труд, например непосредственную упаковку изделия. Рабочим остаётся лишь смотреть, как станок упаковывает изделия. Если за день человек упаковывает 25 балок, то станок за тот же промежуток времени может увеличить количество готовой продукции вплоть до 75 балок, то есть в три раза больше. Для того, чтобы убедиться в собственных догадках я проанализировал работу на одном из предприятий Свердловской области по производству детских площадок. Именно там я подыскал подходящий участок, а именно упаковку крашеного бруса. В ходе сбора данных я почти полностью подтвердил свои догадки: в начале рабочего дня производительность труда рабочего в несколько раз выше, чем в конце. В среднем за день трое рабочих упаковывали на этом участке около двухсот балок с перерывом на обед. После этого они продемонстрировали мне работу на станке. Результаты меня поразили: если «в ручную» трое рабочих смогли упаковать двести балок, то станок увеличил число упакованной продукции до четырёхсот балок. Таким образом, мои предположения подтвердились почти полностью, инновации на производстве увеличивают производительность труда в разы, так как технологии делают за людей тяжёлый труд, тем самым рабочие устают намного меньше и их активность сохраняется на протяжении всего дня.

Автоматизация производства, безусловно, повышает результативность, но, главное в инновациях, это не технологии, а те люди, которые их изобретают. Свердловская область занимает 6-е место<sup>[8]</sup> по России на 2010 год по количеству реализуемых инновационных проектов. Область предложила 55 проектов, которые рассмотрели и приняли такие институты развития, как: ГК «Внешэкономбанк»; ОАО «Роснано»; Фонд содействия развития малых форм предприятий в научно – технической сфере. Я считаю, что реализация большого количества проектов, свидетельствует о том, что предприятия региона развиваются. Если проект поддерживают и развивают непосредственно в Свердловской области, то в большинстве случаев он будет реализован именно в этой области. Как я уже заметил ранее, Свердловская область базируется на промышленности, следственно с каждым новым патентом и инновационным проектом повышается шанс того, что промышленность данного региона будет приносить больше прибыли. Вспомним, что главным доходом государства в стране являются налоги. Именно на налоги государство обеспечивает население всем необходимым, а также поддерживает обороноспособность страны и многое другое. Из этого можно сделать весьма ожидаемый вывод – чем выше прибыль предприятия, тем больше оно будет уплачивать налогов, значит улучшается жизнь людей через фискальную политику государства. Таким образом, инновации играют одну из главных ролей в развитии не только предприятия, но и экономики государства в целом.

Экономика Свердловской области находится в постоянном развитии. Об этом свидетельствуют как данные, собранные Министерством Экономики, так и данные по научной деятельности в данном регионе. На мой взгляд, самым примечательным в экономике Свердловской области является большое количество предприятий, которые требуют постоянных нововведений. Именно потому, можно с уверенностью сказать, что реализованных патентов в этом регионе с каждым годом будет всё больше и больше, и, я надеюсь, что в скором будущем Свердловская область станет одним из регионов-лидеров по применению и реализации инновационных проектов.

#### Список литературы

1. Годовой отчёт Министерства Экономики Свердловской области за 2014 год [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://economy.midural.ru/content/osnovnye-itogi-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-sverdlovskoy-oblasti-v-yanvare-avguste>
2. Годовой отчёт Министерства Экономики Свердловской области за 2015 год [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://economy.midural.ru/content/informaciya-o-srednemesyachnoy-zarabotnoy-plate-v-sverdlovskoy-oblasti-v-yanvare-avguste-0>
3. Стратегия инновационного развития Свердловской области до 2020 года. Утверждена Правительством Свердловской области от 22 мая 2013 года.

<sup>8</sup> Стратегия инновационного развития Свердловской области до 2020 года. Екатеринбург 2013 год.

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОКА

Гурова Е.П., Юрчук А.С., Ким Е.И.

Дальневосточный федеральный университет Профессиональный колледж, г.Владивосток

Владивосток - город-порт расположен на побережье Японского моря на полуострове Муравьева-Амурского.

На долю Владивостока приходится всего 0,3 процента территории Приморья, он, как и положено столице края, занимает ведущее место в экономике края. На территории города зарегистрировано 24,6 тысяч предприятий.

Миссией Владивостока является:

1. Стремление при поддержке государства занять позиции одного из мировых интеллектуальных, предприимчивых и культурных городов-лидеров, способного не только производить бизнес, инновационные, научно-технические и культурные идеи, но и воплощать их в России и странах АТР. Стремиться обеспечивать высокий уровень и качество жизни жителей города, вызывая уважение в мире, экспортируя наукоемкую продукцию и услуги, притягивая к себе как людей, так и капиталы.

2. Владивосток – это развивающийся город – морской и сухопутный порт, являющийся научным и промышленным центром, обслуживающим интересы региона, макрорегиона, России, АТР. Владивосток – стремящийся город стать инновационным образовательным, медицинским, культурным, торговым, транспортно-логистическим, туристическим, управленческим и развлекательным центром мирового уровня.

Во Владивостоке широко развита судоремонтная, деревообрабатывающая, строительная, химическая, энергетическая, а так же пищевая, полиграфическая, медицинская промышленность. Важнейшую роль в жизнедеятельности города играют Дальневосточное морское пароходство, морской торговый и рыбный порты.

Наиболее развивающейся отраслью экономики города является торговля. Для нее характерны увеличение количества пунктов продажи, появление новых типов магазинов, возрождение сети фирменных магазинов, разнообразие форм и методов торговли.

Руководство города взяло твердый курс на поддержку частного бизнеса. Были отрегулированы взаимоотношения налоговых служб и структур бизнеса. На местном уровне, используя возможности города, здесь стали осуществлять регулирование арендных отношений, плату за пользование землей и создание нормальных условий деятельности местным и иностранным инвесторам. В результате удалось активизировать экономическую жизнь города и значительно пополнить местный бюджет.

Важным экономическим событием для Владивостока стало вновь возобновившийся порто-франко. Федеральный закон о Свободном порте Владивосток вступил в силу 12 октября 2015 года. Значимость закона о Свободном порте Владивосток особо подчеркнул ранее Владимир Путин: «Действие этого законопроекта распространяется на все ключевые порты Приморского края от Зарубино до Находки и 13 районов, в которых проживает около 75 процентов населения края».

Резиденты Свободного порта получают широкие преференции – это не только налоговые льготы, но и облегченный визовый режим, введение свободной таможенной зоны, упрощенное прохождение контрольных процедур на границе.

Свободный порт Владивосток станет гибким механизмом для инвестирования в российский Дальний Восток. Режим порто-франко будет действовать на территории пятнадцати муниципальных образований Приморского края. Общая площадь свободной зоны составит 28,4 тыс. квадратных километров, на которой проживает 1,4 млн. человек.

Ставка социальных взносов не более 7,6 % она ниже, чем в Сингапуре, Японии, Республике Корея. По оценкам бизнеса, налоговые и таможенные льготы, вводимые в свободном порту, обеспечат сокращение затрат на реализацию инвестиционных проектов до 40 %.

Иностранные граждане, которые придут в Россию через Свободный порт, смогут оформить 8-дневную визу прямо на границе.

По словам Путина, эти меры помогут создать мощный транспортный, а потом и индустриальный узел, ориентированный не только на удовлетворение потребностей Дальнего Востока, но и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Такой узел даст стимул международной торговле и раскроет огромный потенциал Дальнего Востока.

Так же в будущем планируют построить скоростную железную дорогу между Приморьем и Китаем. Северо-Восточная провинция Китая - Цзилинь - рассматривает вариант строительства новой скоростной

железной дороги, которая соединит город Хуньчунь с Владивостоком. Расстояние от Хуньчуна до Владивостока составляет чуть более 180 км, но автотранспортом из одного города в другой можно добраться не менее чем за пять часов.

Строительство скоростной железной дороги Хуньчунь - Владивосток сыграет стимулирующую роль в реализации стратегии освоения бассейна реки Туманган и расширении торгово-экономических связей с Приморским краем и повысит уровень внешней открытости.

Так же рассматривается строительство Владивостокской кольцевой автодороги (ВКАД) и моста через Амурский залив на полуостров Песчаный, которые увеличат грузооборот между регионами.

Крупнейшая компания Dubai Port World намерена инвестировать в развитие транспортного комплекса Приморского края. Dubai Port World – третий портовый оператор в мире. На него приходится 9 процентов обработки всех контейнерных грузов.

Для подготовки к успешной реализации ведется работа по двум направлениям: это принятие инвестиционных решений, которые связаны с упрощением таможенных процедур, и инфраструктурные изменения – строительство и реконструкция авто и ж/д дорог и другое.

Строительства скоростной четырехполосной дороги, которая фактически соединит китайские порты и порт Восточный. Это международный транспортный коридор «Приморье-1».

Реализация данных программ развития обеспечит создание экономических условий для устойчивого развития Дальнего Востока и также обеспечит безопасность Российской Федерации, создавая благоприятный инвестиционный климат для развития приоритетных отраслей экономики региона.

За период реализации Программы намечается достижение следующих основных показателей:

- 1) создание рабочих мест;
- 2) увеличение валового регионального продукта;
- 3) увеличение объема отгруженной продукции;
- 4) увеличение объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования;
- 5) увеличение численности экономически активного населения;
- 6) снижение уровня безработицы.

Владивосток имеет большой потенциал для развития туристической отрасли: богатое историко-культурное наследие, благоприятные природные условия, близость к странам АТР, транспортная доступность. Поэтому туризм рассматривается как один из перспективных и высокоэффективных отраслей экономики города, которая должна развиваться, в первую очередь, за счет внутреннего и въездного туризма.

Туристический поток во Владивосток с каждым годом увеличивается. Это связано с тем, что город стал местом проведения крупных международных мероприятий: форумов, конференций, выставок, фестивалей, спортивных соревнований. В будущем эта тенденция сохранится, учитывая создание новой инфраструктуры, которая, безусловно, привлечет туристов. Построены интегрированная развлекательная курортная зона «Приморье», океанариум на острове Русский.

В перспективе – строительство на о. Русском гольф-курорта, выставочного комплекса Владэкспо для развития выставочно-ярмарочной деятельности, открытие во Владивостоке филиала одного из крупнейших художественных и культурно-исторических музеев России и мира «Эрмитажа». В рамках Свободного порта Владивосток возможно создание иностранных медицинских клиник и образовательных учреждений.

Наличие в городе разнообразных ресурсов создаёт условия для осуществления многих видов туризма: делового, культурно-развлекательного, образовательного, лечебного, экологического, пляжного. Развитие туризма станет стимулом для динамичного развития смежных отраслей, что окажет положительное воздействие на укрепление экономики и пополнение бюджета города.

Таким образом, Владивосток – это город, несущий миссию укрепления и развития позиций России на Дальнем Востоке и формирования площадки для международного взаимодействия Российской Федерации со странами АТР.

#### Список литературы

1. Мотрич Е.Л., «Население Дальнего Востока России», ДВО РАН –2006.
2. Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2009 года № 2094-р, «О стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».
3. Федеральный Закон от 13 июля 2015 года № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток».

## **СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

### **РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В УКРЕПЛЕНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Глехурай-Берзегова Л.Т.**

Адыгейский государственный университет, г.Майкоп

Роль фактора управления, управленческой культуры, управленческой философии в условиях современного производства многократно возросла.

Усиление позиций в конкурентной борьбе сегодня зависит от качества управления. Совершенствование управления и управленческого труда, повышение управленческого потенциала предприятия необходимо рассматривать как один из главных факторов повышения эффективности производства и рыночной устойчивости предприятия. Все показатели эффективности производства и управления должны улучшаться одновременно.

В настоящее время слово «потенциал» употребляется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии и могущих быть использованными для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-то области [1].

По нашему мнению, под управленческим потенциалом подразумевается совокупность всех средств и возможностей в области управления. В основе высокого управленческого потенциала лежит эффективная организация управленческого труда.

Процесс труда представляет собой главную составную часть производственного процесса, в ходе осуществления которого необходимым является подбор и расстановка работников: организация рабочих мест и их оснащение; нормирование труда и создание благоприятных условий труда и т.п. Это объединяется общим понятием организация труда, которая является необходимой составной частью производственного процесса. Важнейшим принципом повышения уровня организации труда является органическая связь с проводимой экономической реформой, развитием экономических методов управления и расширением самостоятельности предприятия.

Эффективность производства, а, следовательно, и конкурентоспособность предприятия зависит не столько от непосредственных производителей, сколько от эффективного управления их действиями, эффективной деятельности руководителей и специалистов управленческих служб предприятия.

Децентрализация управления предприятиями и организациями обуславливает необходимость повсеместного формирования рационального содержания управленческого труда путем целенаправленного организационного проектирования.

Основными задачами организации управленческого труда является планирование и распределение его времени, организация контактов с работниками, организация правильной работы с информацией и документами и т.п.

На основе рационального разделения труда по управлению разрабатываются наиболее эффективные методы организации труда управленческих работников. При этом учитывается характер и содержание труда, определяемые техническими, организационными и экономическими условиями на управляемом участке.

Оценка деятельности руководителя определяется итогами работы возглавляемого им подразделения или предприятия, социально-психологическим климатом в коллективе и уровнем организации труда самого руководителя (полнота выполнения своих функций, структура затрат рабочего времени и т.д.) [7].

В настоящее время необходимо формирование принципиально нового руководителя, необходимо осуществить переход к новому качеству руководителя - его профессиональной управленческой компетентности. Старое качество руководителя проявилось в руководителе исполнительского типа; новое - должно выразиться в руководителе инициативного типа. Когда же инициативный, творческий тип работника станет преобладающим, то можно будет сказать, что сформировалось новое поколение руководителей, т.е. состоялся руководитель новой формации.

По нашему мнению, оценка эффективности управленческого потенциала должна проводиться по четырем блокам: анализ эффективности использования ресурсов предприятия; анализ состояния организации управленческого труда; анализ внутрифирменного планирования; анализ финансового состояния предприятия.

Рассмотрим первый блок.

Научно обоснованная организация производственного процесса требует рационального наличия и использования всех видов ресурсов: трудовых, финансовых, информационных, основных производственных фондов и оборотных средств. Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как интенсивный, так и экстенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов. Интенсификация экономики состоит прежде всего в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов [5].

Для практики поиска резервов повышения эффективности использования ресурсов важное значение имеет классификация факторов экстенсивного и интенсивного развития производства. Научно-технический уровень производства и продукции включает в себя резервы повышения качества продукции и применяемой техники, степени автоматизации производства, применяемых технологий.

Структура и организация производства и труда включают такие резервы, как сокращение длительности производственного цикла, обеспечение ритмичности производства, сокращение непроизводительных затрат рабочего времени, повышение квалификации работников и организации эффективного управления на предприятии.

Повышение уровня управления означает совершенствование производственной структуры предприятия, структуры органов управления им, повышение уровня работы подразделений.

Значительные резервы таятся в улучшении социальных условий работы и жизни трудового коллектива, состоянии промышленной эстетики и культуры производства, бережном отношении к природе и рациональном использовании природных ресурсов, в совершенствовании внешнеэкономических связей предприятия [2].

Так же резервы классифицируют по тем конечным результатам, на которые эти резервы воздействуют. Можно выделить резервы: повышения объема продукции, совершенствования структуры и ассортимента изделий, улучшения качества, снижения себестоимости продукции, резервы повышения прибыльности продукции, укрепления финансового положения и повышения уровня рентабельности [3].

Количественное соотношение экстенсивности и интенсивности развития выражается в показателях использования производственных и финансовых ресурсов.

Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, величина израсходованных предметов труда, величина амортизации, объем основных производственных фондов и оборотных средств. Показатели интенсивности развития - качественные показатели использования ресурсов, т.е. производительность труда (или трудоемкость), материалоотдача (или материалоемкость), фондоотдача (или фондоемкость), количество оборотов оборотных средств.

Объем производства в стоимостном выражении является результатом воздействия всех видов ресурсов. Повышение качества продукции влияет на ее количество, экономию ресурсов, более полное удовлетворение запросов покупателей. Значит, показатели качества есть показатели интенсификации производства, получающие свое отражение, как в результатах производства, так и в затратах ресурсов.

Второй блок – это анализ состояния организации управленческого труда.

Главной целью оценки состояния организации управленческого труда является повышение эффективности производства на основе улучшения использования управленческого труда.

Существует несколько методов оценки уровня организации управленческого труда. Один из существующих методов охватывает расчет следующих показателей [4].

Уровень организации труда управленческого работника /К/ оценивается по следующим факторам:

- уровень использования рабочего времени;
- уровень технической оснащенности труда;
- уровень условий труда;
- уровень организации рабочих мест;
- уровень нормирования труда.

Третий блок – это оценка эффективности внутрифирменного планирования.

Цели внутрифирменного планирования могут быть различны на разных предприятиях. Функциям внутрифирменного планирования может придаваться разное значение в зависимости от вида и величины предприятия:

1. План как экономический прогноз. Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам ее работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности, необходимо



знать какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач.

интенсификации и эффективности хозяйственной деятельности

2. План как основа для контроля. По мере реализации планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические результаты с запланированными, можно осуществлять контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, отклоняющимся от плановых, и анализируются причины этих отклонений.

3. План как средство координации - представляет собой выраженную в стоимостных показателях программу действий в области производства, закупок сырья или товаров, реализации производственной продукции и т.д., в программе действий должна быть обеспечена временная и функциональная координация (согласование) отдельных мероприятий. Например, рентабельность сбыта зависит от величины ожидаемой цены поставщика и условий производства; количество выпускаемой продукции - от ожидаемого объема реализации и т.д.

4. План как основа для постановки задачи. Разрабатывается на последующий период; при этом необходимо принимать решения. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времени для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

5. План как средство делегирования полномочий. Одобрение руководством предприятия плана подразделения служит сигналом того, что в дальнейшем оперативные решения принимаются на уровне того подразделения (децентрализованно), если они не входят за рамки плана. Если же планы на уровне подразделения не разрабатываются, руководство предприятия вряд ли будет в такой степени склонно к децентрализации процесса принятия оперативных решений.

Четвертый блок – это анализ финансового состояния предприятия. В условиях перехода к рыночной экономике в значительной степени усиливается жесткость финансовых ограничений хозяйственной деятельности предприятия. Меняется и кредитная система, в рамках которой получение кредита, особенно коммерческого, обусловлено финансовым состоянием предприятия. Финансовое состояние предприятия - это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, возмещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и, следовательно, определяется всей совокупностью производственно-хозяйственной деятельности и факторов, воздействующих на нее [6].

Хорошее финансовое состояние - это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли. Плохое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платежной готовности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации.

#### Список литературы

1. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1994 – 321 с.
2. Волков Б.Н., Яновский Г.А. Основы ресурсосбережения в машиностроении, - Л.: Политехника, 2009 - 183 с.
3. Кибанов А.Я. Управление машиностроительным предприятием на основе функционально-стоимостного анализа.- М.: Машиностроение, 2011. - 160 с.
4. Марченко И.П. Какой руководитель нам нужен. - М.: Экономика, 2013.- 175с.
5. Молочников Н.Р. Аттестация рабочих мест в аппарате управления промышленного предприятия (методические рекомендации). - Краснодар: Куб. ГУ, 2012 - 26 с.
6. Повышение эффективности производства и его резервы / Под. общ. ред. В.Ф. Литвицкого. - М.: Машиностроение, 2007. - 390 с.
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Ч. 1. Теория анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2014.

## СИСТЕМА «ПОНАП» КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ВОЛОНТЕРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Крашенинникова М.Ю.

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет), г. Челябинск

В новом тысячелетии без интенсивной и эффективной волонтерской работы давно немислимы ни безупречная организация соревнований, ни достойная работа со спортсменами, ни культурный обмен, ни обеспечение комфортного быта и досуга многочисленных гостей. Количество добровольцев исчисляется десятками, а иногда и сотнями тысяч, и именно они создают у спортсменов, болельщиков и журналистов запоминающийся имидж крупного спортивного состязания.

В настоящее время признано, что решающим фактором выживания и успеха любой организации, является хорошо отлаженная система управление человеческими ресурсами (УЧР). Этот вывод подтверждают результаты анализа деятельности специалистов, работающих в сфере человеческих ресурсов: около 70% менеджеров считают функцию УЧР важнейшей для успеха организации, более 90% склонны считать, что управление человеческими ресурсами станет определяющим в жизни организации [1, с. 164]. Это утверждение в полной мере соответствует и для деятельности волонтерских организаций, хотя в процессе управления волонтерской деятельностью человеческие ресурсы в большинстве добровольческих организаций не рассматриваются как предмет работы, которая требует специальных знаний, навыков и компетентности.

Эффективная работа персонала, особенно управляющего, является необходимым условием успешной деятельности любой организации. Поэтому подбор сотрудников – задача ответственная и одновременно творческая. Создание научно обоснованной системы поиска, отбора, найма и адаптации персонала (ПОНАП) предполагает решение одной из важнейших проблем управления персоналом. Система поиска, отбора, найма и адаптации персонала, а в нашем случае персонала спортивного мероприятия – волонтеров – характеризуется подходом к решаемым задачам и максимальным использованием всех имеющихся в мировой практике форм и методов работы с человеческими ресурсами. Данная система включает следующие относительно самостоятельные блоки: поиск, отбор, наем и адаптацию. Каждый блок включает общую схему действия, инструментарий, методы и приемы работы.

Конечная цель реализации системы – максимальное совпадение ожиданий кандидата в волонтеры и организационного комитета мероприятия. Чем выше совпадение, тем выше степень мотивации волонтеров и их готовность считать интересы оргкомитета своим личным делом. Поэтому следует стремиться к увеличению степени совпадения ожидания. Примерная схема согласования целей оргкомитета проводимого спортивного мероприятия с индивидуальными целями волонтеров изображена на рисунке 1 [2, с. 21].



Рис.1. Упрощенная схема согласования целей оргкомитета спортивного мероприятия с индивидуальными целями волонтеров

Система поиска, отбора, найма и адаптации волонтеров – составная часть всей системы УЧР волонтерской деятельности. Примерная схема управления человеческими ресурсами и место в ней системы поиска, отбора, найма и адаптации представлены на Рисунке 2 [2, с. 22].

Приведенная схема предусматривает несколько этапов, выполнение каждого из которых в итоге приводит к компетентному состоянию человеческих ресурсов волонтерской деятельности и требует определенных действий в строго указанной последовательности.

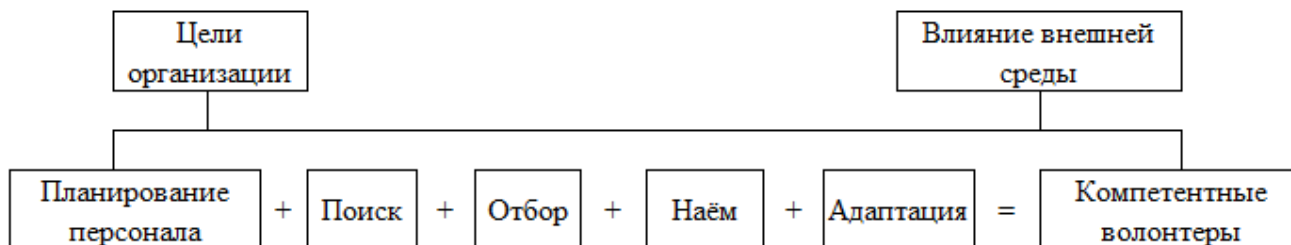


Рис.2. Схема управления человеческими ресурсами и место в ней системы поиска, отбора, найма и адаптации

Планирование представляет собой применение определенных процедур для обеспечения организации трудовыми ресурсами в долгосрочном периоде или на определенный период выполнения работ.

Задачи планирования в сфере волонтерства состоят в том, чтобы:

определить необходимое количество волонтеров для того или иного вида деятельности в рамках конкретного спортивного мероприятия с учетом потребности получателей услуг;

качественно провести отбор из числа претендентов в соответствии с требованиями к ним и умениями и знаниями самих волонтеров;

предусмотреть и минимизировать возможные риски, связанные с привлечением волонтеров;

определить, какое именно обучение и поддержка необходима волонтерам;

определить, какие ресурсы необходимы для осуществления волонтерами своей деятельности, и убедиться в наличии этих ресурсов;

четко расписать работу каждого волонтера на весь период проведения спортивного мероприятия в соответствии с должностями.

Планирование персонала – целенаправленный процесс определения потребности организации в человеческих ресурсах, контролю их использования и развития. Определение необходимого количества персонала, обладающего надлежащим образованием и нужной квалификацией, имеет большое значение в сфере спортивного волонтерства и составляет основу успешной работы всего волонтерского корпуса по реализации поставленных задач на спортивном мероприятии. На мероприятия уровня Чемпионата Европы / Мира привлечение персонала начинается ориентировочно за 4–8 месяцев до мероприятия. На Олимпийские и Паралимпийские Игры привлечение и открытие отбора (подача заявок на участие) начинается за 2 года до мероприятия ввиду большого потока желающих стать добровольцем.

Этап подбора и приема требует значительных усилий и четкой организации, поскольку в работу одновременно вовлекаются большие группы молодежи, уровень интереса которой в немалой степени зависит от первого контакта с тренером. Если оргкомитеты спортивного мероприятия способны привлекать и нанимать волонтеров, которые имеют соответствующую квалификацию и образование, эффективно выполняют все свои функции и готовы принять на себя дополнительную ответственность, то такие организации наиболее конкурентоспособны.

Схематично процесс набора и отбора волонтеров можно представить следующим образом (см. Рисунок 3):



Рис.3. Процесс набора и отбора персонала

Набор персонала (волонтеров) заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и направления работы, из которого затем отбираются наиболее подходящие для данного вида работ волонтеры. Наряду с возрастными критериями отбора (возраст от 18 лет), необходимо учитывать социальный, образовательный и культурный уровни.

Набор волонтеров ведется из внешних источников, т.к. внутренние источники организации (сотрудники оргкомитета, волонтеры волонтерского центра) уже знают о готовящемся спортивном мероприятии, и задействованы в его организации и проведении.

К средствам внешнего набора относятся: публикации объявлений в газетах и журналах, оповещение через СМИ, местные органы власти, обращения в волонтерские и спортивные центры, высшие учебные заведения (профкомы и спортклубы), наглядная агитация о мероприятии по городу, расклейка объявлений на остановках общественного транспорта и в транспорте.

Метод привлечения волонтеров через друзей и знакомых является самым действенным способом. Как видно из опроса (см. Рисунок 4), проведенного автором<sup>9</sup>, более 38% волонтеров приходят в организацию именно так.

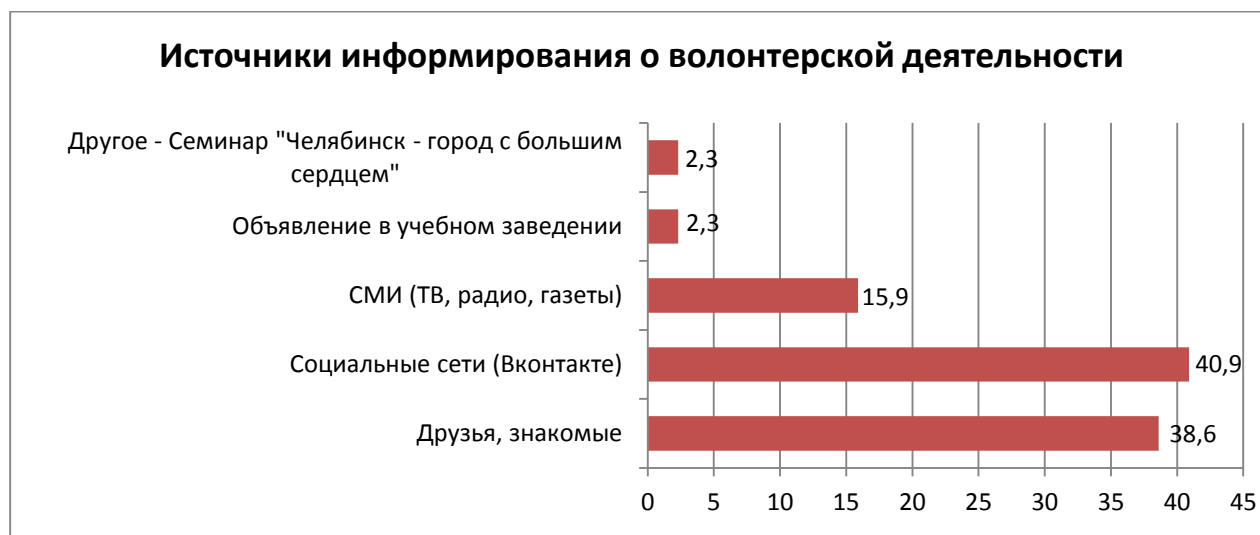


Рис.4. Источники информирования о волонтерской деятельности

Следует отметить, что в настоящее время всемирная сеть интернет превратилась в очень важное средство подбора кандидатов. На Рисунке 4 видно, что доля волонтеров, узнавших о мероприятии из Интернета (в данном случае из социальной сети «Вконтакте») – 40,9%. Интернет обладает рядом неоспоримых преимуществ как средство доведения информации о наборе волонтеров на спортивное событие: позволяет сократить издержки и временные затраты, расширить географические рамки канала распространения информации. Однако есть и

<sup>9</sup> Собственное социологическое исследование проводилось с 4 по 19 сентября 2014 года среди волонтеров города Челябинска, количество опрошенных – 43 человека. У опрошенных была возможность выбирать несколько ответов

недостатки – ограниченная возможность оценки кандидата при использовании исключительно электронной коммуникации.

Как только организация сумела привлечь необходимое количество соответствующих кандидатов, она приступает к отбору и утверждению наиболее подходящих претендентов.

Первичный отбор волонтеров – заполнение анкеты на участие в мероприятии. Анкеты можно скачать на официальном сайте мероприятия в разделе «волонтеры», либо в официальной группе мероприятия в социальных сетях. Отправить анкету можно на электронную почту мероприятия. Последние несколько лет активно создаются анкеты-опросники на различных сайтах (например, [www.survio.ru](http://www.survio.ru)), которые автоматически собирают базу кандидатов в волонтеры.

Следующий этап – собеседование с рекрутерами. Собеседование является наиболее широко применяемым методом отбора и представляет собой беседу, направленную на сбор информации о волонтерском опыте, уровне знаний (например, уровень знаний иностранных языков, либо знаний о конкретном виде спорта) и оценку профессионально важных качеств. Лучше всего набор волонтеров осуществлять командой, в которую входят как координаторы волонтеров, так и опытные волонтеры.

Цель собеседования – определить, подходит ли волонтерской организации данный кандидат, а также подобрать ему такое занятие, которое удовлетворит как нужды данного волонтера, так и организации.

Собеседование проводится в несколько этапов. На первом – кандидату необходимо рассказать, какие требования предъявляются к кандидату в волонтеры (по направлениям работы). Следует рассказать об этапах отбора, структуре подчиненности, о задачах, стоящих перед волонтером, его функциональных обязанностях, о мотивации сотрудников.

Во время собеседования интервьюер заполняет анкету рекрутера на каждого кандидата в волонтеры согласно памятке рекрутера и вносит пометки в общую базу волонтеров, размещенную в «облаке» на определенном ресурсе.

При отборе потенциальных волонтеров следует обращать внимание на наличие у кандидатов таких необходимых качеств как ответственность, исполнительность, толерантность, доброжелательность и тактичность, наличие высокого культурного уровня, умение работать в команде, гибкость и приспособляемость к быстро изменяющимся условиям.

На следующем этапе компания должна определить, подходит ли ей кандидат. Кандидат не подходит волонтерскому направлению – такая ситуация возникает, когда квалификация кандидата не соответствует той деятельности, которую вы можете предложить, а обучение в нужном ему объеме не предусмотрено, или кандидат сам не заинтересован в прохождении обучения. Так же, если кандидат преследует личные цели или интересующие кандидата должности уже заняты.

Руководителю направления, проводящему собеседование, необходимо знать требования к кандидатам для других волонтерских направлений, контактировать с координаторами и в проблемных ситуациях перенаправлять волонтера к ним, обязательно спросив волонтера о возможности предоставления информации, полученной в ходе собеседования с другими координаторами волонтеров. Желательно хранить информацию о волонтере на случай появления возможностей привлечь его к волонтерской деятельности в будущем. В любом случае важно, чтобы кандидат в волонтеры не остался без альтернативного варианта деятельности, а также получил объяснение причины отказа, при этом следует подчеркнуть, что его желание помочь ценно.

Иногда может сложиться впечатление, что некоторые волонтеры уже обладают необходимыми знаниями и навыками для выполнения обязанностей в соответствии с выбранным видом деятельности и не нуждаются в обучении, или, наоборот, волонтер в самом начале своей деятельности может показать, что он не обладает всеми необходимыми компетенциями в достаточной мере. Проведение обучения необходимо всем кандидатам, т. к. это придает уверенности волонтерам, руководителям волонтерских направлений в том, работа будет выполняться эффективно, профессионально и безопасно для себя и потребителей услуг.

Кроме того, как показывают исследования, возможность приобретения новых знаний и навыков остается одной из самых мощных мотиваций для волонтеров.

Подводя итог, отметим, что создание научно обоснованной системы поиска, отбора, найма и адаптации персонала предполагает решение одной из важнейших проблем управления персоналом и является важнейшим элементом формирования человеческих ресурсов волонтерской организации.

#### Список литературы

1. Рэндал С. Шулер. Управление человеческими ресурсами // Управление человеческими ресурсами. Энциклопедия / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

2. Травин, В.В., Дятлов, В.А. Менеджмент персонала предприятия: Учеб. - практ. пособие. – М.: Дело, 2003. – 272 с.

## ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Трушина Н.С.

Саратовский Государственный Аграрный Университет, г.Саратов

Для того чтобы построить систему анализа использования трудовых ресурсов, помогающей достичь как краткосрочных, так и стратегических целей нужно четко понимать, какие факторы могут оказывать непосредственное влияние на эффективность труда персонала.

Можно выделить две большие категории данных факторов:

- факторы, действующие со стороны работника;
- факторы, действующие со стороны организации.

К основным факторам, действующим со стороны работника относятся:

Способности; личные и деловые качества; понимание своей рабочей роли; мотивация; отношения с непосредственным руководителем и вышестоящим руководством; отношения с товарищами по работе; трудовая мораль; профессиональные знания и навыки; состояние здоровья.

Способности. Существует множество профессии, которые предъявляют достаточно высокие требования к уровню развития определенных способностей работника (объем и распределение внимания, время реакции, эмоциональная устойчивость, интеллект и др.). Недостаток тех или иных способностей может привести к тому, что работник просто не сможет эффективно выполнять свою работу, и соответствовать предъявляемым к нему требованиям со стороны руководства.

Личные и деловые качества. Успешное выполнение должностных обязанностей требует наличия у работника достаточного развития моральных качеств, а также высокого уровня развития деловых качеств – исполнительности, инициативности, ответственности, и др.

Понимание своей рабочей роли. Рабочая роль – набор требований к конкретному работнику со стороны организации (предприятия). Каждый сотрудник должен ясно понимать, какие именно требования предъявляются к выполняемой им работе.

Ведь если у человека нет четкого знания своих должностных обязанностей и требований, предъявляемых к его работе, то достичь эффективного результата в своей деятельности ему будет практически невозможно.

Мотивация. Возможность удовлетворения в процессе наиболее важных

потребностей оказывает непосредственное влияние на результаты труда. Если сотрудник не готов к работе с высокой самоотдачей и практически не заинтересован в конечном результате, то в процессе трудовой деятельности его усилий, скорее всего, будет недостаточно для достижения высокого уровня рабочих показателей.

Также на результаты труда оказывает влияние заинтересованность работника в сохранении данного места работы, возможность перейти на работу в другую организацию, наличие у него иных источников дохода и т. п.

Отношения с непосредственным руководителем и вышестоящим руководством. Стремление сотрудничать с непосредственным руководителем, доверие к нему, взаимопонимание в отношениях с ним, определяют степень удовлетворенности человека выполняемой работой, его отношение к самой организации, желание и готовность трудиться с полной самоотдачей для достижения намеченных целей.

Отношения с товарищами по работе. Отношения с коллективом – это эмоциональный фон трудовой деятельности работника. Положительный психологический климат и атмосфера взаимопомощи способствуют повышению эффективности деятельности сотрудника.

Трудовая мораль. Трудовая мораль проявляется во взаимоотношениях с коллективом, в особенностях поведения членов организации. Помимо этого, трудовая мораль – отношение человека к делу, которое определяет, качественно ли он будет выполнять свои обязанности, будет ли проявлять инициативу, и ответственно подходить к работе.

Профессиональные знания и навыки. Модернизация производства, НТП, развитие новых технологий, – влияние данных факторов повышает требования к уровню профессиональной подготовки работников. Поэтому возрастает роль оценки квалифицированности персонала. Особенно это касается руководителей всех уровней, так

как их влияние на результаты деятельности подразделения и организации пропорционально уровню занимаемой ими должности.

Состояние здоровья. Здоровье людей, которые работают в организации – важное условие достижения высоких показателей в трудовой деятельности. Если состояние здоровья и уровень работоспособности сотрудника оставляют желать лучшего, то он не сможет должным образом выполнять требования, предъявляемые организацией.

Каждый из вышеизложенных факторов является важной составляющей трудовой деятельности, и вносит свой вклад в уровень результатов труда. Также, стоит отметить, что недостаточное развитие какого-либо фактора не будет фатальным образом сказываться на трудовых показателях. Недостаток положительного влияния отдельных факторов может в некой степени компенсироваться за счет большего вклада со стороны других.

К основным факторам, действующим со стороны организации относятся:

Физические условия работы (вентиляция, шум, освещенность и др.); стиль руководства и сложившаяся практика управления; действующая в организации система стимулирования труда; особенности организационной культуры; организационная структура; оборудование: его состояние, качество, и соответствие современным требованиям;

Физические условия работы (вентиляция, шум, освещенность, и др.). Физические условия работы являются одними из ключевых факторов, существенно влияющих на результаты труда.

Они могут влиять на эффективность работы как прямо, мешая либо содействуя достижению высоких рабочих показателей, так и косвенно – например, через мотивацию работников, ухудшая или улучшая их отношение к труду.

Стиль руководства и сложившаяся практика управления. Господствующий в организации стиль руководства, сложившаяся практика управления, оценки показателей труда и осуществление контроля за трудовой деятельностью сотрудников – все это непременно оказывает влияние на работу персонала. Например, деспотичный, диктаторский стиль руководства и низкое качество управления напрямую снижают производительность труда, ухудшают отношение персонала к выполняемой работе, и ослабляют их трудовую мотивацию.

Действующая в организации система стимулирования труда главным образом влияет на заинтересованность работников в достижении высоких рабочих показателей. Ведь речь идет не только о материальном (зарплата, премии, надбавки), но и о нематериальном стимулировании (похвала, вручение грамот, «доска почета»).

Особенности организационной культуры. Трудовые нормы, образцы поведения и отношение персонала к работе и организации – составляющие организационной культуры, которые оказывают самое непосредственное влияние на эффективность работы. Позитивное состояние вышеизложенных составляющих организационной культуры способствует росту показателей труда персонала, а негативное состояние может привести к снижению трудовой мотивации и, соответственно, к падению эффективности труда.

Организационная структура. Такие аспекты управленческой деятельности как: число уровней управления, эффективность координации работы подразделений, скорость принятия решений создают условия, от которых напрямую зависят результаты труда.

Оборудование: его состояние, качество, и соответствие современным

требованиям. В наши дни практически невозможно рассчитывать на успех в работе без оборудования, отвечающего современным требованиям. Даже если персонал трудится с полной самоотдачей, устаревшее оборудование – «тормоз» на пути к достижению высоких результатов.

Ошибочно полагать, что все вышеперечисленные факторы, оказывающие влияние на эффективность труда персонала, невозможно изменить. Напротив, на них даже необходимо воздействовать. Ведь если непосредственный руководитель ставит перед организацией задачу повышения эффективности работы персонала, то он может и должен внести свои коррективы в значительную часть каждой группы факторов для обеспечения результативной деятельности организации.

### Список литературы

1. Бухалков, М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: Учебное пособие / М.И. Бухалков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Захарова Л.Н. Психология управления: учебное пособие. – М.: Логос, 2011.

## **СЕКЦИЯ №23.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

## **СЕКЦИЯ №24.**

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

#### **ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Иванова Е.В., Николаенкова М.С., Богатырев С.Ю.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: оценка эффективности деятельности компании является важным аспектом ее успешного функционирования и, как следствие, одной из основных задач менеджмента. В статье рассмотрены параметры оценки эффективности деятельности транспортных компаний на примере Аэрофлота и Utair.

Ключевые слова: оценка, транспортное предприятие, эффективность, функционирование бизнеса, модель.

Эффективная деятельность – главная цель функционирования не только любой коммерческой организации, но и государственных органов, так как это прямым образом отражается на экономическом развитии страны и уровне жизни населения. Эффективная деятельность организации может осуществляться только в условиях оптимального расходования производственных ресурсов, минимальных затратах и максимальной прибыльности производства. Именно поэтому исследование проблемы оценки эффективности деятельности предприятия в современных условиях представляет большой теоретический и практический интерес.

Исследование теоретико-методических подходов к оценке эффективности деятельности транспортных предприятий и обоснование ее значения в функционировании компании является главной целью работы.

Оценка эффективности деятельности организации предусматривает четкое понимание того, что представляет собой «эффективность» как экономическая категория. Однако однозначной трактовки категории «эффективность» ни в отечественных, ни в зарубежных источниках не существует. В данной статье категория «эффективность» рассматривается, как способность субъекта хозяйствования получать большее количество полезных благ в расчете на единицу ресурсов, которые использовались, развиваться и достигать поставленные цели, сохраняя при этом сбалансированное взаимодействие всех подсистем.

Выделяют следующие виды эффективности деятельности: общественную, производственную, социальную, техническую, и экономическую эффективность. Все представленные виды эффективности при взаимодействии образуют синергетический эффект, который оказывает положительное воздействие на всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Существенное значение в процессе оценки работы организации отводится диагностике эффективности его деятельности, обуславливающей перспективы развития организации и укрепления его конкурентных позиций на рынке. Оценка эффективности играет важную роль не только в процессе текущего контроля за деятельностью, но и дает возможность оперировать необходимой информацией для привлечения собственных и заемных средств, а также формировать общую базу экономической информации об объекте исследования. На наш взгляд, именно оценка эффективности деятельности является ключевым фактором формирования стратегии организации для достижения наилучших результатов.

Более того оценка эффективности занимает важное место в системе управления деятельностью компании, поскольку представляет собой необходимый инструмент для информационно-аналитического обеспечения управления деятельностью организации. Результаты проведенной оценки составляют основу для принятия управленческих решений, при этом они могут быть использованы для разработки не только тактических, но и стратегических целей.

Первым этапом оценки эффективности деятельности компании является выбор системы показателей, по которым она будет проводиться. От правильности принятия решений зависит само существование предприятий,



поэтому выбор наиболее подходящих методов оценки эффективности функционирования для отдельно взятой компании становится чрезвычайно актуальным.

Традиционно эффективность деятельности организации определяется с помощью сопоставления фактических объемов реализации продукции или оказания услуг с расходами всех видов ресурсов для обеспечения этого объема производства.

Модель оценки эффективности бизнеса является индивидуальной разработкой под конкретное предприятие. Использование разработанных технологий для других сфер бизнеса или компаний требует глубокого осмысления и изменения аналитических индикаторов. С целью систематизации методов оценки эффективности функционирования организации все ныне существующие методики данного вида оценки подразделяются на два принципиально разных подхода: количественный и качественный.

Наиболее проработанными методами в количественной оценке эффективности бизнеса является стоимостный и финансово-экономический методы. Качественные подходы к оценке эффективности компаний акцентируют внимание на отдельных аспектах (организационном, социальном, экологическом и т.д.) деятельности предприятий. В современных условиях стремительно меняющейся внешней предпринимательской среды нельзя ограничиваться только экономической стороной проблемы.

Ключевые показатели эффективности относятся к исходным методикам оценки эффективности бизнеса. Данный подход является относительно новым инструментом управления компании. Ключевыми показателями эффективности бизнеса принято определять ограниченный набор основных параметров, которые используются для мониторинга и диагностики результатов деятельности организации и дальнейшего принятия на их основе управленческих решений.

Для оценки эффективности деятельности транспортных предприятий можно предложить как универсальные ключевые показатели эффективности, так и специфические. К универсальным ключевым показателям эффективности транспортных компаний можно отнести: выручку от реализации, прибыль до вычета процентов и налогов, рентабельность услуг транспортных компаний, долю доходов от перевозок в общей сумме доходов транспортного предприятия, производительность труда, рентабельность активов, операционную прибыль, коэффициент оборачиваемости и другие показатели. Специфическими ключевыми показателями эффективности для транспортной компании могут быть: отношение порожнего пробега к нагруженному; доход на одну грузовую операцию; техническая скорость; доходы от экспортно-импортных операций; доля заказов постоянных клиентов; штрафы при перевозках и т.п.

Таким образом, диагностика эффективности функционирования бизнеса способствует принятию рациональных решений в разработке стратегий перспективного развития предприятия. Применяя систему диагностики для оценки эффективности деятельности предприятий, необходимо постоянно сравнивать положительные последствия применения этой системы и текущие расходы на поддержание ее функционирования. Совершенствование системы оценки эффективности деятельности организации является особенно актуальным с точки зрения определения перспектив деятельности каждого предприятия. Так как качественно проведенная оценка бизнеса создает необходимую аналитическую основу для формирования условий эффективной деятельности компаний и определения рациональных мер по повышению прибыльности. С этой целью предложено осуществлять оценку эффективности транспортных предприятий на основе применения ключевых показателей эффективности.

Выручка компании «Аэрофлот» генерируется в основном за счет 99,4% использования авиалиний (99,4%), остальные 0,6% приходятся на туристические услуги. Деятельность «UTAig» более диверсифицированная: на авиалинии приходится 72,61% выручки компании, на услуги транзита – 19,95%, на транспортировку – 7,45%

Динамика объема выручки компании «Аэрофлот» имеет восходящий тренд. За рассматриваемый период компания понесла убыток только в 2014 году в размере 15417 млн. руб.



Рис.1. Динамика выручки и прибыли за 2006-2014 года (Аэрофлот) [6]

Динамика объема выручки компании «UTair» (Рисунок 2) также имеет восходящий тренд. Но за рассматриваемый период убыток был получен в 2008 году (-4011 млн. руб.) и в 2013 году (-4132 млн. руб.).



Рис.2. Динамика выручки и прибыли за 2005-2013 года (UTair) [6]

Показатель базовой прибыли на акцию более привлекательный для компании «Аэрофлот», так как за рассматриваемый период имели место только положительные значения. Рассматриваемый показатель для компании «UTair» имел отрицательные значения в 2008 и 2013 годах (Рисунок 3).



Рис.3. Динамика базовой прибыли на акцию по GAAP за 2006-2013 [6]

Компания «Аэрофлот» обладает лучшей ликвидностью, чем «UTair». Из анализа динамики показателей ликвидности можно сделать вывод о наличии у «UTair» вероятных трудностей в погашении своих текущих обязательств (Рисунок 4 и Рисунок 5).

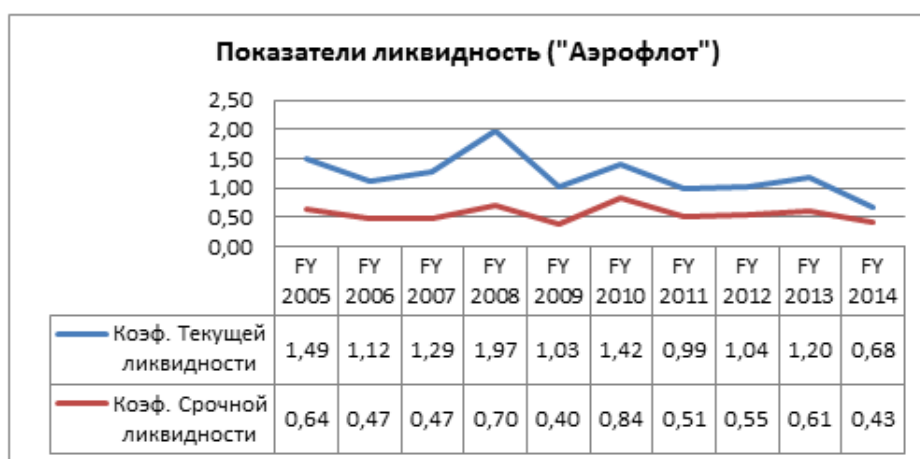


Рис.4. Показатель ликвидности (Аэрофлот) [6]



Рис.5. Показатель ликвидности (UTair) [6]

Коэффициент левириджа за весь рассматриваемый период выше у «UTair», из этого можно констатировать, что компания «Аэрофлот» имеет более стабильное финансовое состояние (Рисунок 6).



Рис.6. Коэффициент Левериджа [6]

При сравнении стоимости «Аэрофлот» и «UTair» и их рыночной капитализации следует отметить то, что рыночная капитализация «Аэрофлот» в среднем за рассматриваемый период в 9 раз превосходит аналогичный показатель «UTair», а по стоимости компании в 3,7 раз. Кроме этого, волатильность рыночной капитализации и стоимости компании у «Аэрофлот» существенно выше (Рисунок 7).

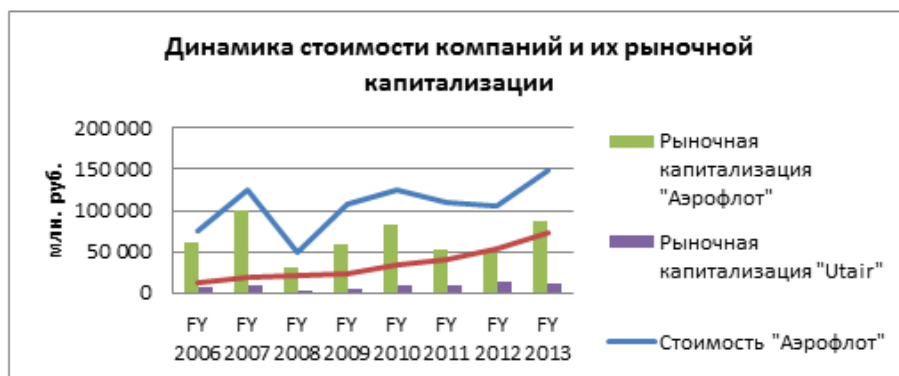


Рис.7. Динамика стоимости компаний и их рыночной капитализации [6]

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 29.07.1998 №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» – Новосибирск: Норматика, 2015. – 49 с.
2. Коммерческая деятельность транспортного предприятия [электронный ресурс] <http://referatwork.ru/refs/source/ref-74224.html> (дата обращения 27.09.2015)
3. Экономические показатели результатов деятельности предприятия: часть 2. Транспорт // [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://transporton.ru/economika-transporta/94-econom-rokazateli.html?limitstart=&showall=1> (дата обращения 26.09.2015)
4. Эффективность деятельности современного транспортного предприятия // [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.litsoch.ru/referats/read/304138/> (дата обращения 27.09.2015)
5. Эффективность использования транспортных средств современного предприятия // [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://yandex.ru/clck/jsreidir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext=824> (дата обращения 26.09.2015)
6. The Bloomberg Terminal is provided by Bloomberg L.P.

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

### Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

### Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

### Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

### Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

### Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

### Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

### Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

### Август 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

### Сентябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

### Октябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

**Ноябрь 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

**Декабрь 2016г.**

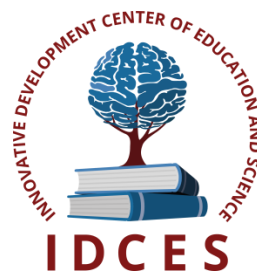
III Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

**С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).**

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



**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**  
**Выпуск II**

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

**г. Воронеж**  
**2015 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 9.12.2015.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 27,6.  
Тираж 250 экз. Заказ № 419.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58