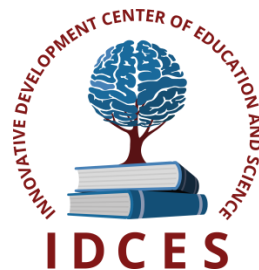


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов
в современных условиях**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 января 2016г.)**

**г. Санкт-Петербург
2016 г.**

Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях, /
Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3
г.Санкт-Петербург, 2016. 287 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 Талалужкина 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 III Международной научно-практической конференции **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях» (г.Санкт-Петербург)** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

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

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	9
ГЕОРГИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ ГИНС И СОВРЕМЕННОЕ РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО Балашов А.М.	9
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В ЭКОНОМИКЕ ПРАВА Горячев Е.Ю., Белова Л.В.	11
ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОРУЖИЕ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ Вахтин Р.Ю., Попова С.В.	13
МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ: УТОЧНЕННАЯ ПО ПРЕДЕЛЬНОСТИ СПРОСА Петров П.Ю.	15

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	19
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ АМС Г.ВЛАДИКАВКАЗА Джагаева М.С., Валиева З.Р., Рубановская С.Г.	19
АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАДИОЧАСТОТНОГО РЕСУРСА Макаров В.В., Стародубов Д.О.	22
ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ IT- ПРОЕКТОВ Макаров В.В., Мохов А.С.	25
ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОПРОМЫШЛЕННОСТИ Новиков С.В., Канащенков А.А.	27
ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ, ОТВЕЧАЮЩИЙ ЗА ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ Васякин Б.С.	29
ЗАКРЫТЫЕ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ Шестакова С.Б.	31
ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Морковкин Д.Е.	32
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ВЕРТОЛЕТНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Звягинцева И.И., Зуева Т.И.	35
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ Краснова Л.Н., Багманова А.Р.	37
КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А.	41
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА Королев А.В., Лобкова Е.В.	43
ОПЫТ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК ГЕРМАНИИ Зернова Е.Е.	45
ОСОБЕННОСТИ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Исмагилова Р.Р., Глазкова И.Н.	47
ОСОБЕННОСТИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ Ветрова Е.А., Новикова М.С.	49
ОТДЕЛЬНЫЕ СЛУЧАИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК Ариончик А.А.	51
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ Макурина А.А., Фомченкова Л.В.	53
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НАЙМА ЖИЛЬЯ НА ТЕРРИТОРИИ Г.ВЛАДИКАВКАЗ Джагаева М.С., Гуриева М.Т., Рубановская С.Г.	55
ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ СФЕРЫ ЗАКУПОК Жалнина Н.О.	57

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК Тюсина Л.С.	59
ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ Ладынин А.И.	61
ПРИНЦИП ПРОФЕССИОНАЛИЗМА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ КОНТРАКТНОЙ СЛУЖБЫ Сергеев В.Е.	64
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ Новикова В.И.	65
РАЗРАБОТКА СХЕМЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРИ ВЫБОРЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА Сухорукова И.А.	69
РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ Карпова М.В., Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Овчинникова Ю.И.	73
СТРАТЕГИИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА Дзагова С.С.	77
СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ СОХРАНЕНИЯ ВОДНЫХ БИОРЕСУРСОВ Торцев А.М., Студёнов И.И.	79
ТОРГОВЛЯ И ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ В РОССИИ. ВЛИЯНИЕ НА ИХ КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕХОДА ОТ КОМАНДНОЙ СИСТЕМЫ К РЫНОЧНОЙ Дубко А.Ю., Насибли Р.О.	82
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ Абряндина В.В.	84
ЭКСПЕРТИЗА ЗАКУПОК В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ Спиридонов А.В.	87
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	89
ДЕВАЛЬВАЦИЯ ГРУЗИНСКОЙ ЛАРИ НА РУБЕЖЕ XXI ВЕКА Ламара Кокиаури	89
ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Коростина М.А.	102
ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ Морозко Н.И.	104
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПУБЛИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Салатин Г.Г.	105
ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВ Карманова М.Д.	109
ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОВЕТСКИХ ФИНАНСОВ Кожухова Н.Н., Шатохин Е.А.	111
МЕТОДЫ ПОДДЕРЖАНИЯ КУРСА РУБЛЯ Диденко В.Ю.	114
ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Мамедов А.В., Кожухова Н.Н.	116
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА Баниева М.А.	119
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС Петрушкан К.С., Грицунова С.В.	122
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАЛОГА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, КАК ФОРМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ Баскаева А.В.	124
СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА Иванченко Н.А.	126
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ Амагаева О.Г.	128
ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНДИВИДОВ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Лепкина Ю.Г.	132

СЕКЦИЯ №4	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	134
АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЖИВОТНЫХ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ	
Гомбоева А.Н., Сугарова М.И., Гомбоева Н.Г.	134
БУХГАЛТЕРСКИЙ КОНСАЛТИНГ И ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ УСЛУГ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ	
Салфетникова В.А.	139
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	
Вахрушева О.Б.	142
МСФО В МИРОВОМ ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ	
Дулуханова (Эскерова) А.М.	144
РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НАСЕЛЕНИЯ С НИЗКОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ	
Лепкина Ю.Г.	146
УЧЕТ ДЕРИВАТИВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	
Бочкарева И.И.	148
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	150
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ МЕТОДОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ СФЕРЫ ЖКХ	
Ларин С.Н., Герасимова Л.И., Малков У.Х.	150
О МАТЕМАТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	
Заднепровский Р.П.	152
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ	
Мартыненко Ю.В.	156
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	159
ИНИЦИАТИВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА	
Алиев Р.А., Черемисина В.А.	159
КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ И МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ	
Кононова Е.В.	162
ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Ткаченко Ю.О.	164
СОВРЕМЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ	
Юсупова В.А.	169
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	171
ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В 2013-2015 ГОДАХ	
Яковлева К.О.	171
РАЗВИТИЕ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК СПОСОБА БАНКОВСКОГО ФОНДИРОВАНИЯ	
Вылегжанина Е.В., Сорокина О.А.	173
РИСК ЛИКВИДНОСТИ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	
Савельева Ю.В., Яковенко С.Н.	176
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	181
КОРПОРАТИВНЫЙ ФОРСАЙТ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ	
Данилов М.С., Козачук Т.А.	181
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИЛЫ ОРГАНИЗАЦИИ	
Каширина К.Ю., Мазунин В.В.	183
РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ	
Каптелинина Е.А., Николаева Н.С.	186
РОЛЬ ИННОВАЦИЙ ПЕНСИОНЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	
Раменская Г.П., Раменский С.Е., Раменская В.С.	189

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ Володикова Е.О.	191
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	194
ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРОВ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Болгова А.С., Кузнецова Е.В., Мухамедьяров А.А.	194
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	195
ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ Амонов Д.Р.	195
РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР Полуюффа Л.В., Наумов Д.В.	198
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	200
ВЗАИМОСВЯЗЬ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ КОМПАНИИ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА Неганова В.П., Смирнова Е.А.	200
ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ МЯСА ПТИЦЫ КИТАЯ (Г.ХАРБИН) Сунь Атин	202
МОДЕЛИ И РИСКИ ДИФфуЗИИ ИННОВАЦИЙ В СРЕДУ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ Шевченко Е.В.	204
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ БРЕНДОВ КОМПАНИИ Таппасханова Е.О., Шериева М.З.	207
ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО СУВЕНИРА КАК КОМПОНЕНТА ТУРПРОДУКТА Даитов В.В., Ханбабаева З.М., Шихсаидов М.Ш.	211
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	213
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	213
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	213
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СО СТОРОНЫ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ Рядчин А.А.	213
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ? Немтинова Е.К., Шишкина И.В.	217
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	223
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ЛИЦ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА Резник О.Э.	223
ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ Шеменова А.В.	224
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	226
PEST-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ Савельев А.А.	226
ИНВЕСТИЦИИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЫТОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ Хохоев А.П.	230
ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТА, КАК МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА Леснова Л.П.	234

К ВОПРОСУ О МНОГОУРОВНЕВОСТИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ Толстошеин К.В.	236
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ВНЕДРЕНИЯ ЭТАПОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА Садыкова Р.Ш., Сагдарова А.Х.	238
ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ Рывкина О.Л.	241
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Сорокина Н.А., Бочкарева Т.А.	242
РОЛЬ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ Яковлева Я.В.	244
ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Ковальская К. В.	247
СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	249
СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	249
СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	249
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВРЕМЯ МЕНЕДЖЕРА И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОТБОР Москвина К.В.	251
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ НАЙМА МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПЕРСОНАЛУ Шаногина С.О.	251
СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	255
ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДИЯГНОСТИКИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Голик С.А., Маркова Г.В., Пушко О.Е.	255
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ПО РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ Цыдыпова А.В.	257
СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	263
ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ Быкадорова А.А., Дутова А.В.	263
ТРАНСГРАНИЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТЕХНОЛОГИЙ СИБИРСКОГО ФО Кузьменко А.И., Крючкова М.А.	265
ТУРИЗМ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Керимкулова М.К., Максутов Б.М.	267
СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	273
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА Николаева А.З.	273
РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВНЕДРЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОКРАЩЕНИЮ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА Кузнецова Е.В., Дрейман А.А., Болгова А.С.	275
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ Кузнецова Е.В., Дрейман А.А.	277
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СУ-10», Г.УФА) Кузнецова Е.В., Надточаев В.А.	279
СЕКЦИЯ №23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	281

СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	281
INNOVATIVE FINANCIAL MECHANISM ASSOCIATED WITH QUALITY TARGET IN VIETNAM NATIONAL UNIVERSITY HANOI Pham Thu Phuong.....	281
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД	285

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ГЕОРГИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ ГИНС И СОВРЕМЕННОЕ РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Балашов А.М.

Новосибирский государственный педагогический университет, г.Новосибирск
Посвящается 75-летию выхода книги Г.К. Гинса «Предприниматель»

В 2015-2016 гг. исполняется 75 лет со дня выхода в свет

книги ученого и политического деятеля Г.К. Гинса (1887-1971 гг.) «Предприниматель». Георгий Константинович – чиновник министерства юстиции, окончивший Санкт-Петербургский университет. Он был членом правительства А.В. Колчака. С 1920 г. преподавал на юридическом факультете в Харбине, а с 1941 г. - в США. В 1929 г. в Париже Георгий Константинович защитил магистерскую диссертацию. Занимался издательским делом, проблемами предпринимательства совместно с харбинским предпринимателем Л. Г. Цыкманом. В 1940-1941 гг. в Харбине Г.К. Гинс издал книгу «Предприниматель», которая мало известна в России, но сегодня она актуальна, т.к. соединяет теорию и практику. Многие вопросы современного предпринимательства в РФ можно исследовать сквозь призму этой книги.

Современный крупный капитал в России не превратился в рачительного хозяина своих предприятий, получив за бесценок лучшие советские заводы и фабрики, на большинстве из них не была проведена даже элементарная модернизация. Представители крупного бизнеса установили тесную связь с властью, получает выгодные госзаказы, а развитие страны, модернизация её экономики и благосостояние своих тружеников их не интересует. Тогда как Георгий Константинович Гинс пишет по этому поводу: «Предприниматель- разновидность хозяина, именно хозяина, а не собственника. Собственник коллекций и собственник, живущий на проценты от своих вкладов,- не хозяева. Хозяин дома, заботливо поддерживающий своё имущество,- не предприниматель»[1.С.7.]. Он указывал, что мотивы предпринимательской деятельности не должны исчерпываться личной выгодой, их необходимо направить для выгоды страны, народа, города. В современной России этому требованию в основном соответствует средний класс и некоторые компании среднего и малого предпринимательства, которые отдают приоритет развитию и процветанию общества над собственным обогащением[2.С.39].Хотя таких, к сожалению, пока немного.

Г.К. Гинс также отмечает, что во главе предприятий должны стоять люди, обладающие способностями к созидательной деятельности, компетентные и лично заинтересованные. «С психологической точки зрения предпринимателем является человек со свободной инициативой, рискующий своими средствами ради получения выгодного хозяйственного результата» [1.С.10].

Интересно Георгий Константинович трактует и роль банкира, задача которого не только в том, чтобы обеспечивать взыскание долгов, но и в том, чтобы содействовать росту предприятий, которые в свою очередь способствуют процветанию банка. Сегодня в России от финансирования банками экономики зависит выживание страны в условиях кризиса. Для этого необходимо широкое кредитование предприятиям и населению. Банки же в основном играют паразитическую роль, они кредитуют предпочтительно крупный бизнес. Даже в условиях значительно ухудшающейся экономической ситуации банкиры умудряются хорошо зарабатывать, в том числе на спекуляциях против рубля. В России капитал уходит из реальной экономики в спекулятивную экономику и за рубеж, все это ведет к падению темпов роста ВВП. Сегодня банки практически перестали кредитовать малый и средний бизнес. Это привело к тому, что клиенты, которые прежде брали кредиты на развитие производства, занимать фактически перестали, все это консервирует научно- техническую отсталость. В настоящее время назрела настоятельная необходимость смены спекулятивной модели финансового рынка на модель, обеспечивающую устойчивый рост и последующую модернизацию российской экономики.

Далее Г.К. Гинс в своем труде указывает, что если деятельности предпринимателя дано надлежащее направление, то сила предпринимательского творчества, доведенная до максимального напряжения, становится благодетельной для нации. Для этого должна быть создана благоприятная внешняя и внутренняя предпринимательская среда. Внешняя среда – это экономические факторы (покупательная способность населения, эластичность спроса); инновационные (состояние в стране научно- технического прогресса и системность внедрений новшеств в производство); политико- правовые (развитость законодательства о

предпринимательстве, возможность правительственной поддержки предпринимательства, льгот, потенциал обучения молодых предпринимателей, отсутствие коррупции среди чиновнического корпуса, существование стабильных рыночных отношений в государстве, осуществление социальной ответственности предпринимательства, государства и общества); социокультурные (наличие рыночного менталитета у населения, защищенность граждан страны от недоброкачественной продукции и недобросовестной рекламы); природные (уровень использования потенциала природных ресурсов).

Внутренняя среда предпринимательства это наличие необходимого размера собственного капитала, аргументированный выбор предмета деятельности и организационно- правовой формы предприятия, знание рынка, подбор своей команды и её стимулирование. Г.К. Гинс останавливается и на важности отношения общества к предпринимателю. Имеет большое значение, поощряет ли социум деятельность предпринимателя, понимает ли он и ценит ли те услуги, которые предприниматель ему оказывает, создавая новые виды приложения труда и новые материальные блага. От этого зависит, какие люди пополняют предпринимательство. Если общество поощряет эту деятельность, в предпринимательство идут лучшие люди нации, честные и порядочные. И, наоборот, если оно негативно относится к предпринимательству, бизнес пополняется всевозможными мошенниками, что мы и наблюдаем в настоящее время в России, когда полки магазинов пополняются вредными товарами, а в аптеки поступают некачественные лекарства, т.е. предпринимательство принимает уродливые формы.

Большое влияние на предпринимательство оказывает и политика государства. Государство должно всегда внушать и доказывать предпринимателю, что его полезная для общества работа встретит должное признание и оценку со стороны власти. Современное правительство страны слабо интересуется деятельностью малого и среднего предпринимательства, хотя по нему и проводится множество конференций и ведется много разговоров. Руководство страны и регионов имеет тесные, подчас коррупционные связи с крупным бизнесом. И в ущерб предпринимательству, населению всей страны, экономики и демократии занято расширением территорий, умиротворением крупнейшего получателя дотаций из госбюджета – Кавказа в ущерб российской глубинке, которой катастрофически не хватает средств и рабочих мест. Ведь сегодня многие российские регионы находятся на грани банкротства.

Тяжелым бременем на бюджет легли бомбардировки Сирии, Крым, экономике которого обещано инвестировать 250 млрд. руб. и это в период кризиса, когда бюджет других регионов значительно урезается. Эти огромные средства будут потрачены не на развитие предпринимательства в Крыму, а достанутся лицам, связанным с госзаказом, что ведет к уничтожению всякой конкуренции. Негативно отражаются на предпринимательстве и бюджете страны санкции и антисанкции, введенные из-за вмешательства в дела Украины.

Правительство, говоря о защите интересов предпринимателей и народа, все больше отражает интересы крупного бизнеса, семейных кланов, которые являются «базовым электоратом» наряду с «Единой Россией». Отсюда и неэффективность управления страной, когда эффективность работы министров и других руководителей приносят в ущерб ради их лояльности и личной преданности. А чем меньше успехов в экономической политике, тем больше возникает потребность во вранье и полуправде. Все это ведет к снижению доверия между гражданами страны (в том числе предпринимателями) и чиновниками и ещё большему снижению социального капитала нации и усилению социальной апатии. Тогда как Г.К. Гинс, будучи приверженцем концепции солидаризма, уделял большое внимание принципам общего интереса.

В современной России, к сожалению, социальный капитал ограничивается связями на микроуровне, а не официальными связями, как на Западе. Поэтому социальный капитал используется элитами для закрепления своего влияния, а не способствует общественному благу. Все это ведет к отчуждению народа от процессов управления, закупориваются каналы связи между обществом и властью. А власть для увеличения своего влияния усиливает роль государства. Среднее предпринимательство и в целом средний класс, который может вывести экономику из кризиса и способен проводить эффективную экономическую и управленческую политику, оказывается невостребован. Отсюда и нежелание среднего и малого предпринимательства заниматься бизнесом. Более трети предпринимателей России говорят, что занимаются бизнесом не потому, что хотят, а вследствие того, что эта единственная возможность поддержать привычный уровень жизни. И если бы появилась достойная альтернатива в должности наемного специалиста, они с удовольствием отказались бы от своего дела [2.С.38].

Таким образом, следуя идеям Г.К. Гинса, сегодня в России необходимо отойти от «капитализма для узкого круга» к честной конкуренции, создать открытую экономику и открытое общество и заинтересованность предпринимателя в своём деле, где он сможет проявить себя как рачительный хозяин. Нужно также новое законодательное поле, изменение инфраструктуры и общественных институтов, единство общества и отказ от полуправды.

Список литературы

1. Г.К. Гинс Предприниматель М., 1992.С.7,С.10.
2. П. Скоробогатый Тревожный и лояльный.// Эксперт. 2015.№ 45.С.39.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В ЭКОНОМИКЕ ПРАВА

Горячев Е.Ю., Белова Л.В.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Институциональная экономика выступает в качестве оппозиционного учения политэкономии и экономики, а, следовательно, и неоклассической школе [1, с. 245]. Междисциплинарный характер институциональной экономики заключается в том, что экономика развивается под влиянием других дисциплин, она своего рода синтез экономических процессов и явлений общественной жизни, описываемых гуманитарными науками.

Основной категорией, которой оперирует институциональная экономика, является институт. Институты – это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения людей в обществе. В свою очередь отношения людей, урегулированные нормами, есть право. С помощью категории права, например, рассматривал экономику институционалист Г. Беккер.

Под фондом в институциональной экономике понимается право (преимущество, власть) одного субъекта (человека или нескольких людей) над всеми другими людьми. Именно в таком спектре через категорию права инвестиционные фонды рассматриваются в традиционной школе институциональной экономики, получившей широкое распространение в 20-30 г.г. XX века. Чтобы определить место фонда в экономике, необходимо рассмотреть мировую экономику в целом как универсум.

Одним из основателей традиционного «старого» институционализма был Джон Р. Коммонс. В своей книге «Правовые основания капитализма» он указал, что экономика бывает двух типов: механистическая и волюнтаристическая. [2, с. 117]. Под механистической экономикой подразумевается взаимодействие материи и энергии и ее некоторая упорядоченная механическими законами самоорганизация.

Волюнтаристическая экономика - экономика распределения продуктов механистической экономики между людьми и по воле людей.

Чтобы перейти от качественного понимания теории к количественному измерению величин, которыми она оперирует, удобно ввести категорию стоимость (меновая).

Правовая экономика, будучи одним из направлений институционализма, вводит синтез этих понятий и рассматривает стоимость как количественную величину, измеряющую объем прав (преимуществ, власти) одних субъектов, относительно других субъектов [3, с. 315].

В современной деловой практике сложился и активно используется неоклассический метод измерения стоимости. Его суть заключается в том, что расчет ведется от микроэкономических объектов к макроэкономическим. То есть путем сложения цен всех заключенных сделок выводится показатель объема всей экономики. При этом минимальный объем прав равен 1 (единице), а суммарный объем измеряется сотнями триллионов.

Такой метод расчета стоимостей получил широкое распространение благодаря своей простоте. Но за его легкостью, скрывается проблема восприятия.

Если субъект владеет правами стоимостью 100 единиц, то единственное, достоверно можно сказать, что его право (власть) больше, чем право (власть) субъекта, который обладает правами стоимостью 90 единиц. Но при этом нам ничего не известно о том, насколько велика его власть над другими вообще. Подобный взгляд общественных наук на экономические отношения разделяет единый предмет изучения на много разрозненных частей, и, хотя удобен на практике, для научного определения предмета правовой экономики подходит мало.

Поэтому для понимания природы фондов прав удобнее применять институциональную (правовую) категорию стоимости. В нем расчет можно представить в обратном направлении, от макроэкономики к микро. При этом совокупность всех прав (универсума) принимается за 1 (единицу), или 100%. А стоимость отдельных небольших объемов прав указывается как десятичная дробь до сотен триллионных долей от единицы.

Таким образом, в первом случае у бедных субъектов - 1 (единицы) прав, а у богатого и очень властного триллион единиц. Создается иллюзия бесконечности роста состояния. Во втором же методе расчета у бедного 0,0000...0001 единиц стоимости прав, а у богатого стремится к 1 (единице). Из второго метода видно, что в

действительности стоимость – это объем прав одного субъекта перед остальными, и что наибольший его объем равен праву на всю механистическую экономику при полном отсутствии прав у других.

Данный метод труднее применим на практике, но открывает диалектическое единство механистической и волюнтаривной экономик.

Для количественного измерения изменения объема прав в фонде были введены категории риска и доходности. Доходность – это прирост объема прав у субъекта выраженное в процентном соотношении первоначального и последующего объема прав. Положительная доходность является желательной для субъекта, и все его действия разумно должны быть направлены на ее достижение. Отрицательная же наоборот нежелательна. Для измерения вероятности, с которой может быть получена отрицательная доходность, была разработана и введена категория риск [4, с. 48].

Традиционно понятие риска и без риска отделяет сбережения от инвестиций. Инвестиции связывают с риском и положительной доходностью, сбережения с отсутствием риска и отсутствием доходности. В нашем случае под сбережениями понимаются фонды в статике, а под инвестициями фонды в динамике, то есть инвестиционные фонды. А субъектов, владеющих этими фондами, называют простыми собственниками (владельцами статических прав) и инвесторами (владельцами динамических прав).

Во многом институциональным экономистом являлся К. Маркс, рассмотрим некоторые общественные уклады, описанные им, такие как рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический (его первая стадия социализм). Они имеют разную структуру фондов (институтов собственности), то есть прав в обществе. В рабовладельческом обществе одни субъекты имели права на объекты механистической экономики, другие же вовсе не имели никаких прав, и вынуждены были подчиняться воле (власти) хозяев. Все 100% прав были распределены между узкой группой людей, внутри которой так же существовали институты рынка, инвестиций и наследства. Однако основным способом распределения прав было оппортунистическое присвоение путем отстранения огромного числа людей от продуктов механистической экономики.

При феодализме статические фонды принимают системообразующее значение. Основной упор делается на сбережения (в форме землевладения). То есть объем фондов как правило неизменен и передается по наследству в максимально неизменном виде. Роль рынка и инвестиций минимальна.

В капиталистической формации фонды начинают не оппортунистическое расширение. Субъекты, владеющие фондами путем принятия на себя повышенных рисков через институт ссудного процента, увеличивают свои права в волюнтаривной экономике путем расширения экономики механистической. То есть создают избыточные продукты. Фонды, направленные на создание избыточного продукта, есть инвестиционные фонды. Существование данной формации требует постоянного расширения механистической экономики для поддержания роста спроса. Если по каким-то причинам расширение невозможно, то фонды переходят к оппортунистическому поглощению друг друга и лишению широких масс людей их прав.

Коммунистическая формация (в стадии социализма) возникает, когда ключевую роль принимают институты нерыночного регулирования производственных отношений при высоком уровне разделения труда. Такой общественный уклад становится эффективным при невозможности роста механистической экономики, и как следствие падении доходностей инвестиционных фондов. При этом так же существует рынок, наследование, инвестиции, но эти институты уже не являются доминирующими, а их роль не является определяющей для общества.

Исторически смена данных формаций шла в определенной последовательности, но при институциональном рассмотрении они могут следовать в любом порядке, и их форма зависит только от внутренней структуры составляющих их институтов. Таким образом, инвестиционные фонды как институты существовали во всех общественных укладах, но на первое место они вышли именно при капитализме.

За последние 200 лет в экономике неоднократно случались кризисы падения эффективности капитала (падения фондоотдачи), когда доходность инвестиционных фондов падала, а доходность статичных фондов сбережения становилась ниже нуля (эффект стагфляции). В каждом таком случае остро вставал вопрос о потере инвестиционными фондами своей главенствующей роли в структуре волюнтаривной экономики, и об утверждении новой структуры распределения фондов как институтов собственности.

В каждый такой момент волюнтаривная рыночная экономика замирает, и без открытия новых источников роста механистической экономики готовится уступить свое место любой другой формации, а инвестиционные фонды при этом занять свое место где-то в стороне экономического развития как было много раз до этого.

Список литературы

1. Виноградов, Д.В. Финансово-денежная экономика [Текст]: учеб. Пособие / Д.В. Виноградов М.Е. Дорошенко, ГУ ВШЭ – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. - 828 с.

2. Джон Р. Коммонс, Правовые основания капитализма [Текст]/ Джон Р. Коммонс – М.: Издательский дом ВШЭ, 2011. - 422 с.
3. Одинцова, М.И. Экономика права [Текст]/М.И. Одинцова – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. - 430 с.
4. Олейник, А.Н. Институциональная экономика [Текст]/А.Н. Олейник – М.: Инфра-М, 2002. - 416 с.

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОРУЖИЕ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Вахтин Р.Ю., Попова С.В.

Военный учебно-научный центр военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», г.Воронеж

Как уже не раз отмечалось, весь мир давно уже понял, что победить Россию военной силой невозможно. Поэтому против нашей страны стали использовать идеологические, экономические и другие невоенные методы борьбы, среди которых особыми свойствами обладает информационно-психологическое оружие.

Примеров этому достаточно, волна протестов, охватившая страны арабского мира в 2010–2011 годах, известная как «арабская весна», для целого ряда исследователей стала наглядным свидетельством того взрывоопасного потенциала политико-технологической манипуляции, в том числе из-за рубежа, посредством которой в считанные дни, а то и часы можно поднять массовые волнения и дестабилизировать ситуацию не только в масштабе страны, но и целого региона. Поэтому разжигание социальной розни и ненависти возведено Военной доктриной РФ в ранг одной из основных угроз национальной безопасности страны.

Современные информационные войны имеют множество отличий от обыкновенной классической войны:

1. Обычная война предсказуема и допускает применение оборонных мероприятий. В случае информационной войны возможны определенные операции по защите, «вакцинация» мышления против введения альтернативной точки зрения. Получив и обсудив ее заранее, человек по-иному ведет себя в случае реального получения контраргументации. Однако в большинстве случаев возможность предугадать направление и инструментарий возможной атаки в информационной войне отсутствует.

2. В ходе обыкновенной войны территория захватывается полностью, при информационной возможен поэтапный захват, когда аудитория завоевывается частями. В отличие от бомбы, которая разрушает всех, информационная война действует избирательно, охватывая по-разному различные слои населения. Обычное оружие действует на любую часть населения одинаково.

3. При информационной войне существует возможность многократного захвата одних и тех же людей, что выражается в захвате различных тематических зон сознания.

4. Человек не в состоянии реагировать на невидимое действие, подобное радиации. Главная опасность информационной войны – отсутствие видимых разрушений, характерных для войн обычных. Население даже не ощущает, что оно подвергается воздействию. В результате, общество не приводит в действие имеющиеся в его распоряжении защитные механизмы. Информационная война выглядит как «мирная», поскольку может идти на фоне всеобщего мира и благополучия.

5. В информационной войне изменяется роль воздействия: от чисто физической – разрушение объекта – к коммуникативной, сохраняющей объект. Задачей теперь становится изменение коммуникативной среды объекта. Войны, направленные на завоевание пространства сменились войнами, направленными на завоевание знаний. «Информационные технологии позволяют обеспечить разрешение геополитических кризисов, не производя ни одного выстрела» [6].

Информационная война опровергает существовавшую поныне военную логику. В этой войне есть что-то фундаментально другое, чем во всех прошлых войнах. Информационная война идёт преимущественно в головах у людей. А значит, особенности духовного мира в таком противостоянии являются более определяющими, нежели физическая реальность.

Одно из самых бросающихся в глаза различий между физической и духовной действительностью – это их разное отношение к качествам. Качества, на которых базируется естественнонаучная картина мира – это во всех случаях логика, непротиворечивость, последовательность, функциональность и как можно более гармоничное сочетание простоты и сложности. Последнее многие учёные также называют «красотой теории» [5, с. 76].

Особую роль в духовной действительности играют моральные понятия, которые основываются на принятии того факта, что человек является носителем ответственности и его действия отвечают моральным

критериям. Никакая естественнонаучная методика не может измерить ценность сдержанного обещания и не в состоянии понять, что значит оказанное или обманутое доверие. Такие качества чрезвычайно трудно определить какими-то чёткими понятиями, фактически их нельзя ни посчитать, ни доказать [5, с. 87].

На Украине при поддержке США и ряда западных стран, произошел государственный переворот, который привел к власти прозападных политиков и националистов. «Майдан» стал «моментом истины» в отношениях между Россией и Западом. В Вашингтоне рассудили, что Россию нужно поставить на место. Так появилось политико-дипломатическое давление, были объявлены так называемые санкции и, конечно, информационная война как традиционный и проверенный временем метод принуждения.

По замыслу США и их союзников, главная цель в этой войне – это смена руководства России посредством так называемой «цветной революции», ее замена на более лояльное Западу. Кроме того, ставятся задачи дискредитации России на международной арене с целью отрыва от нее традиционных союзников и партнеров, недопущения создания конкурентоспособных центров силы на постсоветском пространстве и в целом в Евразии.

В информационном противостоянии с Россией используется целая серия приемов и методов:

1. Подбор фактов – типичный прием, когда аудитории предлагается якобы самой сделать вывод из материала СМИ. Однако дается так называемый ложный выбор, когда часть невыгодных фактов просто умалчивается.

2. Навязывание стереотипов. Россия – агрессор, который стремится к воссозданию времен СССР и возвращению к временам «холодной войны». «Диктаторский режим Путина», «Империя зла».

Вирусные мемы, повторы – использование специальных слов и словосочетаний, которые могут меняться в зависимости от стоящих задач [2]. На пропагандистском украинском сайте «Информационное сопротивление» используется словосочетание «российско-террористические войска» для того, чтобы, во-первых, обвинить Россию в агрессии, а, во-вторых, для придания законного характера так называемой антитеррористической операции.

30 сентября 2015 г. Совет Федерации единогласно поддержал обращение президента по вопросу об использовании Вооруженных сил РФ за рубежом. За первые сутки в дневное и ночное время российской авиацией были нанесены точечные удары по 12 объектам ИГИЛ. И сразу официальный представитель МИД РФ Мария Захарова заявила, что полноценная информационная война против России только началась и что в ближайшее время можно ждать ее нового витка. Дипломат также отметила, что все действия западных СМИ были изначально направлены на подрыв доверия к действиям и словам российского правительства.

С первых минут, как только решение Совета Федерации об одобрении военной операции за рубежом было опубликовано, Интернет запестрил вбросами фотографий и репортажей о растерзанных детях, якобы погибших при налетах российской авиации. Потом на всех каналах США транслировали фотографии с подписью «А точно ли Россия бьет по террористам?» И пусть потом все это опровергли, но, создав первое впечатление, западные СМИ заставили людей сомневаться в правдивости слов России, – подытожила представитель МИД РФ.

Таким образом, информационное противоборство в третьем тысячелетии – неотъемлемая часть любой военной операции. И та сторона, которая это локальное противоборство выигрывает, в итоге зачастую выходит победителем из всей глобальной игры. Именно поэтому огромную роль в международном успехе нашей страны сыграла российская международная информационная компания «РТ», поскольку у нее имеется возможность вещания более чем в 100 странах мира на русском, английском, арабском и испанском языках, при этом максимально широко представлять иностранным гражданам альтернативную точку зрения на происходящие события.

Список литературы

1. Воронцова Л.В. История и современность информационного противоборства. М.: Горячая линия – Телеком, 2006. 192 с.
2. Операции информационно-психологической войны: краткий энциклопедический словарь-справочник. Москва, 2011. 495 с.
3. Панарин И. Н. Информационная война за будущее России. М.: Горячая линия – телеком, 2008. 256 с.
4. Панарин И.Н. Информационная война и геополитика. М.: Поколение, 2006. 560 с.
5. Расторгуева Л.В. Лингвopsихотехнологии в политическом дискурсе. Воронеж: ВГТУ, 2010. 112 с.
6. Ткаченко С.В. Информационная война против России. СПб: Питер, 2011. 218 с.
7. Хроники информационной войны / Максим Жаров, Тимофей Шевяков. М.: Европа, 2009. 47 с.
8. Военная доктрина Российской Федерации // www.rg.ru / № 6570 от 30 декабря 2014 года

МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ: УТОЧНЕННАЯ ПО ПРЕДЕЛЬНОСТИ СПРОСА

Петров П.Ю.

Ярославский филиал МИИТ, г.Ярославль

Моделирование локального состояния конкретного рынка в структуре пространственно-временного континуума экономических отношений позволяет выделить его конкретные характеристики и установить закономерности их взаимосвязей. Проще говоря, состояние рыночных отношений в ограниченной системе «продавцы-покупатели» определяется соотношением их целевых установок и предельностью их возможностей. Описание предельности состояния граничных условий в модели автономных экономических отношений на конкретном рынке может позволить создать адекватную модель расчёта значений рыночного равновесия.

Состояние предложения на рынке определяется возможностями (потенциалом) производства (оценивается, прежде всего, через максимальный объем выпуска продукции) и возможностями логистики (оценивается, в первую очередь, через максимальный объем транспортируемых грузов). Сочетание этих двух факторов предложения и определяет цену и объем предложения конкретного товара на определенном рынке. Возможный вариант соотношения отпускной цены и логистических затрат отражается в известной поговорке: «За морем телушка — полушка, да рубль перевоз» (М. Салтыков-Щедрин, «Пошехонская старина»).

Состояние спроса также определяется соотношением двух факторов: финансовыми (меновыми) возможностями покупателей в отношении конкретного товара (услуги) и возможностями его максимального потребления, оцениваемую через предельную полезность, которая обстоятельно изучалась маржиналистами. Поэтому, совокупность их теоретических подходов интересна с позиции поставленной проблематики статьи.

Вслед за родоначальником утилитаризма И. Бентама (1748-1832) маржиналисты приняли этику гедонизма и термин "полезность", ставший одним из центральных в неоклассической теории потребительского поведения. Но в этом случае полезность рассматривается как категория, выходящая за пределы экономической науки. Она является предметом рассмотрения, скорее, психологии. Вопросы, насколько уместно понятие "полезность" в экономике, что вообще есть полезность и можно ли (и как) ее объективно оценивать, еще долго оставались спорными [1, с.14].

Действительно, ответить на вопрос «Сколько покупатель купит апельсинов при неограниченных финансовых возможностях?», можно, если учитывать психологию покупателя, прежде всего, его ценностные ориентации.

В психике всех людей, так или иначе, присутствуют, но у разных индивидов по-разному взаимодействуют между собой: врожденные инстинкты, традиции культуры, собственное ограниченное разумение, "интуиция вообще". В зависимости от того, как все эти компоненты иерархически организованы в психике индивидов, можно говорить о строе психики каждого из них. На этом основании можно выделить основные типы строя психики индивидов:

1) люди, чье поведение подчинено инстинктам, а разум обслуживает инстинктивные потребности и пытается приспособить к этому служению интуицию;

2) люди, чей разум служит инстинктам, но которые систематически отвергают свои интуитивные прозрения, либо они лишены интуиции;

3) люди, чей разум не является невольником инстинктов, но, упиваясь своей независимостью от них, отвергает интуитивные прозрения либо они её лишены;

4) люди, чей разум в своём развитии опирается на инстинкты, прислушивается к интуитивным прозрениям и строит своё поведение на этой основе [2, с.9-10].

Соответственно, покупатель с «животным» типом строя психики (группа 1) будет покупать максимум дешевого (доступного) товара. Предельность спроса непосредственно определяется предельностью менового потенциала покупателя при беспредельном насыщении рынка. Покупатель-«зомби» (группа 2) будет приобретать те товары и столько, сколько ему велит традиция или обычай той социальной группы, к которой он принадлежит. Традиция – это самая большая экономическая ценность, поскольку она приносила веками, приносит и, скорее всего, еще очень долго будет приносить стабильный доход. Ничто так ни ценно в экономике рыночных отношений, как знание традиций покупателя.

Можно предположить, что покупатель первой группы купит столько апельсинов (если это самые дешевые фрукты на рынке), сколько унесет, а покупатель второй группы – килограмм апельсин на день рождения и два килограмма на новогодние праздники.

Покупательское поведение представителей третьей и четвертой группы вообще никак не прогнозируется методами экономико-математического анализа. Система целеполагания носителей «демонического» (группа 3) и «человеческого» (группа 4) типов строя психики может формировать их цели на десятки и сотни лет, в том числе за пределами человеческой жизни. Так, если им понадобятся апельсины через триста лет, то сегодня их, скорее будут интересовать только апельсиновые косточки и прогноз климата на период после трех веков.

Маржиналисты рассматривали ценность блага не с точки зрения производителя, т.е. не с позиции издержек, как это делали классики, а с позиции потребителя и его субъективных оценок товаров и услуг. Но при таком подходе существовали проблемы: если издержки производства имеют объективный характер и их можно физически измерить и посчитать в денежном выражении, то полезность блага носит субъективный характер и с трудом поддается реальному подсчету. Это разделило школу маржиналистов на тех, кто утверждал, что полезность можно количественно измерить - кардиналистов, и тех, кто отрицал не только необходимость, но и возможность количественного измерения полезности, и предлагал потребителю сравнить два набора благ и выбрать более и менее предпочитаемый – ординалистов. Кардиналистская версия потребительской теории главенствовала в период с 1870-х по 1900-е гг. В начале XX в. усилилась критика в адрес кардиналистов и появились работы теоретиков ординализма [1, с.15].

Таким образом, в экономическом моделировании рыночных отношений реально учитывать, прежде всего, объем (уровень) финансовых возможностей покупателя.

Целью статьи является описание модели рыночного равновесия с учетом предельности финансовой возможности покупателя.

Финансовый объем спроса (M_D) представляет собой фиксированную сумму средств, которая выделяется в условном сводном бюджете всех покупателей данного рынка на приобретение определенного товара. Как известно, этот объем является ограниченным как для населения (домохозяйств), так и для предприятий (экономических организаций), так и для государства. В результате соотнесения спроса и предложения устанавливается равновесное значение цены (P_E) и объема покупки-продажи (Q_E).

Однако покупателей мало интересует цена, их интересует получение такого количества товаров (услуг), которое соответствует их ожиданиям (Q_T) до начала формирования рыночных отношений. Говоря по-другому, спрос определяется целевой установкой приобретателей определенного товара некоторого качества – вектором цели по натуральному объему спроса.

При этом, идеальное (справедливое) рыночное равновесие наблюдается, если финансовый объем спроса тождественен финансовому объему предложения (M_S) – совокупному доходу всех продавцов товара (услуги) определенного рынка – и натуральный объем спроса (Q_D) тождественен натуральному объему предложения (Q_S), что может быть записано следующим образом:

$$\frac{M_D}{Q_D} = P_E = \frac{M_S}{Q_S}. \quad (1)$$

Это цена, по которой покупатели могут и готовы купить количество товаров или услуг равно Q_D , которое фирмы готовы обеспечить Q_S . При цене ниже P_E наблюдается ситуация превышения спроса над предложением, т.е. дефицит. В этой ситуации покупатели будут предлагать повышение для обеспечения доступного снабжения спроса. Покупатели, которые не в состоянии или не расположены заплатить более высокую цену отпадут от переговоров по заключению ряда поставок. Более высокая цена стимулирует продавцов к увеличению объемов продаж, что приведет к увеличению объемов предложения. Пока продажная цена будет ниже P_E , превышение спроса на определенный товар сохранится и переговоры по совершению ряда поставок будут продолжаться. Переговоры по увеличению объемов поставок товара на рынок будут продолжаться до тех пор, пока существует дефицит.

По другую сторону цены рыночного равновесия наблюдается ситуация превышения предложения над спросом, т.е. избыток. При цене выше P_E производители снабжают рынок товаром в количестве Q_S большем, чем потребители готовы купить. В данном случае, объемы производства и поставки товара на рынок выше оптимального уровня, при этом часть товаров остается нераспроданной. С момента образования излишка производители вынуждены будут снижать цену в стремлении реализации их товаров. При снижении цены увеличивается число покупателей, которые готовы и способны приобретать товар по такой цене. Известно, что объемы продаж, скажем гамбургеров, увеличиваются при уменьшении цены. С другой стороны, производители будут снижать объемы производства, чтобы учесть уменьшенный потребительский спрос, т.е. не допустить образования избытка в будущем [3, с.118-119].

Избыток, т.е. лишний, не запрашиваемый спросом товар, является ситуационной проблемой стороны предложения, а дефицит – это задача для стороны спроса. Эту проблему покупатели могут решать только двумя

способами: либо удовлетворяться получаемым объемом («по одежке - протягивай ножки»), либо увеличивать финансовый потенциал – находить и выделять больше средств для обеспечения удовлетворения заданного объема спроса.

В первом случае либо будет формироваться жизненный (управленческий) опыт организации экономного потребления (для предприятий известен больше как бережливое производство), либо произойдет деградация системы потребления и самого покупателя как в экономическом, так и социальном смысле.

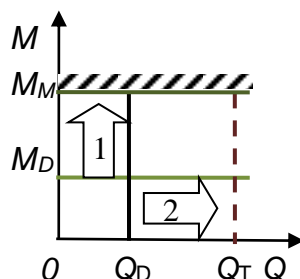


Рис.1. Предельность спроса по финансовому объему

Во втором случае рост финансового объема спроса возможен только вплоть до некоторой максимально возможной величины, до предельного значения (M_M) за счет пересмотра других статей расхода условного свободного бюджета покупателей (Рисунок 1). Графически это можно продемонстрировать так: чтобы увеличить объем приобретения - «переместить» вертикальную линию вправо (стрелка 2), необходимо увеличить объем финансовый объем спроса - «поднять» нижнюю горизонтальную линию вверх (стрелка 1). Несложно понимать, что в пределе значение M_M определяется величиной имеющихся у покупателей денежных средств и максимальной величиной заемных средств. Основной целью дополнительного финансирования, вплоть до некоторой величины (M_T), является получение желаемого объема товара (Q_T).

Увеличение объема финансирования оказывает влияние на состояние рыночных отношений и положение точки равновесия ($Q_E - P_E$). Очевидно, что дополнительно привлекаемые финансовые средства ($M_D \rightarrow M_M$) не берутся ниоткуда, они отвлекаются от других целей и формируются за счет уменьшения финансирования спроса на другие товары и услуги. Соответственно, чем больше финансовых средств привлекается для увеличения объема спроса, тем сложнее осуществлять такое увеличение. Таким образом, помимо традиционных видов ценности (меновой и потребительской), следует рассматривать также ценность дополнительного приобретения, показатель которой может быть рассчитан следующим образом:

$$k_M = \frac{M_M - M_D}{M_M - M}, \quad (3)$$

где: M – текущее значение объема финансирования ($M_D \leq M \leq M_M$).

Это означает, что каждая последующая единица дополнительно полученного блага будет более ценной, чем предыдущая (Рисунок 2). Ценность дополнительного (альтернативного) приобретения – ценность товара для потребителя, дополнительный объем (количество) которого приобретается за счет ожидаемого приобретения другого товара.

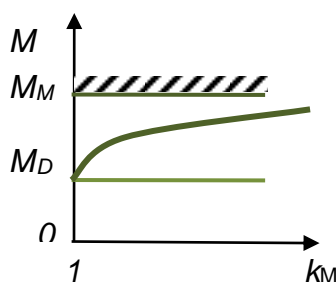


Рис.2. Кривая показателя ценности дополнительного приобретения

Вне зависимости от того, какие именно средства привлекаются для приобретения определенного товара (запланированные или дополнительно привлекаемые), значение цены рыночного равновесия (P_E), при котором продается равновесное количество товаров (Q_E), определяется из уравнения:

$$P_E(P_E - P_P)^2 - \lambda \cdot M_D = 0. \quad (5)$$

где: P_P – цена производителя (оптового продавца);

λ – рыночная постоянная.

Рассматривая соотношение спроса и предложения с позиции предельности, можно дать следующее определение базового экономического термина: рынок – это система установления баланса между предельностью товарного (натурального) объема предложения и предельностью финансового объема спроса для удовлетворения желаемого объема спроса и получения запланированного объема дохода (прибыли).

В качестве примера рассмотрим рынок яблок. В качестве натуральных единиц измерений объема спроса и предложения примем килограммы, а финансовых единиц – рубли. Допустим, что необходимые для расчёта точки равновесия коэффициентов и показатели рынка яблок некоторого города имеют следующие значения: $M_D = 20\,000$ руб.; $\lambda = 0,021$ руб.²/кг; $P_P = 5$ руб.; $M_M = 80\,000$ руб. Необходимо определить, каким должен быть совокупный объем финансирования спроса, чтобы жители за некий период времени могли купить 5 тонн яблок.

Решая равенство (5) получим, что объем продаж и рыночная цена яблок для первоначально выделенного объема финансирования спроса (M_D) будут составлять: $Q_E = 1\,791$ кг, $P_E = 11,16$ руб. соответственно. Далее продемонстрируем, как изменятся параметры рыночного равновесия, а также коэффициент ценности дополнительного (альтернативного) приобретения с увеличением значения M_D (Табл.1, Рисунок 3).

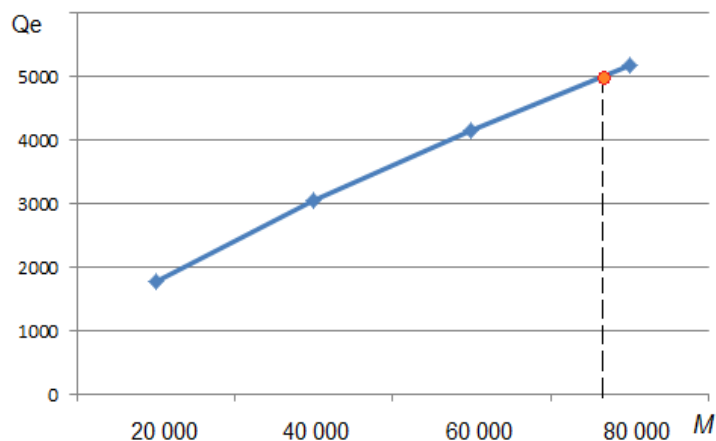


Рис.3. График зависимости равновесного объема продаж от объема финансирования

Таблица 1

Влияние предельности спроса на равновесие рынка

M_D , руб.	Q_E , тыс. кг	P_E , руб.	k_M
20 000	1791,31	11,16	1,0
40 000	3062,55	13,06	1,5
60 000	4166,09	14,40	3,0
80 000	5169,96	15,47	∞
76 500	5000,00	15,30	17,14

Заданное значение объема приобретения яблок ($Q_T = 5\,000$ кг) достигается при объеме финансирования спроса от шестидесяти до восьмидесяти тысяч рублей. Уточненный расчет показывает, что искомый объем финансирования составляет 76 500 р., что также представлено в Табл.1. По полученным данным можно определить и коэффициент эффективности дополнительных затрат ($k_{ЭДЗ}$) по показателям увеличения рыночной цены и приращения финансирования, который составляет: $k_{ЭДЗ} = (15,30 - 11,16) / 11,16 / (76\,500 - 20\,000) / 20\,000 = 0,131$.

Приведенный анализ рыночного равновесия с позиции финансового обеспечения спроса показывает, что возможны три принципиально разных ситуации:

- 1) свободное, не затрудненное приобретение ($M \leq M_D$);
- 2) затрудненное, альтернативное приобретение ($M_D \leq M < M_M$);
- 3) невозможное приобретение ($M \geq M_M$).

Очевидно, что данная статья раскрывает возможность применения функциональных зависимостей для экономического анализа, поэтому ее, вместе с рядом подобных публикаций, можно отнести к «экономике функциональных уравнений». Современное состояние экономики можно обозначить как «арифметическая экономика», поскольку в современном экономическом анализе в основном применяются четыре базовых математических действия. Представляется, что следующим этапом применения математического аппарата в повседневной практике экономистов отдельных отраслей и предприятий будет экономика численного интегрирования с доминантой применения численного моделирования для решения конкретных задач их хозяйственной деятельности.

Отметим также, что возможно применение маржиналистского подхода не только к пониманию социально-экономических процессов, но и технических. Скажем, в предельности своего развития сварка, как технологический процесс, представляет собой создание любого неразъемного соединения при минимальных энергозатратах и использовании минимального по размерам оборудования. Предполагается, что даже при сварке мостов и подводных лодок будет применяться оборудование не больше авторучки с применением эффекта нанорезонанса.

В завершение необходимо также указать, что данная статья направлена на раскрытие общих закономерностей развития рыночных отношений, что делает ее удобной и необходимой для использования в учебном процессе при изучении основ экономической теории.

Выводы:

1. Для анализа экономического поведения покупателей важно привлечь теорию типов строя психики.
3. Предельность спроса определяется предельностью объемов финансирования, который может быть сформирован покупателями за счет дополнительно привлекаемых на данный рынок средств.
3. При принудительном финансировании рынка для каждой единицы товара возрастает ценность дополнительного (альтернативного) приобретения.

Список литературы

1. Семенова-Слабкович Я.А. Анализ подходов к исследованию теории поведения потребителя / Я.А. Семенова-Слабкович // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. - № 8 (106). – С. 14-18.
2. Петрова Ф.Н. Подготовка кадров в современных условиях. Монография – Тюмень: Издательство «Вектор Бук», 2001. – 348 с.
3. Webster T.J. Managerial Economics: Theory and Practice / Thomas J. Webster. - NY: Academic Press, 2003. - 755 p.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ АМС Г.ВЛАДИКАВКАЗА

Джагаева М.С., доц., к.э.н., Валиева З.Р., асп., Рубановская С.Г., доц., к.т.н.

ФГБОУ ВО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт»
Кафедра «Организации производства и экономики промышленности»

Инвестиционная политика - неотъемлемая часть деятельности АМС г.Владикавказа. Эффективность реализации инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджетных средств, проявляется посредством получения, прежде всего, социального эффекта. Индикатором наличия социального эффекта является улучшение качества жизни населения.

В целях повышения эффективности управления общественными финансами Правительством РФ было подписано Распоряжение «Об утверждении программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами за период до 2018 года» (по состоянию на 21.11.2013) 30.12.2013 N 2593-р [3]. В рамках исполнения предписаний данного распоряжения АМС г.Владикавказа была принята Муниципальная программа «Повышение эффективности управления муниципальными финансами на

2015- 2018 годы», (далее – Программа), целью которой является обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджета муниципального образования г.Владикавказ, повышение качества управления муниципальными финансами [2]. Данная программа предполагает ассигнования в размере 393 388, 00 тыс. руб. Основная часть средств (88%) будет направлена на управление муниципальным долгом.

Стоит отметить, что финансирование мероприятий Программы планируется за счет средств бюджета муниципального образования г. Владикавказ, наибольшая часть которых будет осуществлена в 2016г.

Оценка эффективности реализации Программы осуществляется Финансовым управлением в соответствии с Порядком разработки и мониторинга исполнения муниципальных программ и ведомственных целевых программ г.Владикавказ, утвержденным постановлением АМС г.Владикавказ от 26.09.2013 №2321. Несмотря на предоставление Программы, индикаторы ее выполнения имеют декларативный характер, никаких конкретных цифровых значений не обозначено. Поэтому, определить эффективность ее выполнения будет достаточно сложно.

Для определения эффективности проведенных инвестиционных мероприятий сравним структуру инвестиций и их влияние на социально-экономические показатели развития г.Владикавказ. Ввиду ограниченности доступа информации рассмотрим структуру инвестиций в 2010 году и на 2015 год.

На Рисунке 1 представлена структура бюджетных инвестиций за 2010 год.

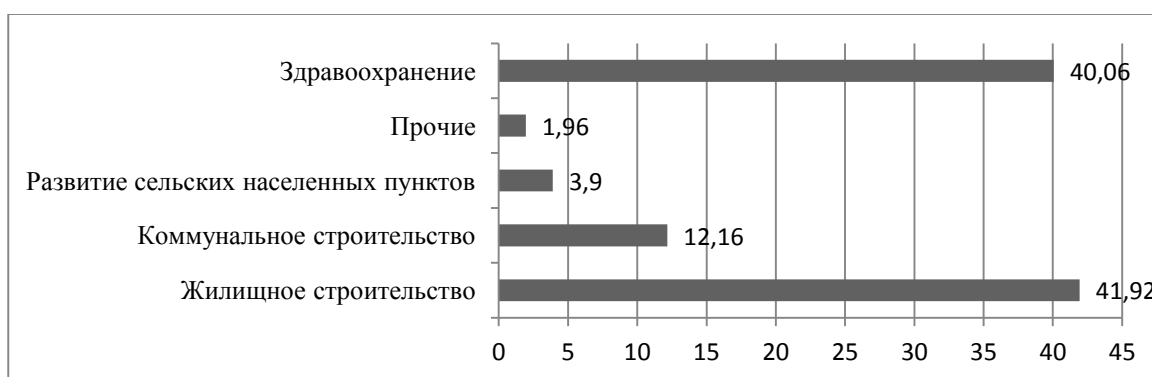


Рис.1. Структура бюджетных инвестиций за 2010 год

Из Рисунка 1 следует, что основная часть средств были инвестированы в жилищное строительство. Это строительство двух многоквартирных домов на 55 и 40 квартир в г.Владикавказе. План был выполнен на 100%. Работы по коммунальному строительству представляли, в основном, работы по благоустройству и озеленению, хотя износ сетей, в основном канализационных и водопроводных в г.Владикавказе на тот момент времени составлял почти 85%.

На Рисунке 2 представлена структура бюджетных инвестиций в 2015 году.

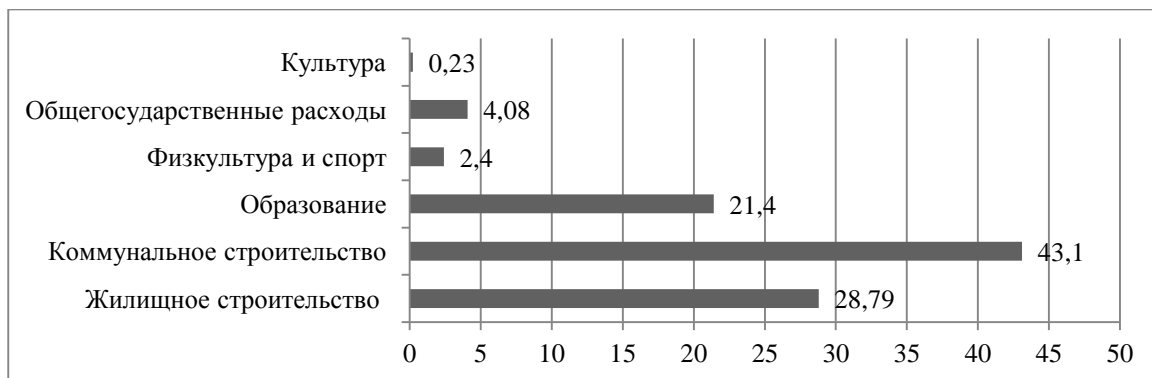


Рис.2. Структура бюджетных инвестиций в 2015 году

Как видно из данных Рисунке 2 состав и структура инвестиций за 5 лет значительно изменилась. Наибольшая доля приходится на коммунальное строительство, почти в 2 раза запланировано уменьшение затрат на жилищное строительство, отсутствуют вложения в здравоохранение. При этом добавлены новые направления инвестиций, среди которых: образование, культура, физкультура и спорт, общегосударственные расходы.

Поскольку в структуре инвестиций нет вложений в конкретное производство, а все инвестиции направлены на улучшение социально-экономических характеристик, рассмотрим некоторые показатели социально-экономического развития г.Владикавказа.

На Рисунке 3 представлена динамика доли населения, улучшившего жилищные условия из общего числа нуждающихся в улучшении.

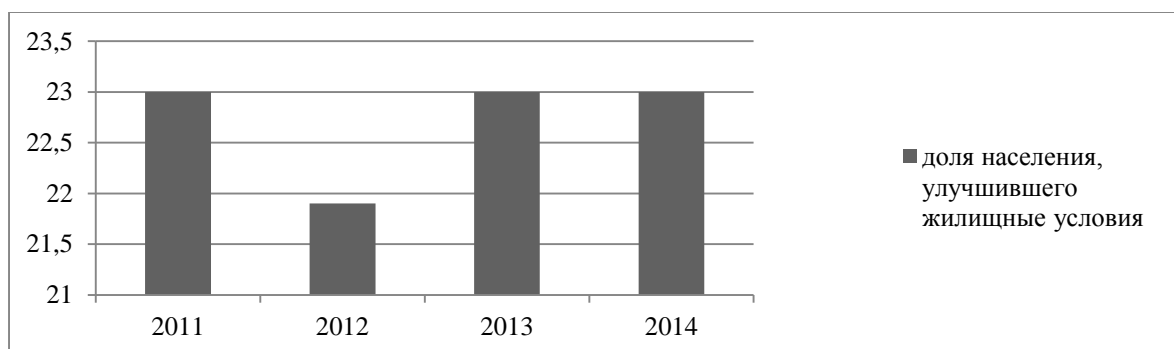


Рис.3. Доля населения, улучшившего жилищные условия

Из данных рисунка следует, что за последние годы доля данной категории населения изменяется равномерными темпами. В создавшихся условиях это означает, что численность улучшающих жилищные условия с каждым годом становится все меньше. При этом адресной целевой программой РСО-Алания «Переселение из ветхого и аварийного жилья» планируется существенно снизить площадь аварийного жилфонда г.Владикавказа к 2017 году до уровня 0,6 % по отношению к 2013 году. При этом стоит отметить, что финансирование переселения из аварийного и ветхого жилья имеет 3 источника:

1. Фонд содействия реформированию ЖКХ.
2. Республиканский бюджет.
3. Местный бюджет.

Наибольшая нагрузка с 2013 по 2014 годы была возложена на Фонд содействия реформированию ЖКХ. Однако в 2015 году наибольшая сумма выделена местным бюджетом, в 2016 году - республиканским. Из этого следует, что Федеральные органы управления ведут политику повышения ответственности республиканских и муниципальных властей за состояние подведомственных территорий, формированию большей самостоятельности.

На Рисунке 4 представлена динамика объема, не завершено в установленные сроки строительства, являющегося одним из ключевых показателей социально-экономического развития.

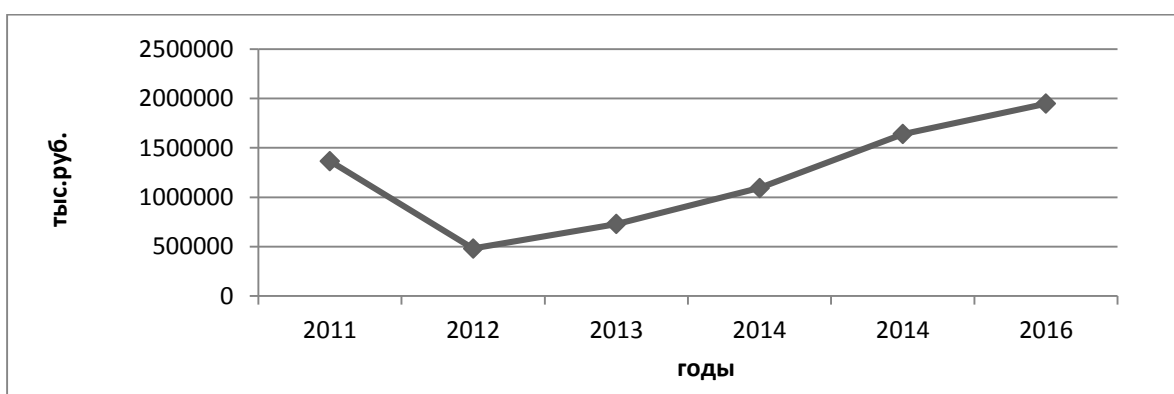


Рис.4. Объем незавершенного в установленные сроки строительства, осуществляемого за счет средств бюджета городского округа

Как видно из данных Рисунка 4 объемы незавершенного строительства росли до 2015 года и, по – прогнозу, будут расти и в 2016-2017 годах. Это свидетельствует о неэффективном расходовании бюджетных средств.

Немаловажной характеристикой качества жизни населения г.Владикавказа является состояние жилищно-коммунальной инфраструктуры. Так, износ водопроводных сетей составляет 49,08%, канализационных сетей – 100%, электрических сетей – 70%. В городе реализуется муниципальная программа «Чистая вода», результатом

реализации которой стало снижение износа городского водопровода почти в 2 раза. Однако проблема остальных коммуникаций никак не решается.

Стоит отметить, что в г.Владикавказе существует нехватка мест в дошкольных учреждениях. На Рисунке 5 представлена динамика численности детей дошкольного возраста и численности детей, получающих дошкольную образовательную услугу.

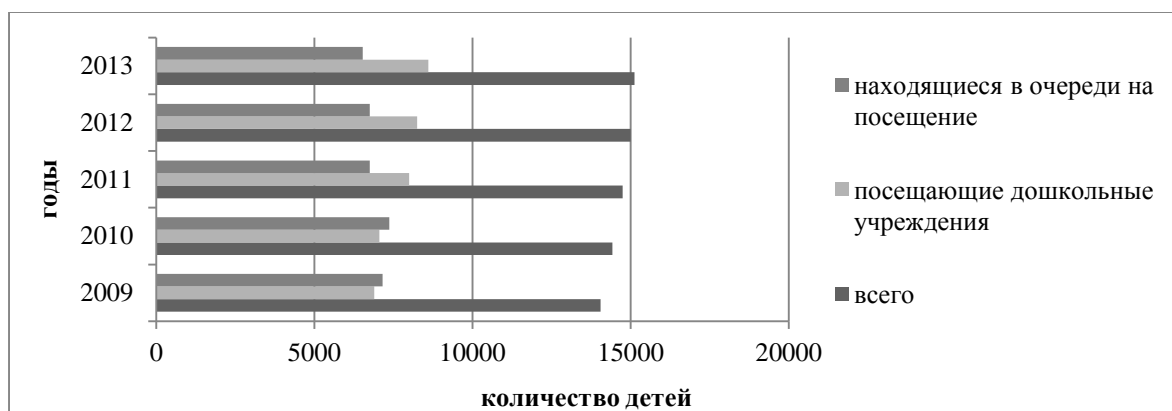


Рис.5. Численность детей дошкольного возраста

Как видно из Рисунка 5 численность детей, ожидающих своей очереди в детские сады составляет примерно половину от всех детей в возрасте от 1 до 6 лет. Ситуацию можно охарактеризовать, как острую.

Таким образом, из проведенного анализа инвестиционной политики АМС г.Владикавказ можно сделать следующие выводы:

1. Для системы государственного управления АМС г.Владикавказ характерна закрытость, что затрудняет анализ эффективности бюджетных инвестиций.
2. Структура бюджетных инвестиций не в полной мере отвечает потребностям населения в решении социально-экономических проблем.
3. План инвестирования за счет бюджетных средств должен быть разработан на основе определения приоритетов социально-экономического развития и решения насущных проблем развития жилищно-коммунального хозяйства, в частности, замены сетевой инфраструктуры.

Список литературы

1. Адресная программа Республики Северная Осетия-Алания «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на 2013-2017 годы» утверждена постановлением Правительства Республики Северная Осетия-Алания от 31 мая 2013 г. № 207 (в редакции постановлений Правительства Республики Северная Осетия-Алания от 29 ноября 2013 года №456; от 7 февраля 2014 года №18); от 16 мая 2014 года №172).
2. АМС г.Владикавказ Официальный сайт <http://vladikavkaz-osetia.ru/>.
3. Распоряжение «Об утверждении программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами за период до 2018 года» (по состоянию на 21.11.2013) 30.12.2013 N 2593-р.

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАДИОЧАСТОТНОГО РЕСУРСА

¹Макаров В.В., д.э.н., профессор, ²Стародубов Д.О.

¹Заведующий кафедрой Экономики и управления в связи

² Аспирант кафедры

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

Под радиочастотным ресурсом понимается часть радиочастотного спектра, используемого для функционирования радиоэлектронных средств или высокочастотных устройств. Радиочастотный ресурс является невозполняемым природным ресурсом, требующим рационального подхода к его использованию [2, 3]. Несмотря

на накопленный опыт организации регулирования использования радиочастотного ресурса, и то постоянное внимание, которое уделяет Международный союз электросвязи (МСЭ) обсуждению и выработке рекомендаций по этому вопросу, единого подхода к созданию системы регулирования использования спектра до сих пор не существует [1]. Каждая страна выбирает свой путь, который обусловлен историческими и национальными особенностями административного построения государства.

Поэтому для эффективной организации регулирования использования радиочастотного ресурса (спектра) необходимо всестороннее изучение имеющегося мирового опыта, который можно применить в нашей стране с учетом национальных, географических и других особенностей России.

Значительный опыт по регулированию использования радиочастотного спектра накоплен в США. Федеральная комиссия связи, являющаяся независимым органом, напрямую подчиняющимся Конгрессу США, регулирует использование радиочастотного спектра общественными пользователями, в том числе органами управления штатов и муниципальных образований.

Лицензии на право использования радиочастотного ресурса выдаются на конкурсной основе. Федеральной комиссии предоставляется право взимать сбор за осуществление регуляторных функций с владельцев лицензий и других субъектов, деятельность которых регулируется комиссией.

Анализ политики Федеральной комиссии связи показал, что не существует единой регуляторной модели, которая должна применяться для всех пользователей спектра, но существуют общие для всех моделей элементы, которые должны рассматриваться с целью выбора лучшей модели регулирования использования радиочастотного спектра. Эти элементы затрагивают проблемы помех, прав на спектр и доступа к радиочастотному ресурсу.

В настоящее время в рамках деятельности комиссии осуществляется постепенный переход от действующих административных методов регулирования использования радиочастотного спектра к рыночным методам. Углубленный анализ выявил возможность применения трех основных моделей определения прав на спектр и регулирования его использования.

1. Командно-административная модель используется в США при назначении большей части спектра в пределах юрисдикции Федеральной комиссии связи ограниченным категориям пользователей правительственных служб. Командно-административная модель должна применяться только в ситуациях, где использование спектра способствует достижению важных общественных целей или является следствием выполнения взятых обязательств. Такие цели должны быть точно определены, а количество выделяемого в таком режиме частотного ресурса – ограничено.

2. Модель исключительного использования передает исключительные права на использование указанного участка радиочастотного спектра владельцу лицензии в пределах определенной географической области, но не подразумевает возникновения права собственности на выделяемый участок спектра.

3. Модель открытого доступа предоставляет право пользования спектром всем потребителям без гарантии прав защиты от помех. Радиочастотный спектр доступен службам, которые выполняют установленные технические требования и ряд правил, определяющих, к примеру, ограничения по мощности и пр.

Федеральная комиссия по связи использует гибридный подход для разработки эффективной частотной политики, уходя от административного регулирования и постепенно внедряя рыночные модели регулирования использования радиочастотного ресурса.

Везде, где существует конкуренция за ресурс, в том числе и между операторскими компаниями связи [4], должен быть реализован некоторый механизм распределения этого ресурса, основанный на рыночных методах. Ключевыми факторами, влияющими на выбор модели распределения ресурса, являются дефицит спектра и операционные затраты по его высвобождению и передаче пользователю.

Модель «исключительного использования» должна применяться при распределении большей части радиочастотного ресурса, особенно где дефицит спектра высок. В таких условиях будет установлена его реальная рыночная цена, что будет стимулировать эффективное использование дорогостоящего ресурса пользователями.

Модель «открытого доступа» должна быть применена к тем участкам спектра, где нет дефицита ресурса, но операционные затраты, связанные с рыночными механизмами, велики. При таком подходе пользователи не платят за доступ к ресурсу и могут инвестировать разработку устойчивых к помехам технологий и устройств.

В Великобритании органом, ответственным за регулирование использования радиочастотного ресурса радиосредствами гражданского применения и за проведение контроля его использования, является Агентство радиосвязи.

Агентство радиосвязи является исполнительным органом Министерства торговли и промышленности. Центральная задача регулирования использования спектра состоит в том, чтобы найти наиболее рациональное решение, отвечающее потребностям общества и сложившейся рыночной ситуации, с учетом достижений научно-технического прогресса.

Агентство радиосвязи взимает плату за регулирование использования радиочастотного спектра, не превышающую издержек на организацию этого процесса, но такой подход не отражает истинную экономическую стоимость спектра. Экономические методы регулирования использования ресурса рассматриваются лишь в качестве дополнения к существующей системе. Правительство Великобритании считает, что реструктуризация системы управления использованием радиочастотного ресурса создаст условия для дальнейшего более эффективного развития отрасли связи. При этом основной упор в определении стоимости спектра делается на использование аукционов и административной тарификации.

Аукционы являются более предпочтительными. В ходе аукционов цена на радиочастотный ресурс может быть установлена непосредственно и объективно на рыночной основе. Аукционы приводят к сокращению сроков введения новых служб и являются стимулом для повышения эффективности использования спектра пользователями.

Административная тарификация требует от регулирующего органа первоначально установить цену ресурса, основываясь на экспертных оценках, поэтому возникает необходимость в разработке специальной методики определения цены радиочастотного спектра.

Методология определения цены базируется на вычислении так называемой «предельной цены участка радиочастотного спектра». Эта экономическая категория может быть оценена на основе определения самой дешевой и реальной альтернативы, позволяющей оказывать такие же, как и с использованием необходимого участка радиочастотного спектра, услуги. Если не существует альтернативы для предоставления услуг связи другими способами, предельная цена может быть определена исходя из величины, на которую будет уменьшена планируемая прибыль из-за не выделения желаемого частотного ресурса.

Введение новых методов тарификации спектра является необходимым первым шагом в планируемой реформе. Как только тарификация спектра обеспечит равновесие между спросом и предложением на радиочастотный спектр, возникнут условия для развития рынка ресурса. Это позволит расширять рыночные механизмы и привлекать частный сектор для управления использованием спектра. Например, в будущем права на участки частотного спектра будут передаваться коммерческим организациям посредством аукционов с предоставлением им права перепродавать лицензии на вторичном рынке, но административное регулирование использования спектра будет играть основную роль еще достаточно длительное время.

Одной из функций Комитета по управлению радиосвязью и почтой ФРГ является функция контроля всего радиооборудования, работающего на территории Германии или поступающего на ее рынок. Отличительной чертой Германии является наличие отдельных, хотя и тесно взаимодействующих, служб инспекции и радиоконтроля. Задачи контроля между службами поделены следующим образом.

Задачи службы радиоинспекции: контроль параметров радиооборудования в местах его установки; контроль параметров радиоаппаратуры, поставляемой на рынок; измерение уровней излучений аппаратуры на предмет опасности для здоровья человека; устранение помех приему звукового и телевизионного вещания.

В региональных офисах Комитета по управлению радиосвязью и почтой находятся службы лицензирования и частотных присвоений, которые оформляют решения на заявки потребителей радиочастотного ресурса.

Задачи службы радиоконтроля: дистанционный контроль параметров излучений передатчиков на соответствие условиям лицензий; поиск и устранение источников помех и нелегальных передатчиков; измерение зон обслуживания; обеспечение работы линий связи в специальных случаях.

Вопросами регулирования использования радиочастотного спектра во Франции занимается Национальное агентство по радиочастотам. В его подчинении находится техническое руководство по контролю за использованием радиочастотного спектра и управлению сетями радиосвязи. Головной центр Национального агентства по радиочастотам осуществляет управление разветвленной сетью радиоконтроля по всей стране. Он обслуживает также общенациональную базу данных частотных присвоений, интерактивно связанную с сетью радиоконтроля. Присвоение частот в пределах всей страны осуществляется централизованно в Париже. Инспекционная проверка передатчиков является составной частью обязанностей службы радиоконтроля.

На основании проведенного анализа международного опыта совершенствования и развития методов управления использованием радиочастотного ресурса можно сделать следующие выводы:

1. За последнее десятилетие спрос на радиочастотный спектр резко возрос в большинстве стран как со стороны пользователей, предоставляющих услуги связи, так и со стороны промышленности и частного сектора.

2. Методы управления использованием радиочастотного спектра, которые применялись ранее, устарели, не соответствуют современным требованиям и не обеспечивают должного качества предоставляемых услуг и эффективного использования ресурса.

3. Прогнозы на ближайшие годы в росте потребностей в использовании радиочастотного спектра показывают, что действующая система управления использованием этим ресурсом превратится в фактор сдерживания развития экономики и отрасли телекоммуникаций в целом, поэтому администрации связи ведущих стран осознали возможность такой угрозы и придают большое значение работам, направленным на ее предотвращение.

4. Внедрение рыночных методов управления использованием радиочастотного спектра, преследует цели реструктуризации системы управления на основе использования более гибких методов тарификации и лицензирования.

5. Основной целью пересмотра частотной политики развитых стран является наиболее полное удовлетворение потребностей пользователей в радиочастотном ресурсе в условиях рынка при обязательном соблюдении интересов национальной и общественной безопасности.

6. Одним из направлений дальнейшего развития системы управления радиочастотным ресурсом является передача ряда неосновных функций по управлению спектром от государственных организаций частным компаниям.

Список литературы

1. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография / Макаров В.В., Горбатько А.В. - СПб., 2014.- 288 с.
2. Менеджмент в телекоммуникациях: учебное пособие / В. В. Макаров [и др.] ; под ред. В. В. Макарова, Р. Г. Цатуровой; Федеральное агентство связи, Федеральное гос. образовательное бюджетное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. ун-т телекоммуникаций им. М. А. Бонч-Бруевича". Санкт-Петербург, 2011. (2-е изд., перераб. и доп.)
3. Методический подход к оценке информационных ресурсов / Макаров В.В., Гусев В.И., Сеница С.А. // Информационные технологии и телекоммуникации.-2013. №3 (3). С. 72-78.
4. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития / В. В. Макаров // Электросвязь. – 2011. № 9. С. 30-33.

ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ИТ- ПРОЕКТОВ

¹Макаров В.В., д.э.н., профессор, ²Мохов А.С.

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

¹Заведующий кафедрой Экономики и управления в связи

²Аспирант кафедры

Высокий рост спроса на ИТ-услуги со стороны большинства сегментов рынка привел к возникновению целой отрасли соответствующих услуг и появления большого числа конкурирующих компаний [1,2]. За последние десятилетия ИТ-компании не только стали полноправными участниками новой экономической системы, но и оказали влияние на ее основные характеристики, существенно трансформировав ее. Так, например, особое значение приобрели различные аспекты оценки и управления нематериальными активами компаний, став важным направлением не только теоретических исследований, но и неотъемлемым элементом большинства управленческих решений.

Поэтому вопросы, связанные с управлением стоимостью проектов представляются наиболее актуальными и значимыми. Стоимость проекта определяется совокупностью затрат на ресурсы проекта и затрат на выполнение работ по проекту. Для проектов в области инфокоммуникационных технологий и услуг определяется стоимость программно-аппаратного комплекса, которая представляет собой часть стоимости проекта, в которую входят денежные средства, необходимые для его приобретения или разработки, а также написание программного кода.

Управление стоимостью проекта включает в себя процессы, необходимые для обеспечения и гарантии того, что проект будет выполнен в рамках утвержденного бюджета. Целями системы управления стоимостью является разработка политики, процедур и методов, позволяющих осуществлять планирование и своевременный контроль затрат.

Согласно оценке Boston Consulting Group 37% проектов терпят крах, и важнейшей причиной такой негативной статистики являются ошибки, допущенные на стадии управления финансовыми аспектами проекта.

При всей многогранности рисков, существующих в любом проекте, риски превышения бюджета проекта являются наиболее «традиционными». Управление стоимостью – наиболее чувствительная область управления проектом. Причины данной проблемы лежат в отсутствии необходимого инструментария оценки.

Стандарт управления проектами PMI предлагает менеджерам проектов простые инструменты расчета резерва бюджета проекта, исходя из оценки необходимого резерва для операций (активностей) проекта. Одной из таких методик является метод PERT или трехточечная оценка стоимости. Данный метод эффективен в условиях, когда нет возможности точно оценить стоимость той или иной операции (как в случае написания кода или разработки аппаратного решения для IT-проекта) [3].

В общем виде формула PERT выглядит следующим образом:

$$C_o = (C_{опт.} + 4C_{н.в.} + C_{спес.})/6, \text{ где}$$

C_o – ожидаемая стоимость;

$C_{опт.}$ - оптимистичный сценарий затрат (все аспекты проекта превосходят запланированные показатели);

$C_{н.в.}$ – наиболее вероятный сценарий затрат (издержки, предполагающие, что все этапы проекта идут так, как было запланировано);

$C_{спес.}$ – пессимистичный сценарий затрат (данный сценарий предполагает, что все аспекты деятельности, связанной с реализацией проекта не соответствуют первоначальному плану);

Эти три оценки получают посредством экспертных оценок коллег-менеджеров проектов, экспертов, поставщиков, из открытых источников, или же применением разделения операции на меньшие части («снизу вверх»).

В рамках практики применения метода PERT существует закономерность, которая состоит в следующем: в большинстве случаев вычисленная наиболее ожидаемая оценка «сдвинута» в сторону пессимистической и находится между наиболее вероятной и пессимистической оценками [2]. Отсюда следует вывод: ограничение только наиболее вероятной оценкой, применяемое в большинстве случаев, заведомо ложное.

Стандартное отклонение тоже может сказать о многом. Чем больше сигма (St. Deviation), тем больше неуверенность в том, что эта операция, будет именно столько стоить. Иными словами, оценка 10 ± 5 содержит больше рисков, чем оценка 10 ± 2 , и сигнализирует менеджеру проекта о более сильной неуверенности эксперта в том, что стоимость будет точно равна 10.

Многочисленное применение методик PERT различными экспертами позволяет получить наиболее точную стоимость проекта.

Для получения наиболее точной оценки больших проектов многократное применение методики Pert требуется не только для всего проекта, но и для каждой подзадачи в отдельности. В случае большого интеграционного проекта внедрения новой системы, трудозатраты по которому могут составить 50 000 ч-дней, разбив план на 1000 задач мы теоретически можем получить погрешность менее 800 ч-дней или менее 2%.

К сожалению, в реальной жизни есть ряд ограничений не позволяющих достигнуть такой точности, наиболее существенной из которых является постоянная изменчивость состава выполняемых подзадач. Для большинства проектов типичным является потеря актуальности 10-30% задач, в виду изменившихся условий или требований заказчика. В связи с этим независимо от степени детализации и разбиения, ошибка в первоначальных оценках затрат – неизбежна.

На основании изложенного, можно прийти к следующему выводу. Используя для оценки большого проекта сумму наиболее правдоподобных оценок затрат, мы гарантированно занижаем оценку. Суммируя пессимистичные оценки отдельных задач – оценка гарантируемо завышается. Для того, чтобы получить реалистичную оценку необходимо использовать методику оценки PERT. Воспользовавшись оценками в методике PERT мы также можем получить диапазон затрат, про который можно говорить, что фактические затраты попадут в него с вероятностью 90% и в котором нет излишних резервов. А детализируя план проекта и аккуратно оценивая каждую задачу, пользуясь различными источниками, можно существенно сократить этот диапазон, тем самым получив необходимый инструмент точной оценки затрат по проекту.

Список литературы

1. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография / Макаров В.В., Горбатько А.В.- СПб., 2014.- 288 с.
2. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития / В. В. Макаров // Электросвязь. – 2011. № 9. С. 30-33.
3. David M. Stires, Maurice M. Murphy. Modern Management Methods PERT and CPM: Program Evaluation Review Technique and Critical Path Method - Materials Management Institute, 2007.- 89 с.

4. Sharma. S.C. Operation Research: Pert, Cpm & Cost Analysis - 1st edition - Discovery Publishing House, 2006. - 113 с.

ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Новиков С.В., Канащенков А.А.

Московский авиационный институт, г.Москва

Обеспечение конкурентоспособности Российской Федерации в условиях усиления глобальной конкуренции определяет в качестве приоритетного направления инновационное развитие национальной экономики. Реализация данного направления предполагает динамичное, интенсивное развитие промышленности на основе разработки и реализации радикальных, кардинальных, прорывных нововведений, в первую очередь, технологических и продуктовых. Это, в свою очередь, предъявляет возрастающие требования к научно-производственной базе российской промышленности. Развитие, повышение эффективности, результативности научно-производственной базы промышленности представляет собой сложный, комплексный, согласованный процесс взаимодействия его участников, к которым относятся все основные наиболее важные и заинтересованные стороны, направленный на сокращение инновационного цикла, прежде всего, на этапах создания новации, рост инновационной активности, и, в конечном итоге, занятия лидирующих позиций по ключевым, приоритетным направлениям технологического развития в мире.

Реализация данного процесса в рамках развития научно-технологического комплекса Российской Федерации предполагает постоянное совершенствование его организационно-экономического механизма. Одним из основных способов, обеспечивающим развитие научно-технологического комплекса России является организационно-экономический механизм стратегического управления потенциалом наукоемкого предприятия.

Традиционно в нашей стране основой экономики обоснованно были крупные промышленные предприятия и научно-производственные объединения машиностроительного многоотраслевого комплекса. Исследования показывают, что без возрождения и роста эффективности деятельности этих предприятий невозможно существенно повысить эффективность функционирования российской экономики.

На современном этапе развития высокотехнологичное машиностроение, радиопромышленность как важнейшая его отрасль, не является приоритетной сферой деятельности, что чревато крайне негативными последствиями для будущего российской экономики. На микроуровне, т.е. на предприятиях, эти последствия связаны с практическим отсутствием стратегической деятельности. На мезоуровне и макроуровне это связано со слабой общегосударственной стратегией вывода машиностроения на современный уровень развития.

Предприятия радиопромышленности авиационного направления имеют свои особенности структурной и технологической модернизации. Поэтому в структуре ОЭМ стратегического управления не только должны быть учтены особенности взаимосвязей, обеспечивающих единство процессов «научных исследований, разработки и производства», но и взаимосвязи во временных аспектах в процессе создания «авиационных комплексов». Изделия радиопромышленности, определяющие технический уровень создаваемого летательного аппарата, должны иметь опережающее развитие по созданию технических средств для них, и иметь хорошую информационную базу, которая учитывает конкурентоспособность по конкретным тенденциям развития научно-технического уровня летательных аппаратов.

Работы, проведенные в «Организации экономического сотрудничества и развития» (ОЭСР) позволили выявить некоторые общие элементы, лежащие в основе корпоративного управления, даже сформулированы некоторые принципы корпоративного управления. Однако эти принципы не полностью отражают:

- плотность институциональной среды и эффективность хозяйственных взаимодействий между «институтами» этой среды (в трактовке Д. Норта, как совокупность правил игры);
- способность «институтов» к согласованному реагированию, адаптации в ответ на быстро меняющиеся условия.

В рамках наших исследований необходимо на основании анализа обеспечить развитие этих принципов, не нарушая их базовости, дополнить их составляющими, которые будут наиболее полно учитывать требования институциональной среды и возможность повышения адаптивности к изменяющимся условиям деятельности, с одной стороны, и с другой, осуществить поиск более результативных методов функционирования

микроуровневых научно-производственных предприятий, как основы формирования эффективного стратегического управления их потенциалом.

Целостность радиопромышленности авиационного направления как подотрасли базируется на единстве:

- конечной продукции, представляющей собой сложные программно-технические системы;
- накопленных знаний и сформировавшихся научных школ и коллективов в области радиоэлектроники, информатики и вычислительной техники;
- уникального научного и производственного потенциала с высокой технологической культурой.

На сегодняшнем уровне развития, когда экономика с ее централизованным государственным бюджетом стала рассредоточенной, когда возросло значение пока еще плохо управляемого финансового механизма, проблемы радиопромышленности стали зависеть от двух факторов: складывающейся системы управления и механизма функционирования финансовых средств, выделяемых на возрождение радиопромышленности, конкурентоспособности потенциала предприятий, обеспечивающих получение дохода от продукции, поставляемой на экспорт, и потребления продукции внутри страны.

Первая составляющая факторов является очень важной, ибо мы можем потерять оборонный потенциал этой отрасли и не обеспечить создание конкурентоспособных авиационных систем, т.к. технологическая база научных исследований, разработки и производства находится на «критическом уровне», и в связи с этим общий потенциал предприятий находится на невысоком конкурентоспособном уровне.

Вторая составляющая факторов требует совершенствования организационно-экономического механизма, его структуры, содержания его элементов структуры управления стратегическим потенциалом развития предприятий.

Радиопромышленные предприятия являются обособленной сферой стратегического управления потенциалом, и ее уровень развития определяется следующими основными факторами:

- радиопромышленность для авиационно-космических систем еще находится на невысоком научно-технологическом уровне и требуется ее модернизация как первоочередная задача;
- требуется опережающее развитие информационно-программных радиотехнических систем и комплексов для авиационно-космической промышленности;
- требуется обеспечить резкое сокращение сроков создания новых систем и внедрения на объектах;
- требуется усиление инновационной составляющей создаваемых радиотехнических систем, что необходимо для развития научно-технического и производственного технологического потенциала предприятий;
- усиление инновационной составляющей для обеспечения постоянной технологической реструктуризации производства;
- требуется постоянное увеличение объемов использования радиолокационных систем и приборов, как в традиционных, так и в современных видах вооружения, когда во многих случаях на РЭА приходится существенная доля затрат в общей стоимости современного изделия авиационного направления;
- необходимость регулярного обновления и модернизации РЭА, находящихся на эксплуатации в системах вооружения и военной технике с учетом того, что замена радиоэлектронного оборудования позволяет продлить срок службы военной техники за счет использования новых научно-технических решений с возросшей экономической эффективностью;
- требуется при разработке новых технических систем сокращение затрат на создание, производство и обслуживание изделий в период их жизненного цикла.

Таким образом, выявленные особенности развития сферы стратегического управления потенциалом предприятий радиопромышленности авиационного направления техники, позволяют существенно улучшить при разработке стратегического управления их потенциал, повысить качество разработки основных направлений развития, целей, задач и результирующих показателей стратегического плана, а также создать условия опережающего развития технических систем для авиационных комплексов.

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999 г.
2. Буртман К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия. // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №3
3. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества // Проблемы теории и практики управления. – 2013. - №3
4. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Стратегические изменения в крупномасштабных организационно-экономических системах: обоснование и реализация // Электронный журнал «Труды МАИ». 2012. № 53.

ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУБЪЕКТ, ОТВЕЧАЮЩИЙ ЗА ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Васякин Б.С., к.э.н., заведующий кафедрой психологии РЭУ им. Г.В. Плеханова

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г.Москва

В современных условиях развития общества высшее учебное заведение является главным звеном системы воспроизводства интеллектуального потенциала, подготовки и переподготовки кадров, получения и распространения новых знаний [1]. В зависимости от той или иной сферы изучения общественных отношений возможно и необходимо рассматривать в его различных ипостасях: как субъект общества, государства и экономики страны, конкретной отрасли и региона; как центр сосредоточения личностей и коллективов [2], а также как сложную интеллектуальную систему управления.

Концепция отечественного высшего учебного заведения за последние годы претерпела существенные изменения [3]. Наряду с наиважнейшей и актуальнейшей трактовкой вуза как центра образования, науки и культуры [4], необходима его трактовка как экономического субъекта [5]. С переходом к рыночным отношениям [6] российский государственный вуз может трактоваться как единый, многопрофильный образовательный, информационный [7], научно-технический и экономический комплекс с безусловным приматом образовательного сектора. В настоящих условиях вуз поставлен перед необходимостью самостоятельного заработка средств за счет внебюджетных источников, которая стала приобретать первостепенное значение для российского государственного вуза в отличие от большинства западных высших учебных заведений, которые находятся в относительно стабильной финансово-экономической ситуации.

В данной связи необходимо сформулировать ряд концептуальных положений для современного российского вуза как экономического субъекта по воспроизводству человеческих ресурсов [8], в виде следующих основных тезисов.

1. Вуз выступает субъектом формирующейся смешанной экономики, потребляющим как бюджетные, так и внебюджетные средства. Вуз является товаропроизводителем, развивающимся и функционирующим на принципах смешанной экономики в условиях товарно-денежных отношений.

2. К товарной продукции, производимой государственным высшим учебным заведением, относятся следующие группы работ услуг:

учебно-педагогическая продукция (объем знаний по определенным программам, научно-методическая продукция, обеспечивающая реализацию образовательных программ; научно-техническая продукция;

непрофильная продукция и услуги (платные работы и услуги, оказываемые вузом через структурные подразделения непрофильного характера — транспортно-ремонтные, редакционно-издательские и другие работы и услуги).

Основными источниками финансирования государственного вуза являются: средства государственного бюджета на выполнение госзаказа на подготовку специалистов по установленным государственным нормативам; средства госбюджета на выполнение заказов по созданию научно-технической продукции и услуг; средства предприятий и организаций по прямым договорам на создание всех видов товарной продукции и услуг по договорным ценам; средства частных лиц по прямым договорам на создание всех видов продукции (и услуг) по договорным ценам; добровольные взносы предприятий и организаций; кредиты банков; займы на возвратной и платной основе; средства собственных фондов накопления на создание товарной продукции по сметной стоимости, размер которой формируется вузом самостоятельно;

доходы от деятельности создаваемых вузом обособленных структурных подразделений и предприятий.

5. План экономического и социального развития вуза разрабатывается и утверждается вузом самостоятельно, исходя из государственного заказа, конкретной коммерческой ситуации на основе маркетинговых исследований и производственных связей вуза с заказчиками.

6. Вуз самостоятельно разрабатывает и утверждает научно-обоснованные прогрессивные нормы и нормативы, направленные на рост социально-экономической эффективности, финансовой, кадровой стабильности, а также нормативы качества товарной продукции и коллективного и индивидуального труда в соответствии с государственными стандартами.

7. Вуз имеет право образовывать любые, не запрещённые действующим законодательством финансовые фонды, ориентированные на аккумуляцию и расходование средств на уставные цели.

8. Высшее учебное заведение как юридическое лицо вправе создавать любые структуры, в том числе предпринимательского характера, устанавливая с ними приоритетные для вуза экономические отношения [9], для распространения на создаваемые структуры льгот, предоставляемых государством в сфере образования и научно-технической деятельности вуз правомочен, включать вновь создаваемые юридические лица в свой устав.

9. Государственный вуз имеет право на инвестирование временно свободных средств, кроме бюджетных, в доходные и ликвидные активы и рыночные инструменты, доходы от которых направляются на уставные цели. Вуз вправе вступать в партнерские отношения с компаниями и фирмами со 100%-ным иностранным капиталом, в том числе в оффшорных зонах.

10. Кроме того, вуз имеет право на осуществление любой, не запрещённой законом предпринимательской деятельности (при наличии соответствующих лицензий).

11. Деятельность предпринимательского характера должна осуществляться вузом не в ущерб, но в поддержку академической деятельности. Это означает приоритетность развития академического сектора в сравнении со всеми остальными.

12. Как объект сферы государственной поддержки, вуз имеет право на льготирование в области налоговой политики, причём льготирование средства зачисляются в бюджет вуза, и используются им на развитие материально-технической и социальной базы, а также на формирование резервных и благотворительных фондов.

13. Государство осуществляет лицензионно-аттестационный и аккредитационный контроль за деятельностью вузов и соблюдением специальных стандартов по уровню и качеству выдаваемой вузом интеллектуальной продукции.

Исходя из особенностей высшего учебного заведения можно сделать два существенных вывода:

В современных условиях учебное заведение всё больше и больше проявляется как экономический, хозяйственный объект, которому вовсе не чужды экономические отношения рыночного типа.

Экономика вуза, качество её функционирования должны определяться, прежде всего, такими категориями как эффективность экономической деятельности, надёжность её и стабильность экономического функционирования.

Список литературы

1. Яблочкина И.В. Реализация компетентного подхода в преподавании истории в университете// Современная система образования: опыт прошлого, взгляд в будущее. 2015. № 4. С. 104-110.
2. Яблочкина И.В. Политическая история. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Экономика» и экономическим специальностям / И. В. Яблочкина, А. Н. Евтушенко; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Российская экономическая акад. им. Г. В. Плеханова" (ГОУ ВПО "РЭА им. Г. В. Плеханова"). Москва, 2008.
3. Корнилова И.М. Формирование системы высшего образования в национальных районах России (на материалах Поволжья). Учебное пособие. Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высшего профессионального образования «Калмыцкий гос. Ун-т». Элиста, 2008.
4. Ивлева М.И. Университетская спиритуалистическая философия: концепция философского образования в трудах Е.А. Боброва // Социально-гуманитарные знания. 2014. № 8. С.124-138.
5. Ивлева М.И. Этика и рынок: этический аспект рекламы // Социально-гуманитарные знания. 2010. № 3. С.186-197.
6. Корнилова И.М. Высшее образование в России в 1990-е гг. XX в.// Вестник Бурятского государственного университета. 2008. № 7. С.117-121
7. Ивлева М.И. Информационно-экологические ориентиры в концепции «транссубъективного» (на примере философии С.А. Аскольдова)// Человеческий капитал. 2014. № 12 (72). С. 89-92.
8. Koshkin A., Katusheva K., Bolvachev A., Yablochkina I. Life balance of Russian students (by the example of students of the finance department of Plekhanov Russian university of economics)//Review of European Studies. 2014. Т. 6. № 4. С. 182-200.
9. Корнилова И.М. Вузы национальных республик Поволжья на современном этапе // Вестник Прикаспия: археология, история, этнология. 2010. №2. С.172-177.

ЗАКРЫТЫЕ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Шестакова С.Б.

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

Аннотация: в данной статье рассматриваются закрытые административно-территориальные объединения (или ЗАТО), находящиеся на территории СССР, их назначение, особенности, влияние на экономику. Так же анализируются последствия снятия статуса закрытого территориально-административного объединения для ряда городов, прикреплённых к Росатому и Министерству обороны, их состояние на сегодняшний день, наличие фактического и официального статуса секретности у ряда городов.

Ключевые слова: закрытый город, статус секретности, СССР, оружейные предприятия, региональная экономика.

Первые ЗАТО были созданы во время работы над атомным проектом, то есть в 1946—1953 годах. Они отличались от закрытых военных городков, имеющих систему пропусков, прежде всего назначением.

Что характерно, СССР начал готовиться к уже прошедшей войне. Политическая обстановка была нестабильна, и руководство приняло решение создать засекреченные городки, в которых будут находиться предприятия по созданию, разработке и производству оружия массового поражения. Такие образования имели органы местного самоуправления, свою систему пропусков и ряд льгот и особенностей, присущих только ЗАТО.

1. Вход или въезд на территорию был разрешен только лицам, имеющим непосредственное отношение к предприятию или людям, работавшим на нем.

2. Совершеннолетние граждане обязаны были дать подписку о неразглашении своего места жительства

3. ЗАТО не были отмечены на карте и не имели собственного названия, используя в качестве личного обозначения город, в области которого находилось ЗАТО, и цифру- идентификатор (например, Чернобыль-2, Челябинск-40).

4. Снабжение товарами было намного лучше, чем в других городах СССР. В магазинах было свежее мясо, колбаса, разные сладости и заграничные продукты.

5. Люди, проживающие в ЗАТО, приписывались к городу, в области которого находились. Жители Томска-7 официально проживали в Томске, Красноярска-26 – в Красноярске.

6. Жители получали надбавку в 20% - компенсацию за неудобства, причиненные закрытостью и секретностью.

7. Уровень благоустройства был достаточно высок, хорошо работала сфера обслуживания, а уровень преступности был значительно ниже, чем в открытых городах СССР[1].

ЗАТО принадлежали Росатому и Министерству обороны по таким направлениям как:

1. военно-морские базы ВМФ России,

2. ракетные войска стратегического назначения,

3. войска воздушно-космической обороны,

4. уничтожение химического оружия,

5. военная связь,

6. военное строительство,

7. лазерные и оптико-электронные системы вооружений

На содержание ЗАТО Советский Союз щедро выделял деньги. В этих маленьких городках производилось то, чего, по мнению руководства, не хватало стране – системы предупреждений о нападении (Габала-2 в Азербайджане), оружейный плутоний (Железнодорожск / Красноярск-26), ядерные боеприпасы и их компоненты (Северск (ранее Берёзки) / Томск-7)... Потом, в 1960-х и 1970-х годах начали появляться закрытые города, главным назначением которых было обслуживание военных частей или военных баз [2].

СССР до сих пор готовился к войне, но на этот раз – к противостоянию с Соединёнными штатами Америки. Появлялось все больше военных баз на западе, возле которых строились маленькие закрытые городки.

Также стоит отметить, что происходящее в ЗАТО требовало внимания руководства и новых денежных вливаний. Например, в Челябинске-40 (Челябинск-65, ныне Озерск) произошла авария («Кыштымская авария») на химическом комбинате «Маяк» 29 сентября 1957 года. Эта авария считается первой крупной радиационной аварией за историю СССР, выброс радиации оценивается в 20 миллионов Кюри (авария на Чернобыльской атомной электростанции была оценена в 50 миллионов Кюри). В зоне радиационного загрязнения оказался комбинат «Маяк», военная часть, лагерь заключенных, и военный городок, потом территория площадью 23 000

кв. км с населением 270 000 человек в 217 населённых пунктах. Пострадали 3 области: Челябинская, Свердловская и Тюменская. Примечательно, что ЗАТО Челябинск-40 не пострадал [3].

В процессе ликвидации 23 деревни из наиболее загрязнённых районов с населением от 10 до 12 тысяч человек были отселены, их имущество и скот уничтожены, а с 1959 года там появилась санитарно-защитная зона, где было категорически запрещено что-либо строить.

Сейчас эта зона называется Восточно-Уральским радиоактивным следом, имеет размытые границы из-за разноса ветром радионуклидов, а головная ее часть (около 700 кв. км) получила название Восточно-Уральского государственного заповедника.

Примечательно, что до этой аварии люди не так сильно заботились о своем здоровье и окружающей среде – поначалу радиоактивные отходы сливали в реку Теча, расположенную близ комбината, и только многочисленные заболевания людей из расположенных у реки деревень побудили издать указ, который запретил выливать в реку высокоактивные отходы. Низкоактивные так и продолжали сливать. Среднеактивные теперь сливались в озеро Карачай [4].

Всего в истории России было две такие даты – 29 сентября 1957 года и 26 апреля 1986 года.

Эта авария стоила не так дорого, как Чернобыльская. Во-первых, ее последствия можно было спрятать, во-вторых, это было не то время, когда о радиации знали достаточно и принимали соответствующие меры. Людей сгоняли на комбинат, заставляли работать сутками, сгоняли детей из школ под предлогом уборки урожая.

Людей заставляли выбросить из дома все, что у них было в тот день, и постоянно мыть пол. Об эвакуации никто не говорил, и люди сами боялись что-то говорить и спрашивать, боялись потерять место. После аварии о ней боялись говорить, разве что шепотом на кухне, и зачастую дети, позже родившиеся в тех местах, сами ничего не знали о том, что произошло 29 сентября 1957 года на комбинате «Маяк».

Таких случаев были десятки, возможно, сотни, но мы никогда о них не узнаем. СССР пожертвовал населением ради защиты информации, и сэкономил достаточную сумму денег.

Существование ЗАТО косвенно повлияло на развитие в СССР «теневой экономики» - по имеющимся на 2015 год данным, ни одна страна не может похвастаться таким уровнем развития «теневой экономики», как Россия. Этот факт кажется достаточно логичным: ЗАТО требовали к себе внимания и денежных вливаний, но написать в документах, что выделяется некая сумма на строительство новой части в закрытом городе, никто не мог. Часто люди, служившие посредниками для передачи денег или информации, не догадывались, как велико значение их дела.

Есть одно существенное «но»: ЗАТО обеспечивали карьерный рост и жилье трудоспособному населению СССР, в этих городках развивалась наука и техника, люди жили там и верили в светлое будущее, не зная, что в случае неудачи о них никто не будет думать [5].

Список литературы

1. Е.И. Козлова., О.Е. Кутафин. Конституционное право России. Москва.: Юристъ, 2001.
2. Д.В. Бахрах., Б.В. Россинский., Ю.Н. Стариков. Административное право, 2008.
3. Е.Р. Канарский. Зона жизни и смерти, 1989.
4. Федоров Л.А. Советское биологическое оружие: история, экология, политика// М.: МСоЭС, 2005 – 302 с .
5. В.В. Тумалев, А.В. Козлов., Г.П. Чудесова. Социально-экономическое положение России в новых геополитических и финансово-экономических условиях: реалии и перспективы развития//СПб.: Институт бизнеса и права, 2008.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Морковкин Д.Е.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Российская экономика на современном этапе развития находится в условиях макроэкономической нестабильности: падение цен на нефть, отсутствие внешнего финансирования, девальвация рубля, введение экономических санкций. Поддержать отечественную экономику в условиях новых вызовов может реализация крупных инфраструктурных проектов. Так, например, инвестиции в транспортную инфраструктуру еще со времен Рузвельта рассматривались как мера оздоровления экономики. Такие проекты зачастую начинались в условиях нестабильной экономической динамики или даже в кризисных ситуациях. Для роста российской

экономики особенно необходимы такие внутренние инвестиции, которые позволят ее диверсифицировать и снизить зависимость от добывающих отраслей. Поэтому задача развития инфраструктуры в России является первоочередной в целях выхода на устойчивые темпы экономического развития.

Следует отметить, что развитие инфраструктуры в России, формирование рынка инфраструктурных инвестиций, а также поддержание социальной сферы, сопряжено со многими проблемами, которые должны быть выделены и рассмотрены. Некоторые из них имеют структурный характер в экономике России, но для увеличения инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов эти проблемы должны быть решены.

Одна из ключевых проблем заключается в недостаточной прозрачности таких важных процедур, как принятие решений в области государственного управления инфраструктурным развитием, тендерных механизмов государственных закупок и законодательного обеспечения данного процесса. Обеспечение прозрачности и конкурентности тендерных процедур может повысить эффективность инвестиций в российскую инфраструктуру. Недостаточная прозрачность механизмов принятия решений о реализации проектов является одним из основных препятствий, сдерживающих развитие инфраструктуры в России.

Одновременно с этим недостаточные гарантии возврата инвестиций являются одним из основных препятствий привлечения частных инвестиций в инфраструктуру. Корпоративный сектор готов инвестировать в российскую инфраструктуру, но при этом рассчитывает на необходимое содействие правительства в достижении требуемого уровня рентабельности.

Среди важных проблем стоит выделить государственную поддержку инфраструктурных проектов на региональном уровне. По нашему мнению, в сложившихся экономических условиях региональные проекты должны рассчитывать на финансовую поддержку из федерального бюджета. Процессу получению такого финансирования должно предшествовать выполнение предварительных условий, обеспечивающих результативность проекта, например, оказание методологической помощи регионам, инициировавшим инфраструктурные проекты. Существенным фактором, сдерживающим ход реализации данного процесса в России, является отсутствие единой региональной стратегии развития инфраструктуры.

Основными источниками финансирования инфраструктуры в настоящее время являются [3]:

- федеральный бюджет;
- фонд национального благосостояния (ФНБ);
- региональные бюджеты;
- собственные и заемные средства естественных монополий (РЖД) и государственных корпораций (ВЭБ,

Автодор);

- пенсионные накопления граждан, которые инвестируются через пенсионные фонды;
- кредиты коммерческих банков;
- средства частных инвесторов, в том числе иностранных;
- денежные потоки инфраструктурных проектов.

В ближайшие годы доля государственных расходов на инфраструктуру будет сокращаться в силу падения доходов бюджета. Однако это сокращение будет частично компенсироваться ростом инвестиций из ФНБ и со стороны пенсионных фондов, которые вновь получили доступ к пенсионным накоплениям граждан. Тем не менее, в сложившихся условиях макроэкономической нестабильности, государство должно выступать инициатором вложений в инфраструктурные проекты и инновационные направления развития промышленности, показывая корпоративному сектору примеры их надёжности и вовлекая его в создание инновационных продуктов [6].

В целях успешного проведения качественных структурных преобразований в российской экономике в сфере инфраструктурного обеспечения приоритетным направлением является развитие инструментария долгосрочного финансирования инфраструктурных проектов. В условиях действия экономических санкций и макроэкономической нестабильности, доступ к «длинным деньгам» для российской банковской системы на мировой кредитный рынок существенно ограничен или вовсе закрыт. Тем не менее, приоритетные инфраструктурные проекты требуют долгосрочных финансовых источников, обеспечивающих их устойчивую реализацию.

Основными кредиторами инфраструктурных проектов в России являются крупнейшие банки — Газпромбанк, Сбербанк и ВТБ. Иностранные банки на российском рынке фактически не присутствуют не только по политическим причинам, но и из-за сложностей с управлением валютными рисками, что особенно важно при кредитовании долгосрочных проектов.

Макроэкономическая нестабильность и повышение ключевой ставки ЦБ РФ сделали стоимость банковских кредитов запретительной для реализации инфраструктурных проектов. Например, при реализации дорожных

концессий финансовые модели окупаемости проектов предполагают кредитование под ставку не дороже 11%, в то время как их текущая стоимость достигает 14-15%. По этой причине многие инвесторы вынуждены приостановить реализацию проектов в ожидании дальнейшего снижения ключевой ставки ЦБ. В целом банки сохраняют высокий интерес к кредитованию крупных инфраструктурных проектов, так как большинство из них востребованы российской экономикой и способны генерировать стабильный денежный поток, часть которого будет обслуживать выданные ранее кредиты. Кроме того, существенное изменение законодательства в 2014-2015 гг. в сфере рынка ценных бумаг послужит толчком для дальнейшего развития кредитования инфраструктуры, в том числе в рамках проектного финансирования. В последнее время были приняты важные изменения в закон о Рынке ценных бумаг, Закон о концессиях, Гражданский Кодекс, закон об Акционерных обществах которые расширяют возможности финансирования инфраструктурных проектов, стимулируют привлечение частных инвестиций, снижают риски инвесторов, способствуют развитию проектного финансирования и выпуску полноценных инфраструктурных облигаций [3].

Таким образом, для организации долгосрочного финансирования крупномасштабных инфраструктурных проектов, на наш взгляд, необходимо использование следующих приоритетных инструментов:

- развитие института проектного финансирования, обеспечивающего для субъектов наиболее важных секторов экономики комфортные правила кредитования в условиях закрытия глобальных рынков капитала [4];

- совершенствование финансовой системы, в частности, для реализации инфраструктурных проектов российским компаниям необходимо иметь возможность брать рублевые кредиты в российских банках по низким ставкам;

- создание качественной системы финансового управления рисками инфраструктурных проектов и финансового обеспечения высокотехнологичных производств реального сектора экономики [5];

- создание новой интеллектуально-управленческой платформы, основанной на разработке и использовании более совершенных механизмов управления проектами, обеспечивающих сочетание федеральных, региональных, отраслевых интересов и транспортных организаций.

Долгосрочные инвестиции в инфраструктуру необходимы, они являются основополагающим базисом восстановления роста российской экономики. Особенно в период макроэкономической нестабильности они являются тем фактором, который позволяет обеспечить выход страны на новые темпы экономического роста.

Список литературы

1. Брыкин А.В., Шумаев В.А. Контуры высокотехнологичной транспортной системы // Экономист. – 2010. – № 11. – С. 37-43.
2. Захаров Д.Е., Лобанов А.А., Шумаев В.А. Развитие инфраструктуры как фактор активизации инновационной деятельности и выхода из кризиса // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009. – № 2. – С. 113-117.
3. Инфраструктура России. Инвестиции сократить нельзя увеличить / Официальный сайт «Газпромбанк» (Акционерное общество). Электронный ресурс]. URL:http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update_250615.pdf.
4. Морковкин Д.Е. Стратегические факторы инновационного преобразования реального сектора экономики России в условиях импортозамещения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». – 2015. – № 9-10. – С. 19-23.
5. Морковкин Д.Е. Проблемы и приоритеты финансирования инновационного развития реального сектора экономики // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 6 (90). – С. 39-49.
6. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // Механизация строительства. – 2015. – № 3 (849). – С. 53-59.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ВЕРТОЛЕТНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Звягинцева И.И., Зуева Т.И.

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

Экономические и геополитические изменения во многом задают направление развития различным сферам бизнеса. В последние годы в Московском регионе активизировано предложение по коммерческим вертолетным авиаперевозкам. Однако, наряду с увеличением объема предоставляемых пассажирам услуг, существует множество факторов, которые сдерживают развитие данного сегмента рынка.

В ходе проведения исследования выявлено, что парк вертолетов структурирован неравномерно, большую часть составляет военная техника и тяжелые вертолеты. Динамика изменения мирового парка вертолетов показана на Рисунке 1. Спрос на гражданские вертолеты на мировом рынке сокращается. По итогам 2014 года количество поставленных гражданских вертолетов в мире составило 1060 единиц, сократившись по сравнению с 2013 годом на 10% [1]. За первые три месяца 2015 года падение поставок достигло 18%. Об этом свидетельствуют данные Ассоциации производителей воздушных судов авиации общего назначения.



Рис.1. Динамика мирового парка гражданских вертолетов

Такое противоречие роста численности мирового парка с падением поставок связано как с окончанием цикла насыщения устаревших моделей вертолетов из парков авиакомпаний, так и с политическими конфликтами и экономической нестабильностью в ряде стран. Снижение стоимости нефти также оказывает влияние на тенденции рынка гражданских вертолетов. С одной стороны, низкие цены на нефть и топливо для авиационной техники увеличивают спрос на вертолетную технику и рост производства. С другой стороны, в таких странах как Россия, где добыча и реализация полезных ископаемых является ключевой статьей пополнения бюджета страны, уменьшение доходов от нефтедобычи и продажи отражаются на темпах экономического роста, что приводит к сокращению спроса на вертолетную технику. Из-за падения цены на нефтяные продукты нефтедобывающие компании, которые являются постоянными заказчиками вертолетной техники, также вынуждены сокращать свои расходы. Все эти факторы отражаются не только на деятельности машиностроительных предприятий, но и на темпах развития коммерческих вертолетных авиаперевозок.

На данный момент российский парк гражданских вертолетов имеет потребность в замене устаревшей техники [4]. Ограниченное предложение в секторе легких вертолетов со стороны отечественного производителя вынуждает эксплуатантов закупать технику у зарубежных поставщиков [2]. Однако, повышенный уровень импорта негативно влияет на состояние отечественного парка, на российских производителей и на экономику страны в целом. Поскольку появляется риск, связанный с зависимостью от комплектующих, сервисного обслуживания и т.д., предоставляемых зарубежными поставщиками. К тому же импорт легких вертолетов сказывается на технологическом отставании в отечественном производстве. Большую роль при эксплуатации зарубежной техники в российских условиях играют риски, связанные с использованием вертолетов в климатических условиях нашей страны. Необходимо учитывать и особенности инфраструктуры.

Изучив данные аварийных посадок самолетов и вертолетов с 1991 по 2015 годы, выявлены ключевые причины возникновения авиационных происшествий в России [3]. В такой высокотехнологической отрасли человеческой деятельности, как авиация, правильное понимание возможностей и ограничений человека и его поведения в эксплуатационном контексте является главным для обеспечения безопасности полетов. Об этом

свидетельствуют результаты проведенного анализа причин возникновения авиационных происшествий (Рисунок 2).



Рис.2. Соотношение причин возникновения авиационных происшествий

Для того, чтобы сократить количество авиационных инцидентов, необходимо проводить работу по увеличению надежности со стороны человека. Предлагается обращать внимание на психофизиологические возможности и ограничения каждого из членов не только экипажа, но и сотрудников, причастных к обеспечению безопасности полета.

Как показывают результаты анализа, влияние человеческого фактора не является единственной причиной возникновения авиационных происшествий. Так, в заключениях расследований инцидентов, члены комиссии фиксируют отказы авиационной техники. Происходит это по разным причинам: устаревание агрегатов воздушного судна, производственный дефект, технические неполадки. Несмотря на то, что в сегменте коммерческих вертолетных авиаперевозок на сегодняшний момент происходит эксплуатация в основном техники зарубежного производства, это еще не говорит о ее надежности по сравнению с отечественными аналогами. На данный момент вертолетная техника отечественных и зарубежных производителей имеет как сильные, так и слабые стороны. В Табл.1 представлены результаты анализа возможности и целесообразности наполнения рынка отечественной гражданской вертолетной техникой.

Таблица 1

Достоинства и недостатки при эксплуатации отечественных гражданских вертолетов

Достоинства российских вертолетов (на примере Ка-226)	Недостатки коммерческой эксплуатации российских вертолетов
Сопоставимость по стоимости двухдвигательных отечественных вертолетов с однодвигательными зарубежными	Российские вертолеты вынуждены конкурировать с западными вертолетами вторичного рынка (их стоимость приобретения низкая, ресурс – большой), при низкой узнаваемости бренда и слабых организационно-финансовых возможностях коммерческого сопровождения разработок
Многофункциональность вертолетов, спроектированных по модульному принципу, широкие возможности диверсификации применения, высокая производительность	Отсутствует в линейке гражданских вертолетов техника со взлетной массой 1,5-3,5 тонн
Широкие возможности использования в коммерческих целях, при реализации программ развития альтернативных видов транспорта	Отсутствуют двигатели отечественного производства для установки на отечественную технику
Низкая стоимость летного часа, низкая стоимость перевозки грузов на внешней подвеске	Отсутствует налаженная система послепродажного обслуживания, недостаточно эффективное интегрированное логистическое обеспечение в эксплуатации, низкий уровень готовности к вылету
Относительно низкая стоимость транспортировки груза	Отсутствие контроля за рынком поставок

внутри фюзеляжа	запчастей
Возможность сертифицированного обслуживания, бесстремночного обслуживания, когда доступ к агрегатам не менее прост, чем у западных конкурентов	Отсутствие реальных механизмов модернизации вертолетов вертолетам соосной схемы присущ более высокий уровень вибрации и шума в кабине относительно низко расположены несущие винты вертолета, что затрудняет погрузку и выгрузку при работающих двигателях
Возможность безангарного хранения. Наличие противообледенительной системы. Колесное шасси позволяет приземляться на вязкий грунт	Потребность в обновлении парка и инфраструктуры
Широкие возможности подготовки пилотов и обслуживающего персонала	Высокие риски эксплуатации и отсутствие системы управления ими
Широкие возможности управления рисками в случае организации этой работы и введения практики проведения предупредительных мероприятий	Потребность в государственной поддержке - законодательной и финансовой

Существуют также специфические внутренние факторы, которые влияют на развитие рынка коммерческих авиаперевозок в России. К ним можно отнести недостаточно развитую инфраструктуру, диспропорции в развитии крупных мегаполисов и регионов, недостаточно сформировавшиеся коммуникационные взаимодействия, при этом, недостатки в развитии внутренней среды авиакомпаний и их партнеров, агрессивность внешней среды. Для их решения компаниям целесообразно уделять большее внимание управлению рисками. Постоянный мониторинг выявленных и идентификация новых рисков способствуют не только повышению безопасности авиационных перевозок, снижению убытков от реализации рисков событий, но и повышению спроса на услуги. Во-вторых, следует обратить внимание на совершенствование технологии производства, маркетинга, инфраструктуры и законодательной базы, чтобы сделать вертолетные авиаперевозки безопасными, распространенными, доступными и рентабельными.

Список литературы

1. Журнал холдинга «Вертолеты России». http://www.russianhelicopters.aero/ru/press/corporate_magazine/ (дата обращения 29.10.2015г.)
2. Киктенко Ж.А. Вертолеты: рынок, тенденции, HeliRussia 2014. Национальный авиационный ж-л «Крылья Родины», 3-4.2014, с. 77-80
3. Состояние безопасности полетов в гражданской авиации государств-участников соглашения о гражданской авиации и об использовании воздушного пространства в 2014 году. <http://www.mak.ru/russian/info/> (дата обращения 15.08.2015г.)
4. Худоленко О.В. Пути повышения эффективности эксплуатации парка отечественных вертолетов. <http://www.aex.ru/docs/9/2015/3/15/2201> (дата обращения 1.10.2015г.)

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

Краснова Л.Н., Багманова А.Р.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск

В настоящее время бережливое производство является одной из самых востребованных тем среди российского производственного менеджмента. Бережливое производство – это определённая система взглядов на организацию производства, которая базируется не только на теоретических знаниях, но и на грамотном применении этих знаний, что в свою очередь окажется толчком для процесса непрерывного совершенствования деятельности компании. [1]

Основателем концепции бережливого производства считается Тайити Оно, начавший работу в Toyota Motor Co в 1943 году. В 1945 году Япония проиграла войну, и, чтобы выжить в условиях экономического спада и остаться передовой державой, необходимо было применить огромные интеллектуальные усилия. В то время

безусловным лидером автомобильной промышленности была Америка. Десятилетиями Америка снижала издержки за счет наращивания массовости производства и уменьшения номенклатуры выпускаемых моделей автомобилей. Этот американский стиль - массовое производство - эффективно использовался во многих отраслях.

В начале 1950-х годов, когда умер Киитиро Тоёда, Тайити Оно задумал, а затем совершил революционную для тех лет систему управления производством («канбан»), с помощью которой японцы сумели исключить из процесса производства любые виды потерь. Научные разработки, как в области управления, так и технического перевооружения, всегда ценились на этом предприятии очень высоко. В середине 1950-х годов он начал выстраивать особую систему организации производства, названную Производственная система Toyota или Toyota Production System (TPS). Система Toyota стала известна в западной интерпретации как Lean production. Термин lean был предложен Джоном Крафчиком, одним из американских консультантов. Благодаря передовой научно-промышленной политике на предприятии удалось создать внедорожник Land Cruiser и Crown. В 1954 Тайити Оно занял пост директора завода Toyota. Пройдя еще несколько ступеней сложной японской иерархической лестницы, в 1975 году стал исполнительным вице-президентом всей компании, с 1978 года - председателем совета директоров компании «Toyota Spinning and Weaving». [7]

Опыт японского автоконцерна в различных интерпретациях разошёлся по всему миру, и уже другие крупные международные корпорации начали активно внедрять у себя принципы бережливого производства.

В 90-е годы прошлого века американская автомобильная промышленность "на своем поле" в чистую проиграла японским автомобильным компаниям. После чего в США на базе уникальной производственной системы компании Toyota (TPS) была создана ее производная – концепция "Lean Production" (бережливое производство). Сегодня за рубежом эта концепция стада одной из самых популярных и активно осваиваемых в целях повышения конкурентоспособности и рентабельности организаций.

Бережливое производство, основы которого были заложены японской компанией Toyota ещё во второй половине прошлого века, потому и называется бережливым, что оно позволяет производить все больше и больше продукции, а затрачивать все меньше и меньше человеческих усилий, материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей и предоставлять потребителю то, чего он желает, и тогда, когда он этого хочет.

Г. Форд выступал за комплексный подход к организации производства, уделял много внимания «человеческому фактору», добивался высокой экономичности производства и обеспечения качества продукции. Ему также принадлежит заслуга в разработке принципов работы концерна на основе управления всеми стадиями производственного процесса из одного центра.

Г. Форд сумел одной фразой выразить сущность концепции бережливого производства: «В любой организации не должно быть ничего бесполезного».

Изучая практику успешных восточных компаний и опыт «юго-восточных тигров» в целом, с удивлением обнаруживаем множество знакомых, хотя и существенно переработанных, но часто незаслуженно забытых у нас подходов к управлению, активно использовавшихся еще в СССР. В первую очередь это касается решений социального уровня, способствующих вовлечению всех сотрудников в постоянные улучшения. Или, как сейчас принято говорить, достижения максимальной отдачи от ключевых нематериальных активов.

В конце 1920 г. видный общественный деятель, ученый и поэт Алексей Капитонович Гастев начал создавать Центральный институт труда (ЦИТ). В 1921 году прошла 1-я Всероссийская конференция по вопросам НОТ. На ЦИТ были возложены задачи исследования, разработки и практического внедрения в промышленность наиболее совершенных и прогрессивных методов организации труда и производства, подготовки кадров, усовершенствования орудий труда. [4]

Сотрудники ЦИТ считали, что создание собственной концепции реорганизации труда на научной основе возможно в результате критического переосмысления всех теоретических достижений и практического опыта, накопленных в промышленно развитых странах.

Разработанная коллективом ЦИТ концепция, названная А.К. Гастевым концепцией трудовых установок, включала три главных органически взаимосвязанных и взаимоперекрещивающихся направления:

- теорию трудовых движений в производственных процессах и организации рабочего места;
- методику рационального производственного обучения;
- теорию управленческих процессов.

В отличие от Тейлоровской школы и других систем, не уделявших должного внимания психофизиологическим проблемам труда, коллектив ЦИТ, изучая трудовые движения с целью исключения всех лишних движений и обеспечения их наивысшей эффективности, не упускал при этом из поля своего зрения самого человека, все то, что касается его здоровья и условий труда. Поэтому в исследованиях ЦИТ значительное место занимали психофизиологические аспекты (например, проблемы утомляемости работников и др.). Сотрудники ЦИТ придерживались позиции активного отношения к психофизио-логическим возможностям

человека, решительно отвергая подход к ним как к чему-то раз и навсегда данному. Отсюда делался вывод о необходимости постоянной тренировки физических и психических способностей работников.

Эти исследования сопровождалась поисками методов активизации способностей работника. Как развить в каждом работнике постоянную внутреннюю потребность в непрерывном совершенствовании своего труда? Как «намагнитить» его методами научной организации труда и управления? Вот те основные вопросы, которые поставил перед собой коллектив ЦИТ, хорошо понимавший, что для их решения одних внешних стимулов к производственному творчеству (в виде, например, премиальных систем) недостаточно. Ключ к их решению А. К. Гастев и его коллеги нашли в разработанной ими специальной методике производственного обучения, ставшей краеугольным камнем всей техно - социальной концепции ЦИТ.

Другим отечественным энтузиастом научной организации труда и управления был Платон Михайлович Керженцев. Он написал ряд книг и популярных брошюр, в частности: «НОТ — научная организация труда», «Организуй сам себя», «Принципы организации», «Борьба за время», «Памятка организатора». В своих книгах П.М. Керженцев начинал с азов научной организации, с популяризации ее основ. [5]

Никто из американских основоположников НОТ не изложил так четко и ясно сложное понятие научной организации труда, как это сделал П.М. Керженцев. «НОТ (научная организация труда), — писал он, — учит тому, как добиваться максимального эффекта при минимальной затрате сил и средств. НОТ дает нам принципы, как организовать работу даже при наличии слабых ресурсов. НОТ заставляет нас внимательно изучать особенности материала и орудий, с которыми мы имеем дело, тщательно отнестись к работе человека и обдуманно применить те организационные начала, которые максимально облегчат ведение работы».

Развитие науки, изучающей научную организацию труда, неразрывно связано с общественным, промышленным и аграрным развитием стран. В зависимости от его уровня и направленности изменялась и направленность в области разработки и внедрения НОТ. На современном этапе развития научно-технического прогресса НОТ приобрела совершенно иное содержание, связанное с возросшей интенсификацией производства и труда. Влияние ее на здоровье и социальное положение трудящихся во многом недооценивается теоретиками науки о человеке и труде и мало принимается во внимание рядовыми предпринимателями и их доверенными лицами — управляющими, руководителями предприятий и инженерами по организации и нормированию труда. [6]

Под воздействием научно-технического прогресса в производство внедряются прогрессивная технология и высокопроизводительное оборудование, но самое главное — меняется содержание труда. Процесс его усложнения противоречив и неоднозначен. Это происходит сначала на отдельных участках, а потом распространяется и на другие области приложения труда. Причем процесс изменения содержания труда характеризуется появлением новых профессий, требующих высокой квалификации, и отмиранием старых, уже ставших ненужными. Такой процесс является объективным, хотя и болезненным и противоречивым. Под воздействием повышения уровня механизации и автоматизации производственных процессов, повышения уровня жизни в развитых странах во второй половине XX в. возник новый подход к организации труда. В соответствии с ним были предприняты меры по улучшению условий труда и его содержательности; расширению участия трудящихся в получении прибыли; изменению законодательства частично в пользу трудящихся; повышению ответственности администрации предприятий и расширению прав профсоюзов.

Реорганизация конвейера направлена на обогащение содержания труда и осуществляется путем изменения рабочего ритма конвейера и его модификации — чередования или расширения выполняемых производственных операций. Эксперименты по реорганизации конвейера с их жесткой регламентацией трудового процесса, где особенно остро сказывались неудовлетворенность трудом и текучесть кадров, а невыходы на работу и брак приобрели угрожающие масштабы, привели к теоретическому обоснованию использования бригад, выбора их форм, уровня ответственности и методов управления ими.

С 70-х годов можно отметить усиление этического аспекта в науке об организации труда. Все большее распространение получают рекомендации по установлению в производственных коллективах отношений сотрудничества, терпимости и доброжелательности. Была разработана теория социального партнерства — идеология, формы и методы согласования партнеров социальных групп для обеспечения их конструктивного взаимодействия. Это обусловлено тем, что современный прогрессивный предприниматель заинтересован не только в том, чтобы экономить рабочее время, но и в том, чтобы каждый исполнитель работал с оптимальной интенсивностью труда. Ему невыгодно оплачивать потери рабочего времени, связанные с низкой интенсивностью труда или болезнями, вызванными чрезмерно высоким ее уровнем. В связи с этим положения теории социального партнерства находят распространение в развитых странах. [5]

Сейчас отечественные промышленники и гуру оптимизации бизнес-процессов активно обсуждают такие системы, как «шесть сигм», «5С», TQM (всеобщая система управления качеством), TPM (всеобщая система

обеспечения деятельности производства), JIT (точно во время). Все это — элементы глобальной системы менеджмента, получившей в Японии название кайдзен (постоянные улучшения).

Среди российских предприятий, первыми начавших внедрять бережливое производство, в основном крупные промышленные компании. В этом списке КАМАЗ, «Группа ГАЗ», ВСМПО-АВИСМА, «Русал», «ЕвразХолдинг», «Еврохим» и т. д. К сожалению, чаще всего причиной для начала работы с консультантами служат проблемы, которые испытывают предприятия. Лишь когда рентабельность падает, заказчики выражают недовольство, растет уровень брака, отечественные промышленники начинают искать пути совершенствования своего производства. Радует то, что, получив первый эффект, они не останавливаются на достигнутом, понимая, что только постоянное следование принципам новой системы приведет к максимальной отдаче.

Татарстан также не остался в стороне от общемировых тенденций, и сейчас эти технологии успешно применяются в самых крупных компаниях республики. Наиболее активно внедрение системы бережливого производства началось, когда в Татарстане была принята долгосрочная целевая программа «Реализация методики «Бережливое производство» на 2012-2013 гг.». Республика первой среди других субъектов России разработала программу по реализации бережливое производство-технологий на правительственном уровне. «Мы должны и в дальнейшем продвигать конкурентоспособность республики, - аргументирует появление этой программы Равиль Зарипов, министр промышленности и торговли РТ. - А это зависит от многих факторов, особенно в промышленности. Чтобы быть конкурентоспособными, необходимо производить качественную и приемлемую по цене товарную продукцию». Первопроходцами оказались такие компании, как ОАО «КАПО им. С.П. Горбунова», ОАО «КМПО», ОАО «Казанькомпрессормаш», ОАО «КАМАЗ», ОАО «Зеленодольский завод им. Серго». Со временем технологии бережливого производства доказали свою эффективность, и всё больше предприятий подключались к «бережливому» движению. В самом начале реализации программы десять татарстанских предприятий стали экспериментальными площадками, на которых «обкатывалась» программа, совершенствовалась методология. [2]

ПАО «Татнефть» – одно из передовых предприятий, успешно внедряющих методику «Бережливое производство» в республике Татарстан. Развитие Lean-технологий осуществляется в рамках программы действий, направленных на создание постоянно действующего механизма с целью развития и совершенствования производства на основе философии и принципов Lean. В реализацию программы вовлечены 14 структурных подразделений компании. В ПАО «Татнефть» проводится мониторинг производственных процессов, который осуществляется проектной командой. Проектная команда определяет алгоритм действий, разрабатывает и внедряет систему планирования, в основе которой лежит не жесткий план, а система выявления и вовлечения резервов. С целью максимально эффективно использовать созданную инфраструктуру, в ПАО «Татнефть» разработаны и введены на 2016 год ключевые показатели эффективности (КПЭ), которые будут стимулировать НГДУ на рост доходности компаний. [3]

На сегодняшний день в республике Татарстан бережливое производство набирает обороты, его уже используют огромное количество организаций машиностроения, химии, нефтехимии, энергетики, легкой промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства и здравоохранения.

Список литературы

1. Вайтекунайте Е.А., конкурсная работа на тему «Концепция Бережливого производства в управлении предприятием нефтегазодобывающего сектора экономики», 2015 год.
2. Газетное издание «Аргументы и факты», электронный вариант, <http://www.kazan.aif.ru>.
3. Газетное издание «Нефтяные вести», выпуск №91.
4. Гастев А.К., «Как надо работать» - Москва, Издательство: «Экономика», 2002 (стр. 400).
5. Кравченко А.И., «История менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов» - Москва, Издательство: «Академия», 2003 (стр. 316).
6. Рофе А.И., «Научная организация труда» - Москва, Издательство: «ГЛОБЛ», 2000 (стр. 301).
7. Тайити Оно, Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 192 с.

КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Развитие мультимедийных технологий, новые возможности создания и распространения медиаконтента привели к эволюции традиционной инфраструктуры культурных и медийных жанров.

По мнению Ж.Л. Годара с приходом цифровой революции и эволюцией медиаиндустрии происходит вступление в эпоху «конца кинематографа» и посттелевизионную эру, характеризующуюся появлением новых средств массовой информации («новых» медиа) [2].

Первые попытки описать и сформулировать определение «новых» медиа предпринимаются западными специалистами с середины 1990-х годов XX века. В совокупности под «новыми» медиа понимались те информационные продукты, которые сочетали в себе три основных направления, или 3 «К» [3]:

1. компьютерные и информационно-коммуникационные технологии – ИКТ;
2. коммуникационные системы и сети;
3. цифровой информационный контент.

В настоящее время к этим трем направлениям прибавилось четвертое «К» – конвергенция, являющаяся ключевым движущим фактором становления новой медиаинфраструктуры и взаимодействия новых и традиционных средств массовой информации (СМИ).

Конвергенция (от лат. *convergo* – сближаться, сходиться) – термин, принятый в биологии, этнографии, языкознании для обозначения аналогичных процессов схождения, взаимоуподобления [4].

Исходя из этого же значения, западные философы и социологи в 1950-х годах XX века начали употреблять понятие конвергенции в общественно-политических науках. Опираясь на достижения научно-технического прогресса, они высказали предположение о постепенном сглаживании различий между капиталистическими и социалистическими обществами. Основной движущей силой, которая, по мнению исследователей У. Ростоу (США) и Я. Тинбергена (Нидерланды), стимулировала конвергенцию идеологически противоположных общественных формаций, стала научно-техническая революция. Подобная позиция стала серьезным основанием для упреков сторонников теории конвергенции в технологическом детерминизме. Однако при этом новый взгляд на процесс конвергенции быстро завоевал популярность среди социологов.

Вышедшая в 1965 г. книга американского исследователя Д. Белла «Конец идеологии» стала одной из кульминационных точек развития концепции общественно-политической конвергенции [1]. Д. Белл подкрепил свое видение постиндустриального общества, сформулированное ранее, выводом о возникновении нового типа общества. По его мнению, такое общество опирается на технологии знаний, т.е. информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и на информационную индустрию – две важнейшие составляющие будущей экономики. Д. Белл заложил основы и для последующих представлений об информационном обществе, и вместе со многими другими его идеями конвергенция была воспринята и переосмыслена в новом контексте.

С 1970-х годов термин все чаще употребляется для обозначения интеграции информационных и коммуникационных технологических платформ – компьютеров, телефонов, телевизоров. Дальнейшее развитие он получил в ходе дискуссий о дерегулировании телекоммуникационного рынка в США и вещательного рынка в Западной Европе в 1980-х годах XX века. Но только с 1990-х годов быстрое внедрение Интернета в повседневную жизнь миллионов людей в разных странах мира придало дискуссиям о конвергенции широкий практический смысл.

Структурные изменения, происходящие в последние десятилетия в СМИ и медиаиндустрии, основываются на изменениях в технологической сфере. Речь идет о переводе содержания во всех его формах – текстовой, графической, звуковой – в цифровую форму. Цифровизация содержания означает перевод всех типов содержания СМИ в цифровой формат, понятный современным компьютерам, что позволяет содержанию легко «транспортироваться» по любому каналу электронной коммуникации. В результате Интернет из сети, технически соединяющей множество компьютеров, превращается в особую инфокоммуникационную среду, где цифровое содержание «старых» СМИ дополняется контент-продуктами и услугами, предоставляемыми только «новыми» медиа. Ни время, необходимое для распространения печатных изданий, ни финансовые ресурсы, затрачиваемые на организацию распространения, ни пространство, ограничивающее передачу телевизионного и радиосигнала, не являются более преградами ни для тех, кто создает информацию, ни для тех, кто ее потребляет. Цифровизация,

устраняя различия между прежде разными СМИ и уравнивая все типы медиаконтента, создает реальную основу для конвергенции массмедиа.

Сегодня исследователями СМИ и журналистами конвергенция рассматривается как комплексный процесс, осуществляемый сразу в нескольких измерениях.

Таким образом, конвергенция представляет собой «соединение», совпадение в основных смысловых точках центральных движущих сил трансформации медиасектора: цифровых технологий, телекоммуникаций и непосредственно сферы средств массовой информации, т.е. активного информационного пространства.

Исследователи предлагают рассматривать конвергенцию на трех различных уровнях [3]:

I уровень – функциональный, где конвергенция охватывает участников создания контента и предполагает взаимную интеграцию информации как данных и различных информационно-коммуникационных цифровых технологий, участвующих в её обработке для создания единого медиапродукта.

Иными словами – содержание, т.е. контент, создается при участии компьютерных и других электронных технологий. Затем осуществляется доставка контента к пользователю посредством телекоммуникационных сетей.

Таким образом, мы получаем условную схему взаимодействия трех основных компонентов новой медиасферы, или трех «К» (компьютер, контент, коммуникационная сеть), которые когда-то не были взаимосвязаны.

II уровень – индустриальный, проявившийся в процессах вертикальной концентрации медиарынка и своего рода конвергенции «творчества» и «технологий». Начиная с конца 1990-х годов XX века активно идут процессы слияний/поглощений медиаресурсов с производителями информационных технологий.

III уровень – технологический, на котором осуществляется конвергенция различных информационных технологий, реализующих несходные изначально функции, но соединяющихся в унифицированном устройстве/канале в целях завершения коммуникации.

В данном случае конвергенция определяет мультимедийную среду, в которой любой тип информации в результате цифрового декодирования может быть доставлен получателю/пользователю посредством взаимодействующих технологий.

Среди наиболее наглядных примеров такого взаимодействия – мобильный интернет (возможность доступа к электронной почте и веб-порталам посредством SMS и GPRS), многопользовательские онлайн-видеоигры, цифровое телевидение и т.п. Таким образом, посредством современных информационных технологий по разнообразным каналам (Интернет, широковещание, кабель, спутник, беспроводные каналы и т.п.) пользователи получают мультимедийный контент (новости, развлечения, сообщения, возможность вести торговлю онлайн, образование), адаптированный к их запросам и открытый для дальнейшей модификации в соответствии с индивидуальными потребностями аудитории.

Таким образом, конвергенция является далеко не только технологическим процессом, который позволяет интегрировать различные виды контента в рамках разнообразных информационных каналов и соединять множество функций медиа в одном единственном технологическом устройстве. Конвергенция одновременно описывает технологические, культурные и социологические изменения в системе общественного и информационного устройства и восприятия медиасреды.

В инфраструктуре СМИ конвергенция позволяет перемещать контент по различным медиаканалам благодаря взаимодействию нескольких индустрий.

Конвергенция изменила саму логику взаимоотношений между существующими технологиями, индустрией средств массовой информации и другими сферами общественного развития, рынками, жанрами и медиаформатами и аудиторией.

Список литературы

1. Bell D. The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties. – N.Y.: Free Press, 1965.
2. Flew T. New media: an introduction. Oxford; South Melbourne, Vic.: Oxford University Press, 2005.
3. Бирюков В.А., Борисова С.Г., Никандрова Л.К., Кожин К.Ю. Планетарное информационное общество и средства массовой информации. – М.: Буки Веди, 2015.
4. Интернет-СМИ: Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов / под ред. М.М. Лукиной. – М.: Аспект Пресс, 2010.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Королев А.В., Лобкова Е.В.

Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

Развитие рыночных отношений в экономике современного этапа происходит на основании формирования эффективного взаимодействия частного и государственного секторов, дополнения государством рыночных механизмов, повышения устойчивости экономической системы. Масштабы вмешательства государства и его роль как основного регулятора в экономике определяется общим состоянием экономики и особенностями функционирования и развития конкретного объекта регулирования. Отечественной экономике современного этапа присущ высокий уровень рыночной концентрации и при этом значительная степень влияния регуляторов на экономику. По «индексу экономических свобод», опубликованном аналитическим центром Heritage Foundation, Россия находится на 143-м месте из 178 стран, что означает невысокую оценку экспертами российской экономики по показателям: защита права собственности, свобода от коррупции, расходы правительства, финансовая свобода, свобода для бизнеса, законодательство, свобода торговли и инвестиций.

В национальной экономике присутствуют сектора, способные эффективно функционировать в условиях свободного рынка, а также сектора, требующие обязательного государственного вмешательства. К последним относится автодорожное строительство, роль и значение которого для экономики трудно переоценить.

Система государственного регулирования отрасли автодорожного строительства проявляет себя как недостаточно эффективная, за что подвергается массовой критике с указанием на необходимость усиления контроля качества производимой продукции.

Совершенствование системы государственного регулирования деятельности предприятий в сфере дорожного строительства должно происходить по нескольким направлениям.

Первым направлением является повышение требований к качеству строительства дорог. Проблема качества дорог давно стала общенациональной. Одной из главных причин этого является конфликт интересов участников отношений в дорожном хозяйстве.

Государство, выделяя средства на дорожные работы, стремится к экономии этих средств как любой рациональный экономический субъект, и поэтому требует высокое качество работ от исполнителей. Такое требование входит в прямое противоречие со стремлением дорожных организаций получить максимальную прибыль при совершении экономических операций, в том числе при выполнении государственного заказа (подряда), так как в соответствии с Гражданским кодексом РФ все дорожные предприятия являются коммерческими. Потребители продукции дорожной отрасли в лице владельцев транспортных средств, субъектов предпринимательской деятельности (потребители), уплачивая налоги, рассчитывают на возможность эксплуатировать дороги без ограничений движения в соответствии (с Правилами дорожного движения).

Государство как собственник дорог несет ответственность перед населением и прочими потребителями за состояние автомобильных дорог общего пользования, оставляя дорожным организациям только функции подрядчика, и соответственно, заинтересовано в том, чтобы имущество – автомобильные дороги – имело высокое качество при экономии бюджетных ресурсов на их строительство, содержание и ремонт [3].

Требуется повышение значимости квалификационных требований к участникам процедур закупок (включая наличие необходимой профессиональной и технической квалификации, трудовых и финансовых ресурсов, оборудования и других материальных ресурсов для исполнения контракта, управленческая компетентность, опыт и деловая репутация) при размещении заказа на дорожно-строительные работы. Решающее значение при отборе победителя на право заключения госконтракта должна иметь квалификация организации и ее способность выполнить работы самостоятельно без привлечения субподрядчиков. Проблема привлечения субподрядчиков к выполнению государственного заказа выглядит в настоящее время следующим образом. Специализированные дорожные организации, имеющие лицензию, средства и отработанный механизм документального обеспечения торгов выступают в роли генподрядчика. Но получая заказ, работы по нему могут передавать субподрядчикам, среди которых могут быть неспециализированные дорожные предприятия. Формально работы выполнены лицензированной организацией с выполнением квалификационных требований, а фактически – организациями не имеющими ни опыта, ни разрешения на такого рода работы [1, 4].

Вторым направлением совершенствования системы государственного регулирования деятельности предприятий в сфере дорожного строительства является повышение экономической грамотности управленческих кадров отрасли и улучшение кадрового обеспечения дорожного хозяйства [2]. Острый недостаток

квалифицированных кадров инженерно-строительных специальностей ведет к привлечению иностранной рабочей силы на этот рынок. Основная причина – все то же стремление к экономии на затратах, в том числе на заработной плате. В этой связи проблема качества работ в дорожном хозяйстве обостряется и дополняется экономией строительных организаций на используемых материалах и технологиях.

Нормативно-правовая база, на основании которой, согласно российскому законодательству строятся дороги, признается специалистами в этой сфере, устаревшей. Она фактически исключает использование новых материалов и технологий, позволяющих экономить на затратах при росте качества продукции дорожной отрасли. Актуализированные СНиП такие как, например, «Автомобильные дороги», «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений», практически полностью повторяют документы тридцатилетней давности. Более того, по целому кругу вопросов, относящихся к дорожному строительству, практически отсутствует нормативно-правовая база [2]. Таким образом, актуализация и доработка нормативно-правовой базы в сфере дорожного строительства, является еще одним важным, вероятно, первостепенным направлением совершенствования государственного регулирования отрасли.

Остается недостаточным контроль качества дорог при приеме в эксплуатацию. Даже при наличии независимой испытательной лаборатории у заказчика (у государства) контроль не всегда выявляет нарушения в применяемых технологиях и материалах. В связи с чем при эксплуатации дорог возникают значительные затраты на их содержание и ремонт, а подрядчик, который представил на конкурс заявку с определенным размером таких расходов и построил автодорогу, в дальнейшем не отвечает за соответствие реальных расходов на содержание заявленным в конкурсной документации. В качестве решения этой проблемы многими экспертами отрасли предлагается ввести практику заключения комплексных контрактов на срок до 20 лет. Это означает, что в рамках одного договора исполнитель построит дорогу и будет содержать ее в надлежащем состоянии до окончания срока контракта. Оплата услуг подрядчика будет производиться равными частями в течение всего срока исполнения контракта.

Кроме этого, мониторинг состояния дорог в настоящее время не привязан к проверке соблюдения гарантийных обязательств подрядчиков. Качество дорожного строительства должно закладываться при проектировании на долгий срок, проверяться до начала и во время строительства, а также контролироваться в ходе эксплуатации автодорог. При этом юридически это должно быть увязано с гарантиями подрядчиков и проектировщиков на свои работы и системой независимого контроля.

Таким образом, направлений совершенствования системы государственного регулирования дорожного строительства много, и все они являются важными и связанными между собой давно назревшими проблемами. В настоящий момент обостряются проблемы всех секторов и сфер экономики страны по причине неблагоприятных экономических условий и сокращения бюджетных расходов, в том числе на национальную экономику. Дорожные фонды, пополняющиеся за счет акцизов на бензин, сокращаются по мере роста качества топлива. Инфраструктурные проекты, финансируемые из федеральных и региональных бюджетов, испытывают недостаток финансирования или вообще не реализуются. Привлечение частных инвестиций в дорожную отрасль и в более благополучные времена было крайне затруднительным. В таких условиях эффективное регулирование дорожного хозяйства является не похвальным достижением органов власти, а необходимым условием обеспечения функционирования национальной экономики.

Список литературы

1. Беляева С.В. Основы реализации средообразующей функции государственного регулирования в дорожном строительстве // Известия ИГЭА – 2011. – № 2.
2. Буров М.П. Дорожное строительство: существующее положение и проблемы инновационного развития // Промышленное и гражданское строительство. – 2014. – № 11. – С. 48 – 52.
3. Домке Э.Р. Управление качеством дорог / Э.Р. Домке, А.П. Бажанов, А.С. Ширшиков. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 253 с.
4. Фейзуллаев М.А. Экономико-правовые проблемы дорожного строительства в России // Российское предпринимательство. – 2012. – № 20 (218). – С. 106 – 110.

ОПЫТ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК ГЕРМАНИИ

Зернова Е.Е.

Московский городской университет управления Правительства Москвы

Опыт электронных закупок Германии вызывает интерес в связи с расширением зоны информационного обеспечения закупочной деятельности в России. В закрытой системе корпоративные сети поставщика и закупщика связываются друг с другом. Как правило, это достаточно затратно и трудоемко ввиду необходимости подстройки интерфейсов один под другой. Если обе организации пользуются программным обеспечением одного типа, связь осуществляется легче. Сегодня передача данных часто базируется на языке XML, нейтральном к программно-технологическим платформам. Тем не менее, настройка конфигурации остается трудоемкой. В связи с этим подобные системы оправдывают себя только в случае большого объема закупок между поставщиком и клиентом. Такой объем закупок характерен, например, при покупке автомобильных комплектующих в автомобилестроении. В полуоткрытых системах многие оптовые организации строят свои отношения с клиентами на основе полуоткрытых систем. На стороне поставщика подобные системы интегрированы во внутреннюю сеть, на стороне клиента же предлагаются, как правило, два варианта. Благодаря стандартному интерфейсу, поддерживаемого любым браузером, клиенты могут непосредственно вмешиваться в процессы поставки, размещать заказы, отслеживать поставки, получать информацию о складских запасах и т.д. При этом параллельно предлагается интерфейс (например, с Java-приложениями), через который клиент сам может подключить собственную систему или поручить подключение фирме, занимающейся программным обеспечением.

В открытых системах часто находят системы, связь которых друг с другом осуществляется асинхронно, через Интернет. Обмен данных происходит на основе каталогов продукции, которые обычно с недельной или месячной периодичностью обновляются поставщиком и контролируются закупщиком. Необходимые для этого процессы определяются системой управления каталогами.

Важным аспектом электронных закупок в Германии является информационная безопасность. Информация должна оставаться конфиденциальной, т.е. недоступной для третьих лиц. По этой причине передача данных осуществляется обычно не в открытую, через Интернет, а через виртуальные выделенные каналы (VPN = Virtual Private Network). Информация часто передается закодированной. Соответствующая система управления правами доступа обеспечивает доступность информации лишь для авторизованных сотрудников. Надежность: информация должна иметь юридически обязывающий характер, ведь на ее основе осуществляются коммерческие операции юридических лиц. Взаимодействие частных фирм может регулироваться отдельными договорами. При этом могут возникать определенные ограниченные риски. В связи с этим практикуются простые системы паролей. Другая ситуация в закупочных системах государственных организаций. Здесь документы поставщика должны заверяться официальной подписью. Для этого используется, в т.ч., электронная подпись (сигнатура).

Электронная подпись предназначена для идентификации лица, подписавшего электронный документ, и является заменой собственноручной подписи. Если электронные подписи выдаются и удостоверяются аккредитованными центрами сертификации (Trustcenter) и выполняют требования информационной безопасности, то они, согласно закона, являются полноценной заменой (аналогом) собственноручной подписи.

Использование электронной подписи позволяет осуществить:

- Контроль целостности передаваемого документа: при любом изменении документа подпись станет недействительной;
- Защиту от изменений (подделки) документа;
- Доказательное подтверждение авторства документа: так как создать корректную подпись можно, лишь зная закрытый ключ („Public-Key“).

Портал «[vergabe.NRW](#)» имеет различные информационные модули:

- модуль «Информация» - это информация по государственным заказам земли Северный Рейн – Вестфалия, содержание которого предоставляется для соответствующего использования компаниями, муниципалитетами и землями;

- модуль «Справочники по размещению заказов NRW/Федерация: это государственные заказы земли Северный Рейн – Вестфалия в электронной форме для оказания услуг VOL (все документы предоставляются в формате Word), а также федеральные государственные заказы на подрядно – строительные работы VOB. Предоставляются для муниципалитетов и земель;

- модуль «Консультации по заказам NRW»: это банк данных ТПП земли Северный Рейн – Вестфалия, в котором зарегистрированы компании, получившие предварительную квалификацию. Предоставляется для соответствующего использования компаниями, муниципалитетами и землями;

- модуль «Реестр размещения госзаказов NRW» включает в себя запросы и сообщения в электронном виде согласно Закону об усилении борьбы с коррупцией в NRW. Предоставляется для муниципалитетов и земель;

- модуль «VergabeOffice» - это электронная библиотека информации по размещению госзаказов (законы, положения, решения, лексикон по закупочной деятельности, калькулятор сроков по торгам, поиск и т.д. Предоставляется для земли;

- модуль «Торговый дом земли Северный Рейн – Вестфалия – это модуль исполнения типовых договоров в рамках проекта «Земельные закупки NRW» и он находится в работе. В перспективе исполнение спец договоров для ведомств, отображение нейтральных каталогов по продуктам (для поддержки расчета потребности ведомств) и динамических систем снабжения. Предоставляется для земли;

- модуль «Электронная площадка по размещению заказов NRW» основная площадка земли по электронному размещению госзаказов, имеет различные варианты использования. На сайте фиксируется около 1 млн. посещений в месяц, активно зарегистрировано более 23 тыс. компаний, используется служба оповещения по e-mail. Дает преимущества для компаний в виде повышения прозрачности по выдаче госзаказов (превентивные меры по борьбе с коррупцией), уменьшение препятствий для выхода на рынок, в особенности для малых и средних предприятий. Предоставляется для соответствующего использования компаниями, муниципалитетами и землями.

Суб – модуль «Клиент публикаций».

Это веб – клиент, позволяющий бесплатную публикацию объявлений по размещению заказов на электронной площадке NRW, представляет муниципалитетам необходимые условия использования системы. Этот модуль является центральным пунктом использования функций ознакомления. Позволяет земле и муниципалитету вести себя адекватно, в соответствии со стандартами в сфере коммуникации. Дает преимущества для муниципалитетов в возможности бесплатной публикации процедур, доступа к «банку данных поставщиков», улучшению прозрачности (для ответственных за организацию), повышение конкуренции. Дает возможность укрепить совместную деятельность по электронному управлению земли и муниципалитетов (в том числе при размещении заказов Федеральным управлением).

Создание портала для размещения госзаказов в Северном Рейне - Вестфалия:

- рассмотрение и принятие проекта закона «О модернизации законодательства по размещению заказов», повсеместное внедрение электронной системы;

- изменение Положения о подрядно – строительных работах на всей территории Германии;

- обязанность публикации на сайте vergabe.NRW;

- обязательное размещение всех документов по заказам в электронном виде;

- в перспективе возможности бесплатной публикации на сайте для муниципалитетов.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*. – 2015. - №2. – С.1013-1016.
2. Гладилина И.П., Порватова Н.В., Сергеева С.А. Электронная форма государственных закупок как фактор инновационного развития контрактной системы // *Инновации и инвестиции*. – 2014. - №2. – С.30-33.
3. Сергеева С.А. Принцип обеспечения конкуренции закупок // *Современные тенденции развития науки и технологий*. - 2015. - № 1-5. - С. 119-121.
4. Сергеева С.А. Принцип открытой и эффективной конкуренции в сфере закупок // *сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Наука и образование в жизни современного общества»*. - 2015. - С. 121-122.

ОСОБЕННОСТИ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Исмагилова Р.Р., Глазкова И.Н.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск

В последние годы глобальное значение приобрели проблемы, которые привели многие страны к экологическому кризису. Особую опасность, с точки зрения экологических рисков, представляют нефтегазодобывающие предприятия.

Деятельность нефтяных компаний направлена на интенсивный отбор нефти с минимальными затратами. Отсутствие экономического стимула и государственного управления приводит к выборочному извлечению наиболее продуктивных запасов, снижению коэффициента извлечения нефти (КИН) и безвозвратной потере части запасов нефти. В России в среднем КИН составляет 35%, что приводит к необходимости разработки новых месторождений и, как следствие, увеличению экологической нагрузки на окружающую среду [3].

Экология стала центральной частью мира политики, ещё в 1971 году ЮНЕСКО приступила к исследовательской программе под названием «Человек и биосфера», с целью расширения знаний о взаимоотношениях между человеком и природой. Документы о первом опыте экологического аудита, относящиеся к 1890 году.

С экологических позиции, нефтегазовый комплекс сегодня – это 50 % выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, 23 % сбросов загрязненных вод в водные объекты и до 19 % объема образования отходов от общепромышленных российских показателей [4].

Республика Татарстан является одним из важных минерально-сырьевых регионов РФ. На ее территории разведаны промышленные запасы, часть из которых разрабатывается уже сейчас, а часть уже будет осваиваться в ближайшее время.

В 2014 году 5% от общей массы отходов, образовавшихся на предприятиях РТ, занимает добыча полезных ископаемых – 5% (Рисунок 1) [1].

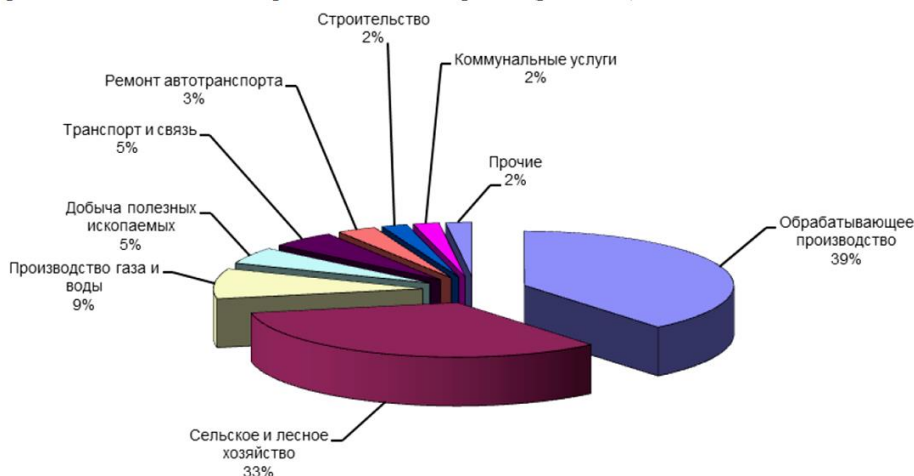


Рис.1. Доля отраслей экономики в общей массе отходов в 2014г.

Согласно государственному докладу о состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды республики Татарстан, одними из крупнейших предприятий оказывающих негативное воздействие на окружающую среду являются ПАО «Татнефть им. В.Д. Шашина», ОАО «ТАНЕКО», ОАО «КамАЗ», ПАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «ТАИФ-НК» и др. (Табл.1).

Таблица 1

Сведения о динамике выбросов загрязняющих веществ (ЗВ) по некоторым предприятиям РТ

Предприятие	Масса ЗВ выброшенная в атмосферу, тыс. т			
	2011 г.	2012г.	2013 г.	2014 г.
ПАО «Татнефть»	83,550	86,793	92,867	92,302
ПАО «Нижнекамскнефтехим»	26,375	27,289	26,005	23,434
ОАО «ТАИФ - НК»	16,397	16,960	16,799	16,247

ОАО «Генерирующая компания»	17,177	17,343	12,894	12,871
ОАО «Шешмаойл»	0,969	-	8,126	10,681
ОАО «КАМАЗ»	8,450	8,866	7,992	6,886
НГДУ «ТатРИТЭКнефть»	3,528	2,657	3,724	3,881
ОАО «ТАНЕКО»	1,152	2,461	2,872	2,288

Масса выбросов, поступающих в атмосферный воздух из техногенных источников предприятий нефтегазового комплекса напрямую связано с объемом добываемой нефти.

Необходимо отметить, что риски нефтегазового комплекса (НГК) имеют свои специфические особенности, которые отличают их от любых других субъектов предпринимательской деятельности. Данные специфические риски порождены в первую очередь технико-технологическими и производственными особенностями функционирования предприятий НГК [2].

Не смотря на огромное количество экологических проблем, в республике ведутся активные природоохранные мероприятия, как по устранению, так и по предотвращению экологических рисков.

С целью управления рисками в нефтегазовом комплексе необходимо организовать систему риск-менеджмента, отвечающую за минимизацию последствий наступления неблагоприятного события. Причем данный процесс должен быть увязан со стратегическим планом по добыче и реализации нефти и газа, соответствующего миссии и целям предприятия, с определением потенциальных возможностей и рисков на всех стадиях технологической цепочки [2].

Из представленных в Госдокладе информационных материалов следует, что совместные усилия, предпринятые в 2014 г. государственными природоохранными органами, органами местного самоуправления, предприятиями-природопользователями, научно-исследовательскими учреждениями, общественными экологическими объединениями, дали конкретные положительные результаты:

- обеспечено снижение негативного воздействия на окружающую среду;
- дальнейшее развитие получил республиканский минерально-сырьевой комплекс;
- активно функционирует система обеспечения рационального природопользования.

Для устойчивого обеспечения экономики запасами минерального сырья и геологической информацией о недрах в 2014 г. выполнялись работы за счет средств федерального бюджета, бюджета РТ и средств недропользователей. Объем финансирования работ из федерального бюджета в 2014 г. составил–148,61 млн. руб., из бюджета РТ – 99,380832 млн. руб. На мониторинг и охрану окружающей среды были направлены средства в объеме 15,2 млн. руб. [1].

ПАО «Татнефть» одна из крупнейших отечественных нефтяных компаний, которая добывает свыше 80% нефти Татарстана. Не смотря на то, что на начальных этапах добычи, в 1960-е годы, главной задачей нефтедобычи было поднять экономику, тем не менее, охране природы уже тогда отводилось особое место.

Начиная с 1970-х годов, издаются приказы «Об усилении охраны природы и улучшении использования природных ресурсов». Однако отраслевое финансирование природоохранных мероприятий по остаточному принципу явно не могло покрыть реальные потребности обеспечения экологической безопасности. Это привело к тому, что в середине 1980-х годов на юго-востоке Татарстана сложилась напряженная экологическая ситуация [6]. Поэтому именно в эти годы активно проводятся научно-исследовательские работы, испытания и осуществляются разработки, касающиеся охраны окружающей среды.

В 2000-е годы в ПАО «Татнефть» принимаются первые экологические программы, которые дали основу для сегодняшней деятельности компании. В 2014 году компания была в одиннадцатый раз признано абсолютным победителем Республиканского конкурса «ЭКОлидер».

Согласно стандарту ISO 14001:2004, на соответствие которому сертифицирована система экологического менеджмента ПАО «Татнефть», в компании используется методология, в рамках которой каждая последующая операция формируются на основании данных, полученных по результатам процедуры предыдущего уровня, а именно:

- составление первичной отчетности по охране окружающей среды по единой форме;
- идентификация экологических аспектов всех видов деятельности компании по единой методике и составление ранжированного перечня значимых экологических аспектов;
- определение текущих природоохранных обязательств и разработка мероприятий по смягчению воздействия на окружающую среду;
- установление целевых и плановых экологических показателей, конкретизирующих текущие экологические обязательства;

- анализ и оценка эффективности природоохранной деятельности;
- определение направлений совершенствования природоохранной деятельности и возможности дальнейшего снижения воздействия на окружающую среду [7].

Реализация поставленных ПАО «Татнефть» целей в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды влечет за собой решение следующих задач:

- повышение промышленной и экологической безопасности опасных производственных объектов;
- сокращение негативного воздействия на окружающую среду за счёт внедрения новых прогрессивных технологий,
- оборудования, материалов, повышения качества управления технологическими процессами;
- недопущение образования необоснованных отходов в технологических процессах добычи нефти и сопутствующих
- производств, экологически безопасное обращение с ними, максимальное использование в качестве вторичного сырья;
- рациональное использование природных ресурсов, минимизация потерь нефти и газа [5].

Для решения поставленных задач, ПАО «Татнефть» обеспечивает соблюдение всей компанией законодательства, нормативных документов в области охраны окружающей среды, осуществляет оценку экологических рисков, формирует методы управления ими и меры по их устранению.

В целом следует отметить, что, не смотря на то, что неблагоприятные условия нефтедобычи негативно влияют на окружающую среду, ПАО «Татнефть», также как и республика Татарстан, в целом, стремятся уменьшить негативные последствия деятельности нефтяных компаний, оценить риски и предотвратить возможные аварии и катастрофы.

Список литературы

1. Государственный доклад о состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды республики Татарстан в 2014 году;
2. Глазкова И.Н. Риск-менеджмент как механизм повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях нестабильной среды: диссертация к-та эк-х наук - СПбГЭУ, Санкт-Петербург. - 2015г.;
3. Лесихина Н., Рудая И., Киреева А., Кривонос О., Кобец Е. доклад объединения Bellona – 2007, «Нефть и газ российской Арктики: экологические проблемы и последствия»;
4. Петрова Е.В., Лобанова О.А. Проблемы управления рисками на предприятиях ТЭК//Теория и практика общественного развития.- 2012. - №5;
5. Политика ПАО «Татнефть» в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды;
6. Султанова Г., Гатуауллина Г. Экология и нефтедобыча// Нефтегазовая Вертикаль. – 2013. - №17;
7. <http://www.tatneft.ru> - официальный сайт компании ПАО «Татнефть»

ОСОБЕННОСТИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Ветрова Е.А., Новикова М.С.

ФГБОУ ВПО Российский государственный социальный университет, г.Москва

В российской литературе термин «теневая экономика» рассматривается в нескольких значениях. В первом значении, она выступает в качестве, производства и потребления товаров и услуг, находящихся без государственного контроля. Другой вариант обозначает нелегальные отношения в экономике между отдельными субъектами и группами, скрывающиеся от государственных органов в корыстных целях для использования частной, государственной и муниципальной собственности.

Иногда, теневую экономику представляют, как нелегальную, криминальную и незаконную. В зарубежных же странах, она считается подпольной, скрытой или неофициальной. Отличительной чертой такой экономики является деструктивность. Деструктивность проявляется в тайных финансовых сделках, с подключением криминальных структур, а так же с уходом от уплаты налогов и многое другое. В «голубой книге», изданной комитетом ООН, теневая экономика подразделяется на три вида деятельности: нелегальная, скрытая и неформальная. К нелегальному виду относятся товары и услуги, обладающие спросом на рынке, но которые

выпускаются или реализуются незаконно. Скрытая экономика представляет собой частично законную деятельность, а отклонение ее от правовых норм проявляется в преднамеренно скрытых элементах, с целью избегание налогов. К неформальному виду можно причислить деятельность любых организаций, созданных на законных основаниях, но, как правило, с существующей неформальной трудовой занятостью [3].

Теневую экономику зачастую называют «вторичной» и это неспроста. Она может проявлять себя как производственная система, функцией которой является помощь легальной экономической структуре, когда последняя в свою очередь поддается сбою. Так, например, во время экономического спада потребители имеющий скрытые финансовые источники, определяют новый спрос на необходимые им товары и услуги, что помогает росту производства, а это в свою очередь влияет на развитие экономики. В период дефицита на рынок поступают нелегальные товары и услуги, благодаря которым и приостанавливается процесс инфляции. Не секрет, что теневая экономика существует во всех странах. Но различается она способами и формами проявления, возможностями влияния на основную экономику, а так же мерами воздействия на нее со стороны государства. По оценкам многих экспертов, доля теневой экономики от основного сектора составляет 30-50% .

Проблема теневой экономики в России обусловлена ее масштабами, которая составляет 25-40% от доли ВВП. Такое количество теневого сектора негативно влияет как на экономические, так и на политические, социальные и культурные процессы в стране. Теневая экономика в Российской Федерации начинает свое активное развитие еще в начале 90-х годов, благодаря политическим и экономическим изменениям. Отличительным признаком развития российской теневой экономики от других, заключается в том, что происходит тесное взаимопроникновение нелегального и легального бизнеса. Так как теневой сектор является неотъемлемой частью экономической структуры в целом, то действительно сложно оценивать ее реальные масштабы. По некоторым данным, неформальная экономика занимает около 35% от всей торговли, в строительстве – 10%, в транспортной сфере – 9,2%, в различных сферах - 4,6%, на рынке недвижимости свыше 3%, а в гостиничном и ресторанном бизнесе -2,3 % [4].

В теневой экономике можно выделить три фактора способствующие ее развитию. К первой группе относятся все экономические факторы, такие как высокие налоги, которые не способны оплатить многие субъекты. Вторая группа - это социальные факторы, а именно: высокий уровень безработицы, невыплаты или задержка зарплат, низкий уровень жизни в целом. К последней группе относятся правовые факторы: несовершенная законодательная база, коррупция, непрофессионализм лиц в правоохранительных органах, неразработанные инструменты по борьбе с преступностью в экономике, а также несоблюдение прав и свобод граждан. Такие несовершенства в различных сферах жизни общества приводят к тому, что любой гражданин, заведомо зная о недостатках, пытается минимизировать расходы и защитить свою собственность, прибегая к различным мерам, в том числе и незаконным. В других случаях, люди обращаются к теневой экономике для того чтобы увеличить свой капитал, используя нелегальные приемы, вследствие которых ситуация на рынке только ухудшается [5].

Незаконная экономика влияет как на конкуренцию, так и на механизм рынка в целом. Организации криминального сектора приносит значительный ущерб легальным компаниям, таким образом уменьшая производство и распределение товаров и услуг в стране и рост цен. В случае если законные и незаконные предприятия конкурируют, то зачастую большую прибыль получают незаконные, ибо они изначально могут прибегать к нелегальным приемам. Тем самым законные предприятия, становятся жертвами несправедливой конкуренции и несут огромные убытки, вследствие чего разоряются.

Влияние теневой экономики на государство и регионы снижает эффективность рынка, уменьшает социальное и экономическое развитие. Примером, может послужить деятельность крупных сырьевых компаний в России, которые пытаются скрыть доход от производства, путем использования оффшорных схем. В теневом секторе существует две серьезные проблемы, решение которых возможно путем вмешательства государственных органов. К первой проблеме относят оказание «коррупционных услуг», деятельность которых приносит значительный доход криминальным предприятиям. Вторая проблема - это непосредственно борьба с коррупцией. Речь идет о тех финансовых решениях на макроэкономическом уровне, которые и обеспечивают почву для развития теневой экономики. Например, к таким решениям, может относиться налоговая политика, которая ведет к массовому уклонению от уплаты обязательных платежей и налогов.

Для того чтобы снизить сектор теневой экономики необходимо улучшить экономическую ситуацию в целом, путем снижения налогов и уменьшения обязательных платежей, доработкой и совершенствования структуры, регулирующей внешние и внутренние факторы экономики, улучшения надежности рынка и повышения банковской безопасности, принятия антикризисных мер, обеспечения социально-политической стабильности, строгого соблюдения законов, увеличения доверия между предпринимателями и контролирующими органами.

Нелегальный сектор существует во всех странах, но какое влияние он будет приносить, зависит полностью от государства и той политики, которую оно проводит. Для того чтобы данная экономика не приносила огромный ущерб и не становилась серьезной угрозой для национальной безопасности, необходимо преждевременно решать острые вопросы, связанные с данной проблематикой.

Список литературы

1. Ветрова Е.А. Особенности трансформации экономики благосостояния при переходе к постиндустриальному обществу // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 10 (78). С. 24-28.
2. Ветрова Е.А., Крюкова Е.М. Проблемы квалификации мер принуждения в регулировании межбюджетных отношений в области приостановления (сокращения) финансовыми органами предоставления межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 11 (127). С. 63-67.
3. Оськина Е.А. Теневая экономика и ее влияние на экономическую безопасность страны // Известия Саратовского университета. Серия: Экономика. Управление. Право. 2010. Т. 10. № 1. С. 36-40.
4. Темир-оол В.П. Теневая экономика и ее место в современной экономике в России // Материалы Международной научно-практической конференции Курск, 2012. С. 124-127.

ОТДЕЛЬНЫЕ СЛУЧАИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Ариончик А.А.

Московский городской университет управления Правительства Москвы

Одним из основных нововведений Закона о контрактной системе стала возможность заказчиком в ряде случаев воспользоваться услугами экспертов или экспертных организаций. При этом, заказчик вправе проводить экспертизу не только на этапе приемки результатов исполненного контракта (ч. 3 ст. 94 Закона о КС), но и на этапе рассмотрения заявок на участие в конкурсе (ст. 58 Закона о КС). Требования, предъявляемые к привлекаемым для проведения экспертизы организациям и физическим лицам, изложены в ст. 41 Закона о КС

Цель этого нововведения состоит в том, чтобы обеспечить государственных заказчиков качественными товарами, работами и услугами.

Осознавая исключительную важность качества работы во всех звеньях производства и управления, ориентации на запросы непосредственных потребителей товаров и услуг.

Для проверки предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу (часть 3 статьи 94 Закона о контрактной системе).

Экспертиза результатов, предусмотренных контрактом, может проводиться заказчиком своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты на основании контрактов, заключенных в соответствии с Законом о контрактной системе (часть 3 статьи 94 Закона о контрактной системе).

Приемочная комиссия при принятии решения о приемке или об отказе в приемке результатов, предусмотренных контрактом, должна учитывать отраженные в заключении по результатам экспертизы, предложения экспертов, привлеченных для ее проведения (часть 7 статьи 94 Закона о контрактной системе).

Заключение проведенной экспертизы результатов, предусмотренных контрактом, прилагаются к отчету о результатах, предусмотренных контрактом, который размещается заказчиком в единой информационной системе (части 9 и 10 статьи 94 Закона о контрактной системе).

Порядок подготовки и размещения в единой информационной системе отчета о результатах, предусмотренных контрактом, форма указанного отчета определяются Правительством Российской Федерации (часть 11 статьи 94 Закона о контрактной системе).

Заказчик вправе провести экспертизу результатов, предусмотренных контрактом, с привлечением экспертов до принятия решения об одностороннем отказе от исполнения контракта (часть 10 статьи 95 Закона о контрактной системе).

Если заказчиком проведена экспертиза результатов, предусмотренных контрактом, с привлечением экспертов решение об одностороннем отказе от исполнения контракта может быть принято заказчиком только при условии, что по результатам такой экспертизы в заключении экспертов будут подтверждены нарушения

условий контракта, послужившие основанием для одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта (часть 11 статьи 95 Закона о контрактной системе).

Заказчик обязан отменить не вступившее в силу решение об одностороннем отказе от исполнения контракта, если в течение десятидневного срока с даты надлежащего уведомления поставщика (подрядчика, исполнителя) о принятом решении об одностороннем отказе от исполнения контракта устранено нарушение условий контракта, послужившее основанием для принятия указанного решения, а также заказчику компенсированы затраты на проведение экспертизы. Данное правило не применяется в случае повторного нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта, которые в соответствии с гражданским законодательством являются основанием для одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта (часть 14 статьи 95 Закона о контрактной системе).

Результаты экспертизы результатов, предусмотренных контрактом, оформляются в виде заключения, которое подписывается экспертом, уполномоченным представителем экспертной организации и должно быть объективным, обоснованным и соответствовать законодательству Российской Федерации (приложение №1). В случае, если по результатам такой экспертизы установлены нарушения требований контракта, не препятствующие приемке поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги, в заключение могут содержаться предложения об устранении данных нарушений, в том числе с указанием срока их устранения (часть 5 статьи 94 Закона о контрактной системе).

В акте экспертизы не допускаются подчистки, помарки и незаверенные исправления. Акт экспертизы прилагается к протоколу приемочной комиссии по проведению приемки товаров (работ, услуг). Акт экспертизы включает вводную часть, исследовательскую часть и выводы. В вводной части акта экспертизы следует, в частности, отражать: - сведения о независимом эксперте (независимой экспертной организации), о заказчике экспертизы и его представителях;

- дату и место проведения экспертизы, дату и номер контракта (договора);
- фамилию, инициалы, должность эксперта, проводившего экспертные исследования, а также номер и срок действия аттестата эксперта (в случае наличия аттестата);
- наименование и функциональное назначение объекта экспертизы;
- задачу экспертизы;
- сведения о предъявленной документации, поставщике, грузоотправителе, изготовителе объекта экспертизы;
- условия хранения объекта экспертизы, состояние упаковки, маркировочные данные.

В исследовательской части акта экспертизы следует, в частности, отражать:

- описание объекта экспертизы;
- ход изучения предъявленных заказчиком экспертизы документов, имеющих назначение для формирования выводов;
- этапы проведения экспертизы с указанием методов исследования; - сведения об использованных технических средствах измерений (поверенных, калиброванных), условиях их применения;
- краткую характеристику использованных устройств, материалов, режимов съемки и печати;
- сведения о нормативной и технической документации, протоколах испытаний и других документах, которыми руководствовался эксперт при разрешении задачи экспертизы;
- фактически установленные результаты проведения экспертизы в соответствии с поставленной задачей;
- оценку отдельных этапов экспертизы, анализ полученных результатов в целом;
- даты начала и окончания экспертизы, а для пищевой продукции, пило-, лесоматериалов и других материалов, имеющих определенные условия хранения и сроки перевозки,
- дополнительно часы;
- причины невозможности решения отдельных вопросов в полном объеме, требуемом задачей экспертизы.

В выводах акта экспертизы следует, в частности, отражать: - однозначные исключающие возможность двоякого толкования ответы на поставленные вопросы, корреспондирующий с задачей экспертизы и исследовательской частью акта экспертизы без потребности в дополнительных объяснениях эксперта;

- причины, по которым не возможно было решить поставленный вопрос и дать на него ответ;
- установленные в процессе исследования выводы по не поставленным заказчиком экспертизы вопросам.

Акт экспертизы подписывается экспертами, проводившими экспертизу. При проведении экспертизы экспертной организацией акт экспертизы регистрируется в этой организации, удостоверяется подписью её руководителя и скрепляется печатью экспертной организации.

Интересы общества, интересы потребителей сертифицируемой продукции, услуг и систем менеджмента качества являются главным критерием и конечной целью профессиональной деятельности эксперта. Эксперт

обязан действовать в интересах всех пользователей результатов подтверждения соответствия, а не только потребителя, но и производителя.

Список литературы

1. Гладилина, И.П. Принцип профессионализма как основа контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Самоуправление. – 2014. - №3. – С.11-13.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
3. Землин А.И. Актуальные правовые аспекты противодействия коррупции при осуществлении закупок для государственных нужд // Актуальные проблемы экономики и права. № 1 (33). 2015. С. 238-244.
4. Сергеева С.А., Федоров В.В. Управление межведомственным взаимодействием в процессе развития конкуренции в сфере закупок // Фундаментальные исследования. – 2015. - №10. – С. 616 – 619.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Макурина А.А., Фомченкова Л.В.

Филиал ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске

В современных условиях бизнеса конкурентоспособность организации обеспечивается на основе эффективной системы управления, ориентированной не только на максимальное удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон, но и на поддержание конкурентных преимуществ. Независимо от сферы деятельности оценка эффективности функций менеджмента позволяет выявить проблемы, связанные с управлением и своевременно внести необходимые корректировки.

Оценка эффективности управления организацией является актуальной темой научных исследований в России и за рубежом. Значительный вклад в разработку процедуры и показателей оценки эффективности функций менеджмента внесли П. Друкер, Д. Парменгер, Т. Питерс, Р. Уотермен, и др. Однако их предложения носят статический характер и не учитывают организационную динамику [2]. Для устранения данного недостатка предлагается система оценки эффективности функций менеджмента, учитывающая стадии жизненного цикла организации (Табл.1), определяемые в соответствии с методикой, описанной в статье [1].

Таблица 1

Критерии определения стадии развития организации

Стадия развития	Критерии
Зарождение	Возраст организации младше 10 лет, неформальная структура, во главе - основатель организации
Рост	Продажи увеличиваются более чем на 15% в год, функционально организованная структура, политика формализована
Зрелость	Продажи растут менее чем на 15% в год, бюрократическая организация
Спад	Сокращение выпуска продукции, падение прибыли

В основе предлагаемой системы оценивания эффективности лежат четыре группы оценочных критериев основных функций менеджмента (планирование, организация, мотивация, контроль) (Табл.2).

Таблица 2

Критерии оценки эффективности функций менеджмента

Функции менеджмента	Критерии оценки по стадиям жизненного цикла организации			
	Зарождение	Рост	Зрелость	Спад
Планирование	Определение целей Обеспечение развития бизнес-идеи	Определение стандартов текущей деятельности	Формирование стратегии развития	Минимизация потерь и нерациональных действий
Организация	Текущее распределение	Формирование организационной	Определение формального	Оптимизация штата сотрудников

	задач	структуры Распределение полномочий и установление зон ответственности	порядка подчинения	
Мотивация	Создание атмосферы заинтересованности сотрудников в результатах своего труда	Формирование у каждого сотрудника понимания сущности и значения его труда для развития организации	Нацеливание персонала на поддержание заданного уровня производительности и качества	Формирование чувства сопричастности ко всему происходящему
Контроль	Текущий контроль	Контроль с обратной связью	Разработка стандартной системы отчетности, ее проверка и анализ	Сбор, обработка и анализ информации о фактических результатах деятельности организации для принятия радикальных решений

Анализ каждой категории предполагает три варианта оценки эффективности функций менеджмента (Табл.3).

Таблица 3

Состояние категории оценки

Оценка	Состояние категории
0	Функция не осуществляется
1	Функция осуществляется частично
2	Функция осуществляется максимально эффективно

В рамках разработанной системы оценки эффективности функций менеджмента выделены три уровня их развития (Табл.4), которые определяются по сумме баллов, полученных при оценке критериев эффективности основных функций менеджмента.

Таблица 4

Уровни развития функций менеджмента организации

Уровень	Оценка в баллах	Характеристика состояния
I	(0-4)	Управление ведется бессистемно, цели не определены. Требуется пересмотр принципов менеджмента
II	(5-9)	Система менеджмента сформировалась. Необходима оптимизация функций менеджмента.
III	(10-12)	Достигнуты максимальные результаты по всем функциям менеджмента.

Особенностью применения предлагаемой системы оценивания является оценка эффективности функций менеджмента не только руководителями (самооценка), но и их подчиненными. Для получения объективных данных необходимым условием является участие в опросе не менее 80% руководителей и 50% работников. Полученная взвешенная оценка позволяет определить сильные и слабые стороны деятельности руководителей, приоритетные направления для улучшений и, таким образом, реализовать принцип непрерывного совершенствования. Балльная система оценки дает возможность сравнить достигнутые результаты с показателями других организаций, а также проследить изменение эффективности выполнения функций менеджмента при проведении повторной самооценки.

Таким образом, предлагаемая система оценки обеспечивает динамический подход к оценке эффективности функций менеджмента, позволяет прогнозировать проблемы, связанные с их выполнением и разрабатывать решения по их своевременному преодолению.

Список литературы

1. Кушелевич Е.И., Филонович С.Р. Теория жизненных циклов организации и российская действительность. // Социс. 2012. № 10. С. 63-71.
2. Парменгер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей. М.: Вершина, 2011. 288 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НАЙМА ЖИЛЬЯ НА ТЕРРИТОРИИ Г.ВЛАДИКАВКАЗ

Джагаева М.С., доцент, к.э.н., Гуриева М.Т., асп., Рубановская С.Г., доцент, к.т.н.

ФГБОУ ВО «Северо-кавказский горно-металлургический институт»
Кафедра «Организация производства и экономика промышленности»

Одним из способов обеспечения граждан доступным жильем является предоставление жилых помещений в домах государственного жилищного фонда по договору коммерческого найма [1].

Согласно данным Всероссийского центра уровня жизни, более 70% россиян нуждаются в улучшении жилищных условий. По самым оптимистичным прогнозам экспертов, улучшить за счет собственных средств свои жилищные условия к 2030 году смогут не более 60% россиян [2].

В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70% из общего количества жилья, при этом доля арендуемого жилья - менее 35%. При этом официально сдается менее 20% жилых помещений. Сегодня рынок арендного жилья - это сегмент теневой экономики, поле деятельности для частников и полулегальных структур. Согласно исследованию, проведенному экспертами Всемирного банка, такой сравнительно невысокий процент арендуемого жилья возник в результате бесплатной приватизации, когда квартиры оказались в собственности жильцов, а государственные субсидии на квартплату никак не стимулируют людей с невысокими доходами менять жилплощадь, стимулируя рынок жилья. Это приводит к дефициту на рынке аренды, и, таким образом, к высоким ценам на съемное жилье [6].

В ситуации, когда РСО-Алания по социально-экономическому развитию находится не 79 месте среди регионов РФ, при среднедушевых доходах на 30% ниже среднероссийского уровня, коммерческое жилье могут купить лишь очень состоятельные граждане. Высокая обеспеченность квартирами – показатель достаточно неинформативный, поскольку речь идет о построенном жилье, а не о приобретенном. Многие состоятельные граждане используют недвижимость как средство вложения, а не по прямому назначению. Есть люди, которые не попадают под категорию малоимущих, а значит, не могут встать в очередь на жилье, не могут и не хотят претендовать на социальное жилье, но и не могут позволить себе покупку коммерческого жилья. Для них аренда жилья – идеальное решение. В г.Владикавказе к таким категориям, прежде всего, можно отнести молодые семьи, жители, проживающие в ветхом и аварийном жилье, особенно те, чье жилье не приватизировано [3].

В вопросах социального найма Закон РСО-Алания предполагает заключение договора найма только в отношении малоимущих слоев населения, детей-сирот и инвалидов. В отношении остальных категорий никаких отношений не предусмотрено, несмотря на то, что коммерческий найм стал одной из ведущих форм решения жилищной проблемы в развитых странах [5].

В Табл.1. представлены основные отличия социального и коммерческого найма.

Таблица 1

Признаки отличия коммерческого и социального найма [6]

№	Характеристика	Социальный найм	Коммерческий найм
1	Срок действия договора	Бессрочно	Не более 5 лет
2	Норма площади	18 кв.м.	Без нормирования
3	Вид жилья	Муниципальное	Все виды
4	Признание съемщика малоимущим	Необходимо	Не нужно

Независимо от того по какому договору получают жилье (коммерческому или социальному), наниматели обязаны оплачивать не только коммунальные услуги, но и услуги по ремонту и содержанию жилья.

Как уже было сказано выше, наем жилья является одним из основных способов решения жилищной проблемы во всех развитых странах. Поскольку создание фондов заемного жилья для государства и муниципалитетов может стать затруднительным, необходимо рассмотреть возможность государственно-частного партнерства (ГЧП) в данной области.

Существуют 3 основные схемы ГЧП в области создания рынка заемного жилья [4]. На Рисунке 1 представлены возможные схемы ГЧП.

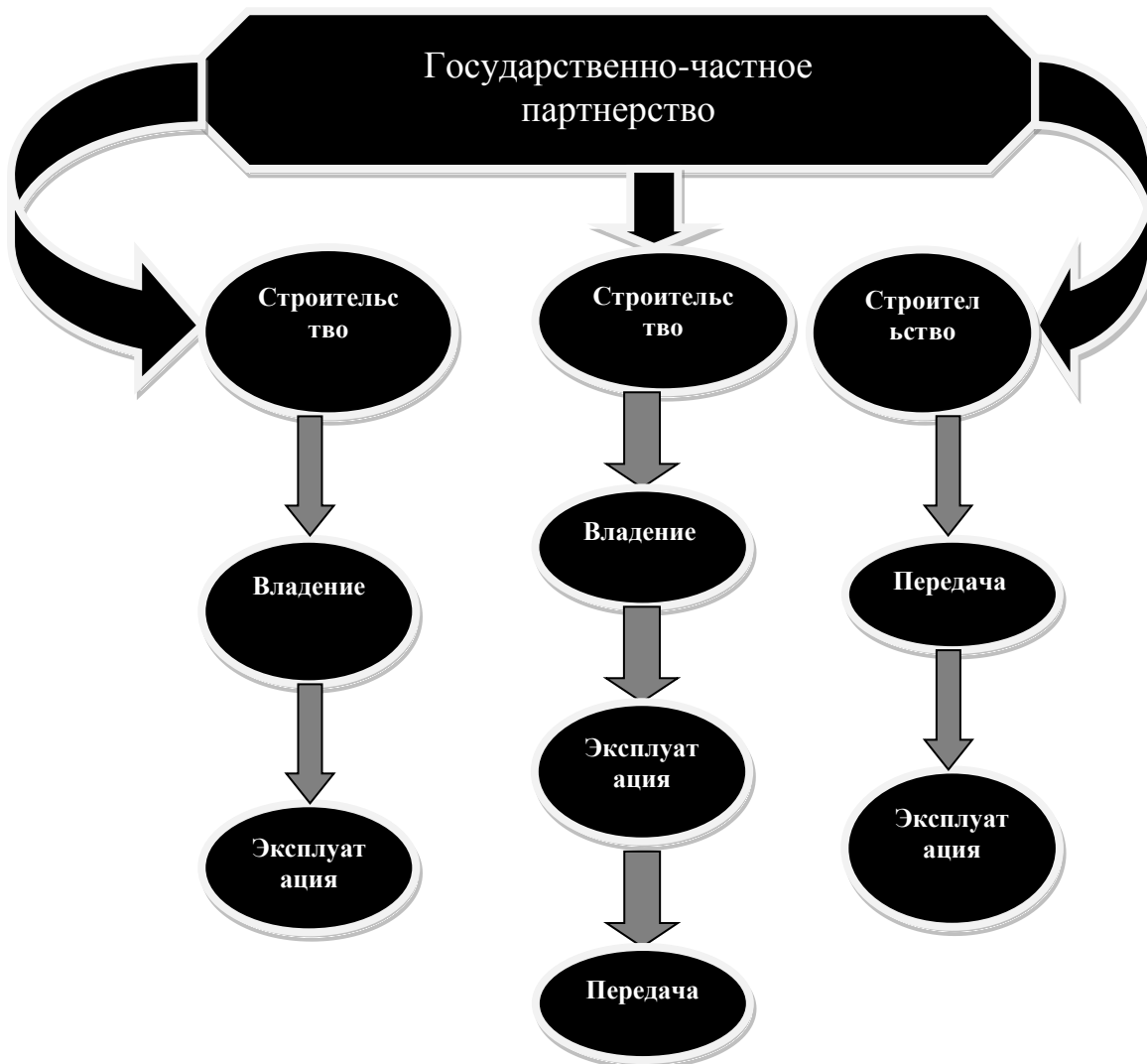


Рис.1. Возможные схемы ГЧП в части формирования фонда наемного жилья

Как видно из Рисунка 1 ГЧП в сфере арендного жилья наиболее предпочтительны 3 схемы:

1. строительство-владение-эксплуатация-передача;
2. строительство-владение-эксплуатация;
3. строительство-передача-эксплуатация.

Соответственно частная сторона может здесь выполнять услуги по проектированию, строительству, модернизации, эксплуатации, содержанию и финансированию.

Несомненно, в условиях малоземелья в г.Владикавказе возникает вопрос о отводе земли под строительство данного типа жилья. Здесь можно предложить следующие направления решения данной проблемы:

1. Увеличение этажности вновь возводимого жилья на месте аварийного и ветхого. Все квартиры сверх этажности снесенного дома или их часть могут формировать арендный жилищный фонд, в том числе коммерческий.
2. Передача участков, ранее занимаемых промышленными предприятиями, под жилищное строительство. В г.Владикавказе достаточно большое количество недействующих предприятий, здания которых разрушились.

3. Выкуп земли у владельцев одноэтажных домов на взаимовыгодных условиях.

В создавшейся экономической ситуации маловероятно, что рынок арендного жилья будут формировать кооперативы, работодатель или общественные фонды. Физические лица уже принимают в этом активное участие, однако крупных фондов частники в г.Владикавказе не создают и фактически являются монополистами на данном рынке. Следовательно, активное участие в процессе формирования рынка арендного жилья должны принять органы власти, создавая все условия для максимального охвата всех нуждающихся в жилье слоев населения: для малоимущих категорий населения сдача в аренду жилья должна сопровождаться предоставлением льгот, для остальных категорий населения, нуждающихся в улучшении жилищных условий, сдача должна производиться на условиях полной оплаты ЖКУ, включая управление жилищным фондом и капитального ремонта и оплаты стоимости проживания. При этом нет необходимости демпинговать рынок. Сам факт появления государственного наемного жилья создаст конкуренцию и позволит снизить цены на съемное жилье.

В результате развития рынка найма, жилье станет доступно всем категориям граждан: малоимущие будут получать социальное жилье на льготных условиях, средний класс – пользоваться арендой жилья, а состоятельные граждане – приобретать в собственность дорогое коммерческое жилье.

Список литературы

1. Концептуальные проблемы правового регулирования коммерческого найма жилого помещения государственного жилищного фонда. Режим доступа <http://remilex.ru/component/>
2. Круглик С.И. К разработке концепции и программы долгосрочного социально-экономического развития России // Проблемы современной экономики, N 1 (25), 2008
3. Евразийский межрегиональный научно-аналитический журнал. Проблемы современной экономики. Режим доступа <http://www.m-economy.ru/>
4. Библиотека обучающей и информационной литературы. Режим доступа <http://www.nnre.ru/>
5. Фонд реформирования ЖКХ. Официальный сайт fondgkh.ru
6. Исследования «Эксперт РА»: «Рынок найма жилья в развитых странах – национальная специфика, классификация, системы государственного стимулирования»

ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ СФЕРЫ ЗАКУПОК

Жалнина Н.О.

Московский городской университет управления Правительства Москвы

В настоящее время не проведена официальная систематизация терминологии, используемой в отечественной закупочной практике. Ведется работа по созданию понятийного аппарата для государственных закупок, но пока и она далека от завершения. Отсутствие единого понятийного аппарата иногда приводит к весьма неприятным разночтениям, причем это касается даже самых, казалось бы простых терминов. Отечественное законодательство, в частности, Гражданский кодекс, вводит два основных определения - торги и конкурс. Их иногда рассматривают как синонимы, хотя это не совсем так - торги проводятся не только в виде конкурса, но и аукциона (ст. 447 п.4 ГК РФ).

На практике, и даже в некоторых законодательных актах, используется также еще один термин - тендер (tender). Благодаря методам прокьюреента заказчик получает возможность повысить эффективность и подконтрольность проводимых им закупок. Эффективность в итоге имеет денежное выражение - экономия средств бюджета организации. Подконтрольность также, в конечном счете, ведет к снижению затрат - закупается только то, что объективно необходимо заказчику.

Потребности должны удовлетворяться в максимально полном объеме и в приемлемый срок, с лучшим из возможных соотношений цены и качества. Ряд ученых отмечает, что для этого важно точно определить, что именно из предлагаемого на рынке наиболее соответствует нуждам организации и приобрести это на наилучших условиях [1; 2; 3; 4].

Для максимизации прибыли важно не только продать продукцию по высокой цене, но и нести при этом минимальные издержки. Основными принципами прокьюреента являются:

- открытость и прозрачность;
- подотчетность и ответственность;
- конкурентность;

- равенство и справедливость;
- эффективность;
- обоснованность.

Функционально система закупок обычно состоит из трех основных блоков:

- закупки - в этот блок входят подразделения, осуществляющие поиск и выбор контрагентов, заключение и ведение договоров, а также распределение ресурсов внутри организации-заказчика.

- финансирование - помимо подразделений, обеспечивающих оплату по заключенным договорам и счетам, в этот блок входят также все задействованные в составлении и утверждении сметы расходов и планов заключения договоров.

- контроль – эта функция выполняется руководством заказчика, а также возлагается на подразделение, обеспечивающее контроль его хозяйственной деятельности.

Обычно система закупок строится на основе одной из трех моделей:

- централизованной;
- децентрализованной;
- распределенной.

Ядром централизованной модели является структурное подразделение (в зависимости от организационной структуры - отдел, служба, управление, департамент), основной задачей функция которого является сбор заявок от подразделений-потребителей продукции (заказчиков), и проведение на их основании всего закупочного цикла, от поиска и выбора контрагентов до контроля выполнения контракта на поставку.

В децентрализованной модели каждое из профильных подразделений компании (обычно на уровне самостоятельных структурных подразделений) осуществляет закупки в своей сфере компетенции, например, канцелярские товары приобретает хозяйственный отдел, а компьютеры - отдел информатизации технологий.

При этом может существовать и отдел (служба) закупок, поддерживающий и координирующий закупочную деятельность остальных подразделений. Он может, например, выполнять общие методические функции, проводить мониторинг рынка, отслеживать работу разных заказчиком с одним поставщиком, проводить проверки закупочной деятельности заказчиков и т. д.

При использовании распределенной модели закупок каждое подразделение (обычно на уровне самостоятельной хозяйственной единицы, в частности, структуры входящие в состав одного холдинга или филиалы организации) проводит все необходимые для своих нужд закупки самостоятельно. Для этих целей внутри организаций-заказчиков создаются специализированные закупочные отделы (или иные аналогичные по функциям структурные единицы, вплоть до отдельного специалиста по снабжению).

Все способы закупок условно можно разделить на две категории -конкурентные (проведения конкурсов, запросов котировок и т. п.) и неконкурентные (закупка у единственного поставщика). Конкурсы подразделяются на открытые и закрытые, могут проводиться в один или два этапа. В открытых конкурсах могут участвовать любые правомочные поставщики. Если число поставщиков продукции ограничено, или же речь идет о сложном проекте, выполнить который может только высококвалифицированный поставщик, проводятся закрытые конкурсы, в которых участвуют только компании, специально приглашенные организатором конкурса. Закрытые конкурсы также проводятся при закупках продукции, связанных с обеспечением безопасности. Открытые и закрытые конкурсы могут быть двухэтапными. Эта процедура обычно используется в случаях, когда заказчику затруднительно четко сформулировать требования к предмету конкурса, а также когда он считает целесообразным изучить возможности и варианты решения проблемы потенциальными поставщиками. Такой подход позволяет заказчику ознакомиться с возможностями поставщиков и, оценив их (существующие на рынке методики, технологии и т. п.), формулировать свои окончательные требования. При проведении двухэтапного конкурса участники на первом этапе подают свои предложения без указания цены. Изучив предложения, организатор конкурса может внести изменения и дополнения в конкурсную документацию. На втором этапе участники подают конкурсные заявки, подготовленные с учетом изменений в конкурсной документации, указывая в них также цены.

Таким образом, понятийный аппарат сферы закупок требует серьезных согласований в содержании нормативно – правового регулирования закупочной деятельности.

Список литературы

1. Гладилина И.П.. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // Фундаментальные исследования. – 2015. - №2. – С.1013-1016.

2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
3. Землин А.И. Противодействие коррупции в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд // Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок: сборник научных статей. М.: Центр образовательного и научного консалтинга ПГУУ Правительства Москвы, 2015. С. 5-19.
4. Сергеева С.А. Прогнозирование в управлении закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Фундаментальные исследования, 2014. - № 5 (часть 3). - С. 565-568.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Тюсина Л.С.

Московский городской университет управления Правительства Москвы

Перед началом проведения экспертизы эксперту (экспертной организации) следует убедиться в создании необходимых условий для выполнения экспертных исследований (услуг) и получить все необходимые и достоверные сведения об объекте (предмете) экспертизы, включая сведения о его функциональном предназначении, а заказчику экспертных исследований (услуг) следует обеспечить создание указанных условий и предоставление всех сведений.

При проведении экспертных исследований независимому эксперту (независимой экспертной организации) следует:

- соблюдать установленные контрактом порядок и сроки проведения экспертных исследований;
- проводить анализ полученных в результате исследований данных и готовить обоснованные, объективные выводы и (или) предложения по поставленным вопросам;
- приостанавливать проведение (оказание) экспертных исследований (услуг), если предъявленные для экспертизы документы недостаточны, непригодны, а также, если не созданы необходимые условия для проведения экспертизы;
- сохранять объекты, переданные для проведения экспертизы, в условиях, исключающих их хищение, утрату, порчу или видоизменение.

Одновременно с проверкой товара по качеству производится проверка комплектности, маркировки, соответствия тары и упаковки требованиям технических регламентов, ГОСТов, Техусловий, образцам. При установлении значительного расхождения фактического качества товара с данными грузополучателя - бой, брак, несоответствие по качеству, количеству и другое - эксперт обязан сообщить об этом немедленно руководителю, контрактному управляющему. На имя Поставщика в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня обнаружения дефектов поставленного товара, оказанных услуг, выполненных работ, пишется претензия. При этом Заказчик вправе использовать любые виды связи.

Заказчик привлекает эксперта, экспертную организацию на основании договора (п. 15 ст. 3 Закона N 44-ФЗ). Ввиду отсутствия в Законе N 44-ФЗ указания на особенности порядка заключения контракта с экспертом, экспертной организацией такой контракт должен заключаться по результатам определения исполнителя в общем порядке, предусмотренном названным Законом.

Если закупка услуг эксперта, экспертной организации осуществляется путем проведения конкурса, аукциона, запроса котировок, форма контракта должна соответствовать проекту контракта, утвержденному в составе документации о закупке.

Обязательно указать:

- 1) условия, которые являются обязательными для включения в контракт в соответствии с Законом N 44-ФЗ;
- 2) предмет экспертизы, функции и полномочия эксперта, экспертной организации;
- 3) условие о праве эксперта, экспертной организации запрашивать у заказчика, поставщика (подрядчика, исполнителя) дополнительные материалы, относящиеся к предмету экспертизы (ч. 6 ст. 41 Закона N 44-ФЗ);
- 4) вид и размер ответственности эксперта, экспертной организации, в том числе за предоставление недостоверных результатов экспертизы, недостоверного или заведомо ложного экспертного заключения, невыполнение экспертом требования об уведомлении заказчика о наличии оснований для отстранения от проведения экспертизы (ч. 7 ст. 41 Закона N 44-ФЗ).

Заказчики обязаны привлекать экспертов к проведению экспертизы результатов, предусмотренных контрактом, в случае, если закупка осуществляется у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), за исключением случаев, предусмотренных пунктами 1, 4 - 6, 8, 15, 17, 18, 22, 23, 26 и 27 части 1 статьи 93 Закона о контрактной системе (часть 4 статьи 94 Закона о контрактной системе). В частности, обязательной экспертизе с обязательным привлечением экспертов подлежат результаты следующих закупок, осуществляемых у единственного поставщика:

- вследствие признания несостоявшимися открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса, повторного конкурса, электронного аукциона, запроса котировок, запроса предложений;

- произведения литературы и искусства определенных авторов (за исключением случаев приобретения кинопроектов в целях проката), исполнения конкретных исполнителей, фонограммы конкретных изготовителей для нужд заказчиков в случае, если единственному лицу принадлежат исключительные права или исключительные лицензии на такие произведения, исполнения, фонограммы;

- печатные издания или электронные издания определенных авторов у издателей таких изданий в случае, если указанным издателям принадлежат исключительные права или исключительные лицензии на использование таких изданий, а также оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям для обеспечения деятельности государственных и муниципальных образовательных учреждений, государственных и муниципальных библиотек, государственных научных организаций;

- оказание услуг по осуществлению авторского контроля над разработкой проектной документации объекта капитального строительства, проведению авторского надзора за строительством, реконструкцией, капитальным ремонтом объекта капитального строительства соответствующими авторами, проведение технического и авторского надзора за выполнением работ по сохранению объекта культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации авторами проектов;

- лекарственные препараты, которые предназначены для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям) по решению врачебной комиссии;

- закупка у исполнителя, определенного указом или распоряжением Президента РФ, постановлением или распоряжением Правительства РФ (п. 2 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

- выполнение работы по мобилизационной подготовке в РФ (п. 3 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

- закупка российских вооружения и военной техники, которые не имеют российских аналогов (п. 7 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

- закупка услуг, срочность исполнения которых вызвана чрезвычайными и иными происшествиями (п. 9 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

- поставка культурных ценностей для пополнения государственных фондов (п. 10 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

- закупка товара, работы, услуги у учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством РФ (п. 11 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

- заключение контрактов в целях трудоустройства осужденных (п. 12 ч. 1 ст. 93 Закона N 44-ФЗ);

Правительство Российской Федерации вправе определить иные случаи обязательного проведения экспертами экспертизы поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, предусмотренных контрактом (часть 4 статьи 94 Закона о контрактной системе).

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*. – 2015. - №2. – С.1013-1016.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // *Самоуправление*, 2013. - №12. – С.13-15.
3. Землин А.И. Противодействие коррупции в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд // *Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок: сборник научных статей*. М.: Центр образовательного и научного консалтинга ПГУУ Правительства Москвы, 2015. С. 5-19.
4. Сергеева С.А. Прогнозирование в управлении закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд // *Фундаментальные исследования*, 2014. - № 5 (часть 3). - С. 565-568.
5. Сергеева С.А. Сущность понятия «государственно-частное партнерство» в сфере закупок // *Государственные и корпоративные закупки как форма государственно-частного партнерства: сборник научных статей*. – М.: МГУУ Правительства Москвы, ЦОиНК, 2014.

ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

Ладынин А.И.

Московский технологический университет, г.Москва

В условиях современной политической, экономической и социальной ситуации, приоритетным этапом планирования масштабных проектов является определение возможных рисков с целью их последующего нивелирования. Нестабильная экономическая ситуация в условиях геополитической конфронтации порождает не только финансовые, но и имиджвые риски стратегических отраслей Российской Федерации, что, в конечном счете, накладывает на Государство как на регулятора дополнительную ответственность. В работе рассмотрены методы эффективного применения риск-менеджмента в формировании политики создания и управления основных отраслей.

Ключевые слова: риск-менеджмент, стратегическая отрасль, потенциальный риск.

In case of contemporary political, economic and social situation, extensive projects risk-management is a foreground stage. Unstable economy in conditions of geopolitical confrontation breeds not only financial risks, but on top of them, image risks for various strategic branches of development in Russian Federation, which require the state to protrude as a regulator of the last instance. The paper is about effective risk-management methods usage in strategic branches politics forming

Keywords: risk-management, strategic branch, potential risk.

В развитых странах менеджмент риска определяется государственной политикой на уровне принятия управленческих решений. Предприятия и производства подвержены различным рискам, некоторые из которых являются индивидуальными и уникальными, но большинство являются общими для многих отраслей. Государство осуществляет регулирующую функцию, определяя правовую политику развития отраслей. Задача «уравновешивания» пользы новых проектов и возможных рисков, связанных с ними, также в компетенции деятелей государственного аппарата.

Регулирующая роль государства заключается в мониторинге аспектов деятельности корпораций, зачастую, связанных с финансированием и профессиональной подготовкой кадров. Помимо очевидной меры привлечения кадров и контроля прозрачности финансовых потоков, в развитых странах государство создает неблагоприятный фон для предприятий, генерирующих потенциальные риски, создающие угрозу окружающим производствам и индивидуумам. Примером является скандал, связанный с концерном «Volkswagen» – крупнейшим в Европе производителем автомобилей [1]. Двигатели, выпускаемые компанией на протяжении длительного промежутка времени, не соответствовали заявленным нормам безопасности для окружающей среды, генерируя выбросы, превышающие предельно допустимые концентрации (ПДК) вредных веществ в десятки раз. Как следствие – компания понесла значительные убытки и обязана выплатить многомиллиардные штрафы, что не может не сказаться на рынке автомобилей и государственной политике Германии в отношении автомобилестроения. Данное событие является иллюстрацией рисков кадровой политики корпорации. В процессе дознания было выявлено, что руководство автоконцерна намеренно занижало показатели опасности выхлопа автомобилей, используя вредоносную программу, фальсифицируя результаты традиционных стендовых тестов. В результате, когда подлог был вскрыт, компания столкнулась с кризисом реализации продукции и понижением репутации на рынке, что неминуемо вызвало негативные последствия в долгосрочной перспективе. Являясь флагманом немецкого автомобилестроения, скандал, связанный с «Volkswagen-group» негативно отразился на всей Германии и мировом доверии к продуктам, выпускаемым ее заводами-изготовителями.

Государственная политика развитых стран в отношении управления рисками непрерывно видоизменяется. Создаются риск-пулы, призванные минимизировать потери в случае негативных последствий от реформ в стратегических отраслях. Анализ риск-пулов позволяет сформировать стратегию действий в различных неблагоприятных ситуациях, обеспечивая предприятию возможность переложить часть рисков на страховые компании и пережить кризисную тенденцию с меньшими потерями.

При организации регулирующей и надзорной функции, от государственного аппарата требуется умение выявлять и управлять рисками. Зарубежная практика в государственном секторе производств свидетельствует о необходимости распределения ответственности за возможные риски как в рамках одного предприятия, так и в масштабе корпорации и отрасли. Распределять ответственность необходимо с начального уровня управления, осуществляя тщательный контроль сотрудников на всех уровнях планирования и производства проекта. Следует обратить внимание не только на риски, связанные непосредственно с производством, но и на социальные риски

занятых специалистов, подвергая профессиональные навыки, психологическое состояние и социальную мотивацию работника тщательному контролю.

Сутью управления рисками является формирование суждений, опираясь на имеющуюся информацию. В рамках решений государственного уровня при этом используются инструменты формального анализа, требующие непрерывного совершенствования.

В первую очередь, необходимо регулярно и своевременно изучать ситуации, включающие в себя научные оценки существующих тенденций регресса отрасли, опасностей и вероятностей их возникновения. Оценку необходимо поручать людям, не заинтересованным лично в области, мониторинга, иначе результаты могут оказаться необъективными, что приведет к неконтролируемым последствиям негативного характера.

Установив возможные исходы событий, аппарату управления отраслью, используя поддержку аналитических и консалтинговых агентств, следует сформировать суждения о вероятной желательности или нежелательности различных результатов, учитывая важность и преимущества проектов, предложенных к анализу.

Заранее, выделив приоритеты на предшествующем этапе, управляющий орган составляет план действий, согласно которому возможно с минимальными затратами избежать, минимизировать вероятность и смягчить последствия потенциальных рисков.

В дальнейшем анализируются результаты предпринятых действий, определяются коррективы в оценке рисков и формируется план согласно дальнейшей стратегии развития.

Представим описанную выше схему оценки рисков проекта в виде последовательности действий:

1. выявление потенциальных рисков;
2. оценка вероятности негативных последствий;
3. действия, направленные на нивелирование негативных последствий;
4. анализ проведенных мероприятий.

В сложившейся практике, принятие решений происходит в рамках процессов государственного управления. Примерами являются: формирование политики государственных расходов на стратегическом уровне, бизнес-планирование на уровне программ, управление операциями. В вышеописанных процессах основным механизмом принятия решений является статистический прогноз. Создавая благоприятные условия для работы экспертных комиссий и способствуя формированию независимых суждений компетентных работников отрасли, государственный аппарат развитых стран реализует потенциал надзорного органа первой инстанции, уменьшая риски возможной коррупции и санируя механизм государственных заказов.

Страны западного блока сравнительно давно выявили необходимость общего требования анализа рисков, как правило, являющегося развернутой программой экспертного анализа (peer review), проводимого сотрудниками отделов управления рисками каждого государственного ведомства. В ЕС, внутренняя экспертная оценка (peer review) была введена на обязательной основе в 2004 г. и проводится на протяжении всего жизненного цикла проектов и программ производственного сектора. Данная проверка осуществляется перед каждым этапом проектирования программ, в ходе нее анализируются вопросы полноты оценки рисков, проверяется надежность планов смягчения негативных последствий и планов действий в случае экстренных и чрезвычайных ситуаций, проводится дополнительное рассмотрение известных возможных допущений и оцениваются вероятности появления новых. Описанные компоненты нередко включаются в существующие процедуры оценки – например, в оценку регулирующего воздействия (RIA) и оценку инвестиций. При проведении проверки рекомендуется использовать нормативные документы, например, «Концептуальная основа оценки эффекта политики», разработанный в Великобритании отделом оценки регулирующего воздействия (RIU), «Комплексной методологией оценки политики», которая сейчас проходит экспериментальную проверку в Администрации Вице-премьера/Министерстве транспорта (ODPM/DfT) или их аналоги [2, 3]. Данные нормативные документы позволяют оптимизировать политику государственного вмешательства с точки зрения экономических, социальных и экологических воздействий. В ходе детальной коллективной процедуры оценки министерства аккумулируют открытые и частные рекомендации относительно рисков, связанных с конкретными решениями, как следствие – повышается качественная точность принимаемых решений и гарантируется разумный баланс между рисками и вероятными прибылями в рамках государственной политики стратегической отрасли, заранее определенной вышестоящей инстанцией.

На основе рассмотренных выше требований к методам анализа рисков представим графически этапы жизненного цикла разработки проекта (Рисунок 1).

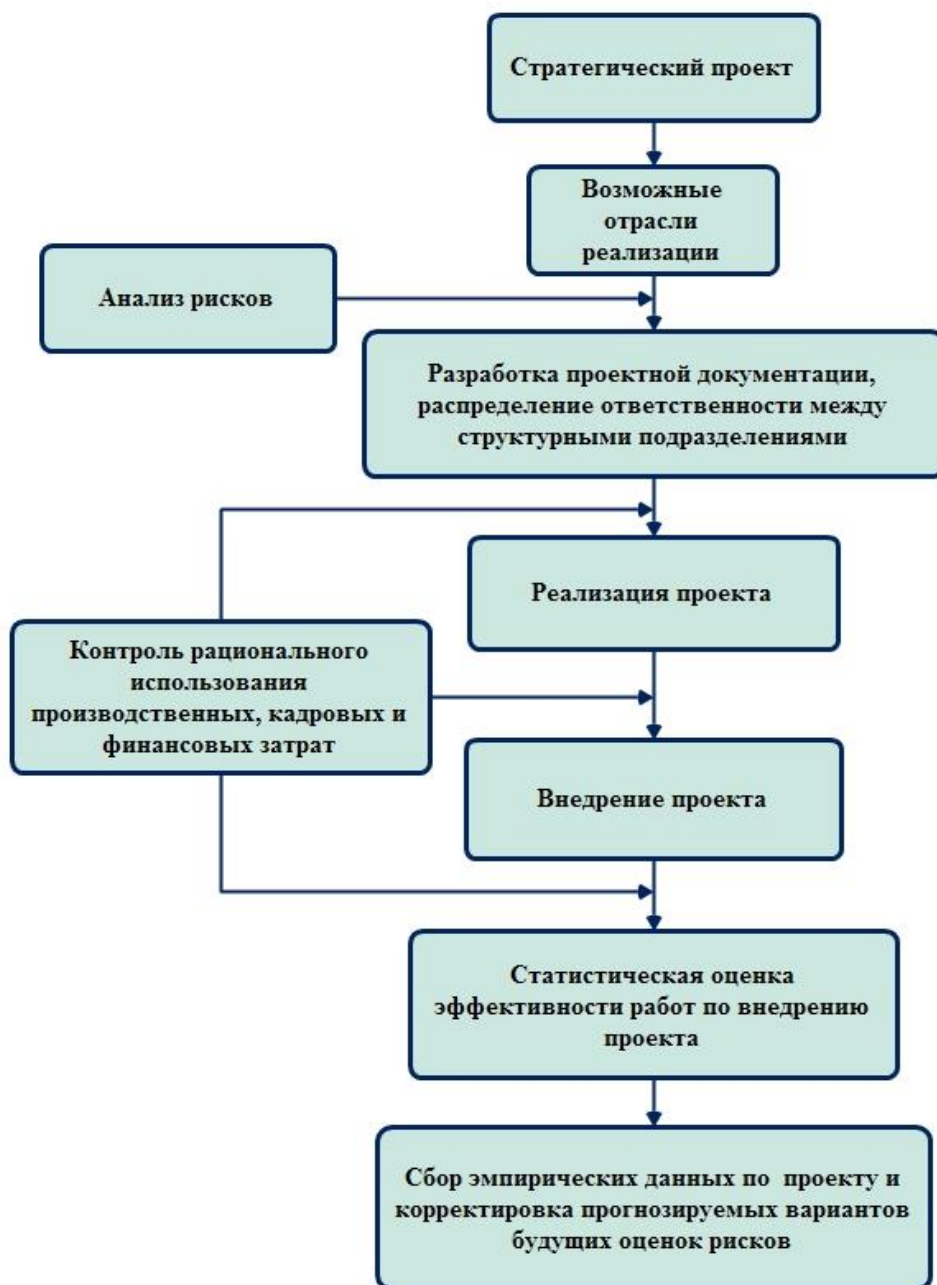


Рис.1. Процесс разработки и формализации политики определения рисков

Формирование государственной политики управления производствами – это процесс, в ходе которого государство облекает свое политическое видение экономических перспектив и приоритеты развития в программы и действия, призванные привести к положительным результатам. В случае, если вопросы риска не рассматриваются достаточно детально в ходе формирования политики принятия решений, могут возникнуть системные проблемы, негативные последствия которых испытают на себе не только предприятия государственного и частного сектора, но и население.

Одним из недостатков некоторых приоритетных направлений политики в сфере организации и планирования производств является реализация масштабных проектов без необходимого учета рисков, что, зачастую, приводит к чрезмерным затратам людских и финансовых ресурсов. Тем не менее, системный подход к формированию политики на высшем уровне, значительно снижает вероятность потенциальных неудач.

Залогом успешной политики в отношении производств является слаженная работа подконтрольных государству ведомств. Оказывая требуемую информационную и кадровую поддержку в ходе проведения точных и своевременных процедур анализа, учета неопределенностей и определения вероятностей рисков, государство,

обладая всей полнотой власти, предстает цензором, способным к разрешению сложных ситуаций в условиях современных геополитических реалий.

Список литературы

1. How Volkswagen Got Away With Diesel Deception
http://www.nytimes.com/interactive/2015/business/international/vw-diesel-emissions-scandal-explained.html?_r=0
2. Conceptual Framework on the Assessment of the Impact of Organic Agriculture on the Economies of Developing Countries <http://www.fao.org/docs/eims/upload/229845/fao-concept-paper.pdf>
3. Evaluating Impact of Regulation: Developing and Methodology
Final Report to the Department of Trade and Industry <http://www.sqw.co.uk/files/5113/8712/2801/162.pdf>

ПРИНЦИП ПРОФЕССИОНАЛИЗМА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ КОНТРАКТНОЙ СЛУЖБЫ

Сергеев В.Е.

Московский городской университет управления Правительства Москвы

Одним из главных принципов контрактной системы в соответствии с принятым Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» провозглашен принцип профессионализма заказчика. Законодательно закреплена обязанность заказчика осуществлять свою деятельность на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок. Заказчик должен принимать меры по поддержанию и повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, занятых в сфере закупок.

Следует отметить, что именно от поддержания высокого уровня профессионализма заказчиков зависит качество осуществления закупок и реализации основных задач, поставленных перед государственными и муниципальными заказчиками. Рассмотрим принцип профессионализма заказчиков в деятельности руководителя контрактной службы. Управление закупочной деятельностью – важнейшая задача руководителя контрактной службы, детерминированная закономерностями социального управления и принципами контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Общие закономерности управления раскрывают установленные связи между действиями внешних и внутренних показателей и реакций управленческих подструктур. На каждом уровне управления существуют частичные закономерности, которые позволяют увидеть специфику уровней осуществления закупки через раскрытие характерных связей между руководимыми подсистемами. Эффективность управления закупками во многом обеспечиваются уровнем профессионализма руководителя контрактной службы [1;2;3]. Что касается результативности управления закупками, то необходимо учитывать способы взаимодействия субъектов управления.

Руководитель контрактной службы должен иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок. Он должен знать и руководствоваться в своей деятельности:

- Конституцией Российской Федерации;
- Гражданским кодексом РФ;
- Бюджетным кодексом РФ;
- Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и иными федеральными законами, а также нормативными правовыми актами, регулирующими отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд (далее - Закон о контрактной системе);
- антимонопольным законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о защите конкуренции;
- иные нормативно-правовые акты.

Руководитель контрактной службы: распределяет обязанности между сотрудниками контрактной службы; представляет на рассмотрение руководителю заказчика предложения о структуре и численности контрактной службы, о назначении на должность и освобождении от должности ее сотрудников; осуществляет общее

руководство контрактной службы; формирует план работы контрактной службы и представляет его на рассмотрение руководителя заказчика; представляет руководителю заказчика ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные отчеты об осуществлении закупок, а при необходимости информацию об осуществлении любой закупки на любой стадии; организует в случае необходимости консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) и участвует в таких мероприятиях; организует обязательное общественное обсуждение закупки, по результатам которого при необходимости осуществляет подготовку изменений для внесения в планы закупок, планы-графики, документацию о закупках или обеспечивает отмену закупки; принимает участие в утверждении требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и организует их размещение в единой информационной системе (на официальном сайте); участвует в рассмотрении дел об обжаловании действий (бездействия) заказчика, в том числе обжаловании результатов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и т.д.

Работа руководителя контрактной службы оценивается по результатам исполнения возложенных на контрактную службу обязанностей, регламентированных Положением о контрактной службе. При этом учитывается сложность выполняемых руководителем контрактной службы задач и обязанностей, степень самостоятельности при их выполнении, его ответственность за выполняемую работу. Организация деятельности руководителя контрактной службы выстраивается с учётом уровня его управленческих компетенций:

потенциальный уровень:

- фрагментарность управленческих знаний;
- неустойчивое воспроизведение управленческих умений;
- низкое проявление способности использования знаний и умений в своей профессиональной деятельности

по управлению закупками;

ситуативный уровень:

- сформированная система знаний и умений в области управления закупками;

• умение разрабатывать алгоритмы решений управленческих задач и использовать их в своей управленческой деятельности;

устойчивый уровень:

• достаточно устойчиво выражена профессионально-управленческая направленность личности руководителя контрактной службы;

• осознанная потребность в развитии управленческих компетенций для качественного осуществления закупок.

Выявленные уровни развития управленческих компетенций руководителей контрактных служб подтвердили необходимость методологического обеспечения их деятельности.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // *Фундаментальные исследования*. – 2015. - №2. – С.1013-1016.
2. Землин А.И. Противодействие коррупции в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд // *Организационно-правовые проблемы противодействия коррупции при осуществлении государственных и муниципальных закупок: сборник научных статей*. М.: Центр образовательного и научного консалтинга ПГУУ Правительства Москвы, 2015. С. 5-19.
3. Сергеева С.А. Прогнозирование в управлении закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд // *Фундаментальные исследования*, 2014. - № 5 (часть 3). - С. 565-568.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

Новикова В.И.

Смоленский институт экономики – филиал НОУ ВПО
«Санкт-Петербургский университет управления и экономики»

Необходимость создания в России механизма государственного регулирования сельского хозяйства, включающего в себя весь комплекс мер воздействия государства на систему экономических отношений, вытекает из места и роли этого сектора в рыночной экономике в целом. Сельское хозяйство в условиях рынка занимает особое положение, не позволяющее в силу его специфики в полной мере и на равных участвовать в

межотраслевой конкуренции. Относительно низко доходное сельское хозяйство, зависимое от природных факторов и имеющее ярко выраженный сезонный, циклический характер производства, является более отсталой в технологическом плане отраслью по сравнению с промышленностью, и в результате этого вложение в нее капитала приносит меньшую отдачу. Кроме того, увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции вследствие неэластичности спроса приводит к существенному падению цен на нее и сопровождается уменьшением доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Низкий платежеспособный спрос населения не позволяет реализовать сельскохозяйственную продукцию по достаточно высоким ценам.

Следует также отметить, что сельское хозяйство является крупным потребителем промышленной продукции. Низкий уровень рентабельности сельскохозяйственного производства и высокие цены на промышленную продукцию не позволяют предприятиям аграрной сферы осуществлять производство на рациональном уровне интенсивности. Многочисленность производителей продукции агропромышленного производства, географические и экономические условия их развития не позволяют значительно влиять на спрос продуктов с помощью метода продвижения товара на рынке. Кроме того, предприятия реализуют свои товары через несовершенную маркетинговую систему, которая резко увеличивает цену продукта.

Процесс расширенного воспроизводства в АПК в настоящее время не осуществляется. Во-первых, реальный процесс обращения денег, то есть превращение их в товар и обратно в деньги, разорван. Производительный сектор экономики функционирует на основе натурального обмена, деньги появляются на заключительной фазе воспроизводства, после многочисленных взаимозачетов и обменов продукта на продукт. Финансовый сектор в основном занят получением прибыли от взаимных кредитов, операций с ценными бумагами, скупки недвижимости с ее последующей реализацией, краткосрочных ссуд, вкладов граждан, купли-продажи валюты и т. п. Все эти операции приносят высокий и быстрый доход, нейтрализующий действие инфляции, несравнимый по прибыльности с производственными инвестициями.

И, наконец, большой поток относительно дешевого импортного продовольствия и неконкурентоспособность отечественной продукции являются в последние годы основной причиной упадка собственного производства, создания серьезной угрозы для продовольственной безопасности страны.

Серьезным тормозом для динамичного развития сельскохозяйственного производства является низкая доходность в отрасли. Прибыль в среднем на одну сельскохозяйственную организацию составляет 4-4,9 млн. руб. Располагая такими средствами, невозможно достичь экономического роста, какие бы льготные условия получения кредитов и использования лизинга не были созданы.

Решение этой проблемы видится, во-первых, в модернизации производства и повышении на этой основе производительности труда; во-вторых, в эффективной ценовой политике на рынке сельхозпродукции и продовольствия, в-третьих, государственной поддержке сельскохозяйственных производителей на уровне, сопоставимом с поддержкой фермеров в развитых странах. В этом случае можно будет решить и другую проблему, касающуюся повышения доступности кредитов (текущих и инвестиционных), полного использования возможностей лизинга, роста инвестиционной активности в отрасли.

Много нареканий относительно формирования потребительских цен на агропродовольственном рынке: темпы их роста существенно опережают цены реализации на продукцию сельхозпроизводителей. В результате, доля непосредственных производителей в конечной цене продукта крайне низкая. Сохраняется диспаритет цен между сельскохозяйственной и промышленной продукцией. Кстати, та разница в ценах, которая складывается на агропродовольственном рынке, во многом объясняется отсутствием его реальной инфраструктуры. В развитых странах многие вопросы решаются с помощью кооперации. В США, например, 70% молока реализуется через кооперативы, в северных странах - почти 100%. Аналогичное положение во Франции, Германии, Японии.

Национальным проектом и Госпрограммой предусмотрено развитие сбытовой кооперации для мелкотоварного производства. К сожалению, большая часть созданных кооперативов так и не работает. Целесообразно, видимо, сформировать ведомственную программу по развитию кооперации, включить в документ целый ряд экономических стимулов и организационных мер, таких как ослабление антимонопольного пресса, государственная поддержка создания заготовительной инфраструктуры и переработки продукции, льготное кредитование, особенно инвестиций, и другие.

Еще одна нерешенная проблема - доступ сельхозпроизводителей на рынок. Согласно мониторингу, проводимый в 30 регионах страны всех административных округов, было опрошено более 15 тыс. респондентов, на вопрос о том, испытывают ли товаропроизводители трудности при реализации сельхозпродукции, почти 60% из них ответили утвердительно.

За последние четыре года процедуру банкротства прошли около 20 тыс. сельхозорганизаций. В таких условиях наладить стабильно развивающееся производство невозможно, какие бы организационно-правовые

формы ни преобладали в отрасли. Из 280 тысяч созданных за годы реформ крестьянских (фермерских) хозяйств в настоящее время функционируют лишь 126 тысяч.

Банкротство зачастую принимает самые уродливые формы: вывозится и, в конечном счете, уничтожается скот, остаются бесхозными земли, лишаются работы сотни людей. Какая биржа труда может помочь тем, кто живет в отдаленных деревнях?

С одной стороны, тратятся немалые средства на завоз высокопродуктивного скота, восстановление заброшенных земель, привлечение кадров, а с другой, уничтожается производство. Сейчас идет подготовка проекта федерального закона о корректировке отдельных положений по банкротству. На наш взгляд, разрабатываемые предложения также не решают существа проблемы.

На агропродовольственном рынке складывается непростая ситуация: розничные цены растут независимо от колебаний цен реализации продукции сельхозпроизводителями.

То же самое происходит с ценами на материально-технические ресурсы для села. Принятые меры в отношении дизельного топлива, минеральных удобрений, несомненно, ослабили негативное влияние диспаритета цен, но в целом проблему не сняли.

Задолженность сельскохозяйственных организаций по всем видам кредитов и займов достигла почти 1,2 трлн. руб., что на порядок больше полученной ими прибыли.

Для обеспечения продовольственной безопасности нашей стране предстоит одновременно решать, как минимум, четыре взаимосвязанные и капиталоемкие задачи:

во-первых, осуществлять технико-технологическую модернизацию сельского хозяйства, пищевой промышленности, сферы производственного обслуживания АПК;

во-вторых, формировать кадровый потенциал отрасли, способный осваивать инновации;

в-третьих, вести масштабные работы по восстановлению производства на заброшенных сельскохозяйственных угодьях, увеличить площадь посевов примерно на 25-30 млн. га;

в-четвертых, создать современную социальную инфраструктуру сельских территорий, без чего реализация намеченных целей невозможна.

Поэтому нужна комплексная оценка потребности в инвестициях и источниках их покрытия.

Многие из этих вопросов отражены в Концепции развития аграрной науки и научного обеспечения агропромышленного комплекса Российской Федерации до 2025 года. Возможно, учитывая сложившуюся ситуацию и новые задачи, в нее целесообразно внести определенные коррективы.

В проекте Доктрины продовольственной безопасности для оценки степени ее достижения обозначены следующие пороговые значения доли отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка: по зерну и картофелю - не менее 95%, сахару и растительному маслу - не менее 80, мясу и мясопродуктам (в пересчете на мясо) - не менее 85, молоку и молокопродуктам (в пересчете на молоко) - не менее 90, рыбе и рыбопродуктам - не менее 80%.

В настоящее время эти показатели, по данным Минсельхоза России, составляют по растительному маслу 86%, свинине и птице - 65, рыбе - 63, говядине - 60, сахару и овощам - 60%.

Как показывают расчеты, около половины сельхозпродукции по-прежнему производится в малопроизводительном низкотоварном секторе хозяйств населения. Совокупная товарность по хозяйствам всех категорий составила лишь 50% по семенам подсолнечника, до 22% - по картофелю. По мясу и птице этот показатель достиг 74%, по молоку - 57%.

Такого нерационального использования ресурсов, в том числе трудовых, не существует ни в одной развитой стране. На Западе практически все производство охвачено разными формами кооперации, как заготовительной, так и сервисной.

Какое бы направление повышения устойчивости мы не рассматривали, неизменно приходится возвращаться к нескольким основополагающим положениям.

Возможно, основным из них является создание условий обеспечения в хозяйствах доходности, необходимой для расширенного воспроизводства. Сельское хозяйство в силу его положения в экономике страны не в состоянии диктовать условия достижения необходимой ему доходности другим отраслям и сферам деятельности. Уровень рентабельности по отношению к фондам в сельском хозяйстве ныне примерно в 4 раза меньше, чем в других отраслях экономики. Именно поэтому оплата труда в аграрном секторе остается самой низкой и на протяжении всех последних лет не превышает 40-45% ее среднего значения по экономике в целом. Вот почему уровень поддержки сельского хозяйства несоизмерно ниже его роли в обеспечении жизнедеятельности общества.

Необходимы новые подходы к формированию в АПК системы ценообразования. Практика последних лет вновь подтвердила, что в период как развития, так и кризиса «крайним» оказывается сельское хозяйство. В

первом случае ему достается малая доля от роста совокупной прибыли, во втором - оно более всех страдает от понижения цен реализации на сельхозпродукцию.

На сегодняшний момент ситуация в «ножницах цен» несколько сузилась. Но в целом низко рентабельное производство продукции скотоводства из-за низких закупочных цен со стороны монополизированных посредников не создало благоприятных условий для модернизации отрасли за счет собственных финансовых ресурсов.

В части цен на продукцию сельскохозяйственных товаропроизводителей, видимо, следует перейти от их мониторинга, который сейчас осуществляется, к регулированию на основе преимущественно «мягких» механизмов. В их числе могут быть индикативные цены, минимальные предельные цены реализации (например, на молоко), расширение перечня продукции, включаемой в закупочные интервенции, залоговые операции и т.д.

Кто может поправить положение, обусловленное неэквивалентным обменом? Наверное, только государство. И особенно это важно в современных условиях, когда кризис обнажил целый ряд дефектов в организационно-экономическом механизме регулирования рынков и социальной политике АПК.

Крайне важно иметь систему балансов, с одной стороны, производства и потребления, спроса и предложения на рынке сельхозпродукции, с другой - финансовых ресурсов у сельхозпроизводителей и потребности в них для осуществления расширенного воспроизводства.

Сейчас ряд продуктовых балансов разрабатывается, но для обеспечения устойчивого экономического развития необходим системный подход к индикативному планированию функционирования агропромышленного комплекса.

Состояние сельского хозяйства определяет степень продовольственной безопасности страны, её продовольственной независимости. К факторам, усиливающим продовольственную безопасность относятся такие, как наличие ценовых диспропорций на рынке сельхозпродукции, сырья и продовольствия; отставание в инновационной сфере; ускоренное выбытие основных фондов (по отдельным её видам у 50-70% машин превышен нормативный срок эксплуатации.) Невозможность технического обновления приведет к дальнейшему сокращению посевных площадей и спаду производства сельскохозяйственной продукции.

Предполагается, что цены на продовольствие, особенно на мясную и молочную продукцию, будут расти на внутреннем рынке примерно на 20%. Учитывая недостаточность валютных финансовых ресурсов и предполагаемый рост мировых цен на продовольствие, поставки его по импорту будут сокращаться.

Чтобы выйти на показатели продовольственной независимости с учетом допустимой доли импорта и обеспечения рациональных норм питания населения, потребуется увеличить производство молока, мяса и овощей примерно в 1,5 раза, а фруктов - более чем вдвое.

Со всей ответственностью можно утверждать, что Россия располагает потенциальными возможностями для обретения в относительно сжатые сроки продовольственной независимости. При поддержке государства субъектов Российской Федерации, проявленной заинтересованности со стороны предпринимательских структур наша страна сможет существенно продвинуться в её решении уже в ближайшее время.

С учетом этих обстоятельств в большинстве стран с рыночной экономикой действуют развитые и имеющие длительную историю системы государственного регулирования. Их основные цели и задачи — установление стабильной экономической ситуации в сельском хозяйстве, поддержка рыночной конъюнктуры и колебаний доходности в отрасли, гарантия конкурентоспособного участия национальных товаропроизводителей в международном разделении труда и т. д.

Задачами государственного регулирования являются стабилизация и повышение эффективности агропромышленного производства, обеспечение продовольственной безопасности, улучшение продовольственного обеспечения населения, сближение уровней доходов работников сельского хозяйства и промышленности, защита отечественных товаропроизводителей.

Список литературы

1. Новикова В.И. Совершенствование ценовых отношений между предприятиями АПК: монография. Смоленск: Изд-во СПб университет управления и экономики, 2013.
2. Новикова В.И. Экономические условия аграрного предпринимательства в Смоленской области. // Журнал АПК: экономика, управление. 2014. №3. С. 68-71.
3. Новикова В.И. Проблемы регулирования продовольственного рынка России. Материалы XI международной научно-практической конференции «Россия и Европа: связь культуры и экономики. – Прага, 2015, часть 2, с.197-199.

РАЗРАБОТКА СХЕМЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРИ ВЫБОРЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНСТРУМЕНТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Сухорукова И.А.

ПАО завод «Красное знамя», г.Рязань

В вопросах выбора и использования инструментов менеджмента качества особую роль играет деятельность по управлению:

- ресурсами (работники, инфраструктура, производственная среда и др.);
- процессами жизненного цикла продукции (планирование, проектирование и разработка, производство и обслуживание и др.);
- процессами измерения, анализа и улучшения (измерения удовлетворенности потребителей, внутренние аудиты, измерение и мониторинг продукции и процессов, анализ данных, корректирующие и предупреждающие действия);
- системой менеджмента качества в целом (процессы управленческой деятельности руководства).

Для управления вышеуказанными элементами большое значение имеет информация. В соответствии с требованиями ГОСТ ISO 9001 и ГОСТ РВ 0015-002 в СМК необходимо определить процессы внутреннего обмена информацией.

В [1] введены два термина – информационный процесс и информационный поток, которые определены следующим образом:

Информационный процесс – обмен информацией между людьми, целью которого является обеспечение понимания передаваемой и получаемой информации.

Информационный поток – направленное движение информации, при условии, что у этой информации есть общий источник и общий потребитель.

Для каждого потребителя информации очень важной характеристикой является ее адекватность. Адекватность информации – определенный уровень соответствия создаваемого с помощью полученной информации образа реальному объекту, процессу, явлению и т.п. [1].

Для обеспечения результативности и эффективности использования инструментов менеджмента качества выделим требования к ее качеству. Информация должна быть: репрезентативной; содержательной; достаточной; доступной; актуальной; своевременной; точной; достоверной; устойчивой.

Авторы [1] вышеперечисленные требования к информации называют основными показателями качества информации.

Информационный процесс осуществляется посредством информационных потоков [1], которые делятся на внутренние и внешние.

Применительно к использованию инструментов менеджмента качества организацию информационных потоков представим в виде схемы (Рисунок 1).

Предлагаемая схема информационных потоков отличается установлением различных видов связей между всеми сторонами, оказывающими влияние на функционирование СМК, в частности введены диагональные связи.

Внешние информационные потоки определяют взаимодействие между предприятием (организацией), потребителем (заказчиком, в т.ч. ВП МО РФ), вышестоящими организациями (например, концерн, в который входит предприятие (организация), органы исполнительной власти), надзорными органами (органами по сертификации, аккредитации и др.), а также конкурентами.

Внутренние информационные потоки отражают взаимодействие между высшим руководством, руководителями подразделений и сотрудниками.

Информационные потоки будем формировать с использованием прямой, обратной, диагональной, горизонтальной связей, что позволит выполнить требования к качеству информации, реализовать принципы ориентации на потребителя, вовлечения работников, лидерства руководства.

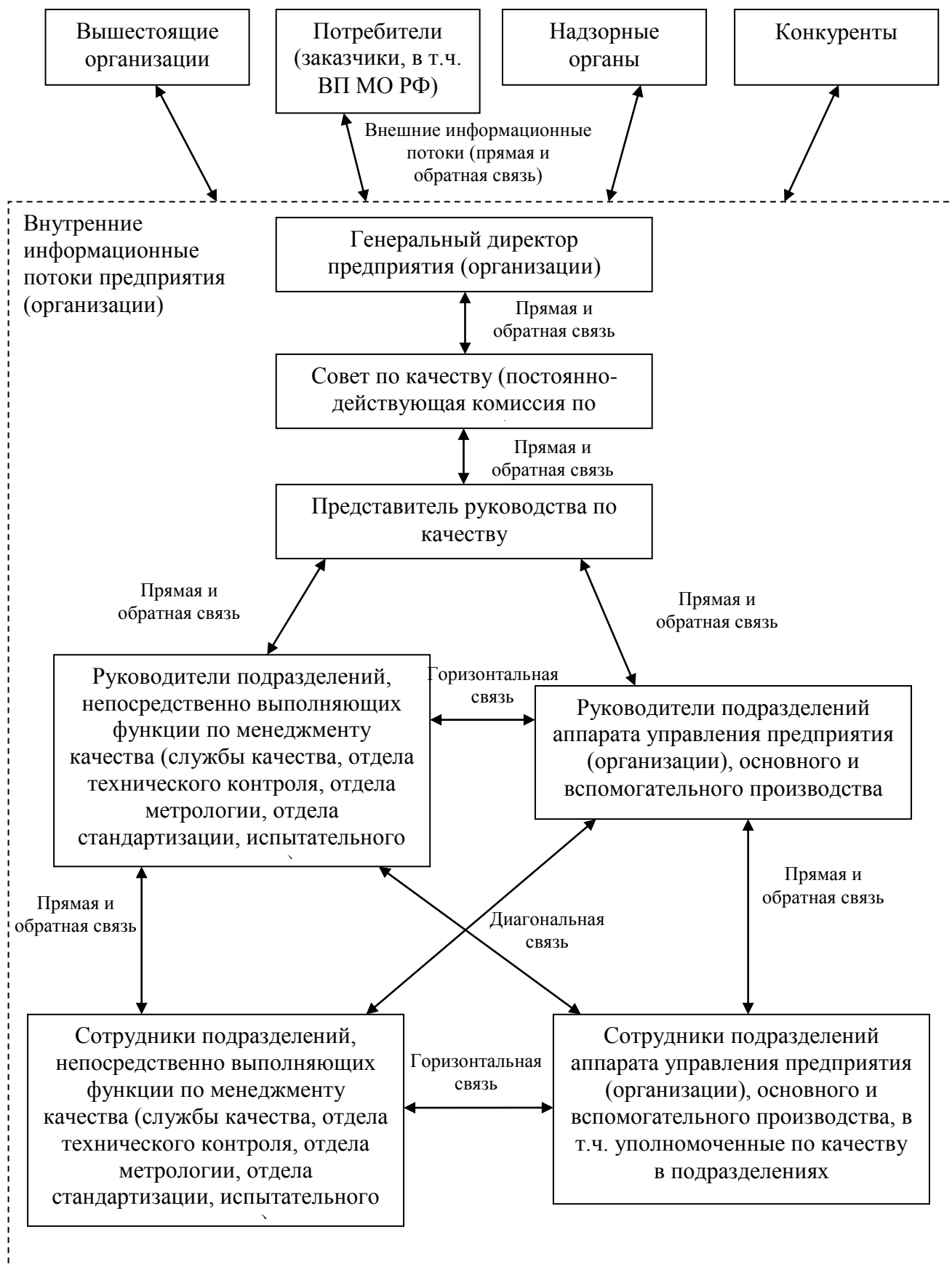


Рис. 1. Информационные потоки

По прямой связи передается информация, касающаяся принятых решений по выбору и использованию инструментов менеджмента качества, которые сформированы в соответствии с информацией о факторах внутренней и внешней среды предприятия (организации). По обратной связи передается отчетная информация об использовании инструментов менеджмента качества, результативности и эффективности их использования. По диагональной связи согласовывают деятельность между подразделениями по выбору и использованию инструментов менеджмента качества. По горизонтальной связи происходит обмен информацией между сотрудниками или руководителями подразделений одного уровня управления.

Исходя из вышесказанного, представим схему информационных потоков при выборе и использовании инструментов менеджмента качества (Рисунок 2).

Информационные потоки будем формировать в двух сферах:

1) внешняя среда: вышестоящие организации, потребители, надзорные органы, конкуренты ↔ предприятие (организация) в целом;

2) внутренняя среда предприятия (организации): сотрудники подразделений → руководители подразделений → представитель руководства по качеству → совет по качеству (ПДКК) → генеральный директор → совет по качеству (ПДКК) → представитель руководства по качеству → руководители подразделений → сотрудники подразделений.

Представленная схема информационных потоков при выборе и использовании инструментов менеджмента качества отличается распределением видов информации по информационным потокам и связям для принятия обоснованных решений. Это позволяет обеспечить прохождение информации по всем уровням управления предприятия (организации).

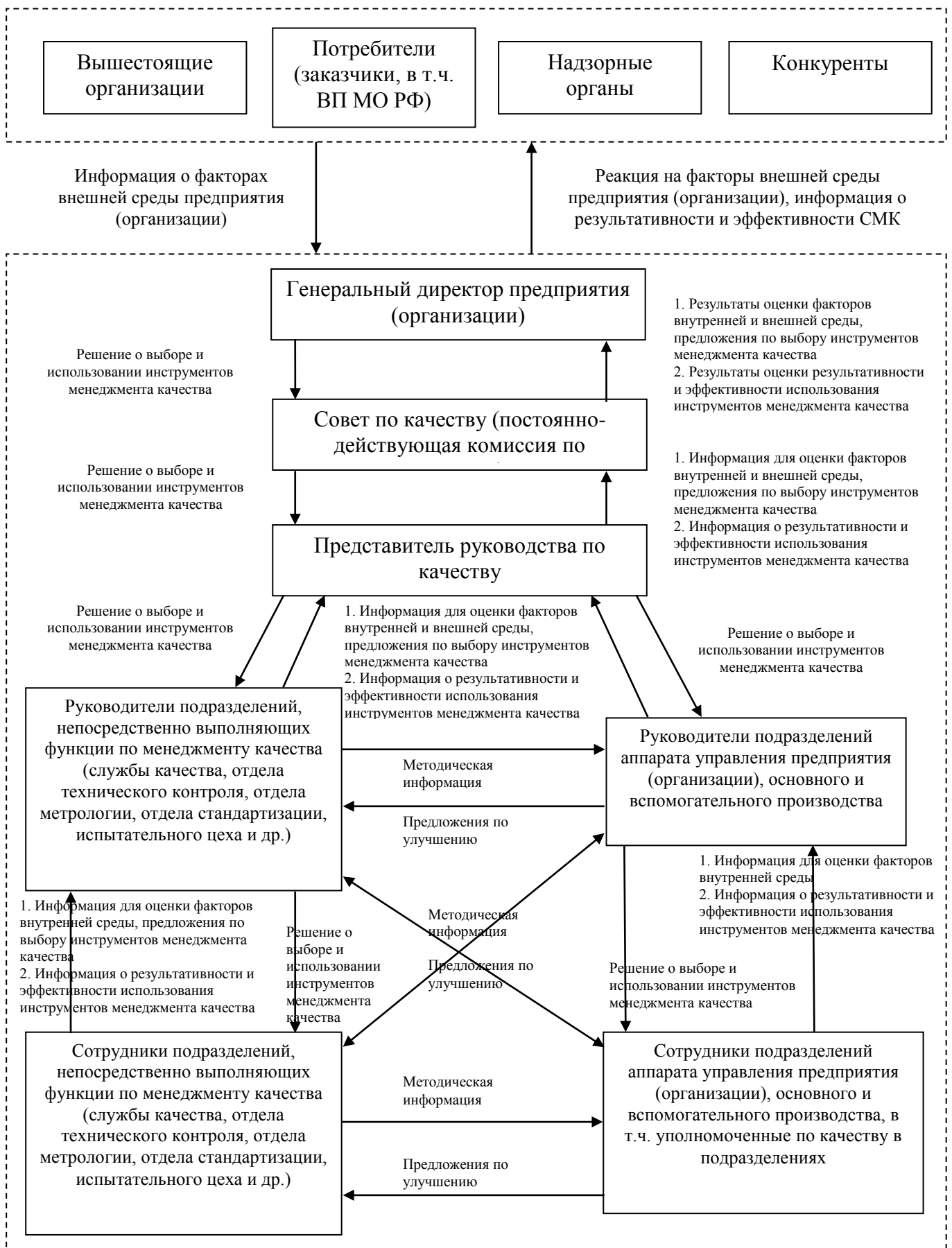


Рис.2. Схема информационных потоков при выборе и использовании инструментов менеджмента качества

Список литературы

1. Сидоров П.И., Путин М.Е., Коноплева И.А. Деловое общение. – М.: ГОЭТАР-МЕД, 2004.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Карпова М.В., Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Овчинникова Ю.И.

Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева

Преодоление социально-экономического кризиса в агропромышленном комплексе напрямую зависит от эффективности развития малого агробизнеса. Активизация деятельности малых форм хозяйствования АПК оказывает существенное влияние на комплексное развитие сельских территорий, где бизнес играет важнейшую экономическую и социально-политическую роль. К малым формам хозяйствования относятся крестьянские (фермерские) хозяйства и часть личных подсобных хозяйств.

В сельской местности Курганской области проживают 340,9 тыс. чел., сформировано около 182,5 тыс. личных подсобных хозяйства и 1181 крестьянских (фермерских) хозяйств. Динамика индексов производства сельскохозяйственной продукции свидетельствует о том, что в последние годы фермерские хозяйства опережают сельскохозяйственные организации по темпам развития производства.

Размер посевных площадей в Курганской области представлен Табл.1 [1, 2, 3].

Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур в Курганской области за период с 2010-2014 гг. в хозяйствах всех категорий увеличилась на 37,5 тыс. га, в крестьянских (фермерские) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей на 87,8 тыс. га, в хозяйствах населения на 13,9 тыс. га.

Доля крестьянских (фермерских) хозяйств во всей посевной площади Курганской области выросла с 24,6% в 2010 г. до 30,2% в 2014 г., в личных хозяйствах с 6,3% до 7,1%. В настоящее время в крестьянских (фермерских) хозяйствах сосредоточено 32% посевов зерновых культур области, в хозяйствах населения – около 5%, 34% - технических культур в КФХ, 0,4% - в хозяйствах населения, 18% - кормовых культур в КФХ, 10% - в личных хозяйствах, овощебахчевых культур и картофеля – 7,2% в крестьянских (фермерских) хозяйствах, 92,5% в личных хозяйствах [5].

Таблица 1

Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс. га

Площадь	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Хозяйства всех категорий					
Вся посевная площадь	1373,9	1398,3	1396,5	1411,1	1411,4
в т.ч.: зерновые и зернобобовые	1119,1	1150,0	1164,2	1168,1	1157,3
картофель	23,1	24,5	25,0	25,3	25,0
овощи (всего)	6,9	7,2	7,1	7,1	7,1
технические культуры	26,1	37,4	45,2	51,6	56,2
кормовые культуры	198,4	1,1	154,7	158,7	165,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели					
Вся посевная площадь	338,1	349,2	370,4	402,1	425,9
в т.ч.: зерновые и зернобобовые	314,2	322,8	338,9	363,1	373,9
картофель	1,2	1,6	2,1	2,3	2,0
овощи (всего)	0,5	0,6	0,4	0,5	0,3
технические культуры	6,3	8,6	11,3	14,1	19,1
кормовые культуры	15,8	15,4	17,5	22,0	30,4
Хозяйства населения					
Вся посевная площадь	86,9	97,9	106,4	105,6	100,8
в т.ч.: зерновые и зернобобовые	46,0	55,9	63,8	61,5	56,6
картофель	20,0	20,8	20,6	20,5	20,6

овощи (всего)	5,5	5,7	6,0	6,0	6,2
технические культуры	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2
кормовые культуры	14,9	15,0	15,6	17,2	17,1

В последнее пятилетие в структуре посевов крестьянских (фермерских) хозяйств большая часть посевной площади отводится под зерновые культуры (90,99% в среднем за 2010-2014 гг.). В структуре зерновых культур преобладает яровая пшеница 87,6%, ячмень – 7,3%, овес – 3,1%. Наблюдается рост площадей занятых под техническими культурами в крестьянских (фермерских) хозяйствах за 2010-2014 гг. на 12,8 тыс. га или в 3 раза.

Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах населения увеличилась за анализируемый период на 13,9 тыс. га или 16,00% и составила в 2014 г. 100,8 тыс. га. В структуре посевных площадей сельскохозяйственных культур наибольший удельный вес в среднем за анализируемый период занимают зерновые и зернобобовые 56,88% и картофель 20,69%.

Валовой сбор сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях определяется по данным федерального государственного статистического наблюдения о собранной в этих хозяйствах продукции, как с основных, так и с повторных и междурядных посевов; в крестьянских (фермерских) хозяйствах, а также хозяйствах населения - на основе сведений о размерах посевных площадей в этих хозяйствах и о средней урожайности с 1 га посева по материалам выборочных обследований крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения [1, 2, 3].

Таблица 2

Валовой сбор сельскохозяйственных культур, тыс. т

Валовой сбор	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Хозяйства всех категорий					
Зерно (в весе после доработки)	866,1	2401,5	933,2	1344,2	1267,2
Картофель	196,7	402,3	190,5	313,9	332,3
Овощи (всего)	137,3	187,1	128,5	187,2	171,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели					
Зерно (в весе после доработки)	203,0	647,8	233,7	406,2	359,1
Картофель	10,2	25,9	16,9	29,7	27,2
Овощи (всего)	5,3	8,4	3,1	8,5	2,5
Хозяйства населения					
Зерно (в весе после доработки)	37,8	117,9	64,7	73,6	58,3
Картофель	163,3	332,9	133,0	241,4	268,4
Овощи (всего)	114,8	146,3	110,1	156,7	154,4

Вклад фермерских хозяйств в обеспечение продовольствием населения области увеличивается. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения ежегодно производится более 33% от общего объема производства зерна в целом по Курганской области, 91% - овощей, 89% - картофеля.

Продолжающееся наращивание объемов производства зерна и технических культур в фермерских хозяйствах существенно увеличило их долю в общем итоге. Рост объемов производства картофеля в КФХ за анализируемый период составил более чем в 3 раза, в хозяйствах населения - 61%.

Более наглядно валовой сбор по всем культурам за 2014 г. представлен на Рисунке 1.

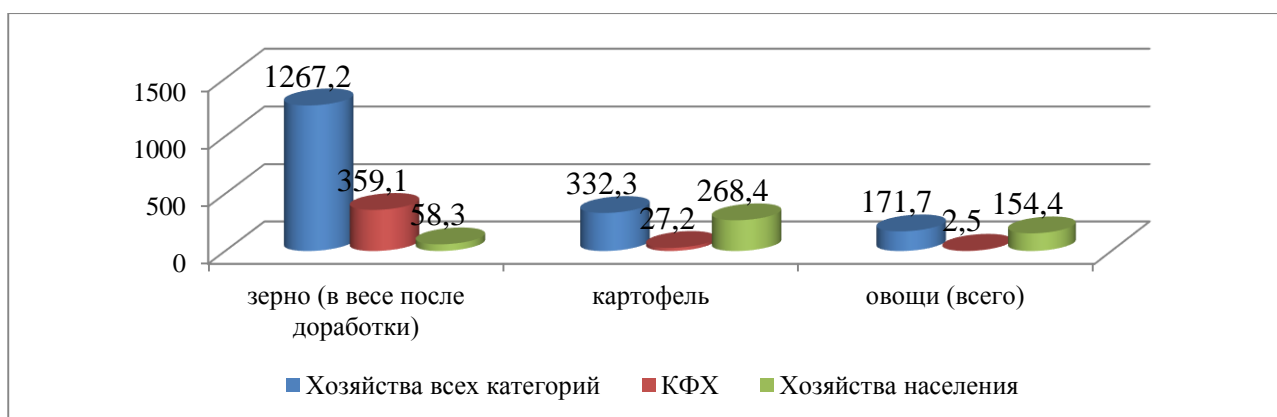


Рис.1. Валовой сбор сельскохозяйственных культур за 2014 г, тыс. т

Валовой сбор зерна в 2014 г. по всем хозяйствам составил 1267,2 тыс. т, из них 4,6% или 58,3 тыс. т в хозяйствах населения, 28,3% или 359,1 тыс. т в крестьянских фермерских хозяйствах. Валовой сбор картофеля составил 332,3 тыс. т, из них 80,8% в хозяйствах населения, а 8,2% в крестьянских фермерских хозяйствах. По овощам валовой сбор составил 171,7 тыс. т из них 89,9% или 154,4 тыс. т в хозяйствах населения, 1,5% или 2,5 тыс. т в крестьянских фермерских хозяйствах.



Рис.2. Структура валовых сборов зерна, %

Рисунок 2 наглядно отражает, что в 2014 г. 32,9% валовых сборов зерна приходится на малые формы, остальные 67,1% на сельскохозяйственные организации, по сравнению с 2010 г. этот показатель увеличился на 5,1%.

Урожайность сельскохозяйственных культур в фермерских хозяйствах в большинстве случаев меньше чем в сельскохозяйственных организациях. Это связано, прежде всего, с тем, что в условиях недостатка финансовых средств, отсутствия опыта и чередования севооборотов на полях фермерских хозяйств, применять интенсивные технологии выращивания сельскохозяйственных культур практически невозможно. Динамика урожайности и валовых сборов представлена в Табл.3 [1, 2, 3].

Таблица 3

Урожайность основных сельскохозяйственных культур, ц/га

Урожайность	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Хозяйства всех категорий					
Зерновые и зернобобовые	10,3	21,1	11,2	12,3	14,9
Картофель	85,3	164,8	77,6	125,8	136,5
Овощи (всего)	210,6	268,4	185,3	266,0	252,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели					
Зерновые и зернобобовые	9,3	20,4	10,6	12,0	14,4
Картофель	89,4	167,2	90,0	142,0	163,7
Овощи (всего)	201,0	219,0	101,7	190,6	240,7

Хозяйства населения					
Зерновые и зернобобовые	8,3	21,1	10,1	12,0	10,8
Картофель	81,7	160,1	64,5	118,0	130,0
Овощи (всего)	208,7	255,9	182,0	260,0	247,1

Урожайность зерновых и зернобобовых культур в фермерских (крестьянских) хозяйствах составила ниже, чем в хозяйствах всех категорий в среднем за анализируемый период на 0,62 ц/га. Получив урожайность на уровне коллективных хозяйств, фермеры собрали бы дополнительно более 30 тыс. т зерна в 2014 г. Показатель урожайности по зерновым культурам в хозяйствах населения значительно ниже, чем в крестьянских фермерских хозяйствах и сельскохозяйственных организациях.

Основными направлениями дальнейшего увеличения объемов производства и повышения эффективности воздействия зерновых культур является последовательная интенсификация на базе развития химизации и мелиорации, внедрения прогрессивных технологий выращивания и уборки зерна, применение новых, более продуктивных сортов и гибридов зерновых культур.

Совокупное выражение валовой продукции сельского хозяйства отражается в стоимостных показателях, которые значительно колеблется в 2010-2013 гг. Это связано с изменением цен на продукцию по периодам ее производства, и с вкладом конкретного региона в производство сельскохозяйственной продукции в целом (Табл.4) [4].

Таблица 4

Объем производства продукции растениеводства, млн. р.

Категория хозяйств	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Хозяйства всех категорий	9351,1	18284,0	10240,1	19975,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	4128,9	6062,4	3613,7	7229,6
Хозяйства населения	1204,6	3416,5	1643,6	3913,2

Немаловажное значение в повышении эффективности производства зерна отводится выбору каналов реализации, повышению качества продукции, государственной поддержки зернового производства, а также росту материальной заинтересованности при выращивании зерновых культур (Табл.5) [6].

Таблица 5

Реализация продукции растениеводства, тыс. т

Продукция	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Хозяйства всех категорий				
Зерновые и зернобобовые	570,3	833,6	787,6	605,2
Картофель	12,2	14,1	34,0	51,6
Овощи (всего)	11,9	12,8	20,3	24,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели				
Зерновые и зернобобовые	126,9	291,1	206,2	203,1
Картофель	5,9	10,3	6,7	7,1
Овощи (всего)	3,3	5,1	2,0	3,1

Реализация продукции растениеводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах увеличивается, так объем реализации зерновых и зернобобовых культур увеличился на 60,04%, картофеля на 20,34%. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств по реализации зерновых и зернобобовых культур по Курганской области выросла с 22,22% в 2010 г. до 33,55% в 2013 г.

В Курганской области, как и по всей стране, наблюдается тенденция сокращения количества крестьянских (фермерских) хозяйств с одновременным увеличением земельной площади. Это свидетельствует о том, что наращивание объемов производства сельскохозяйственной продукции в этой категории хозяйств, происходит в основном за счет крупных хозяйств, которые оказались более жизнеспособными.

Список литературы

1. Показатели развития крестьянских (фермерских) и индивидуальных предпринимателей в 2011 году сборник №122. – Курган. - 2012. - 22 с.

2. Показатели развития крестьянских (фермерских) и индивидуальных предпринимателей в 2012 году сборник №122. – Курган. - 2013. 22 с.
3. Показатели развития крестьянских (фермерских) и индивидуальных предпринимателей в 2013 году сборник №122. – Курган. - 2014. - 25 с.
4. Реализация сельскохозяйственной продукции в 2014 году: Стат. бюллетень/Курганстат. – Курган. - 2015. – 55 с.
5. Рознина Н.В. Карпова М.В. Тенденции развития АПК Курганской области // Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи: IV Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА. - 2012. – 256 с.
6. <http://kurganstat.gks.ru/>

СТРАТЕГИИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА

Дзагова С.С.

Институт информатики и проблем регионального управления РАН, г.Нальчик

Наиболее прогрессивным и инновационным подходом к развитию региона в условиях «новой экономики» и ключевой роли информации в экономических процессах, является кластерное развитие территории. Кластеры являются ведущим фактором, влияющим не только на экономический рост, но и на повышение конкурентоспособности муниципалитетов, регионов и стран.

Кластер – сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, университетов, банков и проч.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Кластер обладает свойствами взаимной конкуренции его участников, кооперации его участников, формирования уникальных компетенций региона, формированием концентрации предприятий и организаций на определённой территории [4].

Кластерное развитие территорий закладывается в основу стратегий социально-экономического развития, программ развития отраслей региона и других стратегических документов. Кластеры формируют комплексные производственно-технологические пакеты для принятия выгодных инвестиционных решений, определяют приоритетные инвестиционные вложения и создают условия для перевооружения промышленности [2].

Неоспоримые преимущества кластерного подхода в управлении развитием территории и кластерные инициативы учитывают документы территориального планирования, играющие важную роль в стратегическом развитии страны в целом и каждого её региона. При этом основной проблемой учёта стратегических приоритетов кластерного развития территории является отсутствие возможности установить чёткие границы кластера, выделить для него отдельную промышленную площадку. Это обусловлено тем, что в пространственном выражении кластер представляет собой не конкретную территорию, имеющую строгие границы, а сетевую структуру. Чтобы решить проблему определения границ промышленного кластера, необходимо понять, каким образом и с каким уровнем детализации необходимо учитывать кластерное развитие при разработке различных документов стратегического планирования территориального развития региона.

Необходимым условием успешной реализации проектов по стимулированию кластеров является наличие региональной стратегии, в которой должны учитываться ключевые точки роста региона в целом.

Различают два вида стратегий, которые дополняют друг друга:

- стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах;
- стратегии, направленные на создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров [5].

В зависимости от стратегии развития, кластеры можно разделить на следующие типы:

1. Инфраструктурно-инновационный кластер формируется вокруг системы гарантированного потребления продукции и используется уже существующая инфраструктура, но с применением принципиально новых технологических решений.

2. Инновационный кластер формируется на основе принципиально новых инфраструктур не имеющих аналогов. В данном кластере невозможно просчитать гарантированный спрос продукции и формирование данного кластера возможно только под гарантии государства.

3. Ультраструктурный или метапромышленный кластер формируется на основе преобразования существующей промышленности, причем создается наиболее передовая технология вокруг которой формируется необходимая система предприятий.

4. Заимствованный кластер формируется на примере зарубежного опыта применяемых технологий и основывается на импортозамещающих технологиях.

Выбор той или иной кластерной стратегии зависит от комбинации следующих основных характеристик кластеров:

- географическая – построение пространственных кластеров экономической активности;
- горизонтальная – соединение нескольких отраслей в один большой кластер;
- вертикальная – присутствие в кластерах смежных этапов производственного процесса, при выделении инициатора и конечного исполнителя инноваций;
- латеральная – объединение разных секторов, которые обеспечивают экономию за счет эффекта масштаба;
- технологическая – объединение отраслей, пользующихся одной и той же технологией;
- фокусная – объединение предприятий вокруг одного центра – предприятия, НИИ или учебного заведения;
- качественная – сотрудничество фирм, позволяющее подавлять инновационные процессы и поощрять защитное поведение. [5].

Высокая конкурентоспособность и стабильность кластерных хозяйственных систем определяется факторами, которые способствуют развитию региона:

- распространение новых технологий;
- характер и структура взаимодействия науки, образования, финансирования;
- государственная политика и промышленность.

В связи с этим можно выделить особенности кластерных систем:

- наличие крупного предприятия – лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальная локализация основной массы субъектов экономики – участников кластерной системы;
- долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационные процессы основных систем управления, контроль качества и пр.;
- ориентация продукции кластеров на экспорт или импортозамещение [3].

Создание кластеров в региональной экономической системе формирует целый ряд преимуществ [1]:

- снижает барьеры выхода на рынки сбыта продукции и поставок сырья и материалов, рабочей силы для средних и малых предприятий;
- повышает общую экономическую устойчивость предприятий как внутри кластеров, так и за его пределами и дает возможность предприятиям малого и среднего бизнеса получать доступ к финансовым ресурсам, которые раньше не были доступны;
- появляется инфраструктура для научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;
- появляются возможности для более успешного выхода на внешние рынки и т.д.

Основу формирования кластеров в регионе составляют следующие компоненты:

- научные лаборатории, в которых создаются новые технологии;
- экспериментальные производства по созданию промышленных образцов и апробации новых технологий;
- промышленно-технологические группы, осуществляющие серийное производство;
- маркетинговые группы для продвижения товара и формирования устойчивого спроса;
- управленческие структуры, включающие совет инвесторов, который принимает решение о приоритетном финансировании того или иного проекта;
- экспертный совет, рассматривающий различные проекты по мере их подготовки к реализации [2].

Логика развития наиболее успешных глобальных компаний и наиболее экономически развитых регионов и стран мира свидетельствует о том, что кластеризация – это закономерный этап эволюции форм комплексной организации хозяйствования, позволяющий связать воедино единичное и общее, сбалансировать интересы человека, фирмы и региона, задать вектор их совместного единого направленного развития. Таким образом, правильно принятая политика кластеризации в регионе – действенный инструмент конкурентоспособности региона, инновационного потенциала, темпов экономического роста, а также важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.

Список литературы

1. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. – 2011. – № 4.

2. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3.
3. Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. – М.: Альпина Паблишер, 2015.
4. Семенова Н. Кластеризация – новое явление в мировой экономике и политике // www.nikst.ru
5. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, 2013.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ СОХРАНЕНИЯ ВОДНЫХ БИОРЕСУРСОВ

¹Торцев А.М., ^{1,2}Студёнов И.И., к.б.н.

¹ ФГБУН Архангельский научный центр Уральского отделения Российской академии наук, г.Архангельск

² Северный филиал ФГБНУ «Полярный научно-исследовательский институт морского рыбного хозяйства и океанографии им. Н.М. Книповича», г.Архангельск

Сохранение водных биологических ресурсов (далее – водные биоресурсы) – это актуальнейшая задача современности и является неотъемлемой составной частью концепции перехода человечества на принципы устойчивого развития и природопользования. Роль Российской Федерации в сохранении биоразнообразия и поддержании биосферных функций очевидна, так как на ее территории представлен крупнейший массив экосистем и представлена значительная часть мирового видового разнообразия [7].

Под сохранением водных биоресурсов понимается поддержание водных биоресурсов или их восстановление до уровней, при которых могут быть обеспечены максимальная устойчивая добыча (вылов) водных биоресурсов и их биологическое разнообразие, посредством осуществления на основе научных данных мер по изучению, охране, воспроизводству, рациональному использованию водных биоресурсов и охране среды их обитания [9].

К настоящему времени в Российской Федерации в целях сохранения биоразнообразия водных биологических ресурсов, их рационального использования и охраны создана система управления сохранением водных биоресурсов, базирующаяся на следующих основных принципах:

- 1) учет значения водных биоресурсов как основы жизни и деятельности человека;
- 2) приоритет сохранения водных биоресурсов и их рационального использования перед использованием водных биоресурсов в качестве объекта права собственности и иных прав;
- 3) приоритет сохранения особо ценных и ценных видов водных биоресурсов;
- 4) установление дифференцированного правового режима водных биоресурсов;
- 5) участие граждан, общественных объединений, объединений юридических лиц (ассоциаций и союзов) в решении вопросов, касающихся рыболовства и сохранения водных биоресурсов;
- 6) учет интересов населения, для которого рыболовство является основой существования, в том числе коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации;
- 7) предоставление в пользование водных биоресурсов гласно и открыто;
- 8) определение объема добычи (вылова) водных биоресурсов с учетом экологических, социальных и экономических факторов;
- 9) платность использования водных биоресурсов [2, с. 29-30].

Практическая реализация указанных принципов осуществляется по следующим направлениям:

1. Изучение водных биоресурсов, в том числе:

- проведение мониторинга;
- оценка запасов водных биоресурсов;
- определение условий использования водных биоресурсов.

На основе проведенных исследований определяются общие допустимые уловы водных биоресурсов, рекомендованные объемы добычи (вылова) водных биоресурсов, разрабатываются рекомендации, вносятся изменения в Правила рыболовства по соответствующим рыбохозяйственным бассейнам.

Так, в 2014 г. подведомственными Росрыболовству научно-исследовательскими институтами проведено 1381 экспедиция по изучению водных биологических ресурсов [1]. По итогам ранее проведенного изучения водных биоресурсов, доступная сырьевая база отечественного рыболовства в 2015 г. оценивается в объеме 7483,7 тыс. т, из них в пределах российской юрисдикции 4781,7 тыс. т [4].

2. Рациональное использование водных биоресурсов, в том числе:

2.1. Установление дифференцированного режима использования водных биоресурсов.

Водные биоресурсы подразделяют на 2 группы:

а) водные биоресурсы, общий допустимый улов которых устанавливается и проходит процедуру экологической экспертизы;

б) водные биоресурсы, общий допустимый улов которых не устанавливается и действует упрощенный порядок их предоставления в пользование.

2.2. Установление видов рыболовства с определенными ограничениями добычи (вылова) водных биоресурсов.

2.3. Установление различных видов права на добычу (вылов) водных биоресурсов.

В настоящее время законодательством о рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов устанавливаются 4 вида права на добычу (вылов) водных биоресурсов:

а) договор о закреплении долей квот добычи (вылова) водных биоресурсов;

б) решение о предоставлении водных биоресурсов в пользование;

в) договор о предоставлении рыбопромыслового участка;

г) договор пользования водными биоресурсами [9].

Так, по состоянию на 17.12.2015 г. общий вылов всех российских пользователей по данным Центра системы мониторинга рыболовства и связи составил 4131 тыс. т, что на 5% больше уровня прошлого года [3]. При этом объем освоения водных биоресурсов в 2015 г. меньше объема сырьевой базы.

Объем валовой добавленной стоимости в рыбной отрасли за 2014 г. составил 124,3 млрд. руб., что на 10,8 % больше 2013 г. За январь-ноябрь 2014 г., по предварительным данным Росстата, сальдированный финансовый результат организаций в действующих ценах составил 14,4 млрд. руб. За данный период предприятия рыбной отрасли получили прибыль в размере 21,0 млрд. руб., что на 24,2 % больше, чем за аналогичный период 2013 г. [1]. Оборот организаций рыболовства и рыбоводства в октябре 2015 г. составил 19,8 млрд. руб., что в действующих ценах на 41,8% больше, чем за соответствующий период предыдущего года, в январе-октябре 2015 г. - на 63,9% больше [5].

3. Охрана водных биоресурсов:

3.1. Предупреждение ущерба:

- установление нормативов качества воды водных объектов рыбохозяйственного значения и требований к водному режиму водных объектов рыбохозяйственного значения;

- установление рыбоохранных и рыбохозяйственных заповедных зон;

- установление требований к осуществлению хозяйственной деятельности.

3.2. Выдача разрешений на добычу (вылов) водных биоресурсов.

3.3. Согласование хозяйственной деятельности, проектов нормативов допустимых сбросов, условий водопользования.

3.4. Осуществление контрольно-надзорной деятельности: плановые и внеплановые проверки, рейдовые мероприятия [2, с. 158].

По результатам контрольно-надзорных мероприятий в 2014 г., во внутренних водоёмах Российской Федерации, должностными лицами территориальных управлений Росрыболовства выявлено 129571 нарушение законодательства в области рыболовства, сохранения водных биоресурсов и среды их обитания. На нарушителей наложено штрафов на сумму 429 млн. руб., к ним предъявлено исков за ущерб, причиненный водным биоресурсам на сумму 196,131 млн. руб. В следственные органы направлено 3735 материалов для принятия решения о возбуждении уголовных дел. У нарушителей законодательства в области рыболовства изъято 718 т незаконно добытых водных биологических ресурсов, 218,5 тыс. единиц орудий лова и 25 тыс. единиц транспортных средств [1].

4. Возмещение ущерба, в том числе:

- организация рыбохозяйственной мелиорации водных объектов;

- организация искусственного воспроизводства водных биоресурсов;

- организация акклиматизации водных биоресурсов;

- создание новых, расширение или модернизация существующих мощностей, обеспечивающих проведение мероприятий по возмещению ущерба [8, с. 11].

В 2014 г. в целях возмещения вреда выпущено в водные объекты Российской Федерации 260,2 млн. экз. молоди (личинки) водных биоресурсов. Вместе с тем, выпуск водных биологических ресурсов за счет компенсационных средств в период 2010-2014 г.г. не имеет стабильной тенденции: так с 2010 по 2012 г.г.

отмечается рост показателя выпуска, в 2013 г. – спад, в 2014 г. выпуск увеличился на 69,3 млн. штук по сравнению с показателем 2013 г. [1].

Таким образом, в Российской Федерации создана комплексная система государственного управления сохранением водных биоресурсов, базирующаяся на основных принципах и реализуемая посредством изучения водных биоресурсов, их рационального использования, охране водных биоресурсов и возмещении нанесенного им ущерба (Рисунок 1).

Кроме того, государственной программой Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса» предусмотрены меры, направленные на сохранение водных биоресурсов и выделение на эти цели бюджетных ассигнований в период 2013-2020 г.г., в том числе на науку и инновации – 28,83 млрд. руб., охрану и контроль – 8,85 млрд. руб., повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса – 3,89 млрд. руб. [6].

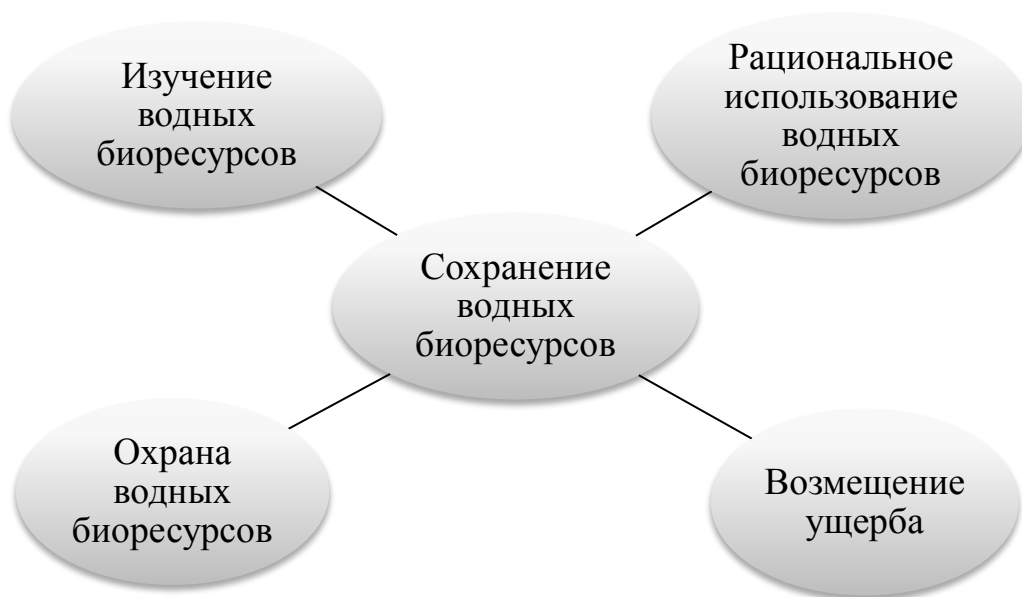


Рис.1. Схема системы управления сохранением водных биоресурсов

Вместе с тем, следует отметить, что существующая система государственного управления сохранением водных биоресурсов имеет ряд недостатков:

1. Недостаточное финансирование мероприятий по сохранению водных биоресурсов.

Например, происходит ежегодное снижение финансирования в сфере изучения водных биоресурсов. Так на проведение экспедиционных рыбохозяйственных исследований финансирование снизилось с 3661,9 млн. руб. в 2010 г. до 3117,1 млн. руб. в 2014 г. [1].

2. Не реализованы отдельные мероприятия по сохранению водных биоресурсов

Так, до настоящего времени не определены ограничения хозяйственной и иной деятельности, устанавливаемые в рыбоохранных зонах, и не установлены рыбохозяйственные заповедные зоны.

3. Освоение квот добычи (вылова) водных биоресурсов и рекомендованных объемов добычи (вылова) водных биоресурсов отдельных видов, особенно малорентабельных, осуществляется в недостаточной степени.

4. Административные процедуры отдельных мероприятий по сохранению водных биоресурсов громоздки по содержанию и длительны по времени.

Например, в сфере введения ограничений рыболовства и внесения изменений в Правила рыболовства по соответствующим рыбохозяйственным бассейнам.

5. Возмещение ущерба, наносимого водным биоресурсам и среде их обитания, осуществляется не в полной мере. При этом точные сроки возмещения ущерба не установлены. Кроме того, в виду сложности механизма возмещения ущерба (длительные сроки, многоступенчатые процедуры, несвойственная хозяйствующим субъектам деятельность по искусственному воспроизводству водных биоресурсов и т.д.) объем выполненных мероприятий по компенсации ущерба постоянно изменяется при одновременном росте наносимого ущерба,

особенно в сфере освоения шельфа арктических морей. Так, по данным Росрыболовства, объем выполненных мероприятий по компенсации ущерба составил в 2011 г. – 23,6%, в 2012 г. – 18%, 2013 г. – лишь 5,7% [7, с. 31].

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что система государственного управления сохранением водных биологических ресурсов нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании как отдельных ее элементов, так и административных процедур.

Список литературы

1. Материалы к заседанию Коллегии Федерального агентства по рыболовству «Итоги деятельности Федерального агентства по рыболовству в 2014 году и задачи на 2015 год» — URL: <http://fish.gov.ru/ob-agentstve/kollegiya-rosrybolovstva> (дата обращения 23.12.2015 г.).
2. Осадчий В.М. Рыбохозяйственное законодательство: Учебник. – второе издание, дополненное и переработанное – М.: МОРКНИГА, 2013. – 276 с.
3. Официальный сайт Федерального агентства по рыболовству. Добыча (вылов) водных биологических ресурсов российскими пользователями в отчетном году в сравнении с предыдущим годом — URL: http://fish.gov.ru/files/documents/otraslevaya_deyatelnost/organizaciya_rybolovstva/osvoenie_ODU/Diagrammy_osvoenie_kvot_17-12-2015.pdf (дата обращения 22.12.2015 г.).
4. Официальный сайт Федерального агентства по рыболовству. Сырьевая база российского рыболовства в 2015 году — URL: http://fish.gov.ru/files/documents/otraslevaya_deyatelnost/sistema_VBR/Syrevaya_baza_prognoz_2015.pdf (дата обращения 22.12.2015 г.).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 22.12.2015 г.).
6. Постановление Правительства РФ от 18.12.2014 г. № 1416 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса» — URL: http://fish.gov.ru/files/documents/otraslevaya_deyatelnost/ekonomika_otrasli/gos_programma/Postanovlenie-1416_ot_18_dekabrya_2014.pdf (дата обращения 22.12.2015 г.).
7. Торцев А.М., Белоусов А.Н., Воронков В.Б., Студёнов И.И. О разработке Стратегии сохранения водных биологических ресурсов и среды их обитания // Журнал «Рыбное хозяйство». 2015. № 3. С. 29-34.
8. Торцев А.М., Студёнов И.И., Новоселов А.П., Павленко В.И. Комплексные проблемы и направления совершенствования компенсационных мероприятий по восстановлению рыбных ресурсов Северного рыбохозяйственного бассейна // Научный и информационно-аналитический журнал «Арктика: экология и экономика», выпуск 3 (15) 2014. С. 9-17.
9. Федеральный закон от 20.12.2004 г. № 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» — URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 21.12.2015 г.).

ТОРГОВЛЯ И ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ В РОССИИ. ВЛИЯНИЕ НА ИХ КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕХОДА ОТ КОМАНДНОЙ СИСТЕМЫ К РЫНОЧНОЙ

Дубко А.Ю., Насибли Р.О, студенты

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

Аннотация. В данной статье рассматривается сама торговля как понятие, ее разновидности в Российской Федерации, понятие платных услуг и их разновидности в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН), принятым и введенным в действие постановлением Госстандарта России от 28.06.93 г

Ключевые слова: торговля, платные услуги, предпринимательство, Интернет-торговля.

В настоящее время торговля (если понимать ее как хозяйственную деятельность по обороту товаров, их купле и продаже) является одним из самых популярных способов заработка денег. Открытие собственного бизнеса – мечта многих людей, но не многие могут на это решиться.

Торговлю и платные услуги можно разделить на две категории:

- Легальные
- Нелегальные

Существование такой классификации обусловлено в первую очередь психологическим фактором и менталитетом. Официально государство способствует развитию малого бизнеса, для входа в ту или иную отрасль

минимальные барьеры, но на практике получается, что свой бизнес – это не только дорого, но и опасно. Велик шанс убытков, разорения и банкротства, к тому же в реальных условиях государственные структуры зачастую сами по себе являются барьером и достаточно веской причиной для отказа о мысли о собственном бизнесе.

Нелегальным бизнесом занимаются те люди или слои общества, которые уже не могут ничего потерять. В эту отрасль их привлекает легкое получение денег и отсутствие налогов.

Почти тождественным понятием торговли является понятие платных услуг (полезные результаты деятельности, удовлетворяющие за плату те или иные потребности граждан), с одним отличием – они не воплощены в материально-вещественной форме. В соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению от 28.06.93 г, выделяются следующие типы платных услуг:

- Банковские услуги
- Бытовые и жилищные услуги
- Услуги в системе образования
- Услуги врачей и ветеринаров (медицинские)
- Санаторно-оздоровительные
- Услуги пассажирского транспорта
- Услуги связи
- Коммунальные услуги
- Услуги учреждений культуры, туристские и экскурсионные
- Услуги физической культуры и спорта
- Услуги правового характера
- Прочие услуги населению

Под «прочими услугами населению» следует понимать те услуги, что не были внесены в список.

В последнее время к виду торговли, которую можно назвать контактной, добавилась Интернет-торговля, распространившаяся из-за популяризации сети Интернет и безналичных платежных систем. К 2010 году резко увеличилась доля Интернет-торговли на рынке, а Интернет-магазины начали показывать уровень продаж намного больший, чем многие магазины.

Большинство ведущих компаний создали свои Интернет-магазины, что принесло им удвоенную прибыль. По данным East-West Digital News, рынок каждый год растет на 25%. По данным того же ресурса, основная часть развития будущего рынка будет наблюдаться в регионах, несмотря на высокую концентрацию и развитие электронной коммерции в таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург.

Также, учитывая отсутствие явно выраженной государственной монополии, ярко выраженной во времена Советского Союза Социалистических Республик (или СССР), многие частные компании вытесняют с рынка государственные образования. В качестве примера можно привести организацию «Почта России»: потребители услуг предпочитают пользоваться услугами любых альтернативных организаций, например, EMS, потому что находят качество услуг Почты России неудовлетворительным, и, поскольку у них есть выбор, EMS сейчас намного более востребована.

Угроза главенству государственной монополии также приходит из других стран. Российская Федерация отличается от СССР типом рыночной системы и отсутствием запрета на контакты с зарубежными странами, то есть разрешен импорт и экспорт, что так же мешает монополии.

Доля импортных товаров и услуг значительно превышает количество услуг и товаров отечественных, что является еще одним поводом для беспокойства государства. С точки зрения производителя, преобладание конкурентных (во всех смыслах) товаров на российском рынке может вытеснить оттуда отечественного производителя и отнять у него часть прибыли.

С точки зрения потребителей, наличие более качественной альтернативы намного лучше, чем отсутствие выбора.

Переход от командной (административной) системы к рыночной расширил рынок товаров и услуг, показал потребителям, что на самом деле не производитель диктует цены и выбирает сам товар, его модификацию и устанавливает цену, а сам потребитель дает ему направление для дальнейшей деятельности.

В условиях директивно-планируемой экономической системы производитель сам решал, что, сколько производить, какую цену назначать, куда отправлять товары, а потребители «пытались урвать свой кусок», стоя в длинных очередях.

В нынешних условиях капитализма и рыночной системы, производители должны бороться за внимание потребителя к своей продукции. В магазинах встречаются разные товары с различными модификациями, подделки за цены оригиналов, «креативные» вещи... Потребителям это нравится больше, большинству

производителей – тоже, поскольку у их бизнеса нет монополистического конкурента под названием «государство».

В 2014 году был замечен значительный рост товаров и услуг в России, связанный с политической обстановкой, санкциями и падением рубля. Но многие отечественные производители подняли цены «за компанию», отговариваясь закупкой иностранного сырья. В целом товары и услуги, по данным РБК, выросли на 11%.

За 2015 год подешевели лишь 15 позиций, зато около 500 поднялись в цене, а 23 вообще не изменились.

Интересным и ироничным фактом является то, что больше всего подорожал валидол (в 2,5 раза). На втором месте стоят лекарства для сердечно-сосудистой системы, на третьем – жизненно необходимые лекарства, например, инсулин.

Более всего повышению цены были подвержены электроника и бытовая техника, цены которых очень сильно зависят от курса доллара и евро, и в декабре 2014 года было замечено массовая закупка бытовой техники.

Молоко тоже подорожало и почти полностью заменилось на отечественное, но не потеряло и грамма в корзинах россиян.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что количество товаров и услуг, их качество и цены зависят не только от типа экономической системы, политической обстановки и благосостояния граждан, но и от ряда особенностей, которые нельзя учесть заранее и предугадать.

Список литературы

1. Балашова Е.А.- Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в России по специальности «Общественно-экономическая структура». Научный журнал «Сибирский торгово-экономический журнал» 9/2009
2. Воробьев М.И. - курсовая работа по дисциплине «Экономика отрасли», на тему «Малые предприятия: преимущества, недостатки, перспективы развития» (Славгород, 2013г.)
3. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2014 году малые предприятия, включая микропредприятия НИСИПП -июль 2015- [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://nisse.ru/upload/iblock/01e/4%20kvartal_2014.pdf
4. Курбанова А.А. Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса - Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 51-56.
5. Метелкин А.Е. Предприятия малого бизнеса: современное состояние и тенденции развития — 2012. — №10. — С. 129-132.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Абряндина В.В.

ФГБНУ Всероссийский НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, г.Москва

В научной экономической литературе на сегодняшний момент можно выделить три направления моделирования экономического роста. считающиеся Основными моделями можно считать: I - кейнсианские; II - неоклассические; III -универсальные или институциональные. В кейнсианских моделях главенствующую роль в вопросах обеспечения макроэкономического равновесия, отдают спросу, а решающим его элементом выделяют инвестиции, увеличивающие прибыль по средствам мультипликатора. Одновременно они сами вызваны к жизни ростом прибыли, так как капитальные вложения представляют собой функцию увеличения прибыли. Кейнсианская школа не разделяет позицию эффективности производственных факторов и их взаимозаменяемости, неклассической модели.

Модель Домара отличается от ранее существовавших кейнсианских моделей, признающих инвестиции фактором создания и дохода, и новых мощностей. По Домару динамично сбалансировать спрос и предложения можно только учитывая динамику капитальных вложений, образующих как новые доходы, так и мощности. В таком случае необходимо определить динамику объема инвестиций и основные условия макроэкономического равновесия между приростом производства и доходами. Эта модель учитывает лишь один фактор - инвестиции, т.е. является однофакторной.

Модели Харрода это практически продолжение, развития модели Домара. Здесь функции, которые соотносят рост капитальных вложений и доходов, призваны являться нормой уравновешенного роста. Р. Харродом определяется наличие связи между капиталоемкостью и долей инвестиций в национальном доходе, строящейся на основе предпосылки, о равенстве инвестиций (величина которых зависит от спроса на фонды для инвестирования) и сбережений, характеризующих их предложение. Поскольку, по мнению Харрода, спрос полностью зависит от величины капиталоемкости и темпов роста национального дохода, а устойчивой функцией потребления является предложение сбережения, он рассчитал следующую формулу, характеризующую равенство сбережений и инвестиций.

$$S = C \times G$$

где: S – доля сбережений в национальном доходе,
C – капиталоемкость,
G – темпы роста национального дохода.

Продолжение исследования экономического роста привело к появлению универсальных моделей. Они могли бы служить надежной основой управления экономикой. В этой связи необходимо отметить «Экономическую таблицу» Ф. Кэне, опубликованную в 1758 г., в которой впервые национальное хозяйство было представлено как система со своим балансом. Несмотря на то, что таблица Ф. Кэне не имела никакого практического значения и не нашла применения, тем не менее это была первая попытка постановки решения экономико-математической задачи.

В создании модели типа «Затраты-Выпуск» решающий шаг совершил американский экономист В. Леонтьев на основе стоимости и материальные потоки национального хозяйства были представлены им в форме «шахматной таблицы». Особенность подобной модели заключается в том, что главная цель – объемы необходимых вычислительных средств и объемы информации этих потоков не ограничено. Во многих странах мира сейчас осуществляется с разбивкой на несколько отраслей межотраслевой баланс распределения и производства общественного продукта, что позволяет прогнозировать развитие национальной экономики и оценить пройденный ею путь.

Вместо модели (метода) «Затраты-выпуск» нами предлагается метод структурно-ключевого элемента, предназначенный для регионального планирования, в котором предполагается в структуре экономики сельских территорий выбрать «стыковочный», ключевой элемент между двумя смежными отраслями.

Прогнозируя развитие национальных хозяйств, учитывать цикличность как форму экономического развития, необходимо. Ее характерная особенность в том, что движение идет по спирали, а не по кругу, и каждый цикл имеет определенные формы (со своей деятельностью). Характеристика фаз неповторима в своих конкретных измерениях. У конкретного цикла, фазы нет двойников, это уникальный ключевой элемент.

Экономические циклы и их типы (иногда их называют волнами) различны. Для жизнедеятельности конкретного товара цикл (экономический) составляет 4-6 лет. Для отрасли национальной экономики – жизненный цикл (фаза экономического роста) длится от 8 до 12 лет, а в национальном хозяйстве он трансформируется до 50-60 лет. Для определенной экономики выбираем отраслевой цикл 8-12 лет, при этом при возобновлении каждой фазы экономического роста появляется свой специфический ключевой элемент. Последовательные изменения каждой фазы экономического развития отражены на графике (Рисунок 1).

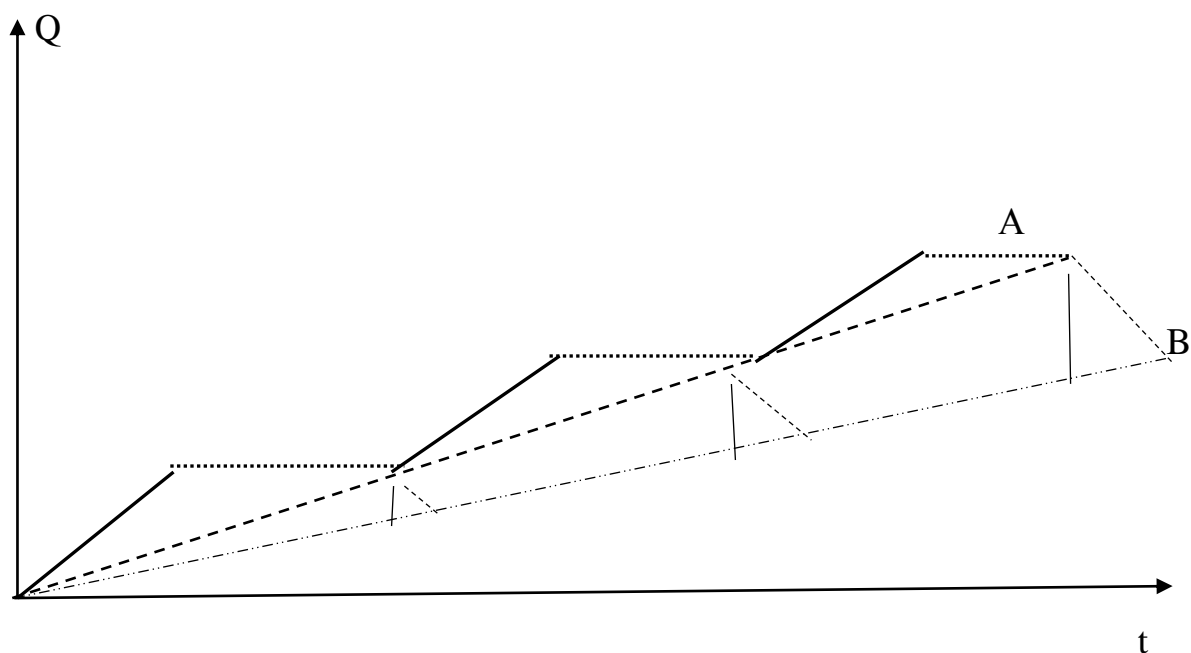


Рис.1.2. График структурных изменений экономического роста

- рост производства
- стабилизация производства
- - - - - падение производства

До недавнего времени структура сельских территорий была с однополярной направленностью, то есть для политики государства приоритетным было поддержание и дотирование традиционных отраслей сельского хозяйства. Что способствовало однообразной структуризации сельских территорий. В их структуре основным и определяющим структурным элементом, являлось сельское хозяйство. Оно было основным элементом экономического развития территории, с его сельскохозяйственными производственными факторами. Остальные элементы структуры сельских территорий были направлены на поддержания основного элемента.

Аграрная реформа обусловила возникновение частной собственности на землю, что внесло существенные изменения в структуру сельских, т.е. изменилась социальная структура землепользователей. Данные изменения привели к сокращению сельскохозяйственного производства, что дало толчок к трансформации и внутриотраслевой структуры сельскохозяйственного производства и трансформации экономического роста. Это повлекло за собой уменьшение объемов сельскохозяйственного производства и ухудшения структуры потребления продуктов питания. Дефицит отечественных продуктов питания породил восполнения продовольственных запасов за счет импорта, многократное повышение цен. Хозяйства стали неспособны оплачивать покупку материально-технических ресурсов для ведения сельского хозяйства, в этой связи происходит экстенсификация сельскохозяйственных технологий. Объем капитальных вложений многократно сократился. В результате структура сельского общества изменяется, с одной стороны это те, кто остался в колхозах, с другой мигранты и выходцы из коллективных хозяйств, т.е. фермеры.

Таким образом структурные преобразования в аграрном секторе экономики сельских территорий непосредственным образом воздействуют на структурные изменения экономического роста.

Список литературы

1. Харрод Р. К теории экономической динамики: новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / М.: Гелиос АРВ (серия «Классики экономической науки — XX век»). 1999. 265 с.
2. Кенэ Ф. и др. Физиократы. Избранные экономические произведения / М.: Эксмо, 2008. 1200 с.
3. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / М.: Изд-во политической литературы. 1990. 416 с.
4. Абрядина В.В. Развитие агротуристической сферы сельских территорий / В сборнике: Инновационные подходы в управлении агропромышленным комплексом. Материалы XII международной научно-практической конференции. Алтайский отдел ГНУ СибНИИЭСХ Россельхозакадемии; под. научн. ред. Г.М. Гриценко. 2013. С.234-236.

5. Абряндина В.В. Характеристика систем и структурных элементов сельских территорий // Евразийский союз ученых (ЕСУ). 2014. №7-4. С.6-8.
6. Абряндина В.В. Социально-экономические проблемы на селе / В сборнике: "Актуальные вопросы экономики и управления АПК" международная научно-практическая конференция: научное издание - ФГБОУ ВПО РГАТУ. 2013. С.79-83.
7. Абряндина В.В. Организационно-экономические аспекты развития сельских территорий муниципального образования / В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2014. С.320-323.
8. Абряндина В.В. Теоретические аспекты структурных изменений сельских территорий / В сборнике: Стратегия развития АПК и сельских территорий: перспективные идеи и конкурентоспособные технологии. Материалы международной научно-практической конференции. 2015. С.589-592.
9. Абряндина В.В. Сельский туризм как катализатор региональной экономики / Монография. М.: ООО "Угрешская типография". 2015. 166 с.
10. Здоров А.Б., Здоров М.А., Абряндина В.В. Теория экономического роста и структурные изменения туризма сельских территорий // Научный вестник МГИИТ. 2015. №1. С. 6-14.

ЭКСПЕРТИЗА ЗАКУПОК В РАМКАХ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Спиридонов А.В.

Московский городской университет управления Правительства Москвы

В соответствии с ч.3 ст.94 Федерального закона 44-ФЗ от 05.04.2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – 44-ФЗ) для проверки представленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу.

Эксперт, экспертная организация (далее – эксперты) - физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, либо юридическое лицо, осуществляющие на основе договора деятельность по изучению и оценке предмета экспертизы, а также по подготовке экспертных заключений по поставленным заказчиком, участником закупки вопросам, и которые должны обладать:

- специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, искусства или ремесла (в случае юридического лица – перечисленными познаниями, опытом, квалификацией должны обладать работники юридического лица).

Документами, подтверждающими соответствие установленным в соответствии с законодательством Российской Федерации обязательным требованиям, в случае, если для проведения экспертизы необходимы осуществление исследований, испытаний, выполнение работ, оказание услуг и в отношении лиц, их осуществляющих, установлены такие требования: обязательная аккредитация, лицензирование, членство в саморегулируемых организациях и т.п. (часть 8 статьи 41 Закона о контрактной системе).

В ч. 2 ст. 41 Закона N 44-ФЗ определен перечень лиц, которые не могут привлекаться к проведению экспертизы. К ним относятся лица, с помощью которых заказчик или поставщик прямо и (или) косвенно может оказывать влияние на результат проводимой экспертизы.

Экспертиза- это оценка экспертами, экспертными организациями конкурсной документации, заявок на участие в конкурсах с ограниченным участием, двухэтапных, закрытых с ограниченным участием, закрытых двухэтапных, повторных (далее – конкурсы) осуществляемая в ходе проведения предквалификационного отбора участников конкурсов, оценка соответствия участников конкурсов дополнительным требованиям.

Экспертиза товара проводится с целью получения независимых компетентных заключений, и в результате этой экспертизы, на основании выявленных значений характеристик товара, делается определенное заключение об их соответствии уже имеющимся требованиям, а также товарной информации.

Экспертиза результатов, предусмотренных контрактом, может проводиться заказчиком своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты, экспертные организации на основании контрактов, заключенных в соответствии с 44-ФЗ.

Эксперты должны привлекаться на основании контрактов, заключенных в соответствии с требованиями Закона о контрактной системе.

Для проведения экспертизы эксперты имеют право запрашивать у заказчика, поставщика (подрядчика, исполнителя) дополнительные материалы, относящиеся к предмету экспертизы (часть 6 статьи 41 Закона о контрактной системе).

Эксперты обязаны уведомить в письменной форме заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) о допустимости своего участия в проведении экспертизы (далее – письменное уведомление), в том числе об отсутствии оснований для не допуска к проведению экспертизы (часть 3 статьи 41 Закона о контрактной системе).

Эксперты, должностные лица экспертной организации несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации за предоставление недостоверных результатов экспертизы, экспертного заключения или заведомо ложного экспертного заключения, за невыполнение экспертами требования о предоставлении уведомления (часть 7 статьи 41 Закона о письменного контрактной системе).

Определяя качество товаров, эксперт производит проверки:

- а) сплошные - проверяется весь товар;
- б) выборочные - проверяется определенная часть товара с распространением результатов проверки на всю партию, если это обусловлено техническими регламентами, ГОСТами, Техусловиями.

Привлечение эксперта, экспертной организации осуществляется на основании договора (п. 15 ст. 3 Закона N 44-ФЗ). Закон N 44-ФЗ не определяет особенностей порядка выбора заказчиком экспертов, экспертных организаций для заключения такого договора. Следовательно, при выборе нужно руководствоваться общим порядком, установленным указанным Законом.

Таким образом, для осуществления закупки услуг экспертов, экспертных организаций заказчику необходимо:

- 1) определить предмет экспертизы;
- 2) выбрать способ определения исполнителя - эксперта, экспертной организации.

При выборе способа определения заказчик должен учитывать ограничения, предусмотренные Законом N 44-ФЗ для каждого из способов закупки (открытый конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, закупка у единственного поставщика и т.д.);

- 3) провести процедуру определения исполнителя - эксперта, экспертной организации.

Если для проведения экспертизы необходимы осуществление исследований, испытаний, выполнение работ, оказание услуг и в отношении лиц, их осуществляющих, законодательством установлены обязательные требования (обязательная аккредитация, лицензирование, членство в саморегулируемых организациях), отбор экспертов, экспертных организаций производится из числа лиц, соответствующих указанным требованиям (ч. 8 ст. 41 Закона N 44-ФЗ);

- 4) заключить контракт с экспертом, экспертной организацией.

Заказчики вправе привлекать экспертов в следующих случаях:

- при проведении конкурсов в целях обеспечения экспертной оценки конкурсной документации, заявок на участие в конкурсах, осуществляемой в ходе проведения предквалификационного отбора участников конкурса, оценки соответствия участников конкурсов дополнительным требованиям (статья 58 Закона о контрактной системе);

- оценка заявок на участие в конкурсах в рамках предквалификационного отбора;

- оценка соответствия участников конкурса дополнительным требованиям заказчика при проведении предквалификационного отбора;

- до принятия решения об одностороннем отказе от исполнения контракта (часть 10 статьи 95 Закона о контрактной системе).

- при проведении экспертизы предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта, за исключением случаев, перечисленных в части 3 статьи 94 Закона о контрактной системе.

Экспертиза в перечисленных случаях может проводиться по усмотрению заказчика. Необходимость ее проведения обусловлена установлением при проведении конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса дополнительных квалификационных требований к участникам закупки. К таким требованиям относятся условия о наличии у участников финансовых, материальных, кадровых ресурсов и опыта работы, связанного с предметом контракта, а также требования к деловой репутации. Установление указанных требований обусловлено технической и (или) технологической сложностью, инновационным, высокотехнологичным или специализированным характером объекта закупки (ч. 2 ст. 56 Закона N 44-ФЗ). Таким образом, у заказчика может возникнуть необходимость экспертно оценить требования, которые должны быть предъявлены к участникам закупки, а также соответствие участников этим требованиям.

Список литературы

1. Гладилина И.П. Управленческая компетентность в структуре профессионализма заказчика // Фундаментальные исследования. – 2015. - №2. – С.1013-1016.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А. Общественное обсуждение и общественный контроль закупок // Самоуправление, 2013. - №12. – С.13-15.
3. Землин А.И., Землина О.М. Проблемные вопросы правового регулирования государственного финансового контроля за расходованием бюджетных средств при осуществлении государственных закупок // Государственные и корпоративные закупки как форма государственно-частного партнерства: сборник научных статей М.: МГУУ ПМ, ЦОиНК, 2014.
4. Сергеева С.А. Прогнозирование в управлении закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Фундаментальные исследования, 2014. - № 5 (часть 3). - С. 565-568.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ГРУЗИНСКОЙ ЛАРИ НА РУБЕЖЕ XXI ВЕКА

Ламара Кокнаури

Доктор экономических наук, профессор
Директор фонда финансово-инвестиционной политики и стратегии

Резюме

В экономике Грузии и грузинской денежной единице приходится действовать в сложной глобальной и региональной среде. В условиях мировой глобализации еще более усиливается зависимость процесса воспроизводства от таких внешних факторов, как: международные торговые операции, экспорт-импорт и развитие реального сектора, оборот иностранного капитала политическая стабильность и т.д.

Нестабильное положение международных отношений и валютные кризисы могут очень отрицательно подействовать на экономики стран.

Именно так произошло в Грузии. На то, что генезис стабильности грузинской денежной единицы пошатнулся и, более того, разрушился, повлияли почти все факторы колебания и падения курса валюты. Исходя из этого, на повестке дня встает вопрос о необходимости трансформации экономической политики и, в особенности, денежно-кредитной валютной политики страны.

Ключевые слова: Лари, валютные кризисы, монетарная и фискальная политика, девальвация, экономическая политика.

THE DEVALUATION OF GEORGIAN LARI AT THE TURN OF THE XXI CENTURY

Lamara Qoqiauri

Doctor of Economic Science, Professor,
Founder and director of Nongovernmental organization:
Fund of Financial-Investment Policy and Strategy (FFIPS)

Georgian economy and Georgian monetary unit are to act under complex global and regional environment. Under the international globalization relation of reproduction process with such foreign factors as international trade, export-import operations and real sector development is being strengthened, as well as foreign capital turnover, political stability and etc.

Unstable state of international relations and currency crisis may influence negatively upon economies of the country.

Keywords: Lari, currency crises, monetary and fiscal policy, devaluation, economic policy.

Введение

Теоретически - между валютными отношениями и процессом воспроизводства существует как прямая, так и обратная связь. Объективной основой валютных отношений являются процессы общественного воспроизводства, которые порождают международный обмен товарами, деньгами и трудом. Развитие валютных отношений в значительной мере зависит от развития национальной и мировой экономики, политической обстановки в мире и отношений между различными странами.

Поскольку международные отношения, в том числе валютные, прочно переплетаются с такими сферами, как: политика, экономика, дипломатия, коммерция, промышленное производство и торговля, эти отношения занимают важное место в национальном и мировом хозяйстве. Расчетные, кредитные и финансовые операции, осуществленные между различными странами и их экономическими субъектами, влекут превращение национальной валюты в иностранную валюту и наоборот. Вместе с тем, следует отметить, что такое «превращение» не всегда происходит безболезненно. Валютные отношения характеризуются относительной самостоятельностью. Это выражается в том, что они могут иметь обратное влияние на процесс воспроизводства.

В условиях глобализации хозяйственной жизни еще более усиливается зависимость процесса воспроизводства от таких внешних факторов, как: операции международной торговли, экспорта-импорта и развитие производства, оборот иностранного капитала и т.д. Неустойчивость международных валютных отношений и валютные кризисы могут оказать отрицательное влияние на процесс воспроизводства. Подобные необратимые процессы произошли в Грузии в 2013-2015 годах.

Таким образом, выделилась цель моей работы:

Разработка рекомендаций для составлений правильной монетарной и фискальной политики, регулирования курса грузинского лари, экономического роста в стране, роста потоков иностранных инвестиций, создания привлекательного инвестиционного климата и активации крупных инвестиционных проектов, увеличения потенциала экспорта и совершенствования механизмов поощрения на фоне причинно-следственного анализа обесценивания национальной валюты, обоснования неизбежности девальвации грузинского лари.

Главным средством укрепления лари является рост реального сектора экономики. Мы считаем, что в безотлагательном порядке необходимо ускоренное развитие реального сектора экономики: отраслей промышленности, сельского хозяйства, перерабатывающего производства и т.д.

Для обоснования нашего предложения приведем следующий аргумент: падение денежной единицы даже такой сверхдержавы, как Китай, объясняют заторможенностью роста экономики. Ее экономика уже несколько лет испытывает стагнацию.

Резкому ослаблению национальной валюты юань и в целом финансового рынка страны, имеющей вторую по величине в мире экономику, содействовали вышедшие в последнее время из Китая слабые макроэкономические показатели, такие, как: замедление темпа роста валового внутреннего продукта, рост потребительских цен, резко сниженный показатель экспорта - импорта и т.д. Сами китайские аналитики коллапс рынка объясняют торможением экономического роста страны. После 2009 года экономическое продвижение страны резко замедлилось. Соответственно, снизилась годовая прибыль компаний. Вместе с тем, в Китае тоже не отказывались от воздействия т.н. внешних факторов, в частности, падение цен на сырье в мире, кроме неадекватных показателей добычи нефти, на снижение цен на нефть повлияло падение цен на акции Китая сразу на 8 %. По заявлению аналитиков, биржа Китая последние 8 лет не помнит такое последствие однодневного падения.

Как бы это не вызывало улыбку, но в этой огромной стране в поисках «виновного» между правительством страны и Центральным Банком не начались пустые препирательства, нет, еще в начале года Центральный Банк Китая дважды подряд принял решение о снижении процентной ставки. Народный Банк Китая снизил процентные ставки до рекордной отметки. В случае с коммерческими банками, пользование годовым кредитом процентная ставка снизилась на 25 процентов и ее показатель колеблется от 2,5% до 5,35 %.

Это решение Центральный Банк Китая запланировало в целях поощрения кредитования, что является важным шагом для стимулирования экономики. Подобные шаги не являются новыми для Центрального Банка Китая. В начале 2015 года главный банк для поощрения экономики и кредитования в банках принял также решение о снижении обязательных резервов для коммерческих банков (это я пишу для того, чтобы услышал наш Национальный Банк. Примечание автора). А это означает, что в будущем у банков освободятся деньги для выдачи различных кредитов. Более того, следует отметить, что в последний период Китай также изменил экономические приоритеты страны и принял решение о пересмотре расходов.

Осмелюсь привести цитату академика Автандила Силагадзе, суть которой я полностью разделяю: «То, что в последнее время власти заявили в связи с приватизацией государственного имущества, мы можем рассматривать в качестве одного из механизмов валютной стабильности. С другой стороны, в целях содействия

иностранным инвестициям нужно пересмотреть законодательство, чтобы иметь максимально стимулирующие механизмы. Активно должна вестись работа и в части развития туризма.

Должны развиваться производства, промышленность, сельское хозяйство. Для этого мы должны максимально использовать местный ресурс, который у нас есть в большом количестве. Что касается взятия нового государственного внешнего долга, то, возможно, эти шаги должны быть сделаны, но эти деньги должны быть потрачены по целевому назначению, в частности, для роста национального производства, и только в этом случае будут эффективными. Предыдущее правительство взяло очень много долгов, за последние 4-5 лет - миллиарды долларов, но не использовало их для развития экономики. Долг берут все государства, но стараются получить эффективную рентабельность.

Грузия имеет большой резерв для взятия государственного внешнего долга. Целесообразно, чтобы доля внешнего долга была максимум до 60% валового внутреннего продукта. Сейчас доля внешнего долга по отношению к ВВП не превышает 40%.

Кроме инфраструктуры, ссуду мы должны использовать для реального производства. На протяжении лет мы брали ссуды миллиардами и никогда не использовали их в реальном секторе, где создается реальное довольство и есть большие резервы трудоустройства. Соответственно, мы не поддерживаем такое взятие ссуд и их трату только для инфраструктурных проектов. Валютный Фонд не говорил категорически: обязательно повысьте налоги и ни в коем случае не берите кредит. Они предложили правительству несколько альтернатив. Оптимизация бюджета, безусловно, возможна, но повышение налогов в данной обстановке нам представляется неоправданным.

Наоборот, предпринимателей и бизнес мы не должны давить ростом налогов, а должны идти к большей либерализации [20].

Такую же рекомендацию дает профессор Михаил Токмаджишвили в целях остановки падения курса лари и его укрепления. Он пишет: «Мы не можем обвинять какой-либо банк в обесценивании лари. Хотя действительно, если несколько банков объединятся, то они смогут повлиять на курс, но это будет только одноразовый шаг, который не приведет долгосрочному результату... Банк не может вызвать кризис обменного курса. При рассмотрении этой проблемы мы должны делать акцент на более объективные факторы, такие, как: нынешнее положение экономики, инвестиции, экспортные возможности страны, уровень их использования и др.

Что касается Национального Банка, то он может вообще заморозить курс лари, но в таком случае экономика полностью останавливается. Поэтому мы должны выбрать, что лучше: 1. лари обесценивается плавно, а не скачкообразно, но зато будет дан стимул развитию экономики, и 2. остановить экономику, смотреть, что лари стабильный, и радоваться этому.

Заключение: обесценивание лари не входит в функции и интересы Национального Банка: его основной задачей является предоставление денег в экономику и сохранение низкого показателя инфляции [21, 33].

Следовательно, сформулируем аксиому остановки обесценивания лари и его дальнейшего укрепления: пошаговый, систематический рост реальной экономики, необратимый характер процесса экономического роста, гарантом стабильности лари, в первую очередь, является оздоровление экономики страны.

Сделать инвестиционный климат более привлекательным для местных и иностранных инвесторов. Если в Грузии не произойдет инвестиционный бум, то будет невозможно говорить об улучшении показателя экономического роста. В современных условиях активизация инвестиционной политики является главнейшим условием перехода экономики Грузии в устойчивое экономическое развитие.

На сегодняшний день важнейшими направлениями инвестиционной политики государства являются: усиление поддержки приоритетных направлений экономического развития, создание правовой и экономической среды институтов поощрения инвестиций в реальный сектор экономики.

Считаем необходимым отметить, что движущей силой экономики в процессе реформирования экономики Грузии всегда считались прямые иностранные инвестиции и развитие банковской системы. Как приятно, что оба движущих рычага экономики сегодня хорошо работают.

Прямые иностранные инвестиции дают достаточно ясное представление о том, в каких размерах осуществляется размещение сумм в основной капитал страны, насколько привлекательна страна для инвестиций, в каких отраслях есть возможность получения высокой прибыли. Таким образом, динамика и структура иностранных инвестиций является очень важным индикатором развития страны. Тем более в условиях Грузии, внутренние ресурсы для развития очень малы, ресурсы бюджета ограничены, а накопления экономических субъектов для инвестирования - очень малы. Приток иностранных инвестиций - это не только обеспечение финансовыми ресурсами, в первую очередь, это средство разделения технологических достижений, которые так нужны стране. Кроме того, прямые инвестиции имеют серьезный потенциал

трудоустройства. Исходя из долгосрочных перспектив развития, при формировании инвестиционного климата следует учитывать необходимость создания единых, унифицированных условий деятельности для национальных и иностранных инвестиций.

Это также является аксиомой экономики, так как инвестиционная активность страны и экономическое развитие страны находятся в прямопропорциональной зависимости. Следовательно, между прямыми иностранными инвестициями и ростом ВВП есть прямопропорциональная зависимость (Табл.1.).

После кризиса, привлечение прямых иностранных инвестиций стало для правительства Грузии главным вызовом. Во многих странах уменьшение прямых иностранных инвестиций вызвало серьезные макроэкономические проблемы. После кризиса конкуренция в привлечении прямых иностранных инвестиций еще более ожесточилась. Когда страна не может развивать собственную экономику без помощи, то иностранные инвестиции имеют существенное значение для экономического роста такой страны.

Таблица 1

ВВП и прямые иностранные инвестиции

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП в текущих ценах (млн. долларов США)	10172	12801	10767	11663	14439	15830	16140	16529
Прямые иностранные инвестиции (млн. долларов США)	2015	1564	569	814	1117	912	942	1758
Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП (%)	20	12	6	7	8	6	6	11

Источник: <https://www.ndg.gov.ge/index.php?m=494>.

Как бы парадоксально не звучало, для Грузии основной проблемой являются те же недостаточные инвестиции. Второй и настолько же очень важной проблемой являются высокие процентные ставки на кредиты. В мире очень мало таких бизнесов, которые могут выплачивать настолько высокие процентные ставки. Очевидно, что эти факторы задерживают развитие экономики страны и именно в этом вопросе возложена большая ответственность на правительство и банковскую систему вместе. Необходимо, чтобы между банками был не своего рода «тайный сговор» о высоких процентных ставках, а чтобы между ними установилась здоровая конкуренция.

И вот здесь свое слово должен сказать Национальный Банк. В условиях рыночной экономики государство должно создать единые правила игры для всех хозяйственных субъектов. В отношении банковского сектора государство обязано иметь строгие правила регуляции, разработка, утверждение и контроль которых являются компетенцией службы банковского надзора. Следует отметить, что главной задачей менеджмента коммерческих банков является получение максимальной прибыли и в этих целях он может пойти на определенные риски. Именно поэтому государство устанавливает определенные регуляции, чтобы защитить вкладчиков, акционеров, инвесторов, а также сохранить экономическую стабильность и безопасность.

Следует подчеркнуть еще одно обстоятельство - одной из важнейших проблем реформирования экономики Грузии вновь остается не только привлечение иностранных инвестиций, но и направление механизмов осуществления инвестиционной стратегии на осуществление внутренних инвестиций страны и новые инвестиционные проекты, на их практическое использование.

В осуществлении крупных инвестиций в Грузии в настоящее время большую роль играет созданное в 2011 году АО Государственный инвестиционный фонд - «Партнерский фонд». Следует отметить, что международное рейтинговое агентство Fitch присвоило Фонду рейтинг «ВВ-», что равно кредитному рейтингу Грузии. «Партнерский фонд» создан на основе консолидации крупных государственных предприятий в сфере транспорта, энергетики и инфраструктуры. Главным назначением Фонда является поощрение инвестиций в Грузию путем соучастия на начальном этапе развития инвестиционных проектов (соинвестирование в капитал, субординированные ссуды и т.д.).

Деятельность «Партнерского фонда» осуществляется в двух основных направлениях:

1. Управление активами суммарный оборот управляемых Фондом активов в 2012 году превысил 750 миллионов долларов США. На сегодняшний день полный объем инвестиционных проектов Фонда вырос до 2 миллиардов долларов США. Портфель активов Фонда состоит из следующих компаний, имеющих стратегическое значение: Грузинская железная дорога - 100 % доля; Корпорация нефти и газа Грузии - 100 % доля; Грузинская государственная электросистема - 100 % доля; Коммерческий оператор электроэнергетической

системы - 100 % доля; АО Теласи – 24,5 % доля. Грузинская железная дорога и Корпорация нефти и газа Грузии являются главными источниками финансирования инвестиционной деятельности «Партнерского фонда» [23].

2. Инвестиционная деятельность – в настоящее время в портфеле Фонда есть несколько важных проектов в различных секторах экономики. Фонд правомочен осуществлять инвестиции только в Грузии и его стратегия направлена на привлечение и поддержку частных инвесторов. Для Фонда важным является поддержка коммерчески выгодных проектов в приоритетных для экономики Грузии секторах, которые отличаются большим потенциалом развития. В том числе в следующие секторы: энергетика, агробизнес, производство, недвижимое имущество и туризм, инфраструктура и логистика. Для финансирования рассматриваются только коммерчески целесообразные проекты, которые управляются опытными партнерами или нанятыми специализированными операторами. Фонд оказывает финансовое партнерство частным инвесторам, что выражается в среднем и долгосрочном софинансировании. Он занимает роль пассивного партнера как в проектах Greenfield (новые бизнес инициативы), так и Brownfield (инвестиция в существующий бизнес), с заранее определенной стратегией выхода. Параллельно с участием в проекте, Фонд также содействует получению преимущественного финансирования для проектов из коммерческих источников и от международных финансовых институтов. Финансирование со стороны Фонда осуществляется путем участия в капитале и в некоторых случаях посредством субординированных (конвертируемых и неконвертируемых) ссуд. Соучастие Фонда в проектах не должно превышать 50% капитала. Вместе с финансированием, Фонд помогает партнеру и управляющей группе в достижении долгосрочной устойчивости [23].

Фонд финансирует частных инвесторов с учетом следующих условий: Партнерский фонд может осуществлять инвестиции только в Грузию, во все секторы, кроме сферы услуг; Фонд осуществляет инвестиции только в коммерчески выгодные проекты; Фонд правомочен принимать участие в капитале, а также выдавать субординированные / преимущественные ссуды (both convertible and nonconvertible); участие Фонда в проекте, будь то в виде капитала или ссуды, не должно превышать долю частного инвестора; целью Фонда является участие в проектах в качестве младшего пайщика, со средней или долгосрочной перспективой. Когда проект станет устойчивым, Фонд выходит из соучастия [24].

И вообще, решение задач инвестиционного развития страны для притока в страну инвестиционных потоков и в результате частичное укрепление курса лари невозможно только на основании саморегулирования рынка, который в нашей экономике отличается низким уровнем формирования. Необходимо усиление роли государства, корректировка экономической политики, поиск оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования. Вместе с тем, следует определить границы и принципы участия государства в инвестиционном процессе с учетом специфики развития экономики Грузии, которая характеризует период перехода на рынок.

Монетарная политика и фискальная политика должны вместе служить оздоровлению грузинского лари. В Грузии необходимо забыть вошедшую в моду тенденцию взаимного обвинения:

Я где-то прочитала, что лари не является рыночным продуктом, это продукция Центрального Банка, соответственно, укрепится он, или обесценится, - от начала до конца это зависит от Национального Банка. То, что происходило с лари, всегда было политическим решением. Более того, в 2002, 2004 или 2007 годах все мероприятия, связанные с лари, всегда осуществлялись исходя из политических нужд.

Мы категорически не согласны с указанным тезисом.

Во-первых, проблема обесценивания национальной валюты является всеобщей проблемой, таким образом, на всех возлагается обязательство и ответственность за судьбу лари и, следовательно, за судьбу народа и страны. Долгом всех, в том числе правительства, Национального Банка, законодательных органов является правильно запланировать как структурные, так и функциональные обязательства; очень важно система государственного контроля полностью банковской системы, Национального Банка, уже отделившейся или «огнятой» от него службы надзора, самого парламента. Парламент является главным органом, определяющим финансово - бюджетную политику страны, и определенный надзор за этими структурами входит в его обязанности. Ведь в функции парламента входит финансовый мониторинг [27].

Второй, не менее важный тезис, можно даже назвать его аксиомой, и мы об этом говорили и ранее: в Грузии очень популярно мнение, что государство не должно вмешиваться в деятельность хозяйственных субъектов. Хотя, часто путают вмешательство в деятельность и введение необходимых регуляций. Указанное мнение разделяет и Т. Базилия. Он пишет: «Вместе с тем в условиях рыночной экономики государство должно создать единые правила игры для всех хозяйственных субъектов, соблюдать конкуренцию, безопасность и т.д. В отношении банковского сектора государство обязано иметь жесткие правила регуляции, разработка, введение и контроль которых входит в компетенцию службы банковского надзора. Независимость

банковского сектора не должна быть неприкосновенной, более того, - ни в одной демократической стране не существует неприкосновенный сектор - все равны перед законом. Государство устанавливает правила игры, которые должны соблюдать все, в том числе и банковский сектор. Например, всего несколько месяцев назад правительство США в связи с совершением уголовного преступления выдвинуло обвинение пяти крупнейшим банкам - Citigroup, JPMorgan Chase, Barclays и Royal Bank of Scotland, менеджменты и оштрафовало эти банки на 5,6 миллиардов долларов США из-за манипуляций с валютным курсом. А в Грузии всего несколько месяцев назад произошла девальвация лари и никто не исследовал реальные причины этого. Подчеркиваем, правительство не должно вмешиваться в деятельность банковского сектора, это не является делом правительства, - правительство должно заглянуть в банковский сектор.

В этом процессе правительство должно лучше использовать службу банковского надзора и сделать его деятельность результативной. Фактом является, что в грузинском банковском секторе есть проблемы, своевременное изучение которых и принятие соответствующих мер является обязанностью государства, чтобы избежать серьезных катаклизмов [26].

Следует также отметить, что обойти стороной проведенную правительство фискальную политику. Еще раз подчеркнута отмечаем, что бюджетные расходы имели достаточное влияние на обесценивание лари.

Значительное влияние на курс лари имеет количество (масса) лари в стране, так как курс формируется соотношением массы доллара и лари. Если темп роста массы лари значительно превышает темп роста притока доллара, то курс лари обесценивается. Одним из источников роста массы лари является дефицитные расходы сумм из государственного бюджета, то есть когда правительство тратит больше, чем получает в виде бюджетных доходов от экономики в тот же период.

В декабре 2014 года доходы государственного бюджета (включая продажи нефинансовых активов) составили 846 миллионов лари. Это та сумма, которую государство в декабре получило от экономики, а расходы государственного бюджета (включая приобретение нефинансовых активов) составило 1 110 миллионов лари. Это тот объем лари, который государство «запустило» в экономику в декабре.

Как мы видим, в декабре 2014 года из государственного бюджета потратилось на 264 (1 110-846) миллионов лари больше, чем был доход бюджета.

В декабре Национальный Банк увеличил ссуду рефинансирования на 200 миллионов лари. Это однонедельная ссуда, которую Национальный Банк выдает коммерческим банкам для обеспечения краткосрочной ликвидности.

Как было выше отмечено, укреплению курса национальной валюты содействует высокий темп экономического роста, так как растет спрос на национальную валюту. Вместе с тем важно, что экономический рост должен основываться на росте инвестиций, а не на фискальных или монетарных стимуляторах, какими являются дефицитные расходы из бюджета и рост массы находящегося в обороте лари. В ноябре - декабре 2015 года средний темп экономического роста в Грузии упал до 0,7%, а стимулятором экономики стали дефицитные расходы лари из бюджета и рост ссуды рефинансирования.

С января 2015 года к существующим факторам обесценивания курса лари (уменьшенные потоки долларов, спад темпа экономического роста, глобальное укрепление доллара) добавился увеличенный объем лари и в этом важную роль сыграли дефицитные расходы из государственного бюджета. Правительство не выполнило условие, прозвучавшее в заявлении президента Национального Банка от 5 декабря, согласно которому оно не должно было осуществлять дефицитный расход бюджета. В результате, по состоянию на 28 января 2015 года официальный курс лари к доллару составил 2,06 [28].

А сегодня мы можем только мечтать об этой цифре: курс лари на сентябрь 2015 года достиг невиданной отметки и составил 2,44. А это уже очень тяжело для страны.

Таким образом, неправильное планирование бюджета, асимметричный и асинхронный характер его выполнения в части доходов и, особенно, в части расходов, вызывает периодический наплыв массы денег в экономику, что влияет на инфляцию. Перед государством стоят политические риски и вызовы, и в первую очередь на государство возлагается ответственность если не за полное избегание этих рисков, то хотя бы за их снижение. Производственная, бизнес и инвестиционная среда в стране - это, в первую очередь, является сферой ответственности правительства. Неправильные, нерациональные, в том числе раздутые бюрократические расходы, финансирование проектов сомнительной общественной ценности, излишняя регламентация деятельности бизнеса, nepotизм - это неполный перечень факторов, мешающих развитию бизнеса, следовательно, росту экспортного потенциала и заинтересованности инвесторов экономикой Грузии. Все это серьезно вредит стабильности лари, усиливает факторы риска падения его курса [29].

Никто, ни Валютный Фонд, ни эксперты экономики не отрицают, что болезнь, вызвавшая проблемы с лари, в основном обусловлена внешними шоками, хотя другой вопрос, насколько эффективно используются

внутри страны имеющиеся у Национального Банка инструменты для краткосрочного и среднесрочного периода. Например, как отмечает эксперт Л. Каландадзе, существуют определенные валютные шоки, локализация и превенция которых возможна посредством монетарных инструментов (они имеют функцию устранения панического и шокового эффекта) [27].

Сторонником регулирования курса лари посредством монетарных инструментов является также Л. Кистаури. Он отмечает, что причиной падения курса лари является отсутствие на рынке долларов. Соответственно, либо должна увеличиться масса долларов, либо нужно снизить количество лари в обороте. Не существуют быстрые инструменты для мгновенного роста массы долларов, это проблема стратегической работы правительства. Вместе с тем, для снижения курса лари Национальный Банк наряду с вышеназванными инструментами (кредиты рефинансирования, депозитные сертификаты и др.) должен использовать векселя [25].

Но, вместе с тем, мы не должны преуменьшать роль и «заслугу» Национального Банка в обесценивании лари. В целом, на Национальный Банк возлагается институциональная (и, исходя из этого, на его руководство - персональная) прямая ответственность за инфляцию, а не непосредственно - за курс валюты. Вместе с тем он способен не только регулировать количество массы денег в обороте, но и существенно повлиять на ценность кредитных ресурсов, «проводить» либо строго регулировать возможности финансовой спекуляции, принимать меры в связи с возникновением в обществе нездорового ажиотажа путем запуска/изъятия дополнительных валютных резервов в обороте. Оправдание его действий только в контексте обеспечения планового показателя инфляции - это правовая казуистика и попытка снятия с Национального Банка ответственности перед страной за монетарную и финансовую стабильность. Фактически, Национальный Банк всегда стоит перед дилеммой: повысить монетарную ставку, что несколько уменьшит денежную массу в обороте, или «заботиться» о повышении пока еще чрезвычайно низкого уровня монетизации (приблизительно 20 процентов) валового внутреннего продукта и для этого выпустить в оборот дополнительную денежную массу. Хотя уменьшение денежной массы и подавляет инфляцию, мешает «раскрытию парусов», но оно содержит опасность снижения предпринимательской, бизнес активности и темпа экономического роста, подорожания денег, кредитных ресурсов, а, в конечном счете, монетарной анемии экономики (денежной голодовки). Поэтому, если политика Национального банка направит свою ведомственную заинтересованность только на один аспект макроэкономической стабильности - низкую инфляцию (а не на стратегию экономического роста - ведь формально за это ответственность возлагается на исполнительную власть - правительство...), то мы получим «укрошенную» инфляцию и низкий темп экономического роста [29].

Очень трудно слышать и принимать обвинения, звучащие сегодня в адрес Национального Банка, но все равно считаю нужным еще раз привести некоторые обвинения, высказанные грузинскими экономистами.

«Торможение национального производства, обесценивание доходов предпринимателей и потребителей, невыносимое утяжеление кредитного давления, задержка экономического роста, рост дефицитов - это неполный перечень последствий, которые последовали и в будущем последуют вследствие того, что не учитываются рекомендации Валютного фонда, если существующая реальность не измениться» [31].

По мнению президента Ассоциации молодых финансистов и бизнесменов, несмотря на рекомендации и требования Валютного фонда, Национальный Банк Грузии не сформировал режим контрциклических капитальных буферов для банковской системы. Кроме того, не задействовал принцип адекватности долгосрочной стоимости (loan-to-value) кредита и капитала для заемщиков и принцип паритетности платежей и доходов (payment-to-income). Соответственно, в банковском секторе создается тяжелейшая ситуация. В частности, коммерческие банки, в соответствии с требованиями Национального Банка Грузии, руководствуясь существующими механизмами подсчета рисков, не могут должным образом финансировать национальное производство.

Кроме того, по заявлению господина Чичинадзе, в соответствии с регуляциями Национального Банка Грузии и в противовес требованиям Валютного фонда,

осуществляется кредитование нехеджированных запросов, например выдача кредитов в долларах потребителям, имеющим доход в лари. Соответственно, происходит перенос валютных рисков на потребителей.

Эта проблема ясно проявилась после происходящих в последнее время валютных колебаний, когда огромное количество граждан оказались перед значительно выросшими кредитными обязательствами. К такому результату мы пришли именно вследствие того, что Национальный Банк не принял во внимание рекомендации Валютного фонда.

«Вместо того, чтобы Национальный Банк ограничил выдачу нехеджированных кредитов, то выдачу кредитов в иностранной валюте лицам, имеющим доход в лари, политика Национального банка валютные риски полностью переложила на заемщиков, которые зачастую не очень хорошо осведомлены в финансовых

вопросах. Национальный Банк практически обрек этих граждан, поставил их перед тяжелым валютным риском, и это проявилось с ноября прошлого года и по сей день граждане выплачивают кредиты, подорожавшие на 30-35 %.

Согласно отчету Валютного фонда, монетарная политика Национального Банка положительно оценена, хотя замечания и критика касаются пруденциального управления. Вместе с тем, текущая адаптированная практика монетарной политики, по оценке Валютного фонда, принесет позитивный результат только в условиях стабильного обменного курса, что не соответствует сегодняшнему состоянию лари. Соответственно, текущая политика избыточной поставки лари сегодня обязательно должна быть пересмотрена, так как это еще больше утяжеляет состояние лари», - пишет Нодар Чичинадзе [31].

Молодые финансисты считают, что Национальный Банк Грузии не предусматривает и другие требования Валютного фонда, в частности:

- несмотря на обещание, зафиксированное перед Валютным фондом, Национальный Банк Грузии не создал комитет финансовой стабильности, который должен сформировать пруденциальное регулирование.

- с 2012 года Национальный Банк вообще не публиковал отчет финансовой стабильности, который, согласно требованию Фонда, должен ежегодно подготавливаться в соответствии с международными стандартами [31].

В виде заключения следует отметить, что текущая политика Национального Банка содействует росту потребительских кредитов и, соответственно, усилению давления дефицита. С другой стороны, существующая система управления рисками препятствует росту активности банковских учреждений в производственном секторе.

Ожидание инфляции, валютные спекуляции и новые экономические опасности. Наряду с объективными причинами падения курса лари, считаю необходимым понять один вопрос из субъективных причин, в частности, неправильная оценка ситуации со стороны части экспертов, повышенное внимание средств массовой информации и, зачастую, искусственное напряжение ситуации. Одной из причин падения курса национальной валюты является также и паника и, если это настроение будет преодолено, то это поспособствует стабилизации курса лари. В целом, следует провести неотложные мероприятия для бизнеса с целью остановки негативных ожиданий.

Система Блумберга является абсолютно закрытой системой. Я не считаю себя готовой для критики системы Блумберга, но, наверное, имею право задать этот вопрос: каковы объемы в сделке? Каковы спрос-поставка денег? Не вызывает ли это обстоятельство т.н. инфляционные ожидания. Последнее может быть даже хуже, чем сама инфляция. Инфляционное ожидание - это излишнее давление на лари. В это время, несмотря на то, нужна ли клиенту банка валюта, он все равно покупает ее на всякий случай, а это приводит к достаточно негативным последствиям.

Возможно, я превышаю свою компетенцию, но считаю целесообразным изменение торговой системы и торговых принципов.

Любая попытка дискредитации валюты действует на нее отрицательно и результат такой пропаганды всегда прискорбный: по отношению к этой валюте в населении утверждается нигилизм и она действительно обесценивается. Так что, «прогноз» обесценивания лари может перерасти в реальность, если правительство опоздает с принятием контрмер.

Профессор Михаил Токмаджишвили разделяет мнение, что создание ожидания обесценивания валюты опасно: ни в одной стране колебание курса не является настолько тревожным, как там, где экономика долларизирована. Если мы убедим население, что через несколько месяцев лари действительно обесценится, то заработает т.н. эффект толпы - когда все пытаются отправиться в валютный пункт и «спасти» свои небольшие сбережения или зарплату. Из-за этого на рынке создается избыточное количество денег и начинается процесс, который мы называем «спекулятивный эффект» - население массово покупает доллары и курс национальной валюты еще больше падает. Поэтому курс лари должен быть предметом обсуждения профессионалов, а не политиков. Когда оппозиция еще летом начинает говорить, что в сентябре лари обесценится, это большая ошибка. Представьте себе, что произойдет, если все, кто получит зарплату, пойдут и купят доллары, если так поступят сотни тысяч человек [21].

Почему обесценивание лари связывают именно с осенью? Если посмотреть назад, то самые радикальные изменения курса у нас происходили осенью: так было в 1999 году, в ноябре 2008 года, так произошло и в прошлом году. Осенью экономическая активность растет и спрос на деньги повышается, поэтому колебания курса часто попадали на осень. Хотя мы не можем обвинять какой-либо банк в обесценивании лари. Хотя действительно, если несколько банков объединятся, то смогут повлиять на курс лари, но это будет только разовый шаг, который не даст долгосрочный результат. Поэтому, я думаю, что банк

не может породить кризис обменного курса. При рассмотрении этой проблемы следует делать акцент на более объективные факторы, такие, как: сегодняшнее состояние экономики, инвестиции, экспортные возможности страны, уровень их использования и др.

Что касается Национального Банка, то он может вообще заморозить курс лари, но в таком случае экономика полностью останавливается. Поэтому мы должны выбрать, что лучше: 1) лари обесценивается плавно, а не скачкообразно, но зато будет дан стимул развитию экономики, и 2) остановить экономику, смотреть, что лари стабильный, и радоваться этому...

По моему мнению, обесценивание лари не входит в функции и интересы Национального Банка: его основной задачей является предоставление денег в экономику и сохранение низкого показателя инфляции.

Мы живем в стране абсурдов: низкие темпы роста реального сектора экономики, максимальная долларизация экономики, тенденция резкого снижения экспорта, переход в страну импорта, недостаточные потоки инвестиций, глобальный финансовый кризис, укрепление доллара в мировом масштабе, инфляционные ожидания, осязаемое уменьшение денежных переводов, внешние и внутренние долги, нецелевые расходы бюджета, независимые от нас внешние шоки, вдобавок новый аргумент - немеренные задолженности коммерческих банков...

Вот длинный, но еще неполный перечень того, на что безоговорочно нужно обратить внимание, проанализировать, учитывать для спасения грузинской денежной единицы.

«Во всех нормальных странах главной «площадкой» формирования обменного курса является межбанковский рынок, так как именно банки являются крупными продавцами и покупателями иностранной валюты. Исходя из этого, существующая модель определения курса лари соответствует международной практике, хотя это не исключает неформальные сделки между крупнейшими игроками, так называемыми маркет-мейкерами... Что касается таких маленьких рынков, как в Грузии, то здесь существует больше возможностей для неформальных сделок, хотя практически невозможно найти фактические данные об их использовании» [32].

В Грузии установление курса лари осуществляется практически закрыто, на межбанковском рынке, только банками. Курс национальной валюты должен определяться открыто и на неспекулятивном рынке и сформированный в этих условиях курс правительство и население должны принять как объективную данность.

Следует также отметить, что в развивающихся странах (в т. ч. и в Грузии), где слабые экономики, целесообразно использовать такие биржевые механизмы, которые будут прозрачными, а также формирование курса должно подчиняться определенным правилам, о которых будет известно всем.

Национальный Банк осуществляет интервенции как в лари, так и в долларах, главное, чтобы он чувствовал когда и какие суммы нужны. Это уже чисто вопросы компетенции и профессионализма, когда начинаются колебания курса, тогда это необходимо, чтобы остановить и уменьшить падение курса.

Дело в том, что именно у Национального Банка есть самые действенные механизмы регулирования объема валюты в экономике. Одним из них является кредит рефинансирования, который Национальный Банк Грузии выдает коммерческим банкам. Национальный Банк, кредиты рефинансирования в качестве инструмента монетарной политики задействовал с 2008 года. Целью подобного кредита является краткосрочное управление процентной ставки на межбанковском рынке. Кроме краткосрочных кредитов рефинансирования, в арсенале Национального Банка Грузии также есть постоянно действующие кредиты рефинансирования, посредством которого коммерческие банки имеют возможность гарантированно получить кредит, без аукциона.

Как мы видим, кредиты рефинансирования в руках Национального Банка Грузии - это один из реальных инструментов для того, чтобы по мере необходимости увеличить или уменьшить объем лари в экономике. Интересно, что после смены правительства в стране, кредитами рефинансирования объем лари в экономике резко растет, если в период Национального движения максимальный кредит рефинансирования был 400 миллионов долларов, то в 2013-2014 годах объем таких кредитов превышает 500 миллионов.

Как уже было отмечено, начавшееся осенью 2014 года обесценивание национальной валюты Национальный банк мог урегулировать и посредством уменьшения кредитов рефинансирования. Произошло наоборот, объем кредитов рефинансирования достиг исторического максимума 965 миллионов лари и еще раз стал предметом ожесточенных дискуссий. Национальный банк предоставляет кредиты рефинансирования для обеспечения ставки монетарной политики и посредством различных инструментов, в случае избыточной ликвидности осуществляет ее изъятие и/или восполняет дефицит ликвидности кредитами рефинансирования, то есть предоставляет банкам ресурс.

Несмотря на то, что кредиты рефинансирования являются однедельными, все равно имеют влияние на денежную массу, так как еженедельно он заново выдается и, главное, объем кредитов рефинансирования в

последнее время перманентно растет. То есть, если Национальный Банк выдаст коммерческим банкам, например, 100 миллионов лари, то этим он однократно увеличит денежную массу. Если не будет рост объема кредита, то каждый последующий возврат-продажа в рамках 100 миллионов не сможет повлиять на денежную массу. Но, когда растет остаток кредитов рефинансирования, это влияет и на денежную массу. Именно это и происходит в последний период. Например, в 2013 году остаток кредитов рефинансирования вырос на 36 миллионов лари и к концу года составил 400 миллионов лари (в течение года даже опустился ниже 1 миллиона лари), в 2014 году остаток с 400 миллионов вырос до 712 миллионов лари, а в текущем году (по последнему состоянию) вырос до 965 миллионов. То есть, за последний один год объем кредитов рефинансирования вырос почти на полмиллиарда лари. Так что, аргумент «однонедельности» кредитов рефинансирования мало обоснован.

В результате анализа фактов мы получили следующую картину: банки покупают ценные бумаги правительства (спрос банков всегда в 2-3 раза превышает предложение ценных бумаг), то есть одалживают деньги правительству, а затем для восполнения ликвидности обращаются в Национальный Банк, то есть берут в долг от Национального Банка. Если сказать вкратце, то коммерческие банки берут в долг у Национального банка и дают в долг правительству.

Важным является и финансовая сторона этой «схемы», коммерческие банки берут кредит у Национального Банка в среднем за 4,5 %, а правительству выдают кредит за 6%, 7%, 10% и 11% в зависимости от срока, то есть имеют достаточно солидный доход от процентов в размере десятков миллионов лари [34].

А в условиях проблем с лари постоянный рост кредитов рефинансирования играет негативную роль. Тем более, что Национальный Банк анонсировал ужесточение монетарной политики. Хотя это решение пока выражается в росте ставки монетарной политики на 50 базисных пунктов, что почти не меняет реальность.

Банковский сектор, привыкший к «щедрости» Национального банка, избыточную ликвидность вкладывает в ценные бумаги правительства и имеет это этого выгоду, а дефицит заполняется Национальным Банком, что отражается на лари. А Национальный Банк Грузии, видимо, не собирается реально ужесточать монетарную политику. Хотя, также следует отметить, что в текущем году дважды зафиксированная выдача постоянно действующего кредита рефинансирования со стороны Национального Банка Грузии можно считать ужесточением монетарной политики (так как Национальный Банк по ставке монетарной политики не предоставил банкам полностью запрошенную ими ликвидность, а банкам для взятия в долг дополнительного ресурса пришлось выплатить плюс 1%, то есть они взяли долг по более дорогой цене).

Выявляется такая картина, что сохранение существующей ставки рефинансирования, для чего Национальный Банк не жалеет кредитов рефинансирования, входит в его интересы, подразумевающие достижение 5%-ого показателя целевой инфляции. Таким образом, со стороны Национального Банка реально имеет место не ужесточение монетарной политики, а как минимум сохранение мягкой монетарной политики. Национальный Банк Грузии увеличивает поставку лари путем выкупа депозитных сертификатов и предоставления кредитов рефинансирования, чем продвигается к целевому уровню инфляции, а лари вновь падает.

Считаем необходимым, чтобы кредиты рефинансирования, как направленная в экономику дополнительная кредитная масса, были направлены не на валютный рынок или рынок потребительского кредитования, а на финансирование бизнеса.

Это касается следующей ситуации: Национальный Банк выпускает казначейские обязательства и выводит лишнюю денежную массу из экономики; согласитесь, это не очень популярный метод. Главное, куда будут направлены суммы, привлеченные казначейскими обязательствами. Если они будут направлены на государственные расходы, то это будет иметь негативный эффект, но если они будут направлены на важные рентабельные продукты, то это, безусловно, подтолкнет экономику.

По данным Национального Банка, по состоянию на 31 марта 2015 года грузинские банки перед своими кредиторами имели долг в размере 835 миллионов долларов, подлежащий незамедлительной выплате. Незамедлительная выплата включает просроченную задолженность и все типы депозитных обязательств в отношении нерезидентов, вне зависимости от срочности депозитов. Не думаю, что нужно объяснять что значит просроченная задолженность. Только этот факт был достаточен для того, чтобы правительство заинтересовалось тем, что происходит в грузинском банковском секторе, почему у грузинских банков есть просроченные задолженности перед своими иностранными кредиторами и не грозит ли опасность стабильности банковской системы.

В целом в течение 2015 года грузинские банки своим иностранным кредиторам должны выплатить приблизительно 1,4 миллиарда долларов США. В течение следующего, 2016 года - 506,7 миллионов, а на

2017 год подлежащая выплата сумма увеличивается в четыре раза и достигает 2 миллиардов долларов. В сумме, в ближайшие годы грузинская банковская система должна выплатить иностранным кредиторам 4,4 миллиарда долларов США. А для такой страны, как Грузия, это достаточно большая сумма и, что также интересно, долг банков превышает государственный долг Грузии, составляющий 4 миллиарда долларов США.

Безусловно, межбанковский кредит, открытие кредитных линий международными организациями и иностранными банками являются обычными банковскими операциями, но после ознакомления с данными Национального Банка, возникают вопросы к грузинской банковской системе. В частности, каков размер долга банковского сектора по отношению к иностранным кредиторам? - 2,7 миллиардов долларов. То есть, грузинский банковский сектор привлек из-за границы 2,7 миллиарда долларов США и должен вернуть 4,4 миллиарда, что на 1,4 миллиарда долларов США больше основной суммы. Как видим, расходы на обслуживание этого долга превышают 50%. Естественно, это вызывает вопрос - по какой процентной ставке «брал в долг» эти деньги грузинский банковский сектор от иностранных кредиторов? Ведь мы хорошо знаем, что таких «процентных ставок» нет ни в иностранных банках, ни, тем более, в международных организациях. Откуда могла возникнуть такая катастрофическая разница?

По одной из версий, причиной этого может быть то, что грузинский банковский сектор не может обслуживать эти долги по согласованному графику, не может своевременно выплачивать суммы, в связи с чем у него накапливаются просроченные задолженности, что резко увеличивает процентную ставку и, соответственно, расходы на обслуживание долгов. Если это реальная причина, то возникает вопрос - почему банковский сектор не может своевременно выплачивать долги? Перед какими проблемами они стоят?

В частности, если по состоянию на июль 2012 года этот долг был 2 миллиарда долларов США, то по сегодняшнему состоянию, как уже было отмечено, он составляет 2,7 миллиарда, то есть вырос на 700 миллионов долларов США.

Это событие также может поставить под угрозу макроэкономическую стабильность страны. По данным Национального Банка, в виде обслуживания внешнего долга (основная сумма и проценты) в текущем году страна должна выплатить 3,8 миллиарда долларов США; в том числе, правительственный сектор должен выплатить 221 миллион, Национальный Банк - 14,2 и банковский сектор 1,4 миллиарда долларов США... И это в то время, когда резервы Национального Банка составляют 2,5 миллиарда долларов США. То есть страна должна выплатить 3,8 миллиарда долларов, когда резервы Национального Банка составляют всего лишь 2,5 миллиарда, то есть на 1,3 миллиарда долларов меньше. Представляет ли это опасность для макроэкономической стабильности? Безусловно, представляет. Как планирует Национальный Банк покрыть эту разницу, за счет чего? Откуда он планирует приток иностранной валюты в страну, чтобы иметь возможность выполнить взятые внешние обязательства таким образом, чтобы не создалась опасность для макроэкономической стабильности? Это те вопросы, которые должны были быть заданы в парламенте Грузии, когда рассматривались представленные Национальным Банком основные направления денежно-кредитной политики, и руководство Национального Банка должно было публично ответить на эти вопросы.

Грузинская банковская система один раз уже преодолела тяжелый период, когда после российско-грузинской войны 2008 года и вдобавок в результате глобального финансового кризиса у грузинских банков накопились значительные внешние финансовые обязательства. Следует отметить, что в этот период полностью грузинская банковская система от международных финансовых организаций получила помощь в размере 1,105 миллиардов долларов.

Можно ли в ближайшие несколько лет ожидать повторения такого же сценария и почему, повторила ли банковская система свои ошибки?

В первую очередь, я действительно не желала бы повторения того же сценария, так как Грузия эту помощь получила для облегчения последствий воны 2003 года. В реальности же, мало предположительна возможность повторного получения такой масштабной помощи со стороны международного содружества. Что касается помощи банковскому сектору, это было решение властей Грузии того времени, чтобы избежать коллапса банковской системы, на что согласилось международное содружество. Следует отметить, что помощь банковскому сектору не была подарком, грантом - это был кредит на льготных условиях.

Выводы

Национальный Банк и исполнительная власть должны работать синхронно. Сформировано, в ускоренном порядке следует решить два главных вопроса: Национальный Банк, наряду с ужесточением монетарной политики, должен осуществить умеренные валютные интервенции; исполнительная власть должна максимально своевременно привлечь и освоить первые транши грантов и кредитов, предусмотренных в бюджете 2015 года. Осуществление монетарной и фискальной политик должно происходить в унисон, чтобы были сделаны

последовательные шаги как со стороны Министерства Финансов, так и со стороны Национального Банка, и этим поспособствовали достижению стабильности в краткосрочный период и избеганию инфляции.

➤ Главным является диагноз, который должны поставить власти. Власти должны иметь точное понимание данности и тогда решения могут быть соответствующими. Необходимо, чтобы Министерство экономики, Национальный Банк, Министерством Финансов, соответствующие ведомства работали вместе и в направлении того, чтобы процесс экономического роста был необратимым; нужно сделать все для того, чтобы восстановить приток валюты, иметь высокий экономический рост, который, естественно, выражается в росте реальных доходов.

➤ К сожалению, не существует других рецептов (?!).

➤ В кратчайшие сроки нужно осуществить усовершенствование механизма поощрения экспорта.

➤ Следует провести определенные мероприятия на целевых рынках - в первую очередь, а части мониторинга портфеля в направлении инфраструктуры, и, второе, также в части планирования внеплановых проектов, чтобы вместе с донорами осуществить реализацию дополнительных проектов для поощрения экономики.

➤ Следует отменить все поспешно введенные ограничения.

➤ Нужно ждать как будет выполнен бюджет и будут ли устранены вновь появившиеся отрицательные факторы в притоке валюты:

- уменьшение экспорта;
- снижение доходов от туризма;
- уменьшение в железнодорожных и иных перевозках;
- уменьшение в трансфертах;
- увеличение оттока денег за границу.

➤ Необходимо разработать и подготовить цикл реформ, который простимулирует и создаст механизмы и предпосылки для привлечения долгосрочных инвестиций, лари просто не выдержит столько некомпетентности.

➤ Должны быть осуществлены изменения, начиная с Налогового кодекса, заканчивая механизмами, которые уже давно апробированы в развитых странах.

➤ Контроль инфляции должен протекать за счет экономического роста. Когда цены сохраняются искусственно, то появляется дефицит продукции и цена не меняется, ведь предприниматель должен иметь мотивацию для работы?

➤ Правительство планировало стабилизировать ситуацию посредством сумм, полученных из валютного фонда, в этом есть логика - поступление валюты в виде наличных улучшило бы баланс спроса-предложения на валютном рынке и впоследствии воспрепятствовала или смягчила бы девальвацию. Но это разовое мероприятие и так процесс не смягчился бы, просто проблемы сегодняшнего дня «отодвинулись» бы до полного израсходования одолженных или подаренных денег.

➤ Обязательным является максимальное увеличение валютных доходов, что является прямой ответственностью властей. Так быстро экспортный потенциал страны не может быть увеличен (или чем мы можем его увеличить? Л.К), но можно работать над механизмом поощрения экспорта.

➤ Инфляционное ожидание могут быть хуже, чем сама инфляция, так как инфляционное ожидание - это лишнее давление на лари. В это время клиент банка, вне зависимости от того, нужна ли ему валюта, он все равно покупает валюту на всякий случай, а это имеет достаточно негативные последствия.

➤ В среднесрочный период в целях сохранения целевого показателя инфляции Национальный Банк Грузии для стабилизации курса лари в 2015-2017 годах должен активировать существующие у него инструменты монетарной политики: кредиты рефинансирования, депозитные сертификаты, операции с ценными бумагами правительства, валютные интервенции, постояннодействующие инструменты, минимальные резервные требования и т.д.

➤ Необходимо изучить поведение валют стран, являющихся крупными торговыми партнерами Грузии, и провести параллели с грузинским лари, естественно, в целях проведения правильной валютной политики.

➤ Коренной задачей следует наметить рост экспорта, только в некоторых случаях возможно даже воспользоваться слабостью национальной валюты и импорт заместить местным производством. В противном случае мы должны продолжать жить в виртуальной реальности, брать новые долги и т.д.

➤ Сделать все для того, чтобы восстановить приток валюты, иметь высокий экономический рост, который, естественно, выражается в росте реальных доходов.

➤ К сожалению, других рецептов не существует.

➤ В этой ситуации обязательно наличие одной фундаментальной данности: курс национальной валюты должен определяться на открытом рынке! На открытом и неспекулятивном рынке и курс, сформированный в таких условиях, правительство и население должно принять как объективную данность.

Список литературы

1. Годовой отчет Национального Банка Грузии, 2014. Тбилиси: Национальный Банк Грузии. Стр. 8.
2. Джавахишвили Н., 2015. «Во время валютного кризиса Национальный Банк увеличил объем лари в экономике, это было главной причиной обесценивания национальной валюты» / Банки и финансы. www.BFM.ge. # 397, март, стр. 5.
3. МВФ, WEO Update, Jan-2015.
4. МВФ, WEO Update, Jan-2015.
5. Оценка BRD (Regional Economic Prospects, Jan-2015) и IMF (WEO Update, Jan-2015).
6. Оценка EBRD. Regional Economic Prospects, Jan-2015.
7. Оценка EBRD. Regional Economic Prospects, Jan-2015
8. Оценка EBRD. Regional Economic Prospects, Jan-2015.
9. Чичинадзе Н., 2015. 75% валового внешнего долга страны было взято в 2006-2012 годах / Банки и финансы, # 395, февраль, стр. 3.
10. Базилия Т., 2015. Разве это не та тема, которой должны заинтересоваться власти? / Республика Грузия, #120, 1 июля. стр. 2.
11. Павлиашвили С., 2015. Как влияет на курс лари мафия бензина /Премьер~, 19-25 февраля, #05(071), стр. 8.
12. Садиков А., 2015. Обесценивания лари невозможно было избежать. www.BFM.ge. # 395, стр. 5. Financial. News. ge.
13. Элиава Л. Национальный Банк практически играет на население Грузии /Банки и финансы. # 400. Март, www.BFM.ge.
14. Мартадзе Л., 2015. Новая волна обесценивания лари - это последствия политики Национального Банка. www.BFM.ge. # 398, стр. 3.
15. Гоциридзе Р., 2015. Что ждет национальную валюту? /Премьер. #02(068) 29 января _ 4 февраля. Стр. 14.
16. Джавахишвили Н., 2015. Кто играет с грузинским лари? Квирис Палитра. 23 марта, стр. 8.
17. Центр анализа и прогнозирования Тбилисского Государственного Университета связывает обесценивание лари с неадекватным решением Национального Банка. /Банки и финансы. #413. Июнь. Стр. 8.
18. Хомизурашвили В., 2015. Изменчивость курса - это нормальное явление, хотя эти изменения не должны происходить в одном направлении. / Банки и финансы. #401. Апрель, стр. 9.
19. Гриффит М., 2015. Процессы, связанные с курсом лари, полностью зависят от внешних факторов. /Банки и финансы. #397. Стр.2.
20. Силагадзе А., 2015. Только «затягивание поясов» не будет достаточным для преодоления кризиса. /Квирис Палитра, 15 марта.
21. Токмаджишвили М., 2015. Почему предсказывали тяжелую осень для лари. /Квирис Палитра, 10-16 августа. Стр. 33.
22. Национальный Банк Грузии. Годовой отчет. 2014. Стр. 31-32.
23. JSC Partnership Fund. О нас; Инвестиционная деятельность.
24. Ковзанадзе И., 2015. В 2015 году Партнерский фонд только в виде капитала предоставит на рынков более 150 миллионов долларов США. www.BFM.ge. #408, май. Стр. 9.
25. Кистаури Л., 2015. На курс лари можно повлиять посредством монетарных инструментов. www.BFM.ge #418. Июль. Стр. 3.
26. Базилия Т., 2015. Нынешнее состояние банковского сектора действительно не позволяет сделать положительную оценку службы надзора. www.BFM.ge. #419. Август, стр. 3.
27. Каландадзе Л. 2015. Валютные махинации в стране «крылатых ангелов». /Республика Грузия, #98, 30 мая, стр. 3.
28. Намчвадзе Б., 2015. По заявлению Нодара Хадури, бюджетные расходы не вызвали обесценивание лари. /Премьер. FactCheck. 12-18 февраля. Стр. 22.
29. Арчвадзе И. 2015. В поисках протагониста обесценивания лари. /Республика Грузия. 21 марта. Стр. 9.
30. Гарибашвили И., 2015. В связи с курсом лари имеют место четко выделенная спекуляция и ажиотаж. /Республика Грузия, 26 августа, #159. Стр. 2.
31. Чичинадзе Н., 2015. Национальный Банк не выполняет требования Валютного Фонда. www.BFM.ge

- <<http://www.BFM.ge>> #419. Август, стр. 5.
32. Какулия М., 2015. На валютном рынке отмечаются спекулятивные сделки между банками, www.BFM.ge <<http://www.BFM.ge>>. #394. Стр. 3.
33. Месхия И., 2015. Социально-экономические реформы в Грузии: реальность и вызовы. Труды Академии экономических наук Грузии. #12, Тбилиси: Универсал, стр. 62.
34. Чичинадзе Н., 2015. Миф о безвредности кредита рефинансирования. www.BFM.ge. #401. Апрель. Стр.3.
35. Национальный Банк Грузии. 2015. Обзор инфляции. Июль.

ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Коростина М.А.

Рязанский Государственный Радиотехнический Университет, г.Рязань

Ключевые слова: директ - маркетинг, инструменты прямого маркетинга, потребители, базы данных, информационные системы.

Аннотация: в данной статье затрагивается тема директ - маркетинга как эффективного инструмента привлечения клиентов и продвижения товаров потенциальным потребителям; рассмотрены преимущества прямого маркетинга; акцентируется внимание на применяемых инструментах директ -маркетинга, и их характеристика; рассказывается о используемых в прямом маркетинге базах данных и связанных с ними проблем; в статье значительное внимание уделяется проблемам, связанным с применением конкретных инструментов прямого маркетинга; выделяются и описываются характерные особенности директ - маркетинга в России в соотношении с другими странами за рубежом.

Участники рынка все больше начинают переходить к общению с клиентом напрямую, а не в виде монолога, предназначавшегося большой аудитории. Сейчас благодаря усовершенствованию компьютеров и других технических элементов общение происходит один на один.

Важно помнить, что одной из отличительных черт директ маркетинга является возможность отобрать и идентифицировать своих потребителей и их ожидания из массы аналогичных. В итоге формируется тот круг клиентов, который обеспечивает постоянную обратную связь, рост лояльности по отношению к товару или услуге и, как следствие, повторные покупки или обращения. Поэтому и отношение к информации у ДМ-агентств особое: самым тонким местом в этом бизнесе становятся именно базы данных. Базу данных (БД) по организациям можно создать и самостоятельно, используя всевозможные справочники или готовые БД.

С появлением всё новых информационных систем, мы можем заводить собственные базы данных, собирающие актуальную для нас информацию, такую как имена, адреса, номера телефонов, демографические данные. Рекламодатель получает возможность напрямую общаться с потенциальным потребителем, а именно конкретным человеком. Списки потребителей с информацией позволяют определить и разбить на сегменты тех клиентов, которые с наибольшей вероятностью образуют необходимый нишевой рынок для конкретного товара.

По определению Ассоциации прямого маркетинга, прямым маркетингом является интерактивная система, которая использует одно или несколько средств рекламы, чтобы вызвать измеримую реакцию. Кроме того, перед началом работы прямого маркетинга должна присутствовать база данных с информацией о потребителях.

В настоящее время в маркетинге наблюдается разделение функций между современной и традиционной прямой рекламой. В то время как традиционная реклама используется в основном для создания бренда в сознании потребителя, роль прямого маркетинга все чаще заключается в установлении прямого диалога с целью поддержания и сохранения отношений с отдельным клиентом. Поэтому неверно было бы рассматривать таких клиентов, как простых покупателей, игнорируя их индивидуальность, и позволять подавлять их общей рекламой.

Почему важен прямой маркетинг? Есть основные три доказательства.

Во-первых, он позволяет обрабатывать большие объемы маркетинговой информации, что позволяет руководителю определить уровень, достигнутый его фирмой, а также спланировать увеличение объема информации, расширение каналов связи, а также проводить тестирование. А результаты тестирования могут оказать огромное влияние на весь ход процесса внедрения на рынок.

Во-вторых, прямой маркетинг постоянно повышает эффективность традиционных средств массовой информации. Потребители в условиях данной повышенной конкуренции перегружены информацией и не имеют достаточно времени на ее обработку и восприятие. Прямой маркетинг решает эту проблему, потому что он

посылает сообщение людям, которые постоянно заняты, но которые хотят получать эти рекламные рассылки, и сразу же принимают решение для себя насколько это сообщение является полезным для них.

В-третьих, это многоканальность маркетинговых коммуникаций и их обработка. Успех больше зависит от понимания поведения целевых групп, которое может быть получено из ответных сообщений либо данных мониторинга и анализа.

К признакам директ-маркетинга относятся индивидуальные обращения к клиентам, прозрачность расходов, а также разумное накопление данных о клиентах.

Директ - маркетинг как руководящий принцип предприятия является новой мыслью. Он интересен прежде всего для тех фирм, которые сделали ориентацию на клиентов. Вместе с тем он всегда выполняет определенную функцию фирмы, как содействие сбыту продукции и оказанию услуг. Эта функция делает директ - маркетинг для каждой фирмы необходимым.

На мировом рынке благодаря повсеместной компьютеризации стало возможным соединить в рекламной компании массовость с индивидуальным подходом к каждому потребителю. Некоторые фирмы полностью отказываются от традиционных форм рекламы и продаж через магазины и торговую сеть, а распространяют свои товары через презентации или по заказам, разрабатывая специальную маркетинговую политику.

Инструментами прямого маркетинга являются:

- директ-мейл- это способ рекламы товаром с помощью адресной почтовой рассылки;
- телемаркетинг- маркетинг, основанный на прямом обращении к клиенту, основанный на телефонном звонке;
- телевизионный маркетинг – это вид прямого маркетинга, осуществляющийся с помощью показа рекламы на телевидении и прямого отклика, например, первым дозвонившимся льготные условия покупки.

Таким образом, мы можем сделать выводы о наиболее общих коммуникационных характеристиках, которые присущи всем формам прямого маркетинга:

- 1) Непосредственный, прямой характер в отношениях "продавец-покупатель".
- 2) Диалоговый режим коммуникации "продавец-покупатель".
- 3) Измерение эффекта коммуникации.
- 4) Возможность гибкой приспособленности к запросам получателя.

В настоящее время российский прямой маркетинг сталкивается с некоторыми видами проблем такими как, непрофессионализм, отсутствие планирования, предварительных исследований и трудности с получением и содержимым баз данных. Базы данных с адресами содержат не всегда верную и полную информацию, а получить списки адресов в России гораздо сложнее, чем за рубежом. Еще к тому же работа почты не всегда соответствует желаемому, большой процент потери или возврата посылок. Также сложной ситуацией с рассылками, которые большинство россиян принимают за спам. Причиной этому служит низкое качество исполнения, отсутствие копирайта и множество других ошибок.

Российский и западный директ-маркетинг имеют принципиальное различие. Но не столько в своей сущности и структуре, сколько в организации самой деятельности. А именно отсутствию в России специальных организаций, контролирующих распространение и использование личных данных потенциальных потребителей, что вызывает затруднения в поиске необходимых контактов со стороны производителей, а также недоверие и пренебрежительное отношение со стороны аудитории. Также, в качестве еще одного весомого различия стоит упомянуть особенности потребительского рынка. Если за рубежом представители целевых групп привыкли к адресным сообщениям, и организациям приходится прибегать к разработке уникальных технологий, то уровень развития прямого маркетинга в нашей стране, лишь предполагает использование всех его инструментов и грамотное отношение к продвижению с помощью данной технологии.

Список литературы

1. Котляр, А. 10 типичных ошибок директ-маркетинга в России// А. Котляр// Маркетинг Менеджмент. – 2007
2. Котлер Ф. Маркетинг «от А до Я». М.: 2010. — 211 с.
3. Крафт М. Международный прямой маркетинг. – 2-издание. GWV Gabler. Wiesbaden.

ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ

Морозко Н.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Экономика России в последнее время вызывает все большую озабоченность, но единого мнения относительно того, как справиться с замедлением, все еще нет. Блокирование внешних финансовых источников является шансом для России, который надо реализовать, подчинив все виды политик этому шансу.

Анализ факторов роста экономики России показывает, что начиная с 2000-х, происходил не только рост цен на нефть, но и значительный рост денежной массы. В период с 1999 г. по 2007 г. в среднем на 40 % в год, что привело почти к трехкратному увеличению уровня монетизации - с 15 до 40 %; при трехкратном падении инфляции с 36 до 12%. Денежная масса увеличивалась, а инфляция падала: возникал инфляционный парадокс. Подтверждением этой ситуации служат теории Дж. М. Кейнса [1] и российского экономиста С.Ф. Шарапова [7]: при росте денежного предложения рост инфляции начнется тогда, когда объем эмиссии свыше порога, который может усвоить экономика, т.е. при избыточном уровне монетизации, если монетизация недостаточна резерв для роста M2 есть (Рисунок 1).

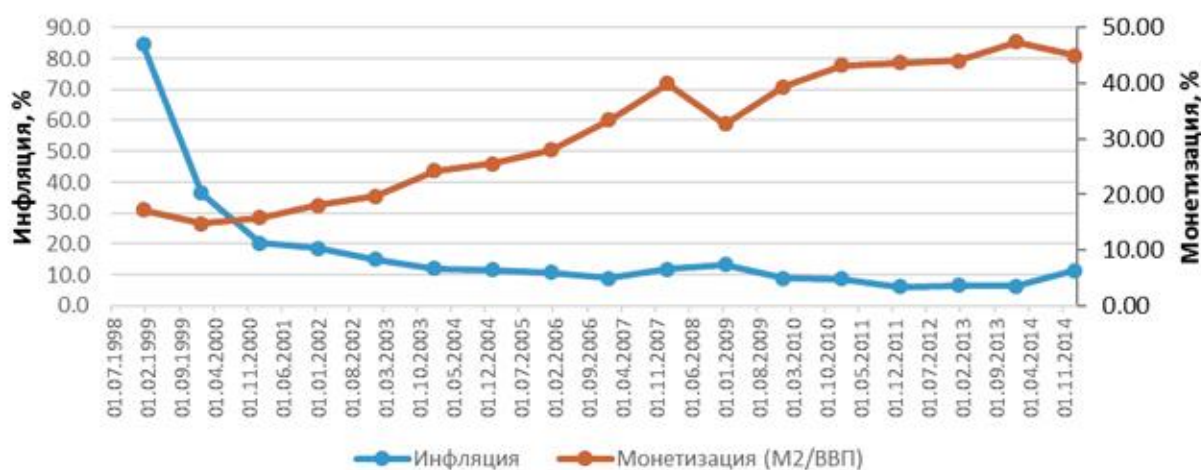


Рис.1. Зависимость инфляции от уровня монетизации экономики [3].

Вывод о том, что эмиссия источник инфляции неверный вне конкретной исторической ситуации: в случае невозможности использовать деньги это факт, но при очевидном дефиците денег в экономике она минимальна, а польза огромна.

Выступление председателя Банка России Э. Набиуллиной [3] на пленарном заседании Государственной Думы 13 ноября 2015 года сохраняет общую парадигму основной цели – снижение инфляции с помощью трех методов: денежно-кредитная жесткая политика, сдержанная-бюджетная политика, невысокий спрос в результате снижения доходов населения. Данные меры тормозят инфляцию, но они связаны с колоссальными потерями в экономической системе, которые не учитываются и не обсуждаются. В данном выступлении учитываются только риски инфляции, но не взяты во внимание риски применяемой политики для роста инфляции и о потерях от такого снижения инфляции.

Как известно, ключевая ставка поднялась с 10,5 до 17% годовых в декабре 2014г., что сделало фактически недоступными кредиты для населения и бизнеса и, конечно привело к замедлению экономического роста. Действующая ключевая ставка ЦБ РФ - 11,00% годовых установлена на период с 03.08.2015 г. по 11.12.2015 г., при экономическом росте не более 0,6%. Но согласно теории инвестирования и теории предельной эффективности капитала Дж. М. Кейнса требуется, чтобы ставка по кредитам была меньше темпов роста, иначе деятельность субъектов хозяйствования будет убыточной - роста не будет. Это необходимое условие экономического роста.

Под экономическим ростом обычно понимают положительное изменение ВВП за определенный период по сравнению с показателем ВВП за предшествующий период.

На основе фактических данных в исследованиях ряда экономистов [2] доказано, что чем выше уровень монетизации, тем более успешна экономика при небольшой инфляции (Рисунок 1). Как показывает практика, добиться низкой инфляции возможно и при низких ставках, и для этого совсем не обязательно ужесточать монетарную политику.

Согласно денежному правилу М. Фридмена [6] для обеспечения экономического роста денежная масса должна расти в соответствии с прогнозом инфляции и ростом экономики. Рост денежной массы должен быть равен росту экономики плюс рост инфляции. С начала 2015 года цены выросли на 8,5%, а в годовом выражении инфляция продолжила замедляться, составив 15,7% по сравнению с 15,8% в мае 2015г.. Рост цен был связан с резким падением курса рубля и введение ответных санкций России, которые привели к сокращению ассортимента импортных продуктов питания [5].

ЦБ РФ должен сделать выбор приоритетного направления развития денежно-кредитной политики, связанный не с таргетированием инфляции, а с ростом денежной массы и экономики, что позволит снизить инфляцию. Все последние годы ЦБ России боролся с инфляцией, но экономика плавно входила в рецессию (Табл.1). Для уменьшения инфляции, необходим экономический рост и насыщение рынка товарами, дефицит денег наоборот стимулирует рост цен. Следовательно, приоритетным направлением должен быть экономический рост экономики, а управление инфляцией - вторично.

Таблица 1

Темпы экономического роста России в 2009-2015 гг., в %

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6	-2,8

* показатель за 2015 год является уточненной прогнозной оценкой МЭР РФ

Таким образом, основой активного восстановления роста экономики является создание соответствующих монетарных условий для обеспечения низкой и стабильной инфляции: переход от режима таргетирования инфляции к режиму таргетирования денежной массы, занятости и экономического роста; введение вместо бюджетного - монетарное правило: рост денежной массы это сумма прогнозируемого роста экономики и роста цен. Темпы снижения ключевой ставки необходимо сохранить для активизации роста экономики. При этом не стоит сомневаться, что текущее замедление экономики поможет России мобилизоваться и максимально использовать свой потенциал.

Список литературы

1. Кейнс Дж.М. «Трактат о деньгах» (1930)
2. Мордорян Т. Российская экономика обескровлена.
URL:http://www.gazeta.ru/growth/2014/07/17_a_6117077.shtml (дата обращения: 10.11.2015)
3. Набиулина Э. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. URL:
http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=ondkp/on_15.htm&pid=ondkp&sid=itm_442 (дата обращения: 10.11.2015)
4. Одинцов А. Почему в России высокие кредитные ставки: три невозможности для Банка России. URL:
<http://www.nakanune.ru/articles/110704/> (дата обращения: 10.11.2015)
5. Реально ли замедление инфляции в России до 5%? URL: <http://ktovkurse.com/save/realno-li-zamedlenie-inflyacii-v-rossii-do-5> (дата обращения: 10.11.2015)
6. Фридмен М. Капитализм и свобода. Нью-Йорк, 1982. С. 81.
7. Шарапов С.Ф. Бумажный рубль (Его теория и практика) // Россия будущего. – М.: Институт русской цивилизации, 2011. – С. 51–173];

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПУБЛИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Салатин Г.Г.

Институт экономики и управления, г.Пятигорск

Важной характерной чертой гражданско-правового статуса государственных (Г) унитарных (У) предприятий (ПР) считается то, что они не представляются собственниками прикрепленного за ними имущества.

В юридической литературе отмечается, что присутствие юридических лиц-несобственников не типично для развитого гражданского оборота. Их существование в законодательстве РФ – следствие двойственной правовой политики в период перехода к рынку от административно-командной системы.

Именно из-за этого чрезвычайно важно понять историю создания и развития УПР с упором на период новейшей истории, а также трансформацию нормативной базы, которая регулирует их функционирование, и перспективы последующего развития.

Исторически ГУ ПР предшествовали ГПР, которые действовали в административной плановой экономике.

В условиях, когда почти все хозяйствующие субъекты были в имущественном отношении не собственниками, а обладателями права оперативного управления (ОУ), и хозяйственная практика детально регламентировалась и жестко контролировалась вышестоящими госорганами, присутствие юридических лиц-несобственников не могло быть опасностью для гражданского оборота.

Ситуация значительным образом переменялась при переходе к рынку, когда фундаментом экономики стали быть независимые хозяйствующие субъекты – собственники своего имущества, которые действовали без патронажа снабженческих, плановых и иных госорганов, всецело несущие риск осуществления предпринимательской практики, плюс риск контрагента.

Угроза для гражданского оборота появляется из-за попыток сохранить в рамках функционирующего, рыночного по своей сути хозяйственного законодательства некоторые заимствования из социалистического права.

Гражданско-правовая конструкция ГПР в советской экономике с преобладающей государственной социалистической собственностью бесповоротно утвердилась в начале 1960-х годов, когда были приняты Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик 1961 г. и Гражданского кодекса (ГК) РСФСР 1964 г.

Имущество Государства закреплялось за ГПР на праве ОУ, доктрина которого была создана в 1940-е годы А. Бенедиктовым. Данное право в законодательство было введено из-за потребности регулирования отношения между государственными ПР и установить их хозяйственную обособленность.

Оно заключало правомочия ПР по пользованию, владению и распоряжению госимуществом в соответствии с законом, назначением имущества и плановыми заданиями.

В лице вышестоящих органов, государство оставляло за собой права «общего руководства соответствующей отраслью хозяйства», «непосредственного планирования и регулирования», «право присвоения».

Институт оперативного управления в законодательстве СССР не был целиком гражданско-правовым институтом, а обладал смешанной природой и выходил из административно-правовых установок.

Это наблюдение существенно для данного исследования.

С принятием действующего ГК РФ концепция ОУ была снова применена теперь как основа конструкции казенного ПР. Но при этом пренебрегались административно-правовой составляющей института ОУ, компетенцию государства, его плановых, контрольных и отраслевых органов, исполняющих главную роль в командной экономике.

За неимением контроля и административного руководства казенные и ГУ ПР в целом оказались менее действенными, чем в плановой экономике.

Право ОУ было выражением административно-командной системы. Она создала предпосылки для деления гражданской правосубъектности и права собственности, для существования субъекта гражданского права, который не является собственником.

В силу этого ОУ объективно появилось задолго до того, как оно было закреплено в законодательстве. С уничтожением административно-командной системы эти предпосылки пропали.

Оперативное управление закончилось быть объективной категорией, и превратилось в искусственную законодательную конструкцию.

История деятельности ГПР в России насчитывает приблизительно четыреста лет. Фундаментом для их создания служили разные производственные мануфактуры, которые принадлежали государству, не все, но большинство, которые создавались для удовлетворения государственных потребностей, в первую очередь изготовления армейского вооружения.

В XVII в. московский Пушечный двор становится мануфактурой, на котором работает в 1630-е годы более 130 рабочих различных специальностей, список, которых говорит о разделении труда, типичным для данной формы производства.

С начала XVIII в. государство разрешило отдавать частным лицам казенные заводы, в 1730–1750-х годах подобная раздача приобрела массовый характер, но в конце XVIII в. казна скупила большую часть заводов разорившихся вельмож.

В начале XX в. к числу самых больших государственных заводов относились заводы военного ведомства – Сестрорецкий оружейный, Охтенский пороховой, Ижевский, Тульский; заводы морского ведомства – Ижорский и Обуховский; заводы горного ведомства – Златоустовский, Воткинский, Пермский.

В ведение отраслевых центральных управлений и главных комитетов Высшего совета народного хозяйства ГПР перешли после Октябрьской революции.

Как результате национализационной акции, государственный сектор, его размер, значительно возросли, в руки государства перешли практически все крупные частные промышленные ПР, внушительная часть торговых ПР, весь механический транспорт, крупная часть кредитных учреждений, и другое имущество.

В середине 1918 года число национализированных ПР в России превосходило 3000. В начале 1930-х годов все производственные фонды страны были сосредоточены в государственной собственности.

ОУ во времена перестройки было подвержено критике.

В Законе СССР от 30.06.1987 «О государственном ПР (объединении)» в принципе был отказ от права ОУ, а трудовой коллектив был провозглашен «хозяйном» на государственном ПР.

Законом СССР от 06.03.1990 «О собственности в СССР» были существенно увеличены для трудового коллектива их имущественные права. ГПР приобрело право эмитировать акции, которые обязаны были распределяться среди работников ПР.

Невысокое качество обозначенных законодательных актов, беспочвенно большие полномочия ПР в отношении государственного имущества, беспочвенные компетенции трудовых коллективов дали импульс к возникновению неупорядоченной приватизации государственного имущества через формирование арендных, дочерних ПР и т.п. В 1990-х годах стартовал масштабный процесс приватизации ГПР.

Первым нормативным актом в данной области стал закон 1991 года «О приватизации государственных и муниципальных ПР в РСФСР», который устанавливал список и полномочия государственных органов, имеющих право осуществлять приватизацию, регламентировал способы проведения и порядок приватизации муниципальных и ГПР.

Январский Указ президента РФ 1992 года «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных ПР» ввел в действие несколько нормативных актов, которые раскрывали механизм перехода в частную собственность государственной собственности.

В этих условиях стала очевидной неверность пути, по которому осуществлялось реформирование ГПР. В 1992 г. были приняты указы Президента РФ, которые закрывали самые явные законные возможности для свободного увода в частные структуры государственного имущества.

Только за два года 1991 и 1992 были приватизированы 46800 ГПР. В частные руки за эти года была отдана крупная часть объектов так именуемой «малой приватизации», процесс которой по сути своей окончился под конец 1994 года.

Позже на основании указа Президента РФ N 1003 от 23.05.1994 г. был введен запрет на формирование новых федеральных ГПР на праве хозяйственного ведения.

Муниципалитетам и субъектам Федерации была дана рекомендация остановить формирование ПР обозначенного типа. Из-за некоторых политических причин отмена права хозяйственного ведения не была осуществлена.

Реорганизация свыше 10000 муниципальных и государственных ПР на праве хозяйственного ведения в ПР на праве ОУ не давала возможность решить вопрос контроля над деятельностью данных ПР со стороны собственника.

Главной ступенью в развитии правового регулирования сектора муниципальных и государственных ПР стало принятие в 1994 году первой части ГК РФ.

В частности, были предприняты последующие шаги:

- 1) восстановлено право ОУ;
- 2) имущество УПР было признано неделимым;
- 3) уничтожено право полного хозяйственного ведения;
- 4) внедрено ограниченное вещное право хозяйственного ведения.

С принятием первой части ГК РФ правовая конструкция УПР в целом приобрела окончательное оформление. В законодательстве возникли два типа УПР: образованные на праве хозяйственного ведения и образованные на праве ОУ - казенные ПР, которые могли формироваться лишь на базе федерального имущества.

Из более чем 13 тысяч УПР, бывших в России к 2000 г., лишь почти 400 были сформированы в форме казенных, в том числе дочерние казенные ПР.

В одно и тоже время был урегулирован административно-правовой статус федеральных унитарных ПР. Но, не обращая внимания на усилия по формированию нормативной правовой базы функционирования УПР, сужение правоспособности государственных ПР и положение в государственном секторе, ограничение компетенций их руководства, в дальнейшем не менялось в лучшую сторону.

В Концепции приватизации и управления государственным имуществом в РФ и в печати наблюдался массовый характер воровства на ГУ ПР, которые совершались их руководством при помощи создания так именуемых фирм-спутников и осуществления сделок с заинтересованностью.

Перейти на второй этап приватизации (денежный) позволил Указ президента РФ 1994 года «Об основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных ПР в РФ после 1 июля 1994 г.».

Поменялся и характер вариантов приватизации государственного имущества. Сравнивая 1993 год, когда в числе лидеров были методы передачи в частные руки собственности как коммерческий конкурс, выкуп арендованного имущества, акционирование, то в 1997 году практически 40 % имущества приватизировалось при помощи продажи недвижимости.

За годы приватизации (1993-2003) казна РФ приобрела от продажи 145 тысяч государственных ПР на сумму 9,7 млрд. долларов.

На третьем этапе главным нормативным актом, который регулировал приватизацию, стал Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества».

Текущее состояние «производственной» составляющей муниципального и государственного секторов экономики таково: на конец 2013 года удельный вес ПР и организаций гос собственности из общего числа ПР и организаций собрал 2,4 процента, в отличии от 1996 года, когда этот процент составил 14,3. Доля муниципальных ПР за указанный период также уменьшилась с 8,8 % до 4,7 %. На фоне практически двукратного увеличения количества ПР и организаций в РФ за период 2000-2013 годов количество ГПР уменьшился на 45%.

Вместо обозначившейся в период стабилизации (2001-2005 гг.) числа государственных ПР с 2006 года наступила новая волна приватизации, в итоге которой ежегодно количество государственных ПР уменьшалось на 7-9 процентов. Сегодня правовое положение УПР устанавливается рядом законодательных актов, в первую очередь ГК РФ и ФЗ от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных УПР», и нормативными актами Правительства РФ и Минэкономразвития РФ.

УПР считается коммерческая организация, не обладающая правом собственности на имущество, которое закреплено за ней собственником.

Имущество УПР принадлежит на праве собственности РФ, муниципальному образованию или субъекту РФ.

В соответствии с ГК РФ учредительным документом унитарного ПР предоставляется его устав, который утверждается компетентным органом.

Статьей 9 ФЗ № 161-ФЗ объясняется неперемное содержание устава унитарного ПР.

Органом управления УПР является начальник, который назначается собственником. Трудовые договоры с начальниками федеральных государственных унитарных ПР заключаются на конкурсной основе.

Что касается будущего УПР, то тут есть множество разных мнений. Одним из них является потребность разгона государственных и муниципальных ПР, притом эта точка зрения обретает большое число приверженцев среди крупных предпринимателей, сотрудников ФАС (Федеральная антимонопольная служба), других органов управления.

Существует мнение, что ликвидация ГУПов и МУПов в принципе невозможна, поэтому УПР нужно сохранить в стратегически значимых отраслях.

Однако легкомысленное уменьшение числа унитарных ПР ослабляет имущественно-экономическую основу деятельности органов управления, не давая им возможность накапливать ресурсы для осуществления проектов имеющих социальное значение. В труде Д. Паркера и Д. Уилнера изучается большое количество исследований, которые посвящены сравнению действенности государственных и частных предприятий в развитых и развивающихся странах. Иногда было определено преимущество частного сектора, в других – гос компаний.

В результате авторы говорят: «Практика дает нам следующую картину, смена собственности не всегда приводит к улучшению производственных характеристик». Такая же картина формируется, когда мы анализируем английский опыт приватизации ПР водного коммунального хозяйства, по окончании которой не случилось существенного увеличения производительности. В работе Д. Паркера и Д. Сала была

проанализирована работа ПР отрасли за пятилетний период до приватизации и десяти лет после ее окончания. В итоге исследования авторы приходят к выводу: «Несмотря на уменьшение персонала, общий коэффициент действенности со времени приватизации не повысился». Частный собственник увеличивает действенность приватизированного ПР за счет уменьшения расходов на защиту окружающей среды или перевода рабочих мест и мощностей в другой регион, что решительно недопустимо с точки зрения интересов общества.

Во многих случаях желательны подобные перемены в юридическом статусе, которые увеличивают коммерческие возможности муниципальных и государственных ПР, но при этом дают возможность муниципальным и региональным властям сохранять непосредственный контроль за соблюдением интересов общества.

Пример перемен подобного рода – сокращение доли государства в капитале ПР со 100 процентным контрольным либо блокирующим пакетом акций.

Резюмируя вышесказанное нужно отметить, что государственные и муниципальные УПР предоставляются важнейшим инструментом исполнения социальных задач, предоставления обороноспособности и иных функций государства, а, при соответствующем управлении, они имеют возможность предоставляться источниками доходов бюджетов.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Курс переходной экономики Учебник. М.: Финстатинформ, 1997, 631с.
2. Бессолицын А.А. История российского предпринимательства: Учебник. М.: МФПУ Синергия, 2013. 400 с.
3. Боровская М.А. Генезис муниципальной собственности и становление систем муниципального управления, монография под редакцией д-ра экон. наук, профессора Колесникова Ю.С. Таганрог, 2002. – 116 с.
4. Бойчук Ю. В. Государственное регулирование деятельности унитарных предприятий: дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. — М., 2006.
5. Володин Д.Н., Носолева Л.В. К вопросу о положении экономики России в процессе взаимодействия с мировой финансово-экономической системой – М.: ЭПОС №12, 2013
6. Прижигалинский В.П., Носолева Л.В. Критерии экономической эффективности функционирования хозяйствующих субъектов торговых организаций – Пятигорск: МАФТ, 2015. –с.164-176 – С.-223
7. Орлов Е.В. Унитарные предприятия: история, основы деятельности, перспективы Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки № 5-1 / 2014 [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/unitarnye-predpriyatiya-istoriya-osnovy-deyatelnosti-perspektivy> (дата обращения 12.12.15).
8. Чернышев Р. С. Особенности управления имуществом казенного предприятия. Молодой ученый. — 2014. — №6. — С. 580-582.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВ

Карманова М.Д.

Институт финансов, экономики и управления Севастопольского государственного университета, г.Севастополь

При построении рыночной модели экономики, очень важное значение, имеет глубокое осознание экономической природы и сущности финансов, их объективной необходимости, связи с другими экономическими категориями и роли в экономической системе государства.

Финансы являются фундаментальной основой цивилизации. Как и государство, рынок, деньги, собственность, религия, они – эффективное орудие осуществления государственной политики, направленной на обеспечение жизнедеятельности общества, и прежде всего процессов распределения валового внутреннего продукта между различными слоями населения, отдельными хозяйственными структурами и теориями; устранения недостатков рыночных механизмов по размещению ресурсов и обеспечению общественными благами; поощрение бизнеса, деловой инновационной и инвестиционной активности, мотивации к труду; антициклическое регулирование экономики; поддержание уровня занятости; стабилизация экономического положения в государстве.

Научные исследования в области финансов на стыке XIX—XX вв. не касались финансовой деятельности предприятий — внимание акцентировалось на систематизации и обобщении методов пополнения

государственной казны через систему налогов. Этим в значительной степени объясняется тот факт, что теория финансов носила описательный характер, а соответствующие монографии и учебные руководства были похожи друг на друга. Стабильность и в известном смысле застой в развитии финансовой науки в классическом ее понимании закончились в первой трети XX в. К этому времени классическая теория финансов практически исчерпала себя, а новые тенденции в развитии экономики с неизбежностью привели к смещению акцентов в областях науки и практики, связанных с управлением финансами.

Накануне Второй мировой войны и сразу же после нее ситуация в мировой экономике начинает резко меняться: по мере развития рыночных отношений роль государства и публичных союзов в экономике существенно снижается. Развитие и интернационализация рынков капитала, повышение роли транснациональных корпораций, процессы концентрации в области производства, усиление значимости финансового ресурса как основополагающего в системе ресурсного обеспечения любого бизнеса привели в середине XX в. к необходимости теоретического осмысления роли финансов на уровне основной системообразующей ячейки любой экономической системы, то есть на уровне хозяйствующего субъекта (фирмы).

В соответствии с представлениями англо-американской финансовой школы теория финансов получила абсолютно новое наполнение по сравнению с взглядами ученых XVIII—XIX вв. С определенной долей условности можно утверждать, что в рамках классической теории финансов развивались и систематизировались централизованные (или публичные) финансы. Что касается децентрализованных финансов и финансовых отношений с внешней средой, то собственно отношения и операции существовали и в те времена, однако теоретического их осмысления и систематизации не было [1, с.784].

По мере развития национальных и международных финансовых рынков и усиления влияния носителей децентрализованных финансов начала формироваться потребность в концептуальных основах неоклассической теории финансов, суть которой состоит в теоретическом осмыслении и обосновании роли и механизмов взаимодействия рынков капитала и крупнейших национальных и транснациональных корпораций в международных и национальных финансовых отношениях.

Сороковые и пятидесятые годы XX века можно назвать началом принципиально новой стадии в развитии финансовой науки в трактовке ее логики и содержания. Именно в эти годы получает свое оформление неоклассическая теория финансов, суть которой состоит в теоретическом осмыслении и обосновании роли и механизмов взаимодействия рынков капитала и крупнейших национальных и транснациональных корпораций в международных и национальных финансовых отношениях.

По историческим меркам, становление и развитие новой теории шло довольно быстрыми темпами; основная причина — исключительная востребованность со стороны практики (развитие и интернационализация бизнеса, укрепление финансовых рынков, наращивание банковского сектора и др.). Уже в конце 50-х гг. XX в. благодаря усилиям представителей англо-американской финансовой школы новое направление окончательно отпочковалось от прикладной микроэкономики и начало доминировать в финансовой науке. По нашему мнению, переход от классической к неоклассической теории финансов не был каким-то уникальным, самостоятельным явлением — он осуществлялся в рамках становления неоклассической экономики и был теоретически подкреплен разработками ведущих представителей нового направления — маржинализма. Становление неоклассических финансов связано с эволюцией экономической теории и формированием неоклассической экономической школы, в частности, с работами А. Маршалла (неоклассическая теория маржинализма) [4], У. Джевонса (теория предельной полезности) [3], Е. Бем-Баверка (теория капитала и теория процента) [2].

Неоклассическая теория финансов базируется на четырех исходных тезисах (посылках):

- 1) экономическая мощь государства, а значит, и устойчивость его финансовой системы в значительной степени определяются экономической мощью частного сектора, ядро которого составляют крупные корпорации;
- 2) вмешательство государства в деятельность частного сектора минимизируется;
- 3) из доступных источников финансирования, определяющих возможности развития крупных корпораций, основными являются прибыль и рынки капитала;
- 4) интернационализация рынков капитала, товаров, труда приводит к тому, что общей тенденцией развития финансовых систем отдельных стран является стремление к интеграции.

В настоящее время данные тезисы находят подтверждение в современном состоянии и тенденциях развития глобальной финансовой системы. Например, в отношении четвертого тезиса помимо примера с созданием европейской денежной единицы евро можно привести и такой менее известный, но весьма значимый факт, как принятие в 2000 г. базового набора стандартов бухгалтерского учета и представления отчетности, которому будут следовать все фондовые биржи мира; другими словами, эти стандарты будут использоваться вместо национальных при подготовке отчетности в том случае, если компания намеревается попасть в листинг солидной фондовой биржи.

Таким образом, в наиболее общем виде неоклассическую теорию финансов можно определить как систему знаний об организации и управлении финансовой триадой: ресурсы, отношения, рынки. Ключевыми разделами, послужившими основой формирования этой науки и (или) вошедшими в нее составными частями, явились: теория полезности (utility theory), теория арбитражного ценообразования (arbitrage pricing theory), теория структуры капитала (theory of capital structure), теория портфеля и модель ценообразования на рынке финансовых активов (portfolio theory and capital asset pricing model), теория ценообразования на рынке опционов (option pricing theory) и теория предпочтений ситуаций во времени (state-preference theory).

Если в классической теории финансовые отношения ограничены исследованием закономерностей и механизма реализации распределительных процессов, превращаясь в «вещь в себе», то в неоклассической интерпретации присутствует критерий продуктивности распределительных отношений (состояние активов и обязательств экономических субъектов). В результате формализована связь объективной категории с материальным миром, реализуемая путём различных комбинаций двух типовых финансовых процедур – мобилизации и инвестирования.

В классической и неоклассической теориях финансов принципиально отличается состав финансовых ресурсов. Классическое определение основано на результатах воспроизводства продукта, когда под финансовым ресурсом понимаются денежные доходы, поступления и накопления, формируемые у субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей и финансирование государственных расходов.

В неоклассической теории природа финансовых ресурсов исследуется в контексте их роли в обеспечении непрерывности воспроизводственного процесса, то есть в единстве двух типовых процессов:

- 1) нахождения и мобилизации источников финансирования;
- 2) определения направлений и объёмов вложения привлечённых средств.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что финансовыми ресурсами называются активы, с помощью которых хозяйствующие субъекты решают задачи инвестиционно-финансового характера. В определении финансовых ресурсов денежный характер финансов вытесняется их стоимостной характеристикой, что находит логическое продолжение в идентификации сущности и состава финансовых инструментов.

Список литературы

1. Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. История экономических учений. – М.: ИНФА-М, 2001. – с.784. – ISBN №5-16-000173-5.
2. Бем-Баверк Е., фон. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал. Пер. со 2-го нем.изд. – СПб, 1909.
3. Джевонс Уильям Стэнсли / Бирюков Б.В., Лашинский И.Т. // Дебитор – Евкалипт. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – т.8.
4. Шумпетер Й. Глава 4. Альфред Маршалл (1842-1924) // Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса. – М.: Институт Гайдара, 2011. – с.138-161. – 400с. – ISBN 978-5-91129-075-7.

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОВЕТСКИХ ФИНАНСОВ

Кожухова Н.Н., Шатохин Е. А.

Филиал МГУ им. М.В. Ломоносова в г.Севастополе

Современные государственные финансы представляют собой форму организации денежных отношений, участником которых в той или иной форме выступает государство.

Государственные финансы — это совокупность экономических отношений, система образования и распределения денежных фондов, необходимых государству для содержания его органов и выполнения присущих ему функций.

Главное назначение государственных финансов заключается в обеспечении процессов формирования и использования финансовых ресурсов у государства, необходимых для реализации его функций.

Государственные финансы выполняют три основные функции:

- 1) распределительную;
- 2) контрольную;
- 3) регулируемую.

Структура и содержание государственных финансов зависят от системы государственного устройства. В Российской Федерации к государственным финансам относятся фонды денежных средств, формируемых на федеральном уровне и уровне субъекта Федерации. К государственным финансам относятся:

- Федеральный бюджет;
- Бюджеты субъектов Российской Федерации;
- Внебюджетные фонды Российской Федерации (централизованные федеральные бюджетные и внебюджетные фонды);
- Внебюджетные фонды субъектов Российской Федерации.

К категории «государственные финансы» относятся также такие понятия, как:

- государственный кредит;
- налоговая система, формирующая основные источники поступления средств в бюджет и внебюджетные фонды;
- неналоговые поступления в бюджет и внебюджетные фонды;
- бюджетная система;
- другие понятия финансов, которые необходимы для формирования и использования фондов денежных средств, управление которыми осуществляет государство и его органы.

Управление государственными финансами осуществляют органы государственной власти, в первую очередь Президент и органы законодательной власти (Федеральное собрание, принимающее соответствующие законы в области государственных финансов) и исполнительной власти (Правительство, Центральный банк, Министерство финансов).

Для управления современными финансами необходимо знать историю их возникновения с той целью, чтобы максимально эффективно использовать уже накопленный опыт.

Государственно-хозяйственные предпосылки формирования советских финансов были качественно иными, чем в Западной Европе XVIII–XIX вв. К этим историческим обстоятельствам нельзя относиться как к неким показателям глубокой "отсталости" или "незрелости" России по сравнению с европейскими государствами. Как дореволюционной, так и советской России был свойственен другой исторический архетип государственно-хозяйственного устройства, который, с одной стороны, не позволил (несмотря на все усилия российских финансистов-"западников") создать в царской России финансовую систему, полностью адекватную европейским образцам (отсутствовали необходимые для этого условия: конституции в царской России так и не создали, парламентаризм был в зачаточном состоянии, капиталистическая промышленность существовала лишь в нескольких городах гигантской страны и т.д. и т.п.). С другой стороны, и в Советском Союзе западноевропейский ("капиталистический") тип государственных финансов принципиально не мог возникнуть как из идеологических соображений (марксизм), так и – в еще большей степени – из-за внутренней предрасположенности российского общественного сознания к другим формам жизни и организации деятельности.

В 1925 году активно обсуждался вопрос о том, создает ли кредит новую стоимость (новые богатства, новые блага)? или кредит – всего лишь смена форм уже созданной ранее стоимости (уже существующих благ)? Этот вопрос имел тоже непосредственное отношение к созданию будущей советской системы финансов.

Еще с начала XVIII в. на Западе существовала и развивалась так называемая "капиталотворческая теория кредита". Согласно [1], это – теория, утверждающая, что кредит создает капитал и служит основным двигателем расширенного воспроизводства. Однако, как показали исследования ряда специалистов [2, 3, 5, 9, 10], а также проведенный нами анализ точек зрения авторов данной теории [4, с. 39], это – не совсем так. К марксовской категории расширенного воспроизводства эта теория отношения не имела совсем. Зато она стала одним из краеугольных камней теории капиталистического (инноваторского) предпринимательства [7, с. 210–217; 8, с. 83].

Данное представление об экономической роли кредита и функциях кредитных денег принципиально расходилось с марксистской трактовкой трудовой стоимости и надстроечным характером кредитных отношений (ограниченных лишь сферой обращения). Это представление о кредите и его роли в экономической жизни развивающегося общества абсолютно не соответствовало вынашиваемым идеям создания централизованной системы "Единой общесоюзной фабрики" как базиса социалистических производственных отношений. Не вписывалась данная концепция и в идеологические рамки культивируемого большевиками мировоззрения: субъектом общественно-экономического развития считался пролетариат (а отнюдь не предприниматель-инноватор), а деньги вообще рассматривались "пережитком капитализма", не имеющим будущего в условиях развитого социалистического общества.

Можно выделить пять фундаментальных моментов, предопределивших принципиальное устройство советских финансов:

- 1) введение в обращение денег с качественно иными (чем при капитализме) характеристиками;
- 2) отделение финансов от кредита;
- 3) ликвидация налогового механизма формирования финансовых ресурсов государства;
- 4) установление прямой (целевой) связи финансов с процессами социалистического воспроизводства;
- 5) принятие в качестве сущности советских финансов категории «отношения», в качестве формы – «денежные фонды», в качестве главных функций – «распределительной» и «контрольной».

В 1938 году вышел в свет учебник "Финансы и кредит СССР" под ред. В.П. Дьяченко, в котором (по словам самого автора) "делалась попытка вывести необходимость и функции социалистических финансов из отношений расширенного социалистического воспроизводства" [6, с. 27].

В определении финансов делалась попытка отразить сразу все основные сущностные характеристики советских финансов как финансов особого типа:

- во-первых, сущность советских финансов сводилась к "отношениям" ("системе денежных отношений");
- во-вторых, формой советских финансов стали "денежные фонды" ("фонды денежных ресурсов");
- в-третьих, в качестве главной функции советских финансов рассматривалась "распределительная" функция ("образование, распределение и использование...ресурсов");
- наконец, в-четвертых, главной целевой направленностью действия советских финансов стало "расширенное воспроизводство".

Таким образом, рассмотрена историческая логика (генезис) формирования модели советских государственных финансов, а также принципиальные условия, необходимые для ее устойчивого существования.

Для существования советского типа (модели) государственных финансов выделены пять условий:

1) условия, необходимые для возникновения финансовых отношений «советского типа», разделены на две сферы - структура народного хозяйства и государственные структуры управления народным хозяйством;

2) народное хозяйство должно быть устроено на принципах "Единой фабрики". Это означает, что отдельные предприятия (производственные комплексы) ("П") должны представлять собой структурные элементы (узлы) единой производственной структуры народного хозяйства, между которыми установлены прямые производственно-технологические связи плановых поставок ("ПТС") (без этого условия обеспечить процесс социалистического воспроизводства нельзя).

3) сфера государственного управления народным хозяйством должна быть представлена, с одной стороны, иерархизированной структурой органов государственного управления в специфически "советской форме" – как единого механизма, функциональные звенья которого ориентированы на согласованную деятельность по обеспечению условий расширенного воспроизводства народного хозяйства; с другой – должна иметь инструменты финансового управления: план развития народного хозяйства ("План") и централизованный фонд денежных ресурсов ("ЦДФ"), представленный унитарным государственным бюджетом.

4) В сфере народного хозяйства должны обращаться специфические денежные знаки – «советские деньги», качественно отличные от денег при капитализме. Они должны быть не формой капитала и не инструментом опосредования рыночного обмена (как при капиталистическом типе отношений), а инструментом планового управления и распределения материальных (и финансовых) ресурсов в народном хозяйстве, а также – инструментом финансового контроля.

5) Должны быть организованы механизмы распределения (перераспределения) финансовых ресурсов в соответствии с планом развития народного хозяйства. Условием этого является специфически "фондовая" форма организации финансов на предприятиях; между денежными фондами предприятий ("ДФП") организован бесперебойный процесс движения стоимости в денежной форме (пунктирный цикл), являющийся отражением материального процесса воспроизводства.

Существование советского типа (модели) государственных финансов принципиально возможно только при наличии указанных пяти условий. При возникновении (создании, например, в ходе реформы) других исторических обстоятельств, меняющих характер данных условий (либо форму организации народного хозяйства, либо структуры государства, либо сущностные характеристики денег, либо механизмы распределения и контроля, либо форму финансовых отношений) – данная модель (исторический тип) финансов теряет свою эффективность и переходит в качественно иной тип развития.

Список литературы

1. Березкин Ю.М. Основы финансово-экономической инженерии: Учеб. пособ. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2010.
2. Бирман А.М. Очерки теории советских финансов. М.: Финансы, 1968. Вып.1.

3. Боголепов Д.П. Краткий курс финансовой науки: 2-е изд. М, 1929.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриеляна. М.: Ин-т новой экономики, 1999.
5. Буковецкий А.И. Введение в финансовую науку. Ленинград, 1929.
6. Вопросы теории финансов / Под ред. В.П. Дьяченко. М.: Госфиниздат, 1957.
7. Казак Гильфердинг Р. Финансовый капитал. СПб., 1922.
8. Ковалева А.М., Лапута М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учеб. М.: ИНФРА–М, 2012.
9. Кулишер И.М. Очерки финансовой науки. Петроград: Наука и школа, 1919.
10. Ларионов К.А. О финансах при социализме и их принципиальном отличии от финансов при капитализме: Научные записки. М.: Госфиниздат, 1959.

МЕТОДЫ ПОДДЕРЖАНИЯ КУРСА РУБЛЯ

Диденко В.Ю.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

По данным Центрального Банка РФ, в сентябре-октябре годовая инфляция снизилась незначительно: до 15,6% на 26 октября 2015 года после 15,8% по итогам августа. В докладе Росстата, опубликованном 23 октября 2015г. об индексах потребительских цен в РФ и зарубежных странах, отмечено, что инфляция в России растет в шесть раз быстрее, чем в ЕС. В европейском регионе в сентябре инфляция составила 0,1% против российских 0,6% [2]. Сложность сегодняшней ситуации заключается в том, что в ноябре 2014 года Банк России принял решение упразднить действующий механизм курсовой политики, отпустив курс рубля в свободное плавание (Рисунок 1) [1].

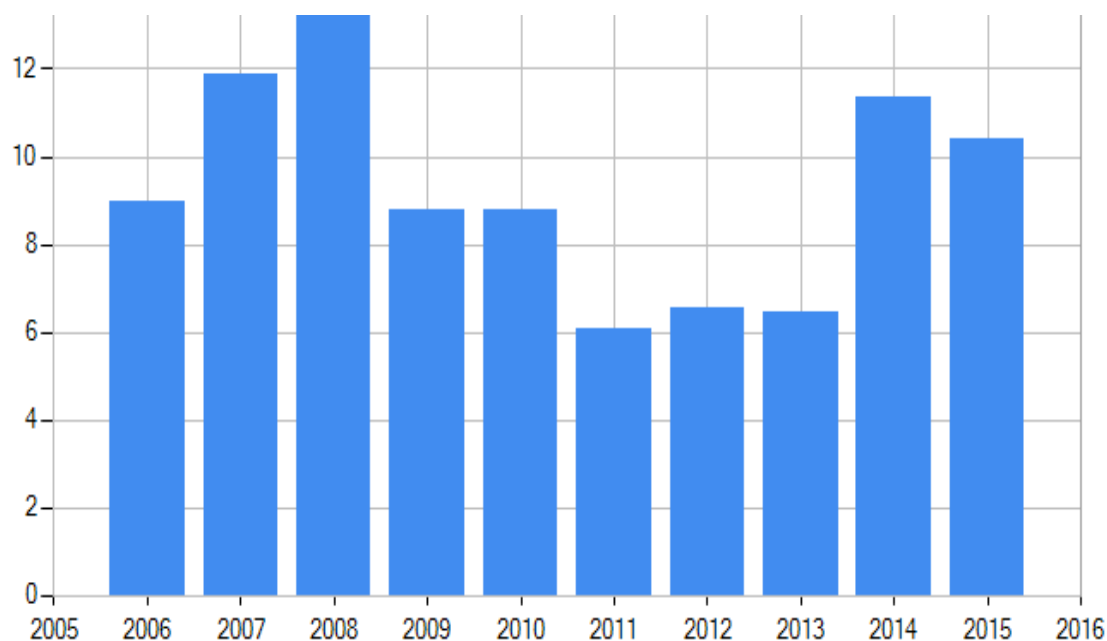


Рис.1. Уровень инфляции по годам.

Источник: Статбюро

Тем самым Центробанк ограничил возможности для поддержки курса национальной валюты.

Выявлены два направления воздействия:

- с учетом того, что рубль находится в плавающем состоянии и отсутствием золотовалютных резервов (ЗВР), которые можно было использовать для поддержки рубля как в 2013 году. Из 300 млрд долларов (текущий совокупный объем российских) больше 120 млрд долларов приходится на запасы правительства — это Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, которые хранятся в валютной форме, а 180 млрд.руб.— это минимальный размер, который считается в мире естественной границей [1] (Рисунок 2). В такой ситуации ЦБ имеет метод, но ограниченного воздействия, чтобы влиять на курс рубля через валютные интервенции;

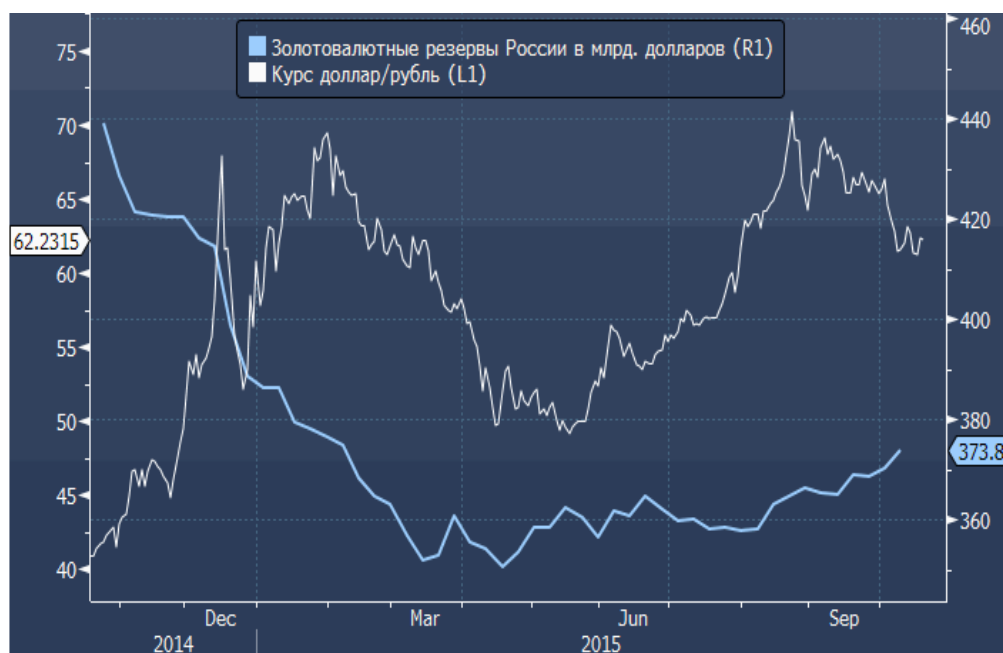


Рис.2. Динамика золотовалютных резервов и курса доллар/рубль

Источник: Агентство Bloomberg

- Центральный банк может оказывать воздействие на курс рубля с помощью учетной ставки [4]. При этом должны быть соблюдены такие условия: учетная ставка должна ориентироваться на среднюю рентабельность реального сектора экономики и учитывать, что в среднесрочной перспективе ключевая ставка должна сближаться с уровнем инфляции, то есть через несколько лет она должна выйти на уровень 4–5%.

Как могут работать возможные методы воздействия:

1) метод в виде учетной ставки полностью находится в руках ЦБ. Анализ предыдущих действий регулятора показывает что после резкого повышения учетной ставки до 17% вместо замедления инфляции получили ее резкое увеличение — результат был прямо противоположным ожиданиям Центробанка;

2) перспектива снижения ставки до 4,5–5% в течении нескольких лет негативным образом отразится на реальном секторе экономике, т.к. предприятия в это время не смогут кредитоваться под высокие проценты. Для сравнения: в США учетная ставка колеблется в диапазоне от 0% до 0,25%;

3) Центробанк не будет снижать ключевую ставку, не имея на то веских причин. Уменьшение объема производственного сектора, сокращение государственного бюджета не являются вескими причинами, подтверждением этому являются действия ЦБ, который заявлял о готовности поступательно снижать учетную ставку, но сейчас темпы снижения резко уменьшились. Расчеты показывают, чтобы понизить учетную ставку до 4,5% за три полных года, необходимо раз в месяц уменьшать ее на 0,18%. Это будет выполнено, если будет благоприятная экономическая обстановка.

В настоящее время остается неизменным в любых условиях, прямая связь между курсом рубля и нефтяными котировками. Если курс рубля продолжит подвергаться сильным колебаниям, то у ЦБ есть еще один метод воздействия для поддержки национальной валюты. Регулятор может снова вернуться на рынок и начать продавать доллары и евро из резервов в незначительном объеме, хотя это не сможет изменить общий тренд.

Вывод может быть таким, что только вмешательство со стороны государства может спасти курс рубля, но это фактически запрещается ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Резкие изменения курса рубля подрывают к нему доверие, как у населения, так и у торговых партнеров, а в современном финансово-ориентированном мире валюта есть олицетворение страны.

Список литературы

1. Агентство Bloomberg <http://take-profit.org/bloomberg-news/> (дата обращения: 30.10.2015)
1. Раксина А. С опережением графика. Новые известия, 2 ноября 2015г.
2. Статбюро инфляция URL: <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation> (дата обращения: 30.10.2015)
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мамедов А.В., Кожухова Н.Н.

Филиал Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова в г. Севастополь

В условиях кризиса, наметившегося в последние годы в экономике как отдельных субъектов Российской Федерации, так и страны в целом, особо обостряется влияние финансовых рычагов государственной политики. Необходимо поступательное и сбалансированное управление финансовыми ресурсами в стране. В данном контексте определяющее значение отводится формированию долгосрочных направлений бюджетной политики как на федеральном, так и на муниципальном уровнях.

Взвешенная позиция при формировании и распределении бюджетных средств в РФ должна в комплексе сочетаться с действующими особенностями развития денежно-кредитной системы страны, стратегическими направлениями денежно-кредитной политики Банка России, учитывать ситуацию на рынке труда, инфляционные ожидания и темпы экономического роста. Известно, что в российской практике бюджетного планирования с 2007 года производится формирование показателей 3-летнего бюджета, что отражает возможность формирования и реализации не только текущих, но и перспективных планов развития финансовой и экономической систем РФ.

Безусловно, процесс формирования сводных показателей бюджета РФ невозможен без расстановки приоритетов как по секторам экономики, так и регионального аспекта. Здесь отдельное внимание следует уделить развитию особо перспективных регионов России, но остро нуждающихся в государственной поддержке ввиду дестабилизирующих факторов. К таким регионам следует отнести Республику Крым.

Республика Крым входит в состав Крымского федерального округа. Регион с марта 2014 года является субъектом Российской Федерации. В административной отношении Республика Крым состоит из 11 городов республиканского подчинения и 14 муниципальных районов.

Общая численность населения Крыма составляет 1,9 млн. чел. с прогнозируемой тенденцией к росту в ближайшей перспективе (обусловлено миграцией и снижением уровня смертности) [3]. Положительная тенденция также прогнозируется по показателю валового регионального продукта (ВРП) (Рисунок 1).

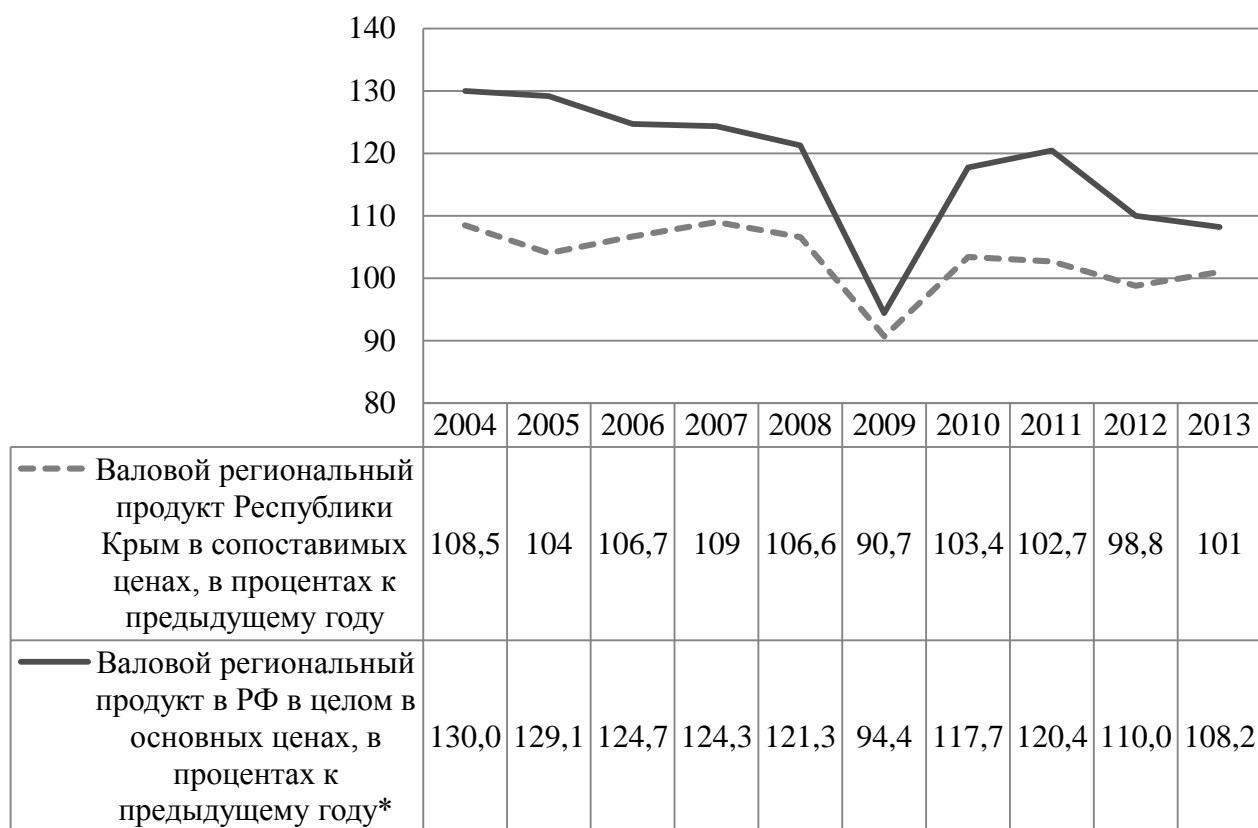


Рис.1 Индексы ВРП в Республике Крым и в целом по всем субъектам Российской Федерации за 2004-2013 гг.

Источник: составлено на основании данных официальной статистики [3,4]

* Без Крымского федерального округа

По данным Минэкономразвития Республики Крым рост ВРП в 2015 году составит +8,0%, а в 2016 году - +5,0% (оптимистический прогноз). Основными «драйверами» роста будут являться приоритетные отрасли экономики в регионе: агропромышленный комплекс, санаторно-курортный и рекреационный сектор, промышленность, транспорт, а также реализация инвестиционных проектов [2,6].

Кроме того, ожидается сокращение уровня безработицы (2014 год – 6,5%, 2015 год (оценка) – 7,5%, 2016 год (прогноз) – 5,3%), рост среднемесячной заработной платы (номинального уровня) и прожиточного минимума (2014 год – 5 915 руб., 2015 год (оценка) – 8 965 руб., 2016 год (прогноз) – 9 646 руб.).

Данное изменение основных макроэкономических показателей региона повлияло на основные бюджетные параметры. По итогам 11 месяцев 2015 года общий объем поступлений в консолидированный бюджет Республики Крым составил 76,6 млрд. руб. (неисполненные назначения – 25,6 млрд. руб.). Причем из Федерального бюджета было выделено в качестве дотаций, субвенций и иных межбюджетных трансфертов 40,4 млрд. руб. (70,6% общего объема доходов консолидированного бюджета). На долю налоговых и неналоговых доходов приходится всего 29,4% (22,5 млрд. руб.) [1].

Среди налоговых доходов наибольший удельный вес приходится на налог на доходы физических лиц (47,6% или 10,7 млрд. руб.). Положительная динамика в экономике региона обусловила превышение фактических объемов поступлений по налогу на прибыль (за первое полугодие 2015 года плановые прогнозные показатели были превышены в 2 раза). Таким образом, по состоянию на 1 декабря 2015 года объемы зачисленного налога на прибыль организаций составила 6,3 млрд. руб. (перевыполнение на 0,2 млрд. руб. или 3,2%).

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации на территории Республики Крым действуют специальные налоговые режимы. Кроме того, Госсоветом Республики Крым были снижены налоговые ставки по патентной системе налогообложения – в 6 раз, по налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения, - в 2 раза. Проведенные мероприятия положительно отразились на динамике налоговых поступлений от среднего и малого бизнеса: сумма налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, составила 924,6 млн. руб. (перевыполнение – 80,6 млн. руб. или 8,7%).

Однако, проблемная ситуация по части адаптации субъектов региона к федеральному законодательству отрицательно отразилась на поступлениях по земельному налогу (за 9 месяцев 2015 года выполнение годового плана на 54,1%, плана на 9 месяцев – 87,4%).

Анализ расходной части бюджета Республики Крым за 2015 год подтверждает его социальную направленность, ориентированную на развитие национальной экономики, системы образования и здравоохранения.

По состоянию на 1 декабря 2015 года совокупная величина расходов консолидированного бюджета Республики Крым составила 75,3 млрд. руб. (недовыполнение – 37,1%).

Наибольшие удельные веса в общем объеме расходов бюджета приходятся на:

- оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда при плановых назначениях;
- пособия по социальной помощи населению при плановых назначениях;
- безвозмездные перечисления при плановых назначениях.

В разрезе отдельных секторов экономики основными потребителями расходов бюджета стали:

- национальная экономика (около 40%);
- образование (свыше 20%);
- здравоохранение (свыше 15%);
- социальная политика (свыше 10%).

Проект бюджета Республики Крым на 2016 год по-прежнему предусматривает дефицит (прогноз – 19,3 млрд.). Размер доходов на 2016 год был запланирован на 36% ниже уровня 2015 года и составил 67 354 млн. руб. при расходах - 86 654 млн. руб. [1].

Несколько иначе на предстоящий период будет складываться соотношение между налоговыми и неналоговыми доходами и безвозмездными поступлениями в виде дотаций, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов (Рисунок 2): снижается доля последних (около 5 проц. п.).

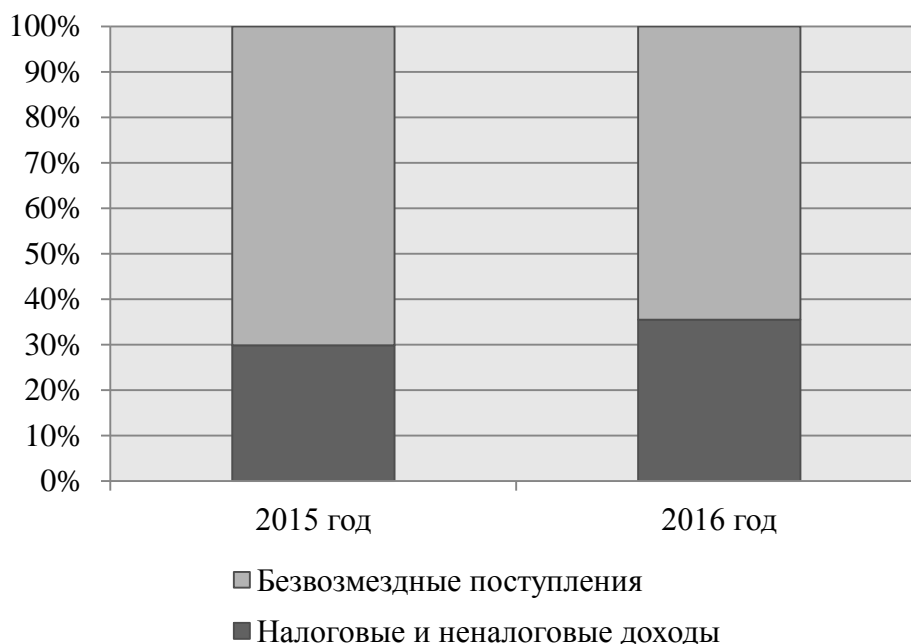


Рис.2. Структура доходов бюджета Республики Крым за 2015-2016 гг. (2015 год – факт за 11 месяцев, 2016 год - проект)

Источник: составлено на основании данных Минфина Республики Крым [1,6]

Прогнозируется сохранение прежней структуры налоговых и неналоговых поступлений, где доминанта в пользу НДФЛ (43,5%) и налога на прибыль организаций (28,5%). В структуре безвозмездных поступлений свыше 86% приходится на дотации бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований.

Сохраняется социальная направленность бюджета, что подтверждается структурой расходов бюджета по направлениям развития:

- образование – 25,4%;
- здравоохранение – 20,2%;
- национальная экономика – 20,1%;
- социальная политика – 17% [1].

Интересным является сопоставление данных опроса, проводимого Министерством финансов Республики Крым в отношении основных каналов распределения бюджетных средств, который был проведен в рамках выявления общественного мнения в вопросах об открытом бюджете Республики Крым на 2016 год. В опросе приняло участие 1687 респондентов. На вопрос «На какие цели, по Вашему мнению, необходимо в первую очередь направить бюджетные средства в 2016 году?» мнения респондентов распределились следующим образом:

- развитие транспортной инфраструктуры – 27%;
- поддержка предпринимателей – 19%;
- развитие курортной отрасли – 13%;
- достижение качественного и доступного образования для детей – 13%.

В пользу поддержки модернизации системы здравоохранения всего 1% мнения опрошенных лиц [1]. В целом следует отметить, что жители Крыма поддерживают социально-ориентированную направленность бюджетной политики региона и отмечают важность оказания внимания вопросам развития национальной экономики со стороны государства.

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства финансов Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.rk.gov.ru/>
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minek.rk.gov.ru/>
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым (Крымстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gosstat.crimea.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: <http://www.gks.ru/>

5. Постановление Совета министров Республики Крым от 30 сентября 2015 года №589 «Об основных направлениях бюджетной политики Республики Крым на 2016 год»
6. Республика Крым. Бюджет для граждан 2016. – Симферополь: Министерство финансов Республики Крым. – 32. с

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Баниева М.А.

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

В соответствии с принципами бюджетирования, ориентированного на результат, и повышения качества принимаемых решений, на всех уровнях власти заданы рамки для бюджетного планирования. Это послужило основой для последующего прогресса в сфере управления публичными финансами на принципах прозрачности, сбалансированности, результативности и эффективности.

Планирование и исполнение бюджета, построение межбюджетных отношений на уровне субъекта (муниципалитета), управление государственной собственностью, управление долговыми обязательствами, оказание государственных услуг, поддержание транспарентности бюджетного процесса и соблюдения бюджетного законодательства происходит по разному в каждом регионе. В связи с этим в рамках создания стимулов для повышения качества управления финансами на региональном и местном уровнях в 2010 году издан приказ Минфина России № 552 «О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами», установивший перечень индикаторов оценки качества бюджетного процесса.

Порядок, определяющий процедуру проведения оценки качества управления региональными финансами, был разработан в соответствии с Концепцией межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях, одобренной распоряжением Правительства РФ от 8 августа 2009 г. №1123-р.

В рамках действующего законодательства в целях обеспечения выполнения индикаторов качества управления бюджетным процессом на основании распоряжения Правительства Республики Бурятия от 15 ноября 2013 года №762-р был издан приказ Министерством Финансов Республики Бурятия от 25 мая 2011 года №127 «Об оценке качества управления бюджетным процессом».

В Табл.1 показаны индикаторы, характеризующие качество бюджетного планирования. С помощью показателей этой группы анализируются процедуры, связанные с планированием бюджета:

1. Первый показатель позволяет оценить объем средств направляемых из республиканского бюджета на финансирование целевых программ бюджета.

28 июня 2012 года Президент Российской Федерации озвучил послание о Бюджетной политике в 2013–2015 годах, где устанавливается одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики – переход к «программному бюджету».

Программный бюджет – это не распределение финансового обеспечения по ведомствам, а распределение именно по программам. Соответственно, управление бюджетом, управление деятельностью органов государственной власти идет в проектно направленном. Если до этого программы существовали отдельно от бюджета, осуществлялось управление портфелем ведомства, то сейчас осуществляется управление программами.

Удельный вес расходов бюджета, формируемых в рамках целевых программ, в общем объеме расходов бюджета в рассматриваемом периоде имеет тенденцию к росту.

Рост финансирования целевых программ в 2014 году обусловлен принятием Правительством Республики Бурятия Закона «О республиканском бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», который был сформирован на основе доработанных 17 государственных программ, охватывающих основные сферы деятельности исполнительных органов государственной власти Республики Бурятия:

Таблица 1

Индикаторы, характеризующие качество бюджетного планирования

№ п/п	Наименование индикатора и наименование значений	Целевое значение	Отчетная дата				
			01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
1	Удельный вес расходов бюджета субъекта РФ, формируемых в рамках целевых программ, в общем объеме расходов бюджета в отчетном финансовом году	Увеличение значения	10,26%	11,88%	19,04%	22,69%	65,21%
	объем расходов бюджета субъекта РФ, формируемых в рамках целевых программ в отчетном финансовом году, тыс. рублей		3 673 368,9	4 580 547,1	7 835 983,2	10 615 934,1	30 911 191,1
	объем расходов бюджета субъекта РФ в отчетном финансовом году, тыс. рублей		35 790 018,3	38 551 199,6	41 150 510,9	46 792 702,9	47 399 575,7
2	Утверждение бюджета субъекта РФ на очередной финансовый год и плановый период	Утверждено	Утверждено	Утверждено	Утверждено	Утверждено	Утверждено
3	Исполнение бюджета субъекта РФ по доходам без учета безвозмездных поступлений к первоначально утвержденному уровню	Снижение значения	11,17%	29,31%	1,74%	3,69%	13,79%
	объем доходов бюджета субъекта РФ без учета безвозмездных поступлений в отчетном финансовом году, тыс. рублей		12 737 044,4	16 114 908,2	17 038 633,5	18 060 814,1	17 337 076,4
	первоначально утвержденный законом о бюджете субъекта РФ объем доходов без учета безвозмездных поступлений, тыс. рублей		11 457 443,2	12 462 475,4	16 746 422,9	18 752 378,3	20 110 205,5

Источник: годовые отчеты об исполнении республиканского бюджета с официального сайта Министерства финансов Республики Бурятия

1.1. Программы, направленные на «Новое качество жизни»:

- Развитие здравоохранения и безопасности жизнедеятельности. Основная цель программы - обеспечить доступность медицинской помощи и повысить объемы и эффективность оказания медицинских услуг, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости, потребностям населения и передовым достижениям медицинской наук;
- Культура Бурятии. Основная цель программы - обеспечить условия для многообразной и полноценной культурной жизни населения Республики Бурятия;
- Развитие образования, науки и молодежной политики. Основная цель программы - повысить доступность, качество и эффективность системы образования с учетом потребностей граждан, общества, государства;
- Развитие физической культуры и спорта. Основная цель программы - формировать здоровый образ жизни населения;
- Социальная поддержка граждан. Основная цель программы - повысить уровень и качество жизни граждан, нуждающихся в социальной поддержке;
- Развитие строительного и жилищно-коммунального комплексов. Основная цель программы - обеспечить граждан доступным и комфортным жильем и повысить качество жилищно-коммунальных услуг;
- Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. Основная цель программы - обеспечить рациональное использование природных ресурсов и улучшение качества окружающей среды;
- Сохранение и развитие бурятского языка. Основная цель программы - создать условия для сохранения, изучения и гармоничного развития бурятского языка в Республике Бурятия.

1.2. Программы, направленные на «Развитие экономики»:

- Экономическое развитие и инновационная экономика. Основная цель программы - обеспечить устойчивое повышение уровня и качества жизни населения на основе модернизации экономики и повышения ее эффективности;
- Развитие промышленности, торговли и повышение их конкурентоспособности. Основная цель программы - повысить темпы и обеспечить устойчивое развитие промышленности, торговли, общественного питания, бытовых услуг, малого и среднего предпринимательства и роста их конкурентоспособности;
- Развитие транспорта, энергетики и дорожного хозяйства. Основная цель программы - обеспечить устойчивое развитие транспорта, энергетики и дорожного хозяйства;
- Развитие АПК и сельских территорий в Республике Бурятия. Основная цель программы - повысить эффективность производства продукции агропромышленного комплекса и уровня жизни сельского населения в Республике Бурятия;
- Развитие лесного хозяйства. Основная цель программы - обеспечить устойчивое управление лесами, сохранение и повышение их ресурсно-экологического потенциала;
- Развитие имущественных и земельных отношений. Основная цель программы - повысить эффективность использования государственного имущества и земельных ресурсов, управления и мониторинга систем общественного порядка за счет использования информационных технологий.

1.3. Программы, направленные на «Эффективное государство»:

- Совершенствование государственного управления. Основная цель программы - повысить качество государственного управления и обеспечение эффективности управленческого процесса на территории Республики Бурятия;
- Управление государственными финансами и государственным долгом. Основная цель программы - повысить эффективность и качество управления государственными финансами и государственным долгом Республики Бурятия;
- Информационное общество. Основная цель программы - обеспечить граждан и организации на территории Республики Бурятия преимуществами информационных и телекоммуникационных технологий.

В 2014 году наблюдается рост финансирования до 65,2%, это в три раза больше по сравнению с 2012 - 2013 годами, где расходы в рамках финансирования целевых программ, в общем объеме расходов бюджета составляли 19,0% и 22,7% соответственно;

2. Следующий показатель «Утверждение бюджета субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период» показывает соблюдение сроков утверждения проектов бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

За рассматриваемый период нарушений сроков утверждения проектов бюджета на очередной финансовый год и плановый период не выявлено.

«Исполнение бюджета субъекта Российской Федерации по доходам без учета безвозмездных поступлений к первоначально утвержденному уровню» в данном случае негативно оценивалось как невыполнение плана формирования по доходам республиканского бюджета, так и значительное перевыполнение плана по доходам. Согласно Положению, целевым ориентиром является снижение значения. По сравнению с 2013 годом оценка в 2014 году ухудшилась на 10%, это связано с ухудшением экономической обстановки в России.

В целом планирование республиканского бюджета проходит на приемлемом уровне в пределах допустимых значений показателей, что говорит об эффективном распределении бюджетных ассигнований в соответствии с ожидаемыми поступлениями в течение финансового года.

Список литературы

1. www.minfinrb.ru
2. www.egov-buryatia.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Петрушкан К.С., Грицунова С.В.

Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ», г.Ростов-на-Дону

Любые виды заемного капитала оказывают индивидуальное воздействие на функционирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Предполагается, что в условиях избытка денежной наличности на счетах и в кассе предприятия происходит обесценивание высоколиквидной части оборотных активов и поэтому, чтобы достичь максимальных эффектов от всех имеющихся ресурсов их необходимо пустить в оборот.

И тогда, лизинг выступает как капиталосберегающая форма инвестирования. Он имеет массу преимуществ перед другими кредитными инструментами, поскольку предоставляет капиталу предприятия защиту от действия инфляции и способствует повышению рентабельности собственного капитала за счет действия эффекта финансового левиреджа. Лизинг способствует обновлению или приумножению основных фондов, предоставляя возможность использовать дополнительные производственные мощности. Таким образом, лизинг является эффективным способом поддержания производственной деятельности на самом современном уровне в целях сохранения стабильного спроса на продукцию (работы, услуги) предприятия или увеличения доли рынка [1, С. 212].

Однако, в условиях принятия решений, когда есть дефицит денежных средств для начала, разберемся, чем вызван дефицит, есть ли это проявление неудовлетворительной работы по планированию финансовой деятельности предприятия, либо же является следствием спада экономического роста в стране. В первом случае, предприятие, как правило, прибегает к использованию тех заемных средств, использование которых считает целесообразным. Во втором случае ситуация усложняется тем, что дефицит средств испытывает не только одно предприятие, а как правило целая сеть взаимозависимых контрагентов, которые ждут оплаты товаров (работ, услуг) друг от друга. Здесь инструменту, как лизинг следует отнестись осторожно и тщательно просчитывать различные варианты работы с кредитными ресурсами, если в них имеется острая необходимость.

Для того, чтобы обосновать изложенное выше предположение, приведем следующий расчет. Допустим, предприятие, занимающееся сельскохозяйственной деятельностью планирует приобрести новую поливную систему стоимостью в 20 млн. руб. Срок лизинга 5 лет, величина аванса 25% от стоимости имущества. Норма амортизационных отчислений 10%. Срок полезного использования оборудования 10 лет. Комиссионное вознаграждение 10%, Процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества - 22% годовых. Дополнительные услуги лизингодателя 450 тыс. руб. По истечению срока договора лизинга лизингополучатель вправе выкупить оборудование по остаточной стоимости.

Формула для расчета лизинговых платежей выглядит следующим образом:

$$\text{ЛП} = \text{АО} + \text{ПК} + \text{КВ} + \text{ДУ} + \text{НДС},$$

где ЛП - общая сумма лизинговых платежей,

АО - величина амортизационных отчислений,

ПК - плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение лизингового имущества,

КВ - комиссионное вознаграждение лизингодателю,

ДУ - плата за какие-либо дополнительные услуги лизингодателя,

НДС - налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

$ЛП_1 = 2\,000 \text{ тыс. руб.} + 3\,980 \text{ тыс. руб.} + 1\,809 \text{ тыс. руб.} + 450 \text{ тыс. руб.} + 1\,483 \text{ тыс. руб.} = 9\,722 \text{ тыс. руб.}$
 $ЛП_2 = 2\,000 \text{ тыс. руб.} + 3\,742 \text{ тыс. руб.} + 1\,701 \text{ тыс. руб.} + 450 \text{ тыс. руб.} + 1\,420 \text{ тыс. руб.} = 9\,314 \text{ тыс. руб.}$
 $ЛП_3 = 2\,000 \text{ тыс. руб.} + 3\,304 \text{ тыс. руб.} + 1\,502 \text{ тыс. руб.} + 450 \text{ тыс. руб.} + 1\,306 \text{ тыс. руб.} = 8\,562 \text{ тыс. руб.}$
 $ЛП_4 = 2\,000 \text{ тыс. руб.} + 2\,866 \text{ тыс. руб.} + 1\,302 \text{ тыс. руб.} + 450 \text{ тыс. руб.} + 1\,191 \text{ тыс. руб.} = 7\,809 \text{ тыс. руб.}$
 $ЛП_5 = 2\,000 \text{ тыс. руб.} + 2\,427 \text{ тыс. руб.} + 1\,103 \text{ тыс. руб.} + 450 \text{ тыс. руб.} + 1\,076 \text{ тыс. руб.} = 7\,056 \text{ тыс. руб.}$

Общий лизинговый платеж составил 42 463 тыс. руб. Предприятие может его либо выкупить по остаточной стоимости 9 960 млн. руб.

Итак, здесь видно что затраты на привлечение лизинга в два раза превышают первоначальную стоимость оборудования. Поэтому, предприятие, прежде всего должно оценить влияние такого инструмента на свое финансовое состояние и узнать увеличивает ли лизинг рентабельность собственного капитала с помощью эффекта финансового рычага, тогда можно оценить финансовый риск и сделать выводы о целесообразности привлечения лизинговых схем на конкретном предприятии.

Рецессия российской экономики имеет свое отражение и в лизинговой отрасли, по предварительным итогам рейтингового агентства ЭКСПЕРТ РА объемы нового бизнеса уже сократились на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и к концу года не превысят 510 млрд. руб. Прогноз на 2016 год составляет 440 млрд. рублей.

Снижение платежеспособности клиентов лизинговых компаний также повлияло на рост проблемных задолженностей в 2015 г. и составила около 12%, что на 2% выше показателей прошлого года. В связи с чем в 2015 г. возросли на 50% случаи изъятия техники у лизингополучателей в виду их несостоятельности, несмотря на то, что 90% изъятной техники было реализовано на вторичном рынке в короткий срок, показателей роста этот факт не изменило в лучшую сторону и рынок лизинга в России продолжает снижаться [2].

Так, снизилась в результате повышения ключевой ставки и неспособности ее осилить российскими предприятиями (поскольку в условиях кризиса повышается рискованность проектов, поэтому в ключевую ставку закладываются все возможные расходы и риски лизингодателей) снизилась рентабельность капитала лизинговых компаний с 11 % в 2014 г. до 6,2% в 2015 г., это также повлекло и снижение рентабельности активов до 0,5%.

Несмотря на то, что лизинговые компании привлекают своих клиентов более низкими процентными ставками (18% в среднем по рынку лизинга в России на 2015 г. [3]), в окончательную стоимость входят дополнительные расходы, связанные с авансовым платежом, который в зависимости от стоимости объекта лизинга может составлять до 40%, потому что лизингодатель учитывает в лизинговых платежах риски, связанные с передачей его собственности в пользование лизингополучателя.

Так, например, ВТБ-лизинг предлагает своим клиентам авансовый платеж в размере 10% от стоимости оборудования, в том случае если сумма заявки составляет от 15 млн. руб., и на срок не более 7 лет. Сбербанк-лизинг предлагает для среднего и крупного бизнеса от 30% авансовый платеж и при размере заявки от 30 млн. руб. Для малого бизнеса сумма заявки не должна превышать 24 млн. руб., и авансовый платеж начинается от 15% в зависимости от категории, к которой относится объект лизинга.

Таким образом, можно заключить, что объекты лизинга - имеющие определенную специфику предметы основных средств, приобретение которых связано с увеличением производственных мощностей предприятия в целях значительного увеличения объемов выручки от основной деятельности и увеличения масштабов предпринимательской деятельности. Экономика страны, находящейся в стадии длительного кризиса, может не оправдать подобные ожидания владельцев, и вложенные в оборудование средства долго не окупятся.

Сейчас на рынке лизинга намечается тенденция к концентрации крупных игроков на рынке в виду того, что в кризис способны выживать большие компании с поддержкой не менее крупных банков, в составе акционеров которых значится государство. Возможно, что в таких условиях концентрация лизинговых компаний, поглощение ими или банкротство мелких игроков приведет к тому, что рынок лизинга станет олигополистическим, конечно, это радикальный прогноз, но когда тенденция есть ей нужно дать объяснение. А рынок лизинга держится на операциях исключительно крупных размеров, как по финансовым, так и по техническим характеристикам передаваемых в пользование объектов. Даже с учетом действия на рынке довольно сильных, но значительно уступающих по концентрации финансовых ресурсов финансовых компаний они не смогут обеспечить рынку лизинга нужный уровень спроса для поддержания его показателей в установленных рамках, для этого им придется повышать процентные ставки по лизинговым платежам, закладывая туда свои страховые риски и назначая внушительные авансовые платежи. Лизингополучатель остро почувствует давление со стороны лизингодателя и откажется от его услуг, ограничившись уже имеющимися у него мощностями, ремонт или модернизация которых выйдет дешевле. Поэтому на рынке с достаточно крупными игроками будет поддерживаться спрос с относительно стабильными процентными ставками, которые регулируются самими участниками.

Список литературы

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учеб. пособие. - Москва: Проспект, 2015.
2. Сайт Рейтингового «Агентства ЭкспертРА». Лизинг в России: итоги 9 месяцев 2015 года. http://www.raexpert.ru/researches/leasing_9m2015/. (Дата размещения 2.12.2015.)
3. Сайт проекта Leasing review/ Обзор процентных ставок в лизинговых компаниях в 1-ом квартал 2015 <http://leasingreview.ru/aboutleasing/obzor-procentnyx-stavok-v-lizingovykh-kompaniyax-v-1-om-kvartal-2015>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАЛОГА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, КАК ФОРМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Баскаева А.В.

Институт экономики и управления, г.Пятигорск

Одним из острых вопросов в России является оборотная способность земли, а главная проблема в закладных отношениях является залог земли. При рыночных отношениях в России на земельные участки возникла серьезно-важная надобность возобновления прав частной собственности.

В 1990 году 3 декабря на съезде общественных депутатов РСФСР было принято постановление «О программе формирования аграрно-промышленного комплекса и производства отечественной деревни». Утвердили государственную монополию и равенство собственности (кооперативной, коллективной, колхозной и долевой формы собственности).

На сегодняшний день правовое упорядочивание ипотеки земельных участков совершается полным перечнем нормативно-правовых актов. В первую очередь, к этим актам относятся: Федеральные законы «О залоге недвижимого имущества» и «О государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ними», Гражданский кодекс РФ и т.д.

Земли введены в гражданский оборот, а также имеют тесное взаимоотношение к недвижимости, владельцу предоставляется возможность пользоваться ей как залогом для кредита земли, так и распоряжаться для гарантии конкретных обязательств, которые исходят из различных соглашений. Перед иными формами гарантии обязательств, есть перечень причин, из-за которых некоторым банкам залог ипотечного кредитования получается невыгоден, среди них: несовершенство законодательного упорядочивания права предоставления земли в виде залога, проблемы с определением положения на местности и точных границ земельного участка, а так же, обстоятельства, при которых не каждые субъекты кредитных отношений относят землю к высоколиквидным активам, следовательно, это в последствии создает сложности при применении процедуры принудительного взыскания задолженности. И наконец, что является самым важным на сегодня - представляет сложность оценка земли.

И так, обратимся к изучению исследуемого опыта зарубежья, не размышляя о том, что у России есть свой многовековой опыт правового упорядочивания ипотечных земельных отношений.

В Западной Европе и США существуют исторически отрегулированные и развитые системы ипотеки, в основе которых лежит конкретно-сформированная система регистрации недвижимого имущества, так же и юридическое оформление прекращения и формирования залогового права на недвижимость. По воззрениям многих специалистов в области землепользования, наша страна близка к системе гражданского права в Германии. Остановимся на немецкой характеристике залогового права.

Ипотечная система в Германии, представляет собой законодательство, устанавливающие и упорядочивающее оборот недвижимого имущества и организации, осуществляя регистрацию и обслуживая данный оборот.

Немецкая ипотека носит, так сказать, аксессуарный характер и достаточно развита. Будущее или условное требование лежит в основе ипотеки.

Кроме понятия ипотечная система, в немецком законодательстве содержится понятие - земельный долг. От ипотеки он отличается тем, что имеет как возможность осуществления, так и возникновения земельного долга без соотнесения к гарантированному обязательству, так же в зависимости меньшей степени сторон гарантийных отношений от различных законодательных предписаний.

Обременение земельного участка приводит к тому, что субъекту, в чью сторону было совершено притеснение, предъявляется к выплате конкретная денежная сумма и в определенные сроки.

Считаем, что российский способ обеспечения обязательств (залог), подобный по немецкому праву земельного долга, отчасти, как более приспособляемый вид гарантии в сопоставлении с ипотекой, равным образом может обладать большим значением. Вследствие чего, при формировании и развитии законодательства в России, упорядочивающее залоговое право недвижимого имущества и на землю, подобное земельному долгу в Германии, соответственно было бы распознать как наиболее важный вид залогового права на недвижимое имущество и законодательно урегулировать посредством прямых норм, а не отсылочных.

В США система обеспечения кредитования пользования земельными участками складывалась более 100 лет, в собственности граждан находились земли, назначаемые государством. Единственным объектом залоговых отношений являлись земельные участки, исходя из этого, до 1930 года была тесная связь кредитной системы с залоговым обязательством, основанная на собственности и землевладении.

В 1916 году Конгресс США одобрил закон для предоставления долгосрочных ссуд, на его базе было основано 12 земельных банков. На уровне штатов и на федеральном уровне доходы земельных банков освобождались от каждого вида налогов. У всех этих банков было право финансирования покупки земли предоставляя под ее залог кредита, сроком на 40 лет. Исходя из минимального уровня, банки сами определяли процентные ставки.

Коммерческим банкам было разрешено обзаводиться облигациями земельных банков федеральной резервной системы США. Каждый земельный банк нес солидарную обязанность (ответственность) по данным облигациям. Следовательно, из чего явствует, что ипотека в США наперво сложилась в виде государственно-кооперативной системы, под значительно-существенным контролем, так и с изначальным государственным имуществом.

В дальнейшем для выдачи текущих сельскохозяйственных и производственных кредитов, Конгресс США узаконил еще 12 новых федеральных банков.

В США, Германии, Испании, Италии, Франции и др. обширно применяются кредитные отношения под залог различных земельных участков. Осуществление происходит системой определенных ипотек, так и через долгосрочный ипотечный кредит банков. Процентные ставки под залог зависят от положения должника, ценности земельного участка, так и степени риска. Началом ипотечного кредитования является эмиссия банками ипотечных облигаций, гарантированных недвижимостью. В обороте они выдаются в виде ценных бумаг и др. Кроме банков подобное ипотечное кредитование совершают ассоциации ссудосбережения, компании страхования, кооперативы обоюдного кредитования.

Вышеприведенная характеристика заставляет задуматься над вопросом: «Какая определенная выгода заимствуется для формирующейся российской системы ипотеки земельных участков?» Разница российской и западной экономическими и юридическими системами весьма значительны.

Существует два пути, как и по какому пути развивать нашу земельную ипотеку:

- по американскому, т.е. система двухуровневая;
- по западноевропейскому, т.е. система одноуровневая?

Двухуровневая система говорит о том, что кредитные организации обладают правом совершать кредит под залог земли, а залладные закрепляются в агентствах ипотеки земли, которые на их базе совершают обращение ценных бумаг, эмиссию. Смысл западноевропейской системы заключается в существовании специализированных земельных банков, которые самостоятельно совершают эмиссию ценных бумаг.

На наш взгляд, в России с огромным потенциалом должны извлечь лучшее и эффективное от двух систем и идти по своему пути развития отношений в области земельной ипотеки, более предпочтительна будет система, когда какие угодно банки могут совместно действовать в ходе земельного кредитования, а обращению ценных бумаг следует заниматься на второстепенном уровне.

В этой взаимной зависимости необходимо создать один или даже несколько земельно-ипотечных агентств, которые будут представлять собой орган государственной власти, либо межбанковское партнерство, как с участием государства, так и без него.

Список литературы

1. Васильев А.К развитию залогового кредитования // Российский экономический журнал. - 2010. - № 6. - С.52.
2. Гражданский кодекс РФ <http://www.consultant.ru>
3. Лойко П.Ф. Проблемы развития кредитования под залог земли и организации системы российского земельного банка // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. - 2010. - № 7. - С. 108.
4. Налоговый кодекс РФ <http://www.consultant.ru/popular/nalog1>

5. Носолева Л.В. Оценка эффективности изменений налогового законодательства на экономическое развитие хозяйствующих субъектов в условиях санкций. В мире научных открытий №3.9 (63), 2015 (Социально-гуманитарные науки) – Красноярск: НИЦ, 2015г. –4191с. – С.-4040-4052
6. Ивасенко А.Г. Анализ зарубежного опыта земельно-ипотечного кредитования // Российское предпринимательство. - 2008. - № 11. -С.103.
7. Прижигалинский В.П., Носолева Л.В. Критерии экономической эффективности функционирования хозяйствующих субъектов торговых организаций – Пятигорск: МАФТ, 2015. –с.164-176 – С.-223

СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Иванченко Н.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

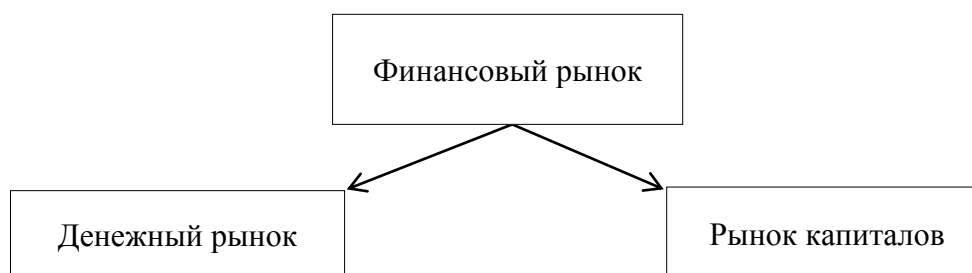
В современной экономической науке существует множество различных категорий, рассмотрим одну из самых сложных и неоднозначных - «финансовый рынок». Становление и трансформация финансовых рынков, различных финансовых инструментов и институтов на национальном и международном уровне нашло отражение в экономической науке. В течение последних нескольких десятилетий роль финансового рынка в экономике значительно усилилась и легла в основу всех экономических отношений. Ускорение развития многих стран, в том числе и России, предполагает повышение качества, результативности и устойчивости функционирования финансового рынка, а также создание на его основе международных финансовых центров [2].

Глобализация экономики привела к тому, что оборот мирового финансового рынка оказался на порядок больше вновь создаваемого усилиями всех стран валового национального продукта. Мировой финансовый рынок перестал выполнять вспомогательную роль в экономике, а превратился в мощную самостоятельную систему, играющую ведущую роль в функционировании реального сектора экономики.

Несмотря на то, что финансовый рынок зародился ещё в Средневековье, приблизительно шестьсот лет назад, и на протяжении всего этого времени его изучают экономисты, в мировой экономической теории до сих пор не существует общепризнанного определения финансового рынка. Многие исследователи финансового рынка предлагают свои формулировки этого понятия. В чем-то они похожи, но в чем-то имеют и существенные различия. Так, например, М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова [7] и Ф. Фабоцци [6] дают довольно сходные определения финансового рынка, характеризуя его как рынок функционирования финансовых инструментов, или рынок обмена финансовыми инструментами.

Финансовые инструменты делятся на первичные и вторичные (или производные). Первичные финансовые инструменты - это денежные средства, ценные бумаги, дебиторская или кредиторская задолженность и др. Вторичные финансовые инструменты – это финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, свопы и т.д. Таким образом, можно сказать, что финансовые инструменты в наиболее общем виде, представляют собой договоры, согласно которым происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия.

В.В. Ковалев [3] дополняет определение финансового рынка, говоря, что это не только торговля финансовыми инструментами, а также и система торговли финансовыми активами. Я.М. Миркин [4] в своей работе «Рынок ценных бумаг» делит финансовый рынок на две составляющие:



Краткосрочные активы относятся к денежному рынку, а средне- и долгосрочные активы относятся к рынку капиталов. Однако существует и другая классификация финансового рынка, выделяющая два других сегмента: ссудный рынок и рынок ценных бумаг. Обе эти классификации финансового рынка имеют право на

существование, они не противоречат друг другу. Первая структура получается, если рассматривать направления использования предприятиями капитала, пришедшего с финансового рынка. Таких направлений может быть два: пополнение оборотных средств краткосрочным капиталом, поступившим с денежного рынка, и обновление основных фондов долгосрочным капиталом, пришедшим с рынка капиталов. Если же анализировать источники привлечения или заимствования денежных средств предприятиями с финансового рынка, то можно выделить следующие сегменты: ссудный рынок (в случае банковского кредитования) или рынок ценных бумаг (в случае выпуска и продажи ценных бумаг). Более детализированная классификация финансового рынка, включающая, например, валютный рынок или рынок драгметаллов, представляется нам неуместной, так как невозможно четко указать принадлежность к этим секторам отдельных финансовых инструментов: они могут относиться одновременно к различным секторам финансового рынка.

В экономической литературе существуют и другие трактовки категории «финансовый рынок», так, например, М.И. Плотницкий [8] в своей книге дает такое определение финансовому рынку: «это совокупность экономических отношений, обеспечивающих мобилизацию, распределение, куплю-продажу, эффективное использование временно свободных финансовых средств, перемещение капитала в отрасли с более высоким уровнем дохода».

Одной из главнейших функций финансового рынка является финансирование реального сектора экономики. Однако, проанализировав научные публикации на эту тему, можно сделать вывод о том, что на современном этапе развития мирового финансового рынка происходит трансформация его функций и роли в экономике в целом. Основная деятельность финансового рынка перемещается из области реального производства в область спекулятивных операций, и как следствие происходит рост нестабильности и экономических рисков.

А. Смирнов [5] считает, что «важнейшим фактором нестабильности является секьюритизация активов, которая приводит к значительному «разбуханию» банковской системы, увеличивает совокупную задолженность и финансовый рычаг». В процессе секьюритизации первоначальные, непогашенные долги оформляются в виде новых ценных бумаг, распределяются по различным группам (рискованности, ликвидности) и продаются инвесторам. С экономической точки зрения секьюритизация – это способ оплаты с помощью новых займов старых долгов. В результате всех этих действий рождается отклонение цен рыночных активов от их фундаментальной стоимости, что в свою очередь приводит к дефолту финансовой системы.

В этой связи Е. Н. Акимова и К. В. Кружкова [1] называют следующие причины мирового финансового кризиса: отрыв фиктивного финансового капитала от нужд производства материальных благ, беспрецедентные меры по дерегулированию финансового сектора, рост экономики в основном за пределами реального сектора, нарушение международных потоков капитала, трансформация сущности финансовой системы, изменение приоритетов деятельности экономических агентов.

Финансовый рынок на сегодняшний день отличается быстрыми темпами развития финансовых инструментов и финансовых институтов, увеличением количества совершаемых операций, что в конечном итоге привело к увеличению разрыва между реальной экономикой и финансовыми операциями. Финансовый рынок превратился из обслуживающего экономику элемента в самостоятельный фактор, который задает тон мировой экономике.

Роль финансового рынка как института, обеспечивающего инвестициями реальный сектор экономики, изменилась и перешла в область спекулятивных операций.

Таким образом, финансовый рынок является значимым источником циклических колебаний деловой активности. Изучение его структуры и воздействия на реальный сектор экономики является как никогда актуальным в связи с затянувшимся мировым финансовым кризисом. Научно обоснованное вычленение тех или иных сегментов финансового рынка, в частности рынка ценных бумаг и ссудного рынка, позволит более точно классифицировать финансовые инструменты и строить адекватные модели воздействия финансового рынка на реальный сектор экономики.

Список литературы

1. Акимова Е.Н., Кружкова К.В. Сущность и причины современного мирового финансового кризиса// Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика // 2012. № 3. С. 5–9.
2. Иванченко И.С. Перспективы создания международного финансового центра в Москве / Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 25. – С. 2-10.
3. Очерки по истории финансовой науки/ под ред. В.В. Ковалева. - Москва: Проспект, 2013. – 544 с.
4. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. / Я.М. Миркин – М.: Альпина Паблишер, Финансовая академия при правительстве РФ, 2002,- 623 с.
5. Смирнов А. Финансовый рычаг и нестабильность // Вопросы экономики. 2012. № 9. С. 26–28.

6. Финансовые инструменты/ под. ред. Ф. Фабозци; [пер. с англ. Е. Востриковой, Д. Ковалевского, М. Орлова].- М.: Эксмо, 2010. – 864 с. – (Финансовая энциклопедия).
7. Финансы и кредит: учебник/под. ред. проф. М.В. Романовского, проф. Г.Н. Белоглазовой.-2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт: ИД Юрайт, 2011. – 609 с.
8. Финансы и кредит: учеб. пособие/ под. ред. М.И. Плотницкого. – МН.: Книжный Дом; Мисанта, 2005. – 336 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Амагаева О.Г.

ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова»

Для устойчивого роста экономики любого государства необходимо расширение инвестиций в национальную экономику. Наряду с хозяйствующими субъектами (организациями, предприятиями, учреждениями) источниками инвестиций являются и сбережения домашних хозяйств. Сбережения домашних хозяйств выступают, с одной стороны, внутренним источником инвестиций, а с другой – являются показателем нынешнего благосостояния населения и потенциалом для роста благосостояния в будущем.

В толковом словаре современного русского языка «потенциал рассматривается как совокупность средств, возможностей в какой-либо области» [9, С.551]. По мнению Зуевой О.Н. потенциал домашних хозяйств представляет собой систему взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимодействующих факторов, обеспечивающих эффективное и устойчивое развитие домашних хозяйств как в современных условиях, так и в перспективе [6]. Следовательно, понятие потенциал домашних хозяйств довольно широкое и включает следующие составляющие: человеческий капитал (способность человека к труду, уровень образования, квалификации, интеллектуальные способности, состояние здоровья и т.д.), производственный (возможность домохозяйства осуществлять производственную деятельность, на базе имеющейся материальной базы), потребительский (объем приобретаемых домашним хозяйством товаров и услуг), финансовый и другие.

Как экономическая категория, финансовый потенциал отражает сложные финансовые отношения и процессы, поэтому исследование категории финансовый потенциал домашнего хозяйства необходимо начать с раскрытия его содержания.

В Табл.1 представлены различные точки зрения российских экономистов на содержание финансового потенциала домашних хозяйств (примем тождественными словосочетания «финансовый потенциал домашних хозяйств» и «финансовый потенциал населения»).

Таблица 1

Понятие финансового потенциала домашних хозяйств

Автор(ы)	Содержание
Бутенко А.А. [1]	Финансовый потенциал населения - представляет собой временно свободные средства, или резервные денежные (или иные высоколиквидные) средства населения, которые могут быть направлены на различного рода инвестиционные цели.
Гайнанов Д.А. [2]	Финансовый потенциал населения - это денежные доходы населения
Герауф Ю.В. [3]	Финансовый потенциал населения – совокупность имеющихся средств и ресурсов, возможностей и ценностей, используемых в его хозяйственной деятельности
Геронина Н.Р. [4]	Финансовый потенциал населения - взаимосвязь населения и капитала, осуществляемая через сбережения, определяет процесс трансформации сбережений, которые инвестируются в нефинансовые и финансовые активы
Гуртов В.К. [5]	Финансовый потенциал населения - объем платежеспособного фактического спроса, равной части личного населения в форме высоколиквидных активов и массы выплаченных в анализируемом периоде доходов (которые еще не трансформировались в элементы накопленного имущества)
Коцюбенко А.Н., Мартынюк И.В. [7]	Финансовый потенциал домохозяйства – это денежные средства и материальные активы, находящиеся в распоряжении домохозяйства, предназначенные для авансирования в финансовые инструменты и дальнейшего преобразования в финансовые активы
Климова Н.И. [8]	Финансовый потенциал населения – это уровень возможностей населения в части

	сбережения средств
Мелехин Ю.В. [10]	Финансовый потенциал населения - свободные денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров.
Мытарева Л.А. [11]	Финансовый потенциал населения – способность сберегательного актива населения приносить доход владельцу при данной институциональной инфраструктуре
Орлов Л.Ф. [12]	Финансовый потенциал домашних хозяйств - совокупность располагаемых ими финансовых ресурсов и финансового богатства, которые могут быть использованы для реализации всей совокупности потребностей домохозяйства
Эргашев Р.А. [14]	Финансовый потенциал населения - объем его платежеспособного спроса, являющийся частью личного накопленного имущества населения в форме высоколиквидных активов

Изучение экономической литературы, позволяет говорить о трактовке понятия финансовый потенциал домашних хозяйств в узком и широком понимании. В узком смысле «финансовый потенциал» представляет собой денежные средства, которые могут быть потрачены на различные цели. В широком смысле «финансовый потенциал» - это денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров, которые инвестированы в активы и способны приносить доход их владельцу или сбережения.

Резюмируя выше изложенное, отметим, что с одной стороны, финансовый потенциал – это совокупность располагаемых ими денежных средств или финансовых ресурсов, с другой – это совокупность имеющихся сбережений, которые инвестируются в различные активы. Итак, финансовый потенциал домашнего хозяйства – это совокупность располагаемых домашними хозяйствами финансовых ресурсов и накоплений, которые могут быть использованы для реализации всей совокупности потребностей домохозяйства в первую очередь для решения задач каждого его члена.

В финансовом потенциале домашних хозяйств можно выделить следующие составляющие:

- финансовый потенциал как способность домашнего хозяйства создавать ресурсную базу для обеспечения членов домашнего хозяйства производственно - хозяйственной деятельностью для обеспечения финансовой стабильности домашнего хозяйства;
- финансовый потенциал как совокупность финансовых и денежных ресурсов, находящихся в распоряжении домашнего хозяйства и предназначенных для увеличения имеющихся средств;
- финансовый потенциал как резерв, который предназначен для покрытия непредвиденных расходов;
- финансовый потенциал как результат экономических отношений, свидетельствующий об эффективном функционировании домашнего хозяйства.

Финансовый потенциал домохозяйств можно отобразить по трем основаниям: во - первых, по видам доходов; во - вторых, по источникам образования средств; в - третьих, по видам ресурсов (Рисунок 1).

По видам доходов выделяют: текущие денежные, а также смешанные доходы и финансовое богатство домашних хозяйств. Профессор В.Д. Фетисов считает, что в теоретическом аспекте доходы населения выступают объективным системным явлением, следовательно, экономической категорией и субъективным стоимостным инструментом жизнедеятельности человека [13]. Первым и основным денежным доходом трудоспособного населения в большинстве развитых стран является оплата труда, выплачивается наемным работникам, которая включает все выплаты в денежной и натуральной форме и составляет около 70 % всех доходов.

Смешанные доходы получают самозанятые лица, для которых они являются одновременно и прибылью, т.е. предпринимательским доходом, и заработной платой. К смешанным доходам населения относятся доходы (добавленная стоимость за вычетом налогов на производство) от частной предпринимательской деятельности без применения наемного труда, личного подсобного хозяйства, доходы лиц свободной профессии, авторские гонорары и т.п.

Накопления домашних хозяйств - это элемент запаса, денежная часть состояния семьи на дату, результат суммарного накопления в процессе непрерывного присоединения все новых и новых сбережений к суммам, накопленным за предыдущие годы.



Рис.1. Характеристики финансового потенциала домашних хозяйств

Источник: составлено автором

По источникам образования доходы домашнего хозяйства подразделяются на: первичные и вторичные доходы. Первичное распределение доходов отражает получение первичных доходов не только населением, непосредственно участвующим в производственном процессе, но и владельцами той собственности, которая используется в производственных

целях. В настоящее время большую часть доходов от собственности население получает в виде процентов по вкладам и кредитам, а другую - в качестве дивидендов, изъятия доходов владельцами предприятий, ренты и доходов от собственности, относимых к владельцам страховых полисов. Вторичное распределение представляет собой обмен уже полученными доходами между отдельными субъектами: государством, предприятиями и домашними хозяйствами, а также внутри них.

Доходы, поступившие в распоряжение домашнего хозяйства в процессе первичного распределения и изменившие свой размер в результате перераспределения, на третьей, завершающей стадии воспроизводственного цикла, направляются на приобретение товаров и оплату услуг для удовлетворения различных потребностей, а также используются на цели накопления. Таким образом, полный цикл движения доходов домашнего хозяйства представляет собой движение доходов, полученных в порядке первичного распределения и перераспределения в реальные потребительские блага и на формирование сбережений, т.е. перенос части текущих денежных доходов в будущие периоды.

Как один из экономических субъектов, домохозяйства обладают финансовыми ресурсами и выстраивают финансовые отношения по их формированию и использованию. Различные авторы практически идентично подходят к определению «финансовые ресурсы» домашних хозяйств. Проанализировав их, можно прийти к выводу, что финансовые ресурсы домашних хозяйств представляют собой совокупность всех видов денежных средств, которые находятся в собственности и распоряжении домохозяйства, предназначенные для осуществления функциональной деятельности, личного и семейного потребления, финансирования различных видов деятельности, погашения обязательств перед бюджетной системой, кредитными, страховыми организациями, а также формирование сбережений и накоплений.

Структурирование финансового потенциала домохозяйства как совокупности имеющихся средств и ресурсов, возможностей и ценностей, используемых в его хозяйственной деятельности, позволяет выделить его потребительную, сберегательную и инвестиционные компоненты.

Потребительную составляющую финансового потенциала домашних хозяйств образуют совокупные расходы на потребление, измеряемые как общий объем всех товаров и услуг, поставленных потребителям в данный период времени.

Сберегательная часть финансового потенциала домохозяйств представляет ту его часть, которая направлена на извлечение дополнительного дохода из размещенных средств в кредитно - банковский и финансового - страховой сфере на обеспечение жизненных потребностей в долгосрочном периоде.

Инвестиционная компонента финансового потенциала домашних хозяйств – это объем инвестированных средств на финансовых рынках.

Финансовый потенциал домохозяйств необходимо рассматривать во взаимосвязи с социально-экономической политикой государства в области здравоохранения, образования, социального обеспечения. Рост денежных доходов и накопления способствуют удовлетворению многообразных потребностей населения, а также создают финансовую основу развитию человеческого капитала.

Список литературы

1. Бутенко А.А. Трансформация финансовых активов домохозяйств в российской экономике. – Диссерт. К.э.н. – М., 2008., С. 86.
2. Гайнанов Д.А. Оценка и механизм управления финансового потенциала муниципального образования // Вестник БИСТ. – 2009. №2. – С.71-94.
3. Герауф, Ю. В. Развитие финансового потенциала населения региона / Вестник Алтайского Государственного Аграрного Университета. 2014г. №3 - С.171-175.
4. Геронина Н.Р. Управление инвестиционной активностью населения в современной экономике: Дис. д-ра экон. наук: 08.00.05: Москва, 2005. 266 с.
5. Гуртов В.К. Сбережения населения как инвестиционный ресурс социально-экономического развития страны: Дис. д-ра экон. наук: 08.00.05: Москва, 2001. 373 с.
6. Зуева О.Н. Методический подход к анализу домашних хозяйств в логистике // Вестник УГТУ – УПИ, 2008. № 2. С. 50-57.
7. Коцюрубенко А.Н., Мартынюк И.В. Финансовый потенциал домохозяйства и методика его расчета//Новый университет. 2013.№ 1(23).С. 17-21.

8. Финансовый потенциал саморазвития региона / под ред. Н.И. Климовой. Уфа, 2005. 238с.
9. Лопатин В.В., Лопатина Л.Е. Толковый словарь современного русского языка/ Лопатин В.В., Лопатина Л.Е.-М.: Эксмо, 2008.С.551.
10. Мелехин, Ю. Сбережения как индикатор уровня жизни населения // Человек и труд. - 2003. - N11.- С.60-61.
11. Мытарева Л.А. Особенности формирования современного механизма развития финансового потенциала населения России: Дис. канд. экон. наук: 08.00.10 Волгоград, 2006. 204 с.
12. Орлов Л.Ф. Теоретические основы формирования финансового потенциала домохозяйств // Вестник №3. С. 36-41.
13. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Парадигма доходов физических лиц в условиях глобализации рыночной экономики // Финансы и кредит.2013. №19. С.2-9.
14. Эргашев Р.А. Влияние объема финансового потенциала населения на кредитование экономики Республики Таджикистан // Вопросы статистики. - 2003. - N1. с. 26-28.

ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНДИВИДОВ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Лепкина Ю.Г.

АНО ОВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Саранский кооперативный институт (филиал)

Финансовое поведение индивидов, домохозяйств представляет собой важный и достаточно сложный вид активности, который требует определенных знаний и навыков и склонностей, определяющих предпочтение и выбор в финансовой сфере. Кроме того, финансовое поведение связано с особенностями развития российского рынка финансовых услуг и в определенном смысле формирует его. Каждый вид финансовой активности предполагает подверженность рискам.

Цель финансового поведения индивида - сохранение и приумножение величины активов индивида или домохозяйства, то риски заключаются в том, что активы могут быть потеряны или их стоимость уменьшится либо не вырастет на планируемую величину. При этом структура рисков для каждого вида финансовой активности будет различной.

Риски кредитного поведения индивида и домохозяйства заключаются в:

- 1) недооценке собственной кредитоспособности, в результате чего индивид и домохозяйство не могут получить кредит, на который рассчитывают;
- 2) недооценке собственной платежеспособности, вследствие чего возникают задолженности по кредитам;
- 3) неоправданном кредитовании, когда кредит берется на цели, не являющимися приоритетными с точки зрения управления финансами домохозяйства;
- 4) вынужденном кредитовании, когда кредит берется на погашение других кредитов или для неотложных крупных расходов;
- 5) невыгодном кредитовании вследствие низкой финансовой грамотности и информированности.

Экономическая безопасность индивидов обеспечивается сложившимся в стране уровнем жизни, политическим, социальным климатом, результатами поведения самого индивида. Рост необеспеченных потребительских кредитов при низкой финансовой грамотности способен привести к росту социальной напряженности, если возникнут условия ухудшения благосостояния домохозяйств с высокой кредитной нагрузкой. Особенно опасным является в этом смысле распространение крайне дорогих микрокредитов, пользующихся спросом у малообеспеченных слоев населения. Другим примером могут служить акции обманутых вкладчиков, являющиеся следствием нерационального финансового поведения, недостаточной финансовой грамотности при повышенной склонности к риску.

Оценка рисков финансового поведения играет важную роль в контексте обеспечения экономической безопасности как направление повышения качества жизни населения. Финансовое поведение индивида находится под влиянием разнообразных факторов.

К внешним относятся доступность финансовых институтов и их отдельных услуг, например ставки по депозитам, условия предоставления кредитов.

Внутренние факторы - это характеристики самого индивида, его социально-демографические и экономические параметры, знания в отношении личных финансов, информированность, а также ряд личностных

признаков, которые по отдельности и в совокупности в состоянии изменять финансовое поведение, влиять на него.

Монетарные установки и тип личности детерминируют отношение к распоряжению финансами влияют на выбор финансовой стратегии. Например, транжиры, в отличие от скупяги, не будут сберегать.

Негативный опыт использования финансовых услуг будет формировать нежелание его повторения, позитивный напротив, будет фактором, побуждающим к продолжению успешной финансовой активности.

Финансовое поведение индивида можно оценивать с нескольких позиций.

Прямая оценка - это оценка его результативности, показывающая как изменилась величина и структура его активов и пассивов в результате выполнения индивидом финансовых действий. Для того, чтобы получить отдачу от инвестиций необходимо время.

Второе направление исследования финансового поведения - изучение фактического, наблюдаемого поведения. Вне зависимости от неизвестного результата, в ряде случаев не связанного с качеством принятого индивидом финансового решения, например кризис, можно сделать ряд ценных выводов о финансовом поведении индивида на основании того, каких стратегий он придерживается.

Третье направление оценки касается молодых людей, не имеющих личного финансового опыта или имеющих его недостаточно для принятия обоснованных решений, основывается на изучении планируемого финансового поведения. Такие исследования менее информативны, чем фактические, но они являются единственно возможными для молодого населения.

Основной целью изучения взаимосвязи финансового поведения индивидов с их личностными параметрами является идентификация и оценка возникающих при этом рисков.

Для этого необходимо выявить те группы населения, которые будут наиболее подвержены этим рискам и дать их развернутую характеристику, что позволит прогнозировать подверженность отдельным группам рисков. При этом необходимо использовать многомерные группировки по отдельным личностным характеристикам.

Каждый индивид относится к одной из групп количество которых по каждому признаку может меняться и получает таким образом буквенно-численную кодировку.

Так, индивид может быть склонным к риску, расточительным, финансово неграмотным, несклонным к финансовому планированию. Это означает максимальную степень подверженности рискам финансового поведения. Минимальная будет характерна для несклонных к риску, рациональных, финансово грамотных индивидов.

Остальные комбинации обладают промежуточными уровнями подверженности рискам, причем разным, в зависимости от набора признаков. Следовательно, исследование рисков финансового поведения можно проводить как в разрезе каждого признака отдельно, так и в их комбинации, с использованием информации о преобладающем для индивида типе финансового поведения.

Анализ рисков финансового поведения затруднен многовариантностью его проявления, так и сложным набором внешних и внутренних детерминант. Поэтому их идентификацию и оценку, особенно для тех групп индивидов, у которых фактическое финансовое поведение не наблюдается или отсутствует, предлагается проводить на основе многомерных группировок по личностным признакам, с целью выделения групп максимальной подверженности рискам для разработки мер в контексте обеспечения экономической безопасности. Такие группировки возможны по данным специально организованных опросов, включающих необходимые вопросы, или по данным общероссийских репрезентативных опросов с требуемой корректировкой.

Список литературы

1. Лепкина Ю.Г., Лепкина В.К. Влияние индикаторов финансового рынка на современное развитие секторов экономики России // Инновации в образовательной среде: материалы заоч. междунар. научно - практич. конф., 8-9 апреля 2015 г. - Саранск: ЮрЭксПрактик, 2015. - С.390-392.
2. Чернова Я.П. Финансовая грамотность и склонность к риску вовлечения клиентов финансовых институтов в незаконные сделки // Экономическое обозрение. - 2015. - №3. - С.64-76.

СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЖИВОТНЫХ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ

Гомбоева А.Н., Сугарова М.И., Гомбоева Н.Г.

ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

С ростом технологического прогресса на смену формам бухгалтерского учета, основанным на ручной обработке учетной информации, пришли формы, базирующиеся на автоматизированной обработке исходных данных.

Отличительной их особенностью является увязка всех форм учета в единый комплекс, оперативность получения информации, возможность составления в автоматическом режиме регистров, обобщающих учетную информацию в разрезах, необходимых для управления, контроля, анализа и составления бухгалтерской отчетности [1].

На настоящий момент значительное количество сельскохозяйственных предприятий используют средства автоматизации бухгалтерского учета, в большинстве случаев отдельных его участков.

В племенном колхозе «Догой» бухгалтерский учет в части животноводства не автоматизирован. Поэтому мы предлагаем организации внедрение программ по автоматизации учета.

В результате изучения бухгалтерских программ, программных продуктов мы пришли к выводу, что одним из оптимальных решений, позволяющих автоматизировать учет в сельском хозяйстве, является использование программного продукта, разработанного Региональным Центром ООО «Плинон» Ленинградской области, под названием Информационно-аналитическая система «СЕЛЭКС. Овцы».

Данная система предназначена для обработки информации по овцам в племенных и товарных хозяйствах различных направлений продуктивности с замкнутым циклом воспроизводства в стаде. Целью ее является обработка и анализ хозяйственной информации по овцеводству, организация управления отраслью и, как следствие, увеличение производства продукции и получение экономического эффекта [2].

Программа выполняет следующие функции: ведение базы данных животных, оперативная обработка первичных данных зоотехнического и племенного учета, оперативное управление производством, оперативное управление селекционно-племенной работой, учет и анализ качественных показателей по каждому животному, отслеживание в стаде животных, которые приносят значительный экономический ущерб. В базе данных накапливаются все основные сведения по животным: происхождение, генотип, развитие, экстерьер, комплексная оценка, продуктивность [3].

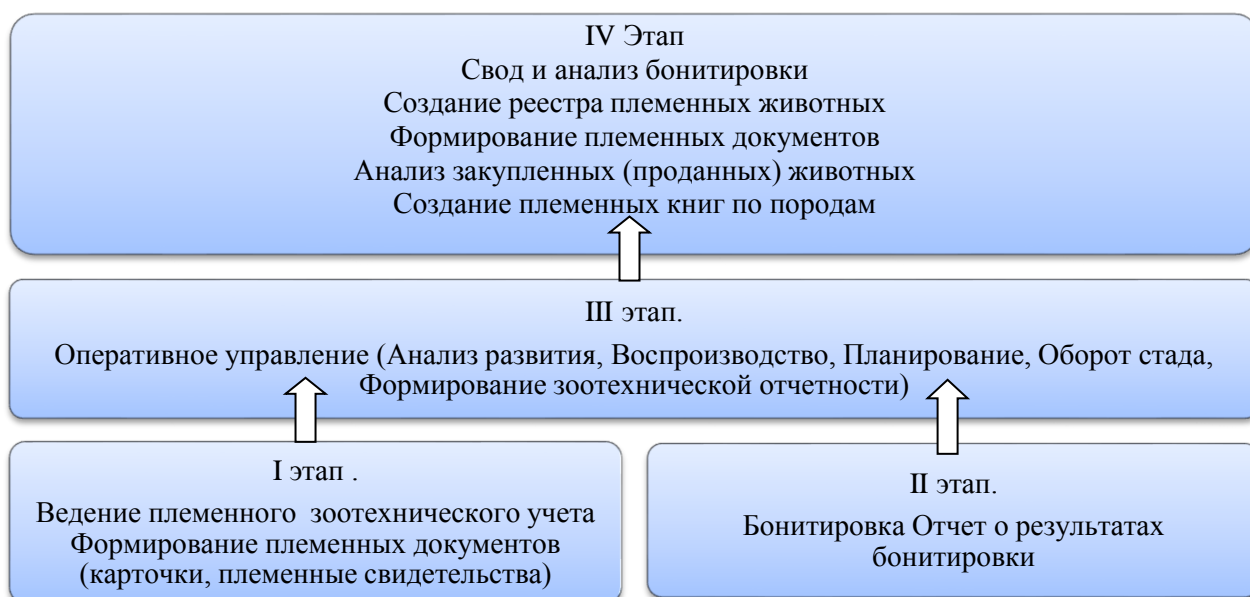


Рис.1. Этапы разработки ИАС «СЕЛЭКС. Овцы»

На Рисунке 1 изображены этапы разработки системы «Селэкс. Овцы». Первые три этапа осуществляются на уровне хозяйствующего субъекта. Последний же четвертый этап выходит на уровень Национального Союза Овцеводов, в котором занимаются разработкой селекционных программ по совершенствованию пород овец хозяйств всей страны.

ИАС «Селэкс. Овцы» решает ряд важнейших задач:

- ведение электронной базы данных племенных животных и оперативная обработка показателей зоотехнического и племенного учета;
- оперативное управление производством и селекционно-племенной работой;
- выдача племенных карточек и племенных свидетельств;
- определение генетического потенциала животных;
- формирование генотипа молодняка, работа с заводскими линиями;
- формирование зоотехнической отчетности;
- контроль за динамикой развития животных.

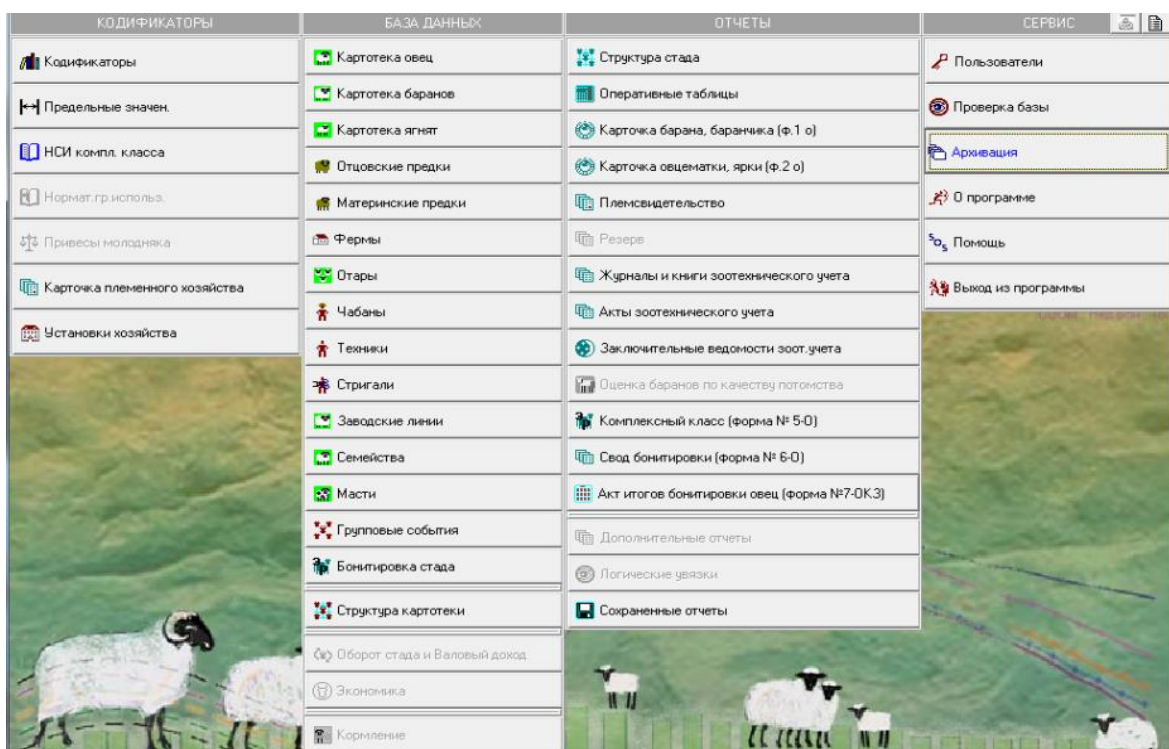


Рис.2. Главное меню АИС «Селэкс. Овцы»

На рисунке изображено главное меню «Селэкс», которое состоит из следующих элементов, характеризующих основные режимы работы:

- пункт меню «Кодификаторы» позволяет просмотреть документы, регламентирующие деятельность предприятия, посмотреть сформированную карточку племенного хозяйства (см. Рисунок 3)
- пункт меню «База данных» позволяет вести электронную картотеку животных (см. Рисунок 4), справочники хозяйства (см. Рисунок 5).
- пункт меню «Отчеты» позволяет составлять зоотехнические отчеты, а именно:

Поголовье, гол		Продуктивность	
Овец на начало года - всего :	183	Получено молодняка к отбивке на 100 маток, гол. :	96
в том числе - баранов-производителей :	20	Произведено шерсти в физич. весе, кг :	31
маток :	43	Средний настриг шерсти в чистом волокне по стаду, кг :	2,8
Введено переярок и ярки в основное стадо :	120	в том числе - от баранов-производителей :	3,5
Оценено баранов по качеству потомства :	0	от маток :	5
из них улучшатели :	0	Средняя живая масса, кг - баранов :	76,75
		маток :	4,5
Экономические показатели		Реализация	
Себестоимость 1 ц. шерсти, руб :	16934,5	Продано племямолодняка - всего :	0
Реализационная цена 1 ц. шерсти, руб :	387,3	в том числе баранов :	0
Прибыль(+); убыток (-) от овцеводства, тыс руб :	-609		

Рис.3. Карточка племенного хозяйства

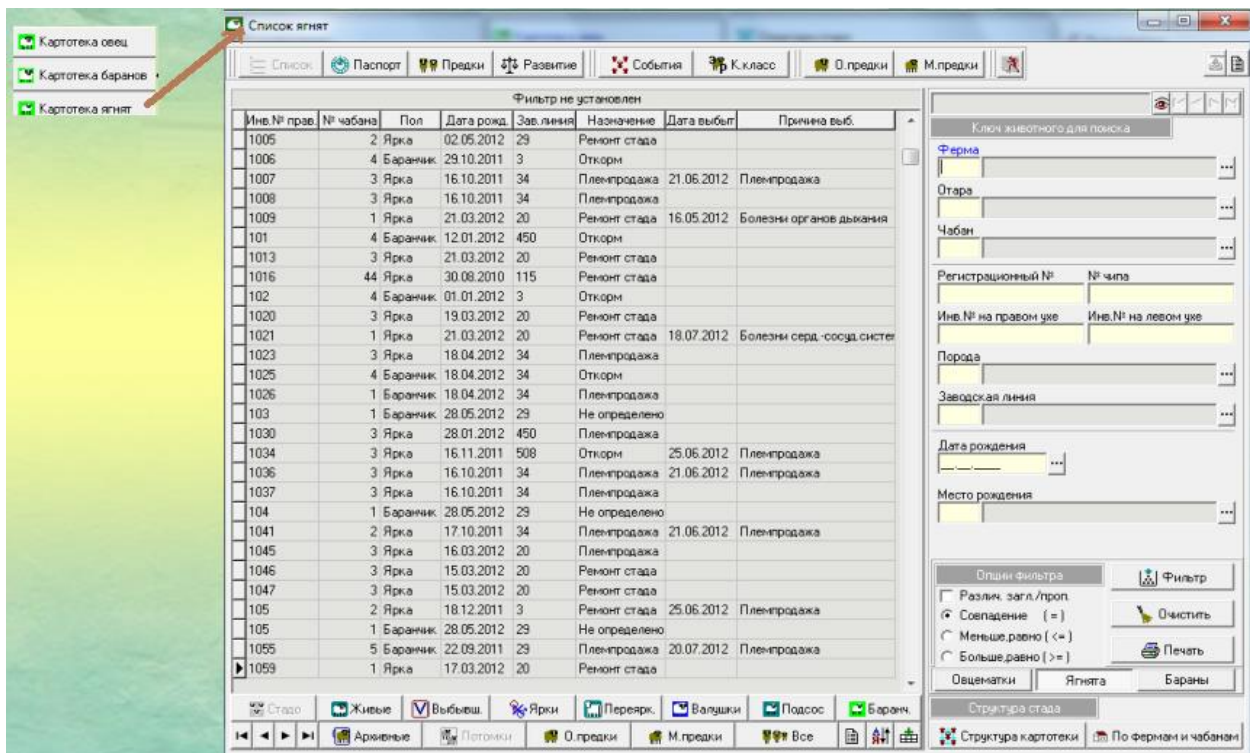


Рис.4. Электронная картотека ягнят хозяйства

- Журнал учета осеменения и ягнения племенных овец;
- Книга учета выращивания племенного молодняка овец;
- Книга продуктивности племенных овец;
- Ведомость учета окончательного назначения баранов на случку;
- Ведомость учета осеменения овец;
- Заключительная ведомость по осеменению овец;
- Заключительная ведомость о результатах ягнения овец;

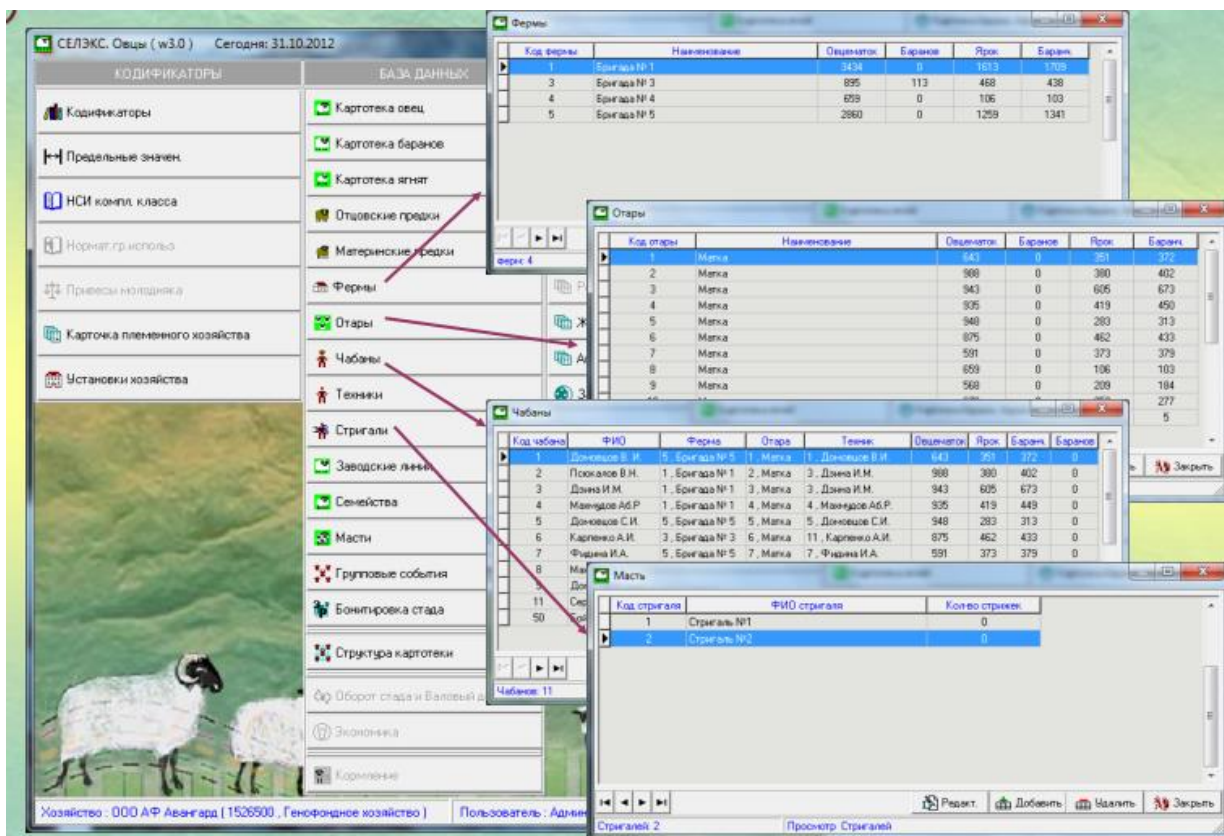


Рис.5. Справочники хозяйства

- Заключительная ведомость по отбивке ягнят от маток;
- Заключительная ведомость о результатах стрижки овец;
- Журнал индивидуальной бонитировки и продуктивности овец;
- Отчет о результатах бонитировки овец (свод бонитировки);
- Акт итогов бонитировки овец (форма №7-ОКЗ);
- Анализ воспроизводства и продуктивности в стаде;
- Анализ выращивания молодняка;

- пункт меню «Сервис» позволяет осуществлять просмотр, ввод и редактирование справочников, провести архивацию данных.

Бонитировка заключается в оценке каждого животного в отдельности и занесении этих сведений в специальные журналы бонитировки [4].

База данных молодняка формируется программно, на основании данных по окотам овец, но может и вводиться вручную. Выходные формы позволяют отслеживать развитие живой массы молодняка по всем возрастным категориям, выбирать животных отстающих в развитии, формировать плановые списки для осеменения ярок, формировать списки для перевода в другие группы. По производственным группам выдается анализ выполнения программы выращивания молодняка, рассчитываются среднесуточные приросты и среднюю живую массу по группам, проводится анализ по сравнению с предыдущим годом, планом и потенциалом данной породы.

Программа выполняет следующие функции: ведение базы данных животных, оперативная обработка первичных данных зоотехнического и племенного учета, оперативное управление производством, оперативное управление селекционно-племенной работой, учет и анализ качественных показателей по каждому животному.

Эффект от использования программы в практической работе по управлению фермой проявляется в следующем:

- снижение трудоемкости обработки документов и сокращение затрат ручного труда на ведение документации;
- значительное повышение точности расчётов, оперативное получение объективной информации о состоянии каждого животного и отрасли в целом;
- однократное фиксирование информации (события) в базе данных;

- получение углубленного анализа информации для руководителей хозяйств различных уровней управления: бригадиров, зоотехников, ветврачей, экономистов;
- получение расчетов и прогнозов, недоступных при ручной обработке информации.

Список литературы

1. Акмаров П.Б., Сустин А.Н. Особенности автоматизации учета в сельском хозяйстве// Бухучет в сельском хозяйстве. - 2010 - №7, - с.47-52.
2. www.agrocompas.com - Агрокомпас. Фермерский портал
3. www.plinor.spb.ru - Региональный центр информационного племенного животноводства Ленинградской области «ПЛИНОР»
4. www.fermadoma.ru – Ферма дома. Все о животных

БУХГАЛТЕРСКИЙ КОНСАЛТИНГ И ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ УСЛУГ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

Салфетникова В.А.

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

Термин консалтинг вошел в бизнес-лексикон достаточно недавно. В условиях конкуренции, развивающегося научно-технического прогресса происходит рост ресурсов и затрат. Организации вынуждены искать и использовать новые способы их снижения. К таким способам можно отнести консалтинг.

Рассмотрим понятия «услуга» и «консалтинговые услуги». Услуга - это неотъемлемая часть в развитии общества и экономики в целом и на каждом этапе развития будут присутствовать различные ее виды. Услуга характеризуется неосвязаемостью, несохраняемостью, непостоянством качества и неотделимостью от источника [1, 8 с.].

В настоящее время все большую популярность у различных компаний набирает использование в своей деятельности консалтинговых услуг.

Консалтинг – это любая деятельность, связанная с консультированием представителей и руководства компании в целях принятия правильных управленческих решений в различных аспектах организации.

Консалтингом занимаются специализированные и профессиональные компании, в которых основным критерием является высокий уровень профессиональных знаний, объективное и независимое мнение, своеобразная оценка сложившейся ситуации и неординарность рекомендаций [6].

Существуют подходы к классификации видов консалтинговых услуг:

1. финансовый консалтинг;
2. юридический консалтинг;
3. управленческий консалтинг;
4. кадровый консалтинг;
5. маркетинговый консалтинг;
6. IT – консалтинг.

Финансовый консалтинг нацелен на построение устойчивой системы финансового управления, рационализации финансовых потоков, установлению управленческого учета и внутренней отчетности, увеличению эффективности использования финансовых ресурсов и контроля в организации.

Финансовый консалтинг включает следующие основные направления: бухгалтерские консалтинговые услуги, налоговые консалтинговые услуги, аналитические консалтинговые услуги, аудиторские консалтинговые услуги, инвестиционно-инновационные консалтинговые услуги.

Проведя исследование рынка бухгалтерских консалтинговых услуг, были выявлены три основных фактора, влияющих на предложение и спрос данных услуг: законодательство той страны, где оказываются консалтинговые услуги; уровень конкуренции в данной стране; покупательские предпочтения (цена – качество, как основной фактор, который выделяют клиенты бухгалтерских консалтинговых услуг).

При оказании бухгалтерских консалтинговых услуг ключевым моментом является непосредственное осуществление необходимой работы консалтинговой фирмой.

Для оказания данных услуг необходимо прохождение трех этапов:

1 этап: Предварительный.

Обычно на данном этапе фирма-Заказчик признала тот факт, что у нее существуют проблемы или потребность в ведении бухгалтерского учета, что вызывает необходимость обращения специальной фирме, занимающейся оказанием бухгалтерских консалтинговых услуг.

Далее фирма начинает заниматься поисками консалтинговой компании, обращая внимание на следующие характеристики: стоимость предоставляемых консалтинговых услуг; наличие образования, соответствующего опыта и необходимой квалификации у персонала; период, в течение которого данная компания существует на рынке консалтинговых услуг; положительные отзывы от прежних заказчиков.

После сканирования рынка консалтинговых услуг, фирма-Заказчик выбирает компанию, которая, по их мнению, более точно удовлетворяет их требованиям. Далее осуществляется непосредственное общение фирмы-Заказчика с выбранной им консалтинговой формой.

После обнаружения консалтинговой фирмой существующей проблемы, к фирме-Заказчику прикрепляется бухгалтер, который вникает в особенности деятельности данной фирмы, в особенности ведения бухгалтерского учета в связи с осуществляемой фирмой-Заказчиком деятельностью.

Фирме-Заказчику при желании может предоставляться информация об образовании, квалификации данного бухгалтера, также может быть организовано тестирование бухгалтерских кадров, если у фирмы-Заказчика есть определенные потребности в знании ими более углубленно в какой-либо сфере деятельности, т.к. она влияет на особенности ведения бухгалтерского учета (например, ведение учета в организации, которая занимается оказанием услуг будет отличаться от компании, занимающейся производственной деятельностью).

Далее, для выполнения бухгалтерских консалтинговых услуг заключают договор между Заказчиком (фирмой, которой будут оказываться услуги) и Исполнителем (т.е. консалтинговой фирмой).

На формирование стоимости оказываемых услуг влияют следующие факторы:

- трудоемкость (стоимость оказания услуг формируется в зависимости от степени их трудоемкости, чем выше трудоемкость – тем выше становятся цены на услуги и наоборот);
- качество (глобализация международных рынков капитала оказывает прямое и непосредственное влияние на национальные системы бухгалтерского учета и отчетности, предъявляя требования к представлению качественной и достоверной финансовой информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности предприятия);
- риски (в ходе выполнения работы бухгалтер должен минимизировать финансовые риски для компании).

В тексте договора не расписываются детали, из которых формируется стоимость бухгалтерских консалтинговых услуг, а конкретизируется только определенная сумма, скалькулированная в зависимости от трех вышеперечисленных факторов, например, рассмотрим с позиции фактора - трудоемкости: вид учета и количество операций (проводок); составление бухгалтерской финансовой отчетности в зависимости от применяемой системы налогообложения; специфика деятельности фирмы-заказчика; наличие у заказчика операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью; наличие у заказчика филиалов и представительств; и др.

В договоре указан пункт, что стоимость услуг формируется исходя из базовых тарифов на бухгалтерские услуги и надбавок к базовой стоимости услуг, стоимость которых консалтинговая фирма устанавливает сама.

Рассмотрим виды бухгалтерских услуг, оказываемые консалтинговой фирмой.

Первый вид: осуществление ведения бухгалтерского учета.

Данный вид характерен тем, что исполнителем осуществляется ведение бухгалтерского и налогового учета Заказчику на основании предоставленных заказчиком первичных учетных документов. Сюда входит обработка данных документов в специальной бухгалтерской программе, осуществляется формирование бухгалтерских операций (проводок) и регистров, а также составляется бухгалтерская и налоговая отчетность и осуществляется представление ее или лично бухгалтером или по почте в государственные фонды и органы статистики.

Более трудоемки операции при обычной системе налогообложения, далее по трудоемкости идет упрощенная система налогообложения, ну а самые менее трудоемкие бухгалтерские операции будут при специальных налоговых режимах (ЕНВД, патентная система налогообложения). Составление нулевой отчетности за квартал будет стоить дешевле, чем годовой нулевой отчетности, т.к. к обычной отчетности добавляются дополнительные отчетности (например, добавляется отчетность в Пенсионный Фонд, отчет в ИФНС и т.д.), что добавляет трудоемкости к оказываемым бухгалтерским консалтинговым услугам.

Существуют надбавки к базовой стоимости услуг, которые, в свою очередь, увеличивают трудоемкость, и тем самым, увеличивая стоимость бухгалтерских консалтинговых услуг (например, операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью, операции с ценными бумагами, розничная торговля и т.п.).

В случае если надбавок по одному Договору на оказание бухгалтерских консалтинговых услуг несколько видов, то они суммируются, но каждая надбавка рассчитывается исходя из существующего базового тарифа.

Второй вид: ведение бухгалтерского учета заработной платы.

Данный вид характерен тем, что осуществляется учет заработной платы, а именно ежемесячное начисление оплаты труда всем работникам фирмы-Заказчика, расчет отчислений во внебюджетные фонды по каждому сотруднику, ведение персонифицированного учета, а также ежеквартальное составление отчетности и сдача ее в ФСС, ФФОМС, ПФ.

Третий вид: Кадровое делопроизводство.

Данный вид характерен тем, что консалтинговая фирма осуществляет постановку кадрового учета (составляет кадровое расписание, формирует личные карточки), а также осуществляет ведение кадрового учета (составление типового трудового договора, приказов о приеме на работу, должностной инструкции, а также правила внутреннего распорядка).

Четвертый вид: восстановление бухгалтерского учета.

Данный вид услуг характеризуется выполнением операций по восстановлению бухгалтерского учета, а именно:

- Восстановление синтетических, аналитических и налоговых регистров и отчетности предприятия при наличии полного комплекта документации, а также при их отсутствии;
- Составление и сдача в соответствующие органы бухгалтерской и налоговой отчетности.

Пятый вид: Представление отчетности в государственные органы.

Данный вид характеризуется тем, что консалтинговой фирмой осуществляются услуги по заполнению документов на основании предоставленных данных фирмой-Заказчиком, например, составление расчетной ведомости в ФСС, составление различных деклараций. Стоимость бухгалтерских консалтинговых услуг формируется также исходя из трех вышеприведенных факторов (трудоемкость, качество, риски).

Также возможны еще дополнительные услуги, которые может выполнять консалтинговая фирма по осуществлению бухгалтерских услуг для фирмы-заказчика (например, получение выписки ЕГРЮЛ, открытие счета в банке, переход на УСН, отказ от УСН). Этот список неограничен и обговаривается в зависимости от потребностей Заказчика. Эти услуги также включаются в расчет стоимости оказания бухгалтерских консалтинговых услуг.

2 этап: Исполнительный.

На данном этапе консалтинговая фирма осуществляет действия по оказанию бухгалтерских услуг в соответствии с условиями заключенного договора и обговоренной стоимостью оказываемых услуг в соответствии с базовыми тарифами и надбавками. Заказчик лично общается с бухгалтером, который непосредственно занимается ведением учета фирме-Заказчику, получает необходимые консультации, разъяснения по существующим вопросам.

3 этап: Заключительный.

На данном этапе консалтинговая фирма отчитывается фирме-Заказчику о выполненной работе. Проводится предоставление финальных финансовых расчетов и документации, а также проводятся мероприятия, позволяющие фирме-Заказчику осмыслить, что именно улучшила консалтинговая фирма в ведении бухгалтерского учета данной компании. Следствием качественно выполненной работы является не только нормализация и оптимизация ведения бухгалтерского учета, но и экономия средств, т.к. уменьшается количество штрафов, неустоек в ходе предыдущего неправильного и некачественного ведения бухгалтерского учета самой компанией или предыдущей консалтинговой фирмой.

Таким образом, в ходе выполнения бухгалтерских консалтинговых услуг рекомендуется прохождение всех вышеупомянутых этапов, т.к. они помогают систематизировать процесс оказания услуг (с позиции трудоемкости), позволяют повысить качество выполняемых услуг, а также способствуют снижению финансовых рисков. В зависимости от видов и трудоемкости оказываемых бухгалтерских консалтинговых услуг происходит их стоимостная оценка (исходя из базовых тарифов и надбавок к ним), которая прописывается в договоре общей суммой. В качестве предложения по повышению прозрачности информации о стоимости услуг, рекомендуется в договоре прописывать все детали, из которых формируется стоимость оказания бухгалтерских консалтинговых услуг.

Список литературы

1. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг: книга. / Михаил Фербер, Михаил Иванов – М.: Альпина Паблишер, 2003;
2. Сфера услуг: маркетинг: учебное пособие./ Д.И. Хлебович - М.:КНОРУС, 2007;
3. ГОСТ 30335-95 / ГОСТ Р 506-46-94 «Услуги населению. Термины и определения» и международному стандарту ИСО 9004-2;
4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 13.07.2015) "О защите прав потребителей";

5. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете";
6. Консалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://investments.academic.ru/1059/Консалтинг>;
7. Консалтинг - это что? Что такое управленческий и финансовый консалтинг? <http://fb.ru/article/165421/konsalting---eto-chto-chto-takoe-upravlencheskiy-i-finansovyy-konsalting>;
8. Понятие «Услуга» в законодательстве РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.slugainternet.com/uslugazakon-42.html>.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Вахрушева О.Б.

Хабаровский государственный университет экономики и права, г.Хабаровск

Расширение экономического потенциала организаций требует обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала. Для принятия правильных инвестиционных решений необходимо оценить экономическую привлекательность проектов, найти источники инвестиции и рассчитать их окупаемость.

Анализ эффективности долгосрочных инвестиций может быть проведен с помощью простых оценочных либо дисконтированных методов. При работе показателей, используемых в простых методах, затраты и доходы инвестора оцениваются без учета фактора времени. К таким показателям относятся рентабельность и срок окупаемости инвестиций.

Одна из проблем практического использования рентабельности инвестиций состоит в том, что инвестору сложно определить год, хозяйственные результаты которого объективно характеризуют проект. Более верно определить значение рентабельности за ряд смежных лет и оценить полученные показатели в динамике.

Более широкое распространение получил метод расчёта срока окупаемости. Как правило, ожидаемые поступления из года в год не являются величиной постоянной. Поэтому срок окупаемости определяют суммированием ежегодных доходов до тех пор, пока сумма доходов не станет равной инвестиционным расходам.

Этот метод имеет недостатки: не учитывается фактор инфляции и не учитываются доходы, полученные после срока окупаемости проекта. Поэтому важно денежные потоки дисконтировать по показателю цены авансированного капитала.

Для проектов, связанных с заменой действующего оборудования, правильнее величину капитальных вложений разделить на сумму экономии эксплуатационных расходов. Если срок окупаемости меньше срока полезной эксплуатации объекта, то проект приносит дополнительную прибыль. Если срок окупаемости больше, дополнительные затраты полностью не возвращаются, то есть неэффективны. Преимуществом данного метода является то, что учитывается время полезного использования вновь создаваемых объектов.

Для учёта временных сдвигов (увеличение цен, инфляция) применяют дисконтирование. Одним из способов определения экономической целесообразности инвестиционного проекта является расчёт чистой дисконтированной стоимости (дисконтированная стоимость уменьшается на сумму первоначальных инвестиционных затрат). Если полученная величина будет положительной, то проект может быть принят, если отрицательной – от проекта следует отказаться. Очевидно, что игнорирование сопоставимости денег во временных периодах может привести к неправильным выводам и управленческим решениям.

Денежные средства, направленные в инвестиционный проект, уже не могут быть использованы другим способом, следовательно, можно говорить об упущенной выгоде организации (вмененных расходах).

Поэтому для оценки привлекательности инвестиционного проекта норму прибыли по инвестициям сравнивают с нормой прибыли по инвестициям в ценные бумаги на фондовых рынках и др. Таким образом, норма прибыли по инвестиционному проекту должна быть не ниже нормы прибыли на высоколиквидные ценные бумаги. Чем выше риск инвестиционного проекта, тем больше норма прибыли от капитальных вложений требуется и тем выше должен быть ожидаемый чистый доход.

Под внутренним коэффициентом окупаемости капиталовложений (нормой рентабельности инвестиций) понимается значение коэффициента дисконтирования, при котором чистая дисконтированная стоимость проекта равна нулю. При анализе эффективности инвестиций необходимо показывать уровень максимально допустимых расходов по проекту, что и показывает внутренний коэффициент окупаемости капиталовложений. Применение данного показателя особенно важно в случае, если проект финансируется за счет привлеченных средств. При таких обстоятельствах данный показатель показывает допустимое значение процентной ставки по банковскому кредиту, превышение которой предполагает убыточность проекта.

Учетный коэффициент окупаемости капитальных вложений основывается на информации об ожидаемой прибыли и предполагает расчет показателя прибыли на вложенный капитал. Недостатком данного метода является то, что в нем не учитывается инфляция.

При принятии долгосрочных решений, связанных с вложением средств в условиях рыночных отношений, неизбежным фактором является риск, который должен быть учтён при анализе проектов. Существует несколько методов определения и оценки риска: статистический метод, определение риска через стандартные отношения случайной переменной, путем расчета коэффициентов вариации и др.

К факторам неопределенности и риска относятся уровень и темпы инфляции, снижение продаж при появлении на рынке аналогичных товаров, незапланированный рост накладных расходов, форс-мажорные обстоятельства и др. В результате инфляции снижается покупательская способность денег, ценность первоначально авансированного капитала. Поэтому его величину необходимо скорректировать на индекс изменения покупательской способности денег.

Реальная наращенная сумма денежных средств с учётом инфляции (С) в течение t лет может быть исчислена по формуле

$$C = K * (1 + i)^t * (1 + \ell)^{-t}, \quad (1)$$

где К – первоначальный капитал;

i – ставка процента;

ℓ – средний темп инфляции;

t – число лет.

Если темп инфляции равен ставке доходности инвестиций, то они не дают эффекта, так как инфляция поглощает начальный капитал. Для обеспечения прибыли нужна доходность выше уровня инфляции.

Важной проблемой для инвестора является уменьшение степени риска на стадии принятия решений о капитальных вложениях. Эта проблема весьма сложна, поскольку производственная деятельность отличается большой неопределенностью. Тем не менее, существует ряд различных способов решения проблемы уменьшения риска при принятии решений по долгосрочным инвестициям. В основном они сводятся к соблюдению следующих принципов: принцип осмотрительности и консерватизма, принцип окупаемости, принцип «золотой середины» на основе оценки эффективности каждого проекта по наилучшему и наихудшему вариантам, необходимость анализа чувствительности затрат и результатов к изменениям в содержании проектов, целесообразность учёта риска.

Но, как показывает практика, ни один из рассмотренных методов не может служить объективным критерием для оценки эффективности предполагаемых вложений. При анализе показателей, полученных с помощью того или иного метода оценки, может быть получен взаимоисключающий эффект. То есть принятие решений по инвестициям – это процесс, основанный не только на использовании экономических методов оценки капитальных вложений, но и на знании конъюнктуры рынка, интуиции менеджера.

Пример. Организация принимает решение по целесообразности использования инвестиций на открытие нового вида деятельности. Стоимость первоначального капитала 450 тыс. руб. Выручка от продажи продукции предполагается в следующих объёмах : первый год – 600 тыс. руб., второй год – 800 тыс. руб., третий год – 1 000 тыс. руб., четвёртый год – 1 000 тыс. руб., пятый год – 800 тыс. руб. Предполагаемые расходы по обсуждаемому проекту составят: первый год – 550 тыс. руб., второй год – 700 тыс. руб., третий год – 850 тыс. руб., четвёртый год – 800 тыс. руб., пятый год – 700 тыс. руб. Цена авансируемого капитала – 20 % (Табл.1).

Таблица 1

Расчёт показателей для анализа инвестиций (тыс. руб.)

Показатель	Год				
	первый	второй	третий	четвёртый	пятый
1. Выручка от продажи	600	800	1 000	1 000	800
2. Расходы по проекту	550	700	850	800	700
3. Прибыль	50	100	150	200	100
4. Налог на прибыль	10	20	30	40	20
5. Чистая прибыль (чистые денежные поступления по проекту)	40	80	120	160	80

После чего рассчитаем некоторые показатели для оценки капитальных вложений:

1. Экономический эффект: $40 + 80 + 120 + 160 + 80 - 450 = 30$ тыс. руб.
2. Рентабельность инвестиций: $480 / 450 = 1,07 > 1$
3. Срок окупаемости проекта – около 5 лет
4. Чистая дисконтированная стоимость: $40 * 0,833 + 80 * 0,694 + 120 * 0,579 + 160 * 0,482 + 80 * 0,402 - 450 = 33,32 + 55,52 + 69,48 + 77,12 + 32,16 - 450 = - 182,4 < 0$.

Анализ приведённых коэффициентов показывает, что исходя из первых двух показателей проект не приносит особой прибыли, но два последних показателя ярко демонстрируют убыточность данного проекта.

По мнению специалистов-практиков, основным показателем, на который следует опираться при анализе инвестиций в условиях риска и неопределенности, является чистая дисконтированная стоимость.

Список литературы

1. Аверчев И.В. Управленческий учёт и отчётность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011.
2. Герасимова Л.Н. Управленческий учёт: теория и практика: учебник / Л.Н. Герасимова. – Ростов н/Д : Феникс, 2011.
3. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Управленческий учёт: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2011.

МСФО В МИРОВОМ ИНТЕГРАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Дулуханова (Эскерова) А.М.
Научный руководитель: Алиева Н.М.

ФГБОУ ВОП «Дагестанский государственный университет», г.Махачкала

На данный момент бухгалтерский учет претерпел коренные изменения, формированию которых поспособствовали положения и стандарт международной финансовой отчетности. Но, несмотря на это, в каждой стране учет имеет свою специфику, в Российской Федерации, например, из-за несовершенства норм наблюдается снижение ценности системы для участников хоз. оборота и препятствия в развитии экономики. Применение стандартов МСФО в мировом процессе обусловлено объективными причинами, главной из которой является возможность участвовать в конкурентной борьбе за иностранные инвестиции и повысить качество отчетных документов для пользователей благодаря их прозрачности и сопоставимости.

Многолетний экономический кризис, сформировавшийся в результате краха на мировых фондовых рынках в 1929 году, впервые указал на несовершенство применяемой системы учета. Главными ее недостатками были сильные отличия в концепциях составления, работающие в разных странах по-разному, а также ее непригодность для анализа, что в итоге приводило к неправильным выводам о деятельности той или иной компании.

Первыми разработкой системы общепринятых стандартов бухгалтерского учета в 30-ые годы занялись экономисты США. Позднее их труды стали добровольно использовать крупные компании на фондовых биржах. Так возникла ГААП США, которая применяется и сейчас.

Европа шла своим путем: все компании в обязательном порядке начали применять национальные планы счетов, составленные австралийским бухгалтером Э. Шмалленбахом. После Второй мировой войны из этих же планов возникли национальные счета для учета ВВП и других показателей.

Общепринятые стандарты бухгалтерского учета получили распространение во многих странах, причем в каждой они имели свои особенности, в тот же момент обеспечивая единство к подходу составления отчетности, надежность и достоверность полученных данных. МСФО в мировом процессе стараются постепенно вытеснить национальные ГААП, так как международные стандарты пошли дальше в разработке норм оформления финансовой отчетности в экономике.

Разработкой МСФО занимается Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) ^{IFRS} — International Accounting Standards Committee foundation, IASC — был создан 29 июня 1973 г. представителями профессиональных организаций крупнейших развитых стран мира

В период с 1983 по 2001 гг. в состав членов КМСФО вошли все профессиональные бухгалтерские организации, состоящие членами Международной Федерации бухгалтеров.

В 2001 г. КМСФО (IASB) был реорганизован в Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО) — International Accounting Standards Board (IASB). СМСФО — это неправительственная профессиональная организация.

Как гласит устав данной организации, ее деятельность преследует следующие цели:

✓ разработка единой системы высококачественных, понятных и применимых на практике глобальных бух стандартов, предусматривающих в формировании фин отчетности качественной, понятной и сопоставимой информации с целью оказания помощи участникам мировых рынков капитала и др пользователям информации в принятии управленческих решений;

✓ распространении стандартов и обеспечение их единообразной интерпретации

✓ активная работа в направлении конвергенции национальных стандартов с МСФО

Разработка международных стандартов бухгалтерского учета включает в себя 6 основных этапов:

1. На первом этапе происходит создание особой Редакционной комиссии, которая на протяжении нескольких месяцев будет составлять план разработку и создание непосредственно стандартов, которые затем будут передаваться на одобрение Правлению.

2. Второй этап предназначен для работы над проектом и созданием финансовых отчетов, которые оформляются в виде документа «Общий план разработки проекта МСФО»

3. Третий этап может продолжаться около четырех месяцев, в течение которых подготавливается рабочий проект положений, выделяющий принципы, на основании которых будет строиться конечный документ. Все участники комиссии могут вносить свои предложения и изменения в рабочий проект.

4. На четвертом этапе Редакционная комиссия учитывает все замечания, составляет итоговый документ и отправляет его на подтверждение Правлению.

5. Пятый этап длится от одного до шести месяцев, на протяжении которых создается план разработки стандартов. Здесь комиссия также вносит необходимые изменения в документ.

6. На шестом этапе производится конечная подготовка проекта международного стандарта. Комиссия снова учитывает все замечания, подготавливает документ, который рассматривается Правлением. В случае одобрения, новый МСФО публикуется в официальных источниках.

Все разработки Комиссии МСФО в мировом процессе связаны с созданием унифицированных норм на основе соглашения 1999 года с МОКЦБ. Предполагается, что они могут быть использованы вместо национальных алгоритмов в случае, если компания хочет попасть в листинг какой-либо фондовой биржи.

Последние десятилетия проблема несоответствия моделей бухгалтерского учета встала особенно остро из-за активного развития бизнеса, которое сопровождается интеграцией контактов в области экономики.

Наиболее популярным методом ее решения является конвергенция, т.е. установка целей на максимальное сближение между национальными и международными стандартами. Изначально желаемым результатом была именно гармонизация отношений между двумя видами учета, которая приведет к повсеместному использованию МСФО. Конвергенция же предполагает, что МСФО станет более доступной финансовому учету каждой страны с помощью привлечения опытных и квалифицированных специалистов со всего мира, которые выведут единый подход к решению вопроса отчетности на национальном уровне.

Международные стандарты финансовой отчетности формируются специальным комитетом, который поддерживает идею стандартизации учетных процедур с помощью унификации счета. Этот подход подразумевает создание единых правил, применяемых в каждой стране, что исключает использование национальных стандартов. В настоящее время известны европейская, англо-американская и другие бухгалтерские системы, однако ученые утверждают, что МСФО заменят существующие алгоритмы формирования счетов в ближайшее время.

Рост популярности МСФО в мировом процессе учета обусловлен подписанием соглашения между Комитетом и МОКЦБ, котором было обозначено стремление конгресса США и финансовых кругов к привлечению иностранных фирм к котировке своих акций на американских фондовых биржах. Немаловажную роль сыграло и объединение Германии, продемонстрировавшее потребность привлечения капитала в страну. Таким образом, компании из листинга фондовых бирж должны были предоставлять свою отчетность международным инвесторам, а значит все необходимые документы оформляются согласно стандартам МСФО.

Кроме основных, стандарты международного класса содержат требования, оценку, признание и раскрытие информации об объекте учета в различных формах бухгалтерской отчетности. Как и у любой экономической категории, у МСФО есть свои преимущества и недостатки. К первому относятся четкая экономическая логика, использование лучших моментов экономической практики и простота восприятия итоговой информации для простых пользователей.

Список литературы

1. Плево М.К. Применение МСФО в российской практике: проблемы и перспективы // Актуальные вопросы современной экономики. – 2015. – №2. – С.32-37
2. Рабаданова Ж.Б. Основные трудности российских организаций при переходе на МСФО // Актуальные вопросы современной экономики. – 2014. – №4. – С.652-657
3. Рабаданова Ж.Б. Недостатки трансформации российской отчетности по международным стандартам финансовой отчетности // Проблемы экономики. – 2010. - №6. – С.154-156
4. Майк Бонэм, Ричард Крисп, Мэтью Кертис, Питер Деккер Издание 4. 2009 год, с 1342-1344. // Применение МСФО
5. С.Г. Ковалев, Т.Н. Малькова, 2007., // Международные стандарты финансовой отчетности в примерах, Издательство: «Финансы и статистика».

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НАСЕЛЕНИЯ С НИЗКОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ

Лепкина Ю.Г.

АНО ОВО ЦС РФ «Российский университет кооперации» Саранский кооперативный институт (филиал)

Социально-экономический феномен потребительского кредитования, формирующий механизм преодоления разрыва между желаемым уровнем жизни людей и их текущими доходами, оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на жизнедеятельность российских домохозяйств, а также деятельность сельскохозяйственных кооперативов.

Погашение долга за кредит на значительный срок уменьшает располагаемый денежный доход домохозяйства и объем средств, которые оно в состоянии направить на все оставшиеся нужды. В результате полезность приобретенного в кредит блага или услуги становится весьма сомнительной, а кредитная нагрузка - непосильным бременем. Положение усугубляется тем, что для многих видов потребительских кредитов и для микрокредитов не требуется предоставления никаких документов, подтверждающих доходы, достаточно только предъявления паспорта. К таким кредитам прибегают домохозяйства, сельскохозяйственные кооперативы которые не являются кредитоспособными с точки зрения формальных проверок, то есть относящиеся к наиболее бедным, а полная стоимость таких кредитов наиболее высока вследствие завышенных процентных ставок по ним, а также значительных рисков их просрочки или непогашения.

Если располагаемые доходы семьи не превышают (или незначительно превышают прожиточный минимум), то реализация потребности, которая оплачивается путем кредитных заимствований, ведет к тому, что домохозяйство сокращает средства, направляемые на удовлетворение других насущных потребностей, в числе которых могут быть и связанные с воспитанием и образованием детей.

Качество жизни детей - важнейшая характеристика благополучия общества, поскольку именно в раннем возрасте происходит развитие молодого организма, формирование интеллектуального потенциала личности, закладывающие основу человеческого потенциала нации в целом. Невозможность же для детей воспользоваться в жизни возможностями, которых они лишаются по причине недостатка средств, ведет к негативным изменениям в их дальнейшей жизни. Детская бедность - одна из наиболее острых проблем социальной политики и необходимо выявление и оценка факторов, которые ведут к обострению этого феномена, оставаясь при этом скрытыми от внимания исследователей и официальных органов, призванных принимать решения и меры по элиминированию этого негативного явления.

Следует отметить, что нацеленность на кредиты преобладает среди малообеспеченных семей с детьми. Так, в 2015 году доля семей с кредитами среди бедных составила 37,5 %, из них 54,2 % имели детей, в то же время среди бедных семей без кредитов доля детей была ниже - 41,3 % .

Все денежные затраты которые несет семья классифицируются в четырех развернутых блоках вопросов, учитывающих затраты на воспитание и обучение детей различного возраста.

Первый блок включает вопросы о стоимости образовательных услуг для детей, посещающих ясли, детский сад, или такие общеобразовательные учреждения как школа, гимназия или лицей. В них учитываются затраты на поступление в учреждения этого уровня, на подготовительные курсы, репетиторов, учебные принадлежности и другие обязательные для нахождения там вещи.

Во втором блоке собраны вопросы касающиеся обязательных расходов на детей довузовского возраста, такие как покупка учебников к началу учебного года, школьной формы и др.

В третьем блоке собраны расходы, относящиеся к указанной группе детей, но не являющиеся обязательными. Это ежемесячные платежи за дополнительные занятия и мероприятия, пожертвования, подарки, затраты на занятия спортом, танцами, рисованием и др.

Следующий блок включает вопросы, относящиеся к обучению в профессиональных учебных заведениях, таких как училища различных профилей, лицеи, техникумы, институты, академии, университеты. Основу его составляют вопросы как об официальной стоимости обучения, так и стоимости «доброжелательного отношения» при выставлении итоговых, экзаменационных оценок, вступительные взносы для поступления в учебное заведение, плата за подготовительные курсы и занятия с репетиторами, подарки преподавателям, плата за помощь в выполнении письменных, курсовых работ и др. Кроме того, учитываются деньги уплаченные за учебники, специальные принадлежности и одежду необходимые для обеспечения учебного процесса, денежные пожертвования учебному заведению или оценка стоимости материальной помощи в не денежной форме, стоимость проживания для тех учащихся, кто проживает вне домохозяйства. В этот блок также включаются траты на детей, которые готовились к поступлению в профессиональное учебное заведение, но не поступили. Для них задаются вопросы о стоимости этой подготовки.

Средние затраты на образование в семьях с детьми в 2015 году составили 10221 рубль в месяц, значительно варьирующие в зависимости от уровня материального достатка семьи.

Для дальнейшего анализа выделяют четыре группы домохозяйств, которые выплачивают кредиты.

Первая группа расходов включает вступительный взнос, который требуется для поступления (в ваши ясли/ваш детский сад/вашу школу) в том числе и в виде добровольных пожертвований или в не денежной форме; плату за подготовительные курсы в начальных учебных заведениях, занятия с репетиторами, логопедами, воспитателями или психологами для подготовки к яслям, детскому саду школе. Семей, оплачивавших эту статью расходов среди выплачивающих кредиты и относящихся к бедным по принятому нами определению, оказалось 10 %.

Что касается текущих расходов на детей, посещающих дошкольные учреждения и школу, то здесь картина иная. Суммы обязательных расходов на учебники, канцелярские принадлежности, одежду, сменную обувь и прочие обязательные вещи существенно не различаются среди выделенных групп.

Подготовка детей к поступлению в профессиональное учебное заведение и обучение в них требуют значительных материальных ресурсов. Бедные семьи, выплачивающие кредиты, тратят в среднем 500 рублей на эти цели, в то время как бедные без кредитов 890 рублей. Такая же закономерность, но не столь интенсивная, прослеживается и среди не бедных семей: выплачивающие кредиты тратят в среднем 1233,24 рублей, не кредитующиеся - 1522,80 рублей. Наличие кредита у домохозяйства статистически значительно уменьшает затраты на образование детей. Низкие доходы также являются фактором, существенно сокращающим расходы на образование, и прирастать они начинают лишь с тогда, когда уровень душевых доходов начинает превышать три прожиточных минимума.

Таким образом, наличие кредитного бремени в домохозяйстве является негативным фактором, сокращающим жизненно важные затраты на образование детей, ухудшающим в перспективе качество человеческого капитала входящих в активную трудовую жизни поколений.

Список литературы

1. Абелова Л.А. Социально-демографическая политика Республики Мордовия // Инновационные процессы в развитии современного общества: материалы заоч. междунар. научно - практич. конф., 20 октября 2014 г. - Саранск: ЮрЭксПрактик, 2014. - С.8-12.
2. Лепкина Ю.Г. Экономические рычаги и методы интенсификации деятельности сельскохозяйственных кооперативов / Ю.Г. Лепкина, В.К. Лепкина // Фундаментальные исследования. - 2013. - №4 (3). - С.700-704.

УЧЕТ ДЕРИВАТИВНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Бочкарева И.И.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

Термин «обязательство» как элемент российской бухгалтерской (финансовой) отчетности, соответствует базовой категории МСФО - «liabilities», которая означает привлеченный (заемный) капитал.

В бухгалтерской отчетности советского периода и российского (до появления Закона о бухгалтерском учете) периода в качестве привлеченных источников финансирования использовались термины «пассивы», «расчеты», «кредиты». Термин «обязательство» использовался только в его юридическом смысле, определенном в гражданском законодательстве.

В «Принципах составления и представления финансовой отчетности» МСФО обязательство (liabilities) определяют следующим образом - это «имеющаяся обязанность компании, возникшая из прошлых событий, исполнение которой приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономические выгоды».

Согласно российской системе регулирования бухгалтерского учета Закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» определяет обязательство как объект бухгалтерского учета, но не дает его специального определения. Отсутствует определение данного термина и в российских стандартах ведения учета ПБУ. Близкое по содержанию к МСФО определение «обязательства» приводится лишь в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. «Обязательством считается существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов" [1]. Если не считать неудачного термина «проекты», содержание данных определений близко. В том и другом варианте определения приводится указание на обязанность, вытекающую из прошлого обязывающего факта хозяйственной деятельности, который приведет к оттоку ресурсов в будущем.

Исторически для российской практики учета характерна ориентация на юридические основания возникновения обязательств – закон, договор и деликт. Вместе с тем по мере реформирования российского бухгалтерского учета на принципах МСФО расширяется состав обязательств, представленных в отчетности или учитываемых за балансом, которые вытекают из экономических оснований: оценочные обязательства, отложенные налоговые обязательства и др. Кроме того возникают новые виды обязательств, связанных с увеличением сделок на финансовых рынках с производными финансовыми инструментами (derivatives). В юридической литературе такие обязательства называют деривативными.

Согласно МСФО производный финансовый инструмент (ПФИ) — это договор, имеющий три следующие характеристики:

(а) «его стоимость меняется в результате изменения установленной процентной ставки, цены финансового инструмента, цены товара, обменного курса валют, индекса цен или ставок, кредитного рейтинга или кредитного индекса, или другой переменной (базового актива);

(b) для него не требуется первоначальной чистой инвестиции или требуется первоначальная чистая инвестиция, меньшая, чем та, которая была бы необходима для других видов договоров, которые, как ожидается, аналогичным образом реагировали бы на изменения рыночных факторов; и

(с) расчеты по нему осуществляются в будущем» [2].

В соответствие с данным определением у организации при заключении договора возникает обязательство и встречное требование по базовому активу, причем дата заключения договора и последующие даты перехода прав собственности или дата расчетов по договору не совпадают.

В фундаментальном издании по теории бухгалтерского учета Э.С. Хендриксена, М.Ф. Ван Бреда «Теория бухгалтерского учета» такие договоры классифицируются как договоры с «безусловным встречным требованием (unconditionally offsetting contracts)» [5, с. 418]. При заключении подобных договоров у компании возникает с одной стороны обязанность (present obligation) с другой стороны встречное право требования (unconditional right of set off). Авторы не дают однозначного ответа на вопрос, следует ли отражать соответствующие объекты учета в балансе или за балансом, другими словами демонстрировать в отчете о финансовом положении или нет.

Особенность производных финансовых инструментов состоит в том, что их собственная стоимость существенно меньше, чем обязательства или требования, возникающие по поставке базового актива. Отсюда возникают проблемы: (1) есть ли необходимость представлять пользователям бухгалтерской отчетности информацию о подобных обязательствах и требованиях; (2) в какой форме представлять; (3) как вести их учет.

В России вопросы бухгалтерского учета производных финансовых инструментов (как и, в целом,

финансовых инструментов) далеки от решения. Так в Планах счетов и других нормативных документах, которые регулируют ведение бухгалтерского учета в организациях, не являющихся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, финансовые инструменты даже не упоминаются. Можно выделить три подхода к отражению соответствующих требований и обязательств по ПФИ в бухгалтерском учете.

1. По сложившейся в настоящее время в российском учете практике соответствующие требования или обязательства, возникающие при заключении договора, отражаются за балансом, причем только обязательство (у покупателей) или только требование (у продавцов) [4]. На балансовых счетах и в отчетности отражаются лишь доходы, расходы и расчеты, связанные с ПФИ, до момента исполнения договора. При исполнении договора производятся стандартные бухгалтерские записи по договорам купли-продажи, выполнения работ, оказания услуг для поставочных ПФИ или окончательный расчет по исполнению договора по расчетным ПФИ. Таким образом до исполнения договора влияние на финансовое положение требований и обязательств по базовому активу отсутствует.

2. Другой подход представлен в работах Плотникова В.С., Плотниковой О.В., Авторы выдвигают подход учетного отражения конструктивного обязательства, «вытекающего из условий хозяйственного договора, т. е. конструирование в учете условий, действий и событий, предшествующих учетному отражению свершившегося факта хозяйственной деятельности» [3].

При заключении договора конструируется обязательство по базовому активу, которое потом «преобразуется в факт хозяйственной жизни» (исполнение договора). Это предполагает отражение требований и обязательств в учете и балансе сразу же при заключении договора (покупке или продаже ПФИ) в форме «монетарных активов» и «монетарных обязательств» [3].

Авторы определяют монетарные активы как «обязательственное право (право требования) на фиксированное количество денежных единиц, отражающих общую покупательную способность.» [3].

Монетарное обязательство определяется как «обязательство выплатить в будущем фиксированное количество денежных единиц независимо от того, какая будет цена актива в будущем на момент его поставки» [3].

На момент заключения договора в балансе фиксируются монетарные требования и обязательства по базовому активу, затем в течение действия договора производится их текущая переоценка в связи с изменением стоимости базового актива и при исполнении договора отражается приобретение базового актива.

Фактическое признание этих требований и обязательств в качестве дебиторской и кредиторской задолженности в балансе будет влиять на финансовое положение экономического субъекта - ухудшает показатели финансовой устойчивости и, как правило, платежеспособности организации.

3. В отличие от первого или второго подхода объектом учета является собственно ПФИ, оцениваемый по справедливой стоимости. Если требования и обязательства по договору совпадают, то его справедливая стоимость приравнивается нулю и в балансе не отражается. ПФИ отражается в балансе как актив или обязательство в зависимости от соотношения величины совокупных требований и обязательств по договору. В развернутом виде требования и обязательства по ПФИ отражаются за балансом до даты перехода прав собственности или даты расчетов, а затем переносятся в баланс по поставочным ПФИ. Данный подход соответствует требованиям МСФО и реализуется в настоящее время только в финансовых организациях. В этом случае основная проблема состоит в разработке методологии определения справедливой стоимости. Кроме того, необходима система забалансового учета, позволяющая отслеживать изменение как обязательств, так и встречного требования.

Планом счетов бухгалтерского учета для нефинансовых организаций не предусмотрены специальные счета для учета ПФИ. Предлагается открыть к счету 58 «Финансовые вложения» два парных субсчета: активный 58 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается увеличение экономических выгод» и пассивный 58 «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод». На активном субсчете делаются записи, когда величина требований больше, чем величина обязательств по базовому активу. По пассивному субсчету делаются записи при обратном соотношении. На забалансовых счетах «Требования по поставке производных инструментов» и «Обязательства по поставке производных инструментов» отражаются требования и обязательства по базовому активу. На конец каждого отчетного периода производится переоценка ПФИ по справедливой стоимости инструмента, а также величины требований и обязательств по базовому активу. На дату исполнения договора записи на забалансовых счетах закрываются. На балансовых счетах отражается приобретение базового актива по поставочным ПФИ или отражается окончательная разница (прибыль или убыток) по расчетным ПФИ.

Список литературы

1. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. (одобренная Методологическим советом

- по бухгалтерскому учету Министерства финансов РФ, Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 года)
2. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»//приказ Минфина России от 18.04.2013 №36н.
 3. Плотников В.С., Плотникова О.В. Концепция позитивного учета договорных обязательств//Международный бухгалтерский учет. 2013. №23.
 4. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования информации о производных финансовых инструментах в корпоративном учете и отчетности. //Международный бухгалтерский учет. 2013. №7.
 5. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997.

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ МЕТОДОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ СФЕРЫ ЖКХ

Ларин С.Н., Герасимова Л.И., Малков У.Х.

ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г.Москва

Внедрение в сферу жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) рыночных принципов хозяйствования повлекло за собой не только количественное изменение состава ее экономических субъектов, но и качественные преобразования всей системы взаимоотношений между ними независимо от уровня управления. При этом практика показывает, что первоочередной задачей для каждого экономического субъекта стало достижение своих целей, задач и интересов предпринимательской деятельности в этой сфере. Поскольку цели хозяйственной деятельности экономических субъектов сферы ЖКХ в основной своей массе имеют разнонаправленный характер и определяются различными интересами, то в процессе их взаимодействия очень часто возникает необходимость поиска эффективных решений многокритериальных задач при отсутствии неопределенности. В этой связи вполне резонно возникает вопрос, можно ли каким-то образом формализовать эти предпочтения и на этом основании упорядочить процесс выбора эффективного решения применительно к предпочтениям того или иного субъекта сферы ЖКХ, а также их некоторой совокупности, определяемой условиями решаемой задачи.

На практике оказалось, что сделать это совсем не просто, поскольку механизмы и характер процессов взаимодействия экономических субъектов этой сферы, наличие или отсутствие у них определенных стимулов, разнонаправленное действие комплексной совокупности факторов, вызывают существенные трудности при моделировании их взаимодействий. Это проявляется в невозможности однозначной идентификации состава переменных, характеризующих состояние всей системы в целом, а также при ее декомпозиции на отдельные функциональные блоки и выявлении причинно-следственных связей между ними. Тем не менее, формирование и практическое применение экономико-математических моделей для формализации взаимодействия экономических субъектов сферы ЖКХ в современных условиях становится одним из эффективных подходов к реформированию и модернизации этой сферы в целом.

Предпочтения экономических субъектов сферы ЖКХ в процессе их взаимодействия в условиях отсутствия неопределенности можно формализовать при помощи функции полезности. Она представляет собой некую скалярную функцию $f(q_1, \dots, q_n)$, при построении которой каждому вектору q ставят в соответствие одно число $f(q)$, так что каждое решение можно оценивать именно этим числом. Рассматривая функцию полезности на множестве эффективных решений применительно к предпочтениям того или иного субъекта сферы ЖКХ, можно оптимизировать ее решение, определяя максимальное значение этой функции для предпочтений конкретного экономического субъекта. Естественно, что такое решение будет в максимальной степени соответствовать предпочтениям только одного конкретного субъекта. Для получения оптимального решения, удовлетворяющего предпочтениям всего множества экономических субъектов, можно изначально скаляризовать векторный критерий качества функции полезности без предварительного выделения множества эффективных решений.

Однако такой подход может привести нас к получению заведомо неэффективных решений, что является нецелесообразным с экономической точки зрения.

Все возможности практического применения функции полезности для формализации предпочтений экономических субъектов сферы ЖКХ в процессе их взаимодействия не ограничиваются рассмотренным выше случаем. Предположим, что в рассматриваемой нами задаче имеется только один критерий $q_1(u)$ оценки эффективности ее решения u , и он выражен в денежном эквиваленте. Это может быть величина ожидаемого дохода от реализации того или иного решения или, наоборот, финансовые издержки, связанные с его реализацией. Применительно к величине дохода $q_1(u)$ ясно, что она становится тем больше, чем более эффективным окажется принимаемое решение u , то есть зависимость полезности решения $f(q)$ от величины дохода q можно рассматривать как монотонную. Однако это не линейная монотонность, поскольку для величины дохода экономического субъекта в 100 тыс. руб. его прирост на 1 тыс. руб. будет значительно менее ценным, чем тот же прирост, если доход субъекта составляет всего 10 тыс. руб. Таким образом, зависимость $f(q)$ в общем случае является нелинейной. При этом и ее монотонность не является обязательной.

Как видим, даже самые простые примеры приводят нас к необходимости исследования зависимости полезности от величины даже одномерного критерия или, другими словами, построения функции полезности. Эта проблема достаточно широко освещается в специальной литературе [1, 4, 5], но при этом она никак не связывается с практикой взаимодействия экономических субъектов сферы ЖКХ [2]. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть подходы к ее решению с учетом предпочтений экономических субъектов этой сферы.

Под функцией полезности будем понимать некую числовую функцию, посредством которой можно провести свертку векторного критерия качества решения. Следовательно, если $q = (q_1, q_2, \dots, q_n)$ – набор критериев качества решения (векторный критерий), то функция полезности $f(q)$ должна позволить преобразовать этот вектор в число таким образом, чтобы в максимальной степени учесть набор предпочтений всех взаимодействующих экономических субъектов сферы ЖКХ.

Далее, будем предполагать, что для любых двух векторов q^1 и q^2 критериального набора в реальности существует одна из трех возможностей:

- 1) $q^1 > q^2$ (вектор q^1 «лучше», чем вектор q^2);
- 2) $q^1 < q^2$ (вектор q^1 «хуже», чем вектор q^2);
- 3) $q^1 \equiv q^2$ (вектор q^1 «равнозначен» вектору q^2).

Такой подход позволит четко указать наборов критериев относительно предпочтений любых двух экономических субъектов сферы ЖКХ. Наличие двух критериев (q_1, q_2) представляет собой наиболее простой случай. В условиях многокритериального подхода формирование предпочтений экономических субъектов сферы ЖКХ связано с возможностью построения аддитивной функции полезности [3]. Рассмотрим кратко условия для возникновения такого рода ситуации, а также особенности поиска эффективного решения для экономических субъектов.

С этой целью отдается предпочтение исследованию таких случаев, когда функцию полезности можно выразить в более простом виде, а именно:

$$f(q_1, q_2, \dots, q_n) = \sum_{k=1}^n f_k(q_k), \quad (1)$$

где $f_k(q_k)$ – одномерная (частная) функция полезности, которая зависит только от одного переменного.

Функции вида (1) принято называть аддитивными. Определим условие, когда функция полезности в случае наличия двух критериев может стать аддитивной. Для этого рассмотрим следующую четверку: $q_1 = a, q_1 = b, q_2 = c, q_2 = d$. Кроме того, допустим, что введенная выше функция $\eta(q_1, q_2)$ является производной кривой безразличия. Принято утверждать, что выполнено условие соответственных замещений, если для любого набора $q_1 = a, q_1 = b, q_2 = c, q_2 = d$ выполняется равенство:

$$\frac{\eta(a, c)}{\eta(a, d)} = \frac{\eta(b, c)}{\eta(b, d)} \quad (2)$$

Можно доказать, что функция полезности в случае наличия двух критериев является аддитивной тогда и только тогда, когда справедливо условие соответственных замещений (2). Если функция полезности аддитивна, то с большой долей вероятности очевидно выполнение данного условия. Обратное утверждение доказывается несколько сложнее.

Для проверки выполнения условия (2) рассмотрим некоторый интервал $[a, b]$ значений критерия q_1 . Примем утверждение, что точка r ($a \leq r \leq b$) является средней по полезности точкой интервала $[a, b]$, если при

любом значении второго критерия q_2 из условия $(a, q_2) \sim (r, q_2-h)$ следует условие $(r, q_2) \sim (b, q_2-h)$. Естественно, что при этом h зависит от q_2 . Другими словами, если экономический субъект сферы ЖКХ готов пойти на компромисс предпочтений и перейти из точки a со значениями первого критерия в точку r со значениями этого же критерия на таких же условиях, что и при переходе из точки r в точку b , то точка r будет считаться средней по полезности точкой интервала $[a, b]$. Существование на рассматриваемом интервале средней по полезности точки равносильно выполнению условия (2).

Для построения мультипликативного интегрального показателя в условиях многокритериального подхода формирования предпочтений экономических субъектов сферы ЖКХ можно использовать обобщенную функцию полезности Харрингтона-Мечера [6]. В основе ее построения лежит идея преобразования натуральных значений частных показателей в безразмерную шкалу желательности или предпочтения. При помощи этой шкалы устанавливается соответствие между количественными и качественными значениями критериальных показателей. Шкала Харрингтона является интервальной и относится к «сильным» шкалам, поскольку имеет определенные расстояния между числовыми интервалами.

Применение описанных инструментальных методов будет способствовать получению эффективных решений многокритериальных задач, возникающих в процессе взаимодействия экономических субъектов сферы ЖКХ в условиях неопределенности, а также расширению практики их использования.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №14-06-00009а «Формирование методологии эффективного развития и модернизации сферы ЖКХ на основе внедрения инновационных моделей, организационно-экономических механизмов и вероятностных технологий взаимодействия ее субъектов».

Список литературы

1. Вентцель Е.С. Исследование операций: задачи, принципы, методология. – М.: Наука, 1988. – 206 с.
2. Евсева С.А. Проблема несогласованности интересов субъектов хозяйствования в системе менеджмента организаций ЖКХ. // Проблемы современной экономики, 2012, №4. С. 299-303.
3. Ларин С.Н., Соколов Н.А., Герасимова Л.И. Выбор эффективных решений многокритериальных задач взаимодействия экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства при отсутствии неопределенности на основе функции полезности // Экономический анализ: теория и практика, 2015, №19(418). С. 51-62.
4. Ларичев О.Н. Теория и методы принятия решений. – М.: Логос, 2002. – 392 с.
5. Соболев И.М. Выбор оптимальных параметров в задачах со многими критериями. – М.: Дрофа, 2006. – 175 с.
6. Федорченко С.Г., Долгов Ю.А., Кирсанова А.В. и др. Обобщенная функция полезности и ее приложения. / Под ред. С.Г. Федорченко. – Тирасполь: издательство Приднестровского университета, 2011. – 196 с.

О МАТЕМАТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Заднепровский Р.П.

НИИ информационных технологий, г.Волгоград

Аннотация

Рассмотрены социально-экономические критерии оценки развития общества и предпосылки создания аналоговых математических моделей изменения некоторых показателей экономического прогресса на основе дифференциальных уравнений физических процессов.

Ключевые слова: качество жизни, востребованность знаний и научно-технических достижений, социальный интерес, аналоговые математические модели

К важнейшим критериям развития общества, кроме показателей экономического потенциала и политического престижа, относятся: качество жизни (КЖ), интеллектуальный потенциал, уровень жизни (УЖ) и социологический интерес (СИ). КЖ выражается в удовлетворении материальных и культурных потребностей субъектов (индивидов) общества, а величина УЖ связана с динамикой развития общества и соответствующим повышением жизненного ритма и дефицитом времени для удовлетворения культурно-бытовых потребностей. Во многих случаях, при повышении УЖ показатель КЖ снижается. В человеческом обществе отдельные личности,

социальные группы и классы достигая некоторого уровня КЖ, вынуждены соблюдать определенные нормы поведения, правила, ролевые предписания. Индивидуальные потребности (формализованные индексами КЖ) нередко противоречат или мало соответствуют указанным общественным нормам и неписанным правилам поведения. Психофизические особенности индивидов и типы сообществ создают особые трудности для выбора и обоснования набора показателей (индексов) КЖ. Социологический интерес определяет импульс движущих сил и деятельности как общества, так и его отдельных групп и субъектов. Сам по себе интерес связан с удовлетворением потребностей и зависит от положения и роли субъекта в обществе. Он отражает обобщенное выражение устремлений деятельности общества в социально-экономической, политической, культурной сферах жизни. Различие в привычных, устоявшихся интересах различных групп общества, ставших своеобразными законами, является источником конфликтов на различных уровнях национально-государственных образований. Значительную роль играет показатель доверия общества к структурам административно-политического руководства,

Модель развития общества должна с достаточной вероятностью предвидеть действия различных групп сообщества и корректировать соответствующие мероприятия. Параметры модели развития отражают набор требований, выражающихся как в объективных, количественно измеряемых единицах (размерных или безразмерных) и субъективных показателях, которые не могут быть на данном этапе выражены количественно. Так, например, такие показатели как мутность, консистенция, цвет вполне могут быть измерены количественно, хотя их нередко считают качественными показателями. Очевидно, что набор показателей качества состоит из двух слагаемых: объективные слагаемые качества (ОСК) и субъективные (ССК). Как правило, для оценки ССК привлекаются эксперты-специалисты или используются данные социологических опросов определенных групп потребителей, руководствующихся своим опытом, интуицией, эстетической личной позицией и т. п. Показатели навеянные эстетическими признаками, модой, предпочитаемой цветовой гаммой, формой, манерой поведения при обслуживании и рядом других факторов являются субъективными.

Современные достижения биомедицины и психологии дают основание говорить о возможности количественных критериев оценки многих ССК. Можно предложить две градации ССК: - 1 ССК, для которых возможна относительная полуколичественная характеристик качества, например, в сфере обслуживания в виде соотношения выполняемых функций к их общему числу предусмотренному инструкцией (количественная неполнота определяется тем, что функции обслуживания в значительном мере устанавливаются субъективно с учетом реальных социально-экономических и даже политических факторов); - 2 ССК, не поддающиеся количественной оценке.

Основная особенность ОСК их сравнительно слабая зависимость от времени. Оценочные показатели ССК являются временной функцией (перемена моды, эстетических представлений о красоте, изменение социально-экономического и, даже, политического устройства общества). В частных случаях, временные интервалы существенного изменения коэффициента качества $-K$ могут быть длительными. Величина коэффициента K в первом приближении может быть представлена в виде $K = (k_1 k_2 \dots k_i)^{1/i}$, где коэффициенты $k_1 \dots k_i$ учитывают отдельные малозависимые друг от друга относительные показатели производства и экономического состояния (объема и качества продукции, конкурентоспособности, социально-политической стабильности, использования НТД, энергетические затраты производства и поддержание принятого уровня КЖ, состояние рынка, уровень организации труда, компетентность и другие факторы [2].

Повышение интеллектуального потенциала инновационного стимула неизбежно связано с такими проблемами интеллектуальной собственности (ИС), как отсутствие отработанных критериев оценки ИС, недостаточное правовое упорядочивание, слабо развитый контроль за повышением интеллектуального потенциала и инновационного стимула.

Развитие науки, как прогресс научно-технических достижений (НТД), пропорционально сумме знаний предшествующего поколения. Это утверждение можно выразить математически в виде дифференциального соотношения:

$dN/N_0 = kdt$, где dN и N_0 - приращение научных знаний и их начальный уровень, k - коэффициент условий развития науки. После интегрирования получаем формулу экспоненциального роста объема знаний во времени (t) в виде: $N = N_0 \exp(kt)$. Интересно отметить, что по форме это аналогично известному выражению для оценки надежности (вероятности) безотказной работы оборудования (технологического процесса и т.п.) – $p(t) = \exp(-\lambda t)$. НТД способствуют не только производству необходимых товаров, но и товаров и услуг, являющихся нерациональными с точки зрения существования человечества, то-есть таких, которые стимулируют эйфорию безудержного сверхпотребления (СП). Явление СП ведет не только к очевидному увеличению экологи-

ческого неблагополучия, но и к деградации общества, когда великий принцип гуманизма вытесняется индивидуальной свободой вседозволенности. Развитие общества носит циклический характер с периодом циклов $-T$, величина которого может быть переменна. Сумма циклов равна времени стратегического прогноза. Внутри каждого цикла можно говорить о закономерностях изменения критериев научно-технического прогресса (НТП). Вопрос о продолжительности циклов требует специального рассмотрения. НТП тесно связан с социально-политическими и экономическими характеристиками развития общества. Существует заметная аналогия этого развития с закономерностями физического состояния и характеристиками изменения материальных объектов. Например: различие во взаимодействии индивидуальных и коллективных объектов, вероятностное распределение активных физических частиц (закон Бозе-Энштейна) и биологических объектов, аналогии развития энтропии систем и др. Процессы затухающей или восходящей активности и флуктуации общественных кризисов и темпов преобразований в ряде случаев также могут быть выражены (с определенным приближением) известными из физики математическими уравнениями. Приведем пример обоснования простой математической модели количественного развития этапов НТП по характеристикам объема знаний $-A$ и числу $-N$ его создателей и носителей – ученых [1]. Примем, что основной критерий НТП – количество востребованных знаний – A (в данный момент время $t < T$). Прирост знаний соответствует изменению числа ученых и способностью их создавать новые знания. Полагая, что общее количество востребованных знаний $-A_p$ пропорциональна приращению знаний. Для краевых условий, когда количество реализованных знаний $A_p = A_0$ – количеству востребованных знаний в начале цикла (для $t = t_0$), а при резком увеличении времени t (или снижении цикла T) количество вновь приобретенных знаний A приближается к объему реализованных $-A_p$, дифференциальное уравнение имеет решение:

$$A_p = A_1 - (A_1 - A_0) \exp(-t/B) \quad (1)$$

Здесь A_1 – количество знаний полученных за данное время. Показатель $B = c/T$, где c – безразмерный коэффициент, учитывающий влияние социально-экономических и политических реалий на НТП и востребованность знаний. Рост этого коэффициента сокращает время обновления и реализации новых знаний и соответствующего НТП индустриального общества. Для некоторой идеализированной системы $c = 1$. В этом случае из уравнения (1) следует, что при $t = T$ прирост реализованных знаний в данный период возможен только в том случае, если соотношение $A \setminus A_0$ не более 1,7. Снижение величины A_p означает и определенный регресс в накоплении новых знаний (часть знаний теряется, устаревает, является практически ненужной, а часть их может быть ложной и бесполезной). Здесь следует добавить достаточно логическую гипотезу о неотвратимости «энтропии» знаний. С учетом невосполнимой части этой энергии, можно говорить о накоплении невостребованных и негативных знаний, особенно в информационно-Если учесть, что движущей производительной силой (ДПС) общества является небольшая прослойка наиболее энергичных предприимчивых членов, а большая часть субъектов являются ПС (производительной силой), то благосостояние в виде дохода распределяется крайне неравномерно. Отметим важное значение таких факторов как производство невостребованных товаров, сверхпотребление, потери энергии вследствие неразумного использования, недостаточно используемых научно-технических достижений (НТД) и аналога энтропии энергии – ее безвозвратных непроизводительных потерь.

Развитие процессов общества с ограниченными внешними связями при отсутствии внешних импульсов энергии развития (займы, неравноправные договора о экономической сотрудничестве и т.п.) во многих случаях имеет аналогии с автоколебательным движением каких либо природных или технических систем под действием некоторого внутреннего импульса. Автоколебательные системы (АС) характеризуются: способностью генерировать собственные колебания, образуя их за счет поступательного движения (начального толчка); наличием собственного источника энергии и системы ее распределения; обратной связи (влияние колеблющейся системы на работу клапанов управления) – аналога демократического управления обществом. Самораскачивание системы из состояния покоя АС (плавное или жесткое) – от толчка. В последнем случае система более устойчивая, ее труднее вывести из равновесия. В АС переменная сила обратной связи должна совершать работу, как аналог положительного сдвига в использовании энергии толчка для повышения качества жизни. При этом работа совершается, если фазы движущей периодической силы и скорости изменения положительного фактора (например, аналога дохода) совпадают по фазе. Важно отметить, что при синусоидальном движении работой высших гармоник периодических сил часто можно пренебречь. Это позволяет использовать в качестве аналоговых математических моделей социально-экономических процессов линейные однородные уравнения типа:

$$Ax^{**} + Bx^* + Cx = E(t) \quad (2)$$

Величина x может отражать производственный или энергетический критерий (например, производительность или уровень энергии $-E$ для поддержания принятого уровня жизни)

Здесь x^{**} и x^* – вторая и первая производные функции параметра – аналога от времени $x(t)$, а коэффициенты A, B, C – соответствующие аналоги сил сопротивления движению (развитию процесса повышения доходов, изменения энергетического потенциала общества и других процессов, например, накопления капитала). Следует заметить, что правая часть уравнения (2) может быть переменной величиной. Отметим, что общие свойства физической АС отвечают базисному принципу автономии экономики – способности саморегуляции на основе внутривозрастных связей.

Если величина $x = E$, то в аналоговой модели положительным сопротивлением можно считать потребителя энергии (в условных единицах), а отрицательным сопротивлением – отбор энергии от системы (при противофазном смещении движущей силы и скорости аналогового процесса). Реальные колебательные процессы сопровождаются внутренней диссипацией энергии при наличии неравномерности развития как физического, так и экономического процесса (релаксационные колебания). Релаксационные колебания имеют разрывной, пикообразный характер. Амплитуда таких колебаний почти не зависит от нагрузки.

В физическом уравнении (2) коэффициенты A, B, C определяются массой и сопротивлением движению (вязкой и упругой составляющей сил сопротивления, зависящих от скорости и перемещения). Для аналогового уравнения указанного типа можно использовать такие термины как масса производимых товаров, производительность, стоимость – цена (в реальных или условных единицах), ускорение дохода или прибыли, соотношения реализации (сбыта) товаров и услуг, накопление капитала и ряд коэффициентов-аналогов сопротивлений экономическому развитию, учитывающих трудности процесса развития (как правило, экспертного вероятностно-оценочного характера с учетом статистического анализа). Рассмотрим пример аналогового уравнения (2) для автономного сообщества (при отсутствии существенных внешних импульсов развития $-E$):

$$P^{**} + VP^{*} + CP = 0 \quad (3)$$

Здесь $V = v/a$, $C = c/a$, P – экономический эквивалент ценности (е.ц.) произведенной продукции, необходимой для достижения некоторого уровня качества жизни (КЖ). Единицей этого эквивалента может служить твердая валюта, золото или другая условная единица, например, количества труда (в энергетических единицах). Тогда величины импульсов процесса развития экономики P^* и P^{**} определяются как скорость и ускорение их нарастания (или спада) – $эц/t$ и $эц/t^2$, где t – промежуток времени.

Величина $P^{**} = m^{**} C$, где m^* соответствует производительности труда (выпуска массы товаров в единицу времени), а m^{**} – соответствующее ускорение и C – условная цена единицы продукции.

Коэффициент V , как аналог «вязкого» сопротивления отражает рентабельность производства (интенсивность сбыта) и факторы препятствующие сбыту продукции (m_c), выражается в виде: $V = k_c(m_c^*/m)$. Здесь k_c – коэффициент учитывающий потери части возможной прибыли за счет необходимых расходов, связанных с ускорением реализации товарной массы. При детальном анализе этот коэффициент также, как отмеченный выше коэффициент K , определяется по произведению частных коэффициентов учитывающих отдельные условия и формы сбыта. Рассмотрение частных значений коэффициентов является отдельной, и достаточно сложной задачей.

Коэффициент C отражает скорость накопления уровня неликвида $(m - m_c)/m$ за время t_c . Величина $C = k_n[(m - m_c)/t_c m] [(C - C_m)/C t_c]$. Это произведение аналога скорости накопления неликвида и скоростного изменения ценового уровня, где C и C_m – соответственно, цена быстро реализованной продукции и демпинговая цена неликвида (в пределах расчетного периода). По аналогии с физическим уравнением $C = p^2$. Тогда частота колебаний $p = C^{1/2}$, а период гармонических колебаний $T = 2\pi C^{-1/2}$. Чем больше уровни сбыта и цены товаров, тем меньше частота и больше период данного этапа экономического развития и, соответственно, более устойчивый характер развития экономических процессов. Величина безразмерных коэффициентов k_n и k_c колеблется между нулем и единицей.

Рассмотрим решение уравнения (3). Оно идентично хорошо известному прототипу:

$$P = c_1[\exp(-\alpha_1)] + c_2[\exp(-\alpha_2)], \quad (4)$$

где $\alpha_{1,2} = -0,5B \pm (0,25B^2 - C)^{0,5}$. Для выбора адекватного варианта следует рассмотреть частные случаи:

1) $B^2/4 = C$, $P = P_0 \exp(-Vt/2)$, $\alpha_1 = \alpha_2 = B/2$; $B^2/4 > C$ (непроизводительные потери и сопротивление сбыту велики (возможные форс-мажорные обстоятельства) – решение в форме (4) с постоянным спадом экономики); 3) наиболее важный случай при условии, когда аналоговые силы сопротивления роста прибыли и, соответственно, развитию данного экономического этапа относительно малы. Тогда решение уравнения имеет вид:

$$P = P_0[\exp(-\alpha)] \sin(C^{0,5}t + \beta) \quad (5)$$

Здесь коэффициент β – угол сдвига фаз, указывающий на несовпадение амплитудных значений темпов импульсов производства (производительных сил) и скорости сбыта (реализации продукции). Формула (5) указывает на колебательный процесс с постепенно затухающими амплитудами колебаний отражающими постепенное чередование прибыли-убытка с общим снижением величины Π .

Рассмотрим энергетическую интерпретацию аналогового уравнения. Объем энергии - \mathcal{E} (единица энергии – е.э.) на производство товаров и услуг для поддержания и повышения КЖ наиболее универсальный показатель (кВт-ч, джоуль, количество электричества), поскольку мало подвержен спекулятивно-коррупционным изменениям по сравнению с денежной единицей (д.е.). Общее уравнение аналогового процесса:

$$kM\dot{\mathcal{E}} - a\mathcal{E}^* - v\mathcal{E} = Et \quad (6)$$

где M - аналог массы (количество субъектов – потребителей), a -коэффициент сопротивления изменению скорости потребления энергии (\mathcal{E}^*) в связи с ростом уровня КЖ, v – коэффициент учета непроизводительных расходов энергии и относительного изменения качества- k , E - внешний приток энергии (допинг) в систему жизнеобеспечения (за время $0 < t < T$ -длительность цикла). Коэффициент $v/kM = \omega^2$ и является аналогом квадрата частоты колебаний аналогового экономического процесса, связанного с несовпадением времени производства планового количества товаров и услуг (и соответствующих затрат энергии) и времени роста коэффициента $k = K_i / K_0$ (соотношение коэффициентов текущего и начального уровня качества). Величина $0 < K < 1$. Логично предположить, что каждая ступень повышения качества достигается все более возрастающими энергозатратами- E . Математически это можно выразить в виде дифференциального соотношения: $dE/dK = ck$, где c – коэффициент пропорциональности. После интегрирования получаем приращение энергии $\Delta E = c k^2$. Например, при росте относительного коэффициента качества в 2 раза, расходы энергии возрастают в 4 раза. Решение уравнения (6) может иметь вид:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_0 \exp(-\gamma t) - Et k M / v \quad (7)$$

Здесь $\gamma = \frac{a}{2Mk} - \sqrt{\frac{a^2}{4M^2k^2} + \frac{v}{Mk}}$. При отсутствии колебаний ($\omega = 0$) весь экономический процесс

линейно затухает, т.е. наличие колебаний является обязательной составляющей любого экономического развития. Из графика $\mathcal{E}(t)$ по уравнению (7) можно определить время начала роста экономического показателя (минимального времени допинга) – на пересечении экспоненты и прямой (второе слагаемое уравнения (7)).

Список литературы

1. Заднепровский Р.П. О математической модели востребованности знаний и количестве ученых // Изв. Уральского госуд. горного ун-та, вып.2(34),2014. С.78-83.
2. Копылов В.И. Рыночная деятельность и качество торгового обслуживания. Волгоград: изд. Колледжа потребительской кооперации, 1997, 164с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Мартыненко Ю.В.

Ульяновский Государственный университет, г.Ульяновск

В современных условиях жесткой и многообразной конкуренции любая организация должна отслеживать операционную эффективность в независимости от своих стратегических целей. Необходимо рационально распоряжаться имеющимися ресурсами, и не допускать потерь из-за неэффективного выполнения работы или неэффективного управления. В рамках процессного подхода [3] этого можно добиться, контролируя бизнес-процессы, протекающие в организации, с помощью системы показателей.

Предполагается, что владелец процесса непрерывно или с заданной цикличностью следит за ходом процесса, и организует корректирующие мероприятия. Также владелец планирует и внедряет мероприятия, направленные на улучшения процесса.

Большую поддержку в этом могут оказать современные информационные технологии, позволяющие в автоматическом режиме отслеживать самые различные параметры процесса и обнаруживать факты отклонения этих параметров от их целевых значений.

Однако возникает новая проблема, заключающаяся в обоснованном выборе целевых значений. Здесь возможны ошибки двух видов. В первом случае целевое значение может быть слишком мало по сравнению с возможностями системы. Как следствие, показатель процесса не работает, так как целевое значение и так достигается без всяких усилий и улучшений.

Во втором случае целевое значение устанавливается слишком большим или в принципе недостижимым, т.е. сотрудники, вовлеченные в процесс, работают со значительной перегрузкой. На первый взгляд может показаться, что в этом нет ничего плохого. Стремясь добиться хороших результатов, сотрудники будут относиться к выполнению своих обязанностей на должном уровне, от чего качество выполнения процесса только улучшится.

Однако со временем могут проявиться негативные последствия. Если сотрудники понимают, что они не справляются с поставленной перед ними задачей, они могут найти обходной путь за счет факторов, не подлежащих учету. Например, если целевым показателем является время выполнения операции, а качество полученного результата слабо контролируется, то сотрудники будут делать эту операцию как можно быстрее за счет снижения качества работы.

Более того, установление недостижимых целевых значений может негативно сказаться на отношении сотрудников к организации, так как они будут чувствовать, что их работа не оценивается на должном уровне.

Таким образом, к определению целевых значений следует подходить с большой ответственностью. Можно и нужно использовать все доступные инструменты: наблюдения за ходом работы, экспертные оценки, аналогичные показатели конкурентов и т.д. В некоторых случаях большую поддержку могут оказать экономико-математические методы.

Хотя применение математических моделей может дать весьма интересные результаты, проблема построения и анализа показателей с их помощью еще недостаточно изучена. В данной работе предлагается способ выбора целевых показателей для процесса обслуживания клиентов при условии, что применяется механизм «электронной очереди» – программно-аппаратного комплекса, позволяющего формализовать и оптимизировать управление потоком посетителей. Базовым математическим аппаратом в таком случае будет теория массового обслуживания.

Рассмотрим организацию, которая оказывает услуги большому числу клиентов (банк, государственная структура, страховая компания и т. д.). Введем условный термин «точка обслуживания», понимая под ним подразделение организации, непосредственно обслуживающее клиентов, причем их поток достаточно интенсивный.

Если в «точке обслуживания» используется электронная очередь, то можно в автоматическом режиме отслеживать, сколько времени занимает обслуживание клиента, и сколько времени клиенту приходится ждать своей очереди. По данным, накопленным такой системой, можно оценить статистически среднее время работы с клиентом. Эти результаты будут основой для расчета показателей и их целевых значений.

Основными характеристиками «точки обслуживания» являются: число сотрудников, непосредственно работающих с клиентами n ; среднее количество клиентов, приходящих за единицу времени λ ; среднее время обслуживания одного клиента t_s . Тогда управляемыми параметрами будут n и t_s , а параметр λ не поддается контролю, поскольку определяется самими клиентами.

Среднее время обслуживания одного клиента будем считать заданным. Этот параметр в силу своей природы не может быть слишком малым, так как качественное обслуживание требует определенного времени, а также всегда существуют проблемные клиенты, обслуживание которых по объективным причинам длится долго.

Число сотрудников n также будем считать заданным. Тогда нашей задачей для поддержания уровня обслуживания является выбор показателей, которые будут отслеживаться в ходе работы «электронной очереди», и их целевых значений.

Для «точки обслуживания» одним из главных показателей эффективности ее работы будет скорость обслуживания клиентов. При этом мы учитываем не только непосредственно время обслуживания, но и время, которое клиент ждет своей очереди. Очевидно, что необоснованное стремление свести это время к минимуму неизбежно приведет к снижению уровня качества обслуживания. Поэтому целевое значение показателя должно выбираться, опираясь на расчеты.

Пусть входящий и исходящий потоки клиентов можно считать марковскими с интенсивностями λ и μ соответственно, где $\mu = 1/t_s$. Электронная очередь распределяет клиентов по принципу: «первым пришел – первым обслуживаешься». Ограничения на количество мест для ожидающих клиентов отсутствуют. Тогда можно использовать формулы для многоканальной системы массового обслуживания (M/M/n): (FIFO/ ∞/∞).

В работе [2] показано, как в данных условиях могут контролироваться (при заданных целевых значениях) следующие показатели: T – допустимое время ожидания, p_T – вероятность того, что клиент будет ждать

обслуживания не более допустимого времени T . Очевидно, что эти показатели тесно взаимосвязаны. Чем больше допустимое время ожидания, тем для большей доли клиентов это условие будет выполнено, и наоборот. Если реальное значение λ будет превышать расчетное, при котором были установлены целевые значения, то сохранить их вместе не получится. Нужно либо увеличивать допустимое время ожидания T , либо снижать долю p_T , рассматривая эти параметры как функции от λ .

Предположим, выбран первый вариант, т.е. мы согласны увеличить допустимое время ожидания T , при этом сохраняя долю p_T . Тогда получаем [2]:

$$t = \frac{\ln[E_{2,n}(\lambda/\mu)/(1-p_T)]}{n\mu - \lambda},$$

где $E_{2,n}(\lambda/\mu)$ – вторая формула Эрланга, причем расчет возможен, только если $E_{2,n}(\lambda/\mu) > 1 - p_T$.

Если же мы выбираем второй вариант, то оставляем неизменным допустимое время ожидания, но при этом снижаем долю клиентов, для которых время ожидания не превышало T (тем самым увеличивая долю клиентов, ожидавших больше T). В таком случае формула имеет вид:

$$p_T = 1 - E_{2,n}(\lambda/\mu)e^{-(n-\lambda/\mu)\mu T}.$$

Далее рассмотрим, как обоснованно определить соответствующие целевые значения.

В первую очередь нужно задать ограничения на интенсивность поступления клиентов λ . Известно [1], что расчеты параметров работы системы (M/M/n): (FIFO/ ∞/∞) возможны при $\lambda < n\mu$. Если же это условие не выполняется, то система не успевает обслуживать клиентов, и длина очереди неограниченно растет. Поскольку параметр λ не поддается нашему контролю, мы не можем гарантировать выполнение данного ограничения. Соответственно, требовать от сотрудников выполнения целевых значений в таком случае неправомерно.

Далее будем считать, что ограничение выполнено, и система в состоянии справиться с потоком входящих заявок. Следующим шагом будет анализ параметров работы системы. Для наших целей можно использовать: вероятность того, что клиенту не придется ждать в очереди S , вероятность того, что очередь не пуста PL , среднюю длину очереди L и среднее время ожидания в очереди W . Причем последние два параметра учитывают только таких клиентов, которым пришлось ждать обслуживания. Имеем следующие формулы:

$$S = 1 - E_{2,n}(\lambda/\mu);$$

$$PL = \frac{\lambda}{n\mu} E_{2,n}(\lambda/\mu);$$

$$L = \frac{n}{n - \lambda/\mu};$$

$$W = \frac{1}{n\mu - \lambda}.$$

Параметры PL , L и W при малых значениях λ растут медленно, но чем ближе λ к $n\mu$, тем быстрее они увеличиваются. Параметр S при малых значениях λ близок к 1, а при приближении λ к $n\mu$ быстро убывает практически до 0. Поэтому для выбора целевых значений нужно задать λ не слишком малым (тогда целевые значения будут недостижимы) и не слишком большим (тогда целевые значения будут занижены). Можно использовать условие равновесия, когда $S = PL$.

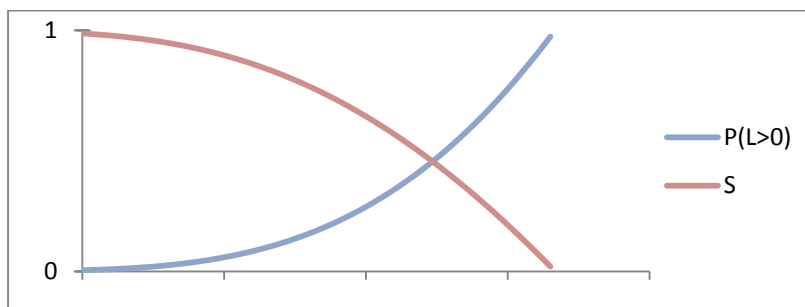


Рис.1. Зависимость S и PL от λ .

Рассмотрим пример расчетов по предлагаемой схеме. Предположим, что мы выбираем целевые показатели для следующих значений параметров «точки обслуживания»: количество сотрудников $n = 8$, среднее время обслуживания одного клиента 3 минуты. Нам нужно выбрать допустимое время ожидания клиента в очереди, которое будет индикатором хорошего уровня обслуживания.

При заданных значениях параметров интенсивность поступления клиентов λ не должна превышать величину $n\mu$ клиентов в минуту, т.е. $\lambda < 2.667$. В противном случае система будет работать в режиме перегрузки, и соблюдение целевых значений окажется практически недостижимым.

Найдем такое λ , при котором вероятность того, очередь не пуста, равна вероятности того, что клиент не будет ждать обслуживания. Получим $\lambda = 2.235$, при этом $S = PL = 0.46$. Рассчитаем остальные характеристики.

Средняя длина очереди 7 человек, среднее время ожидания в очереди составляет 2.3 минуты. Тогда выберем это значение в качестве T и найдем долю клиентов, которым придется ожидать в очереди не более T . Это значение равно 80% , что является хорошим показателем. Таким образом, когда «точка обслуживания» работает в нормальном режиме при скорости поступления клиентов не более чем 2.235 кл./мин., целевые значения заданы. Если же клиенты приходят с большей интенсивностью, нужно провести корректировку.

Таблица 1

Значения T и p_T для λ в диапазоне от 2.235 до 2.65 .

λ	Доля клиентов, ожидающих более 2.3 минуты	Допустимое время ожидания для 80% клиентов, мин.
2.235	0.8	2.3
2.3	0.74	3
2.35	0.68	3.7
2.4	0.62	4.7
2.45	0.54	6.12
2.5	0.45	8.4
2.55	0.34	12
2.6	0.21	22
2.65	0.05	95

Получаем, что если «точка обслуживания» работает при $\lambda > 2.235$, то целевые значения корректируются: или снижается доля p_T , или увеличивается время T . Например, при $\lambda = 2.45$ мы увеличиваем допустимое время ожидания до 6.12 минут, сохранив при этом долю ожидавших не более T равной 80% . Во втором варианте корректировки мы оставляем время ожидания 2.3 минуты, но доля p_T снижается до 54% .

Таким образом, предлагаемая схема помогает решить сразу несколько проблем. Во-первых, определяется допустимая нагрузка на «точку обслуживания», при которой можно добиться выполнения целевых значений показателей. Во-вторых, целевые значения выбираются исходя из возможностей системы, т.е. они достижимы. В-третьих, при увеличении нагрузки на систему целевые значения легко корректируются.

Список литературы

1. Клейнрок Л. Теория массового обслуживания. Москва, Машиностроение, 1979. 432 с.
2. Мартыненко Ю.В. Построение показателей операционной эффективности на основе теории массового обслуживания. Современная экономика: проблемы и решения, 2014, № 12 (60), с. 18-26.
3. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация. Москва, РИА "Стандарты и качество", 2007. 240 с.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ИНИЦИАТИВЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Алиев Р.А., Черемисина В.А.

МГИМО МИД

На сегодняшний день нефтегазовая отрасль является одной из наиболее экологически неблагоприятных отраслей экономики, именно поэтому продвижение концепции устойчивого развития среди компаний нефтегазовой отрасли стало ключевой задачей для различных международных организаций и фондов.

Остановимся более подробно на отдельных международных инициативах по продвижению концепции устойчивого развития (УР), применимых в деятельности компаний нефтегазового комплекса (НГК).

Руководство по добровольной отчетности в области устойчивого развития для компаний НГК

Международная ассоциация представителей нефтегазовой промышленности по охране окружающей среды и социальным вопросам (International Petroleum Industry Environmental Conservation Association - IPIECA) была основана в 1974 г. IPIECA помогает компаниям НГК улучшать их экологические и социальные показатели по следующим направлениям:

- проблемы, связанные с сохранением биоразнообразия;
- проблемы, связанные с изменением климата;
- охрана труда и здоровья персонала;
- готовность и реагирование к устранению последствий разливов нефти;
- производство топливных ресурсов и нефтепродуктов;
- инициативы по социальной ответственности компаний;
- отчетность в области устойчивого развития;
- вопросы водоснабжения.

На сегодняшний день данная ассоциация является главным связующим нефтегазовой отрасли с ООН. Начиная с 2002 года, члены IPIECA совместно с API (Американским Институтом Нефти) и IOGP (Международной Ассоциацией Производителей Нефти и Газа) работали над разработкой отчетности в области устойчивого развития (УР) для улучшения качества предоставляемых отчетов в области УР, а также для продвижения распространения отчетности в области УР среди компаний НГК. Вторая версия издания Руководства по добровольной отчетности в области УР для компаний НГК разработанная IPIECA, API (Американским Институтом Нефти) и IOGP (Международной Ассоциацией Производителей Нефти и Газа) вышла в декабре 2010 года. В данном Руководстве раскрываются следующие показатели УР – по охране окружающей среды (environmental indicators), по охране труда и промышленной безопасности (health and safety indicators) и социально-экономические показатели (social and economic indicators).

Остановимся более подробно на показателях по охране окружающей среды. Показатели разделены на следующие категории:

Категория - Изменение климата и энергопотребление.

Показатели: выбросы парниковых газов в атмосферу; энергопотребление; альтернативные и возобновляемые источники энергии; газ, сжигаемый на факеле.

Категория - экосистемные услуги.

Показатели: биоразнообразие и экосистемные услуги; использование пресной воды в производстве

Категория – локальное воздействие на окружающую природную среду.

Показатели: прочие выбросы в атмосферу (ЛОС, SO_x, твердые частицы и др.), количество и объемы разливов, сбросы углеводородсодержащих веществ в водоемы, количество твердых отходов.

Стандарт Equitable Origin 100 для компаний НГК

Equitable Origin – некоммерческая компания, основанная в 2009 году по инициативе молодых ученых Дэвида Поритца и Мануэла Пилареса из Эквадора. Миссия данной компании – продвижение передового опыта и постоянное уменьшение влияния деятельности нефтегазовых компаний, посредством переговоров с заинтересованными сторонами и использование международно признанных экологических, социальных стандартов управления.

В феврале 2012 года Equitable Origin выпустила Стандарт EO100, который представляет собой систему рейтинга социальной и экологической ответственности в сфере добычи и производства нефти и газа и устанавливает критерии для оценки ответственных социальных и экологических практик компаний НГК. В процессе его создания участвовали различные нефтегазовые компании, правительственные эксперты, представители местных и коренных общин, ученые, представители экологических и социальных НПО. В настоящее время, по данному стандарту сертифицируется ряд латиноамериканских нефтегазодобывающих компаний. Стандарт EO100 – комплексная система добровольной сертификации, многоцелевой инструмент для оценки аспектов, связанных с охраной окружающей среды и социальной политики. EO100 устанавливает три уровня целевых показателей эффективности отчетности: начиная с РТ1 уровня, на котором регулирующие процедуры проекта и/или производительность соответствует отраслевым нормам, заканчивая уровнями РТ2 и РТ3. Каждая компания оценивается по следующим шести позициям [1]:

1. Корпоративное управление, ответственность и этика;
2. Права человека, социальная политика и помощь, оказываемая местным программам;

3. Справедливые условия труда;
4. Права коренных народов;
5. Изменение климата, биоразнообразия и охрана окружающей среды;
6. Управление жизненным циклом проекта

Согласно пятому принципу, во время проведения мероприятий по добыче и производству нефти и газа необходимо минимизировать негативные последствия и максимизировать положительное воздействие на ОПС и население, проживающее на данной территории. Целями данного принципа является:

- защита окружающей природной среды, в том числе земли, воды, воздуха и биоразнообразия;
- оценка экологических и социальных последствий на протяжении всего жизненного цикла проекта, избегая или сводя к минимуму негативные последствия;
- направление экологической и социальной деятельности на развитие общества.

Рейтинговое агентство Tomorrow's Value Rating

Рейтинговое агентство Tomorrow's Value Rating (TVR) производит оценку программ по реализации концепции УР 50-ти компаний, входящих в Индекс Устойчивого Развития Доу Джонс (Dow Jones Sustainability Index - DJSI). Отчет агентства TVR включает в себя всесторонний анализ практик и отчетности по УР. Рейтинг проводится на основе пяти базовых критериев TVR [2]:

- стратегия – степень соответствия усилий по реализации концепции УР основополагающей стратегии бизнеса, включая как управление бизнес-возможностями, так и управление рисками;
- управление – качество управления топ-менеджмента вопросами, связанными с реализацией концепции УР;
- инновации – усилия, направленные на обновление продукции или услуг, отвечающим социальным и экологическим требованиям, с учетом сохранения рентабельности;
- обязательства – степень понимания и отзывчивости компании на беспокойства заинтересованных сторон;
- цепочка создания стоимости – степень, до которой компаниям удается управлять воздействия на всю цепочку создания стоимости.

Помимо этого TVR выделило пять критериев, которые значимы для компаний НГК. Каждый критерий оценивается по двум показателям: подход к управлению и результаты деятельности. К этим критериям относятся:

- выбросы углерода при производстве;
- применение инновационных новаторских технологий;
- прозрачность доходов;
- социально-экономическое развитие;
- промышленная безопасность.

Экологический рейтинг нефтегазовых компаний Российской Федерации

В 2014 году компания Креон и WWF России инициировали реализацию тестового проекта по экологическому рейтингу компаний НГК. Рейтинг направлен на улучшение управления экологическими рисками при добыче, транспортировке и переработке углеводородов.

Задачи рейтинга:

1. Определить главные экологические показатели деятельности российских нефтегазовых компаний;
2. Провести сравнение главных игроков нефтегазового сектора в России по следующим направлениям:
 - 2.1 Степень воздействия деятельности компаний на окружающую среду на единицу производимой продукции;
 - 2.2 Уровень открытости экологически значимой информации;
 - 2.3 Качество экологического менеджмента компаний;
 - 2.4 Уровень несоблюдения природоохранного законодательства компанией в месте реализации проектов;
 - 2.5 Эффективность использования полезных ископаемых.
3. Зафиксировать межгодовую динамику результатов деятельности компаний по направлениям, перечисленным выше.

Список литературы

1. EO100™ Standard <http://www.equitableorigin.com/download/212f6bee/>
2. Tomorrow's Value Rating. Oil and Gas sector report 2013
http://tbookings.epurple.eu/files/4213/8969/7381/TVR13_Oil_Gas_Final_28_Oct.pdf

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ И МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ

Кононова Е.В.

Таврическая академия ФГАОУВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Институт экономики и управления Республика Крым, Россия

В процессе деятельности и функционирования любой хозяйствующий субъект подвергается воздействию факторов внутренней и внешней среды. В условиях рыночной экономики необходима разработка управления и минимизации возникающих рисков, связанных с нестабильностью, прежде всего, внешней среды. В числе методов управления рисками организации главенствующее место занимают внутренние механизмы их устранения, т.е. защитные методы от рисков, а также методы минимизации рисков.

Классификация рисков представляет довольно сложную проблему, т.к. существует очень большое число различных проявлений риска [5]. Наиболее полная классификация рисков представлена на Рисунке 1.

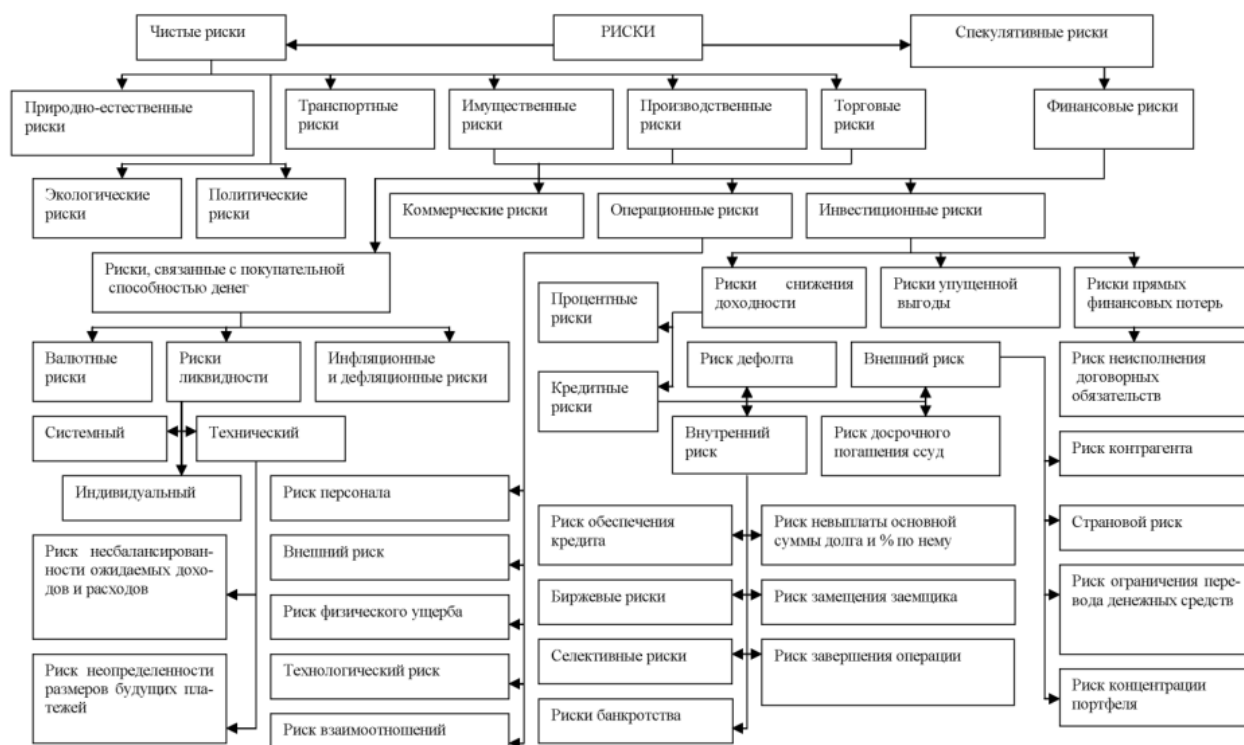


Рис.1. Классификация рисков.

Инвестиционные риски связаны с возможностью недопущения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов, они включают в себя следующие подвиды рисков:

1. Риск упущенной выгоды заключается в том, что возникает финансовый ущерб в результате неосуществления некоторого мероприятия.
2. Риск снижения доходности связан с уменьшением размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям.
3. Процентный риск возникает в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам.
4. Риск неисполнения договорных обязательств возникает в результате невыполнения договоров или ненадлежащего исполнения обязательств по договорам.
5. Кредитный риск, возникающий в результате неспособности заемщиков исполнять свои обязательства, в частности выплате процентов и основной суммы долга в соответствии со сроками и условиями кредитного договора.

В настоящее время в условиях нестабильности внешней среды одним из наиболее эффективных методов снижения финансовых рисков является диверсификация [1, с. 5]. Она представляет собой процедуру размещения капитала между разнообразными объектами вложения, напрямую не связанные между собой. Диверсификация –

одна из наиболее рациональных и последовательных способов минимизации степени финансового риска, а также относительно недорогостоящим и издержкоемким. Диверсификационные процессы позволяют уклониться от части риска при распределении денежных активов между различными видами деятельности [1, с. 242].

Следовательно, диверсификация представляет собой рассеивание инвестиционного риска. Вместе с тем, диверсификация направлена не на ликвидацию финансовых рисков, а прежде всего, на их минимизацию. Это связано с воздействием внешних факторов на инвестиционную и предпринимательскую деятельность предприятия.

В настоящее время в практике финансового риск-менеджмента применяют следующие основные формы диверсификации финансовых рисков:

1. Диверсификация видов финансовой деятельности;
2. Диверсификация депозитного портфеля;
3. Диверсификация валютного портфеля («валютной корзины»);
4. Диверсификация кредитного портфеля;
5. Диверсификация портфеля ценных бумаг;
6. Диверсификация процедур реального инвестирования.

Таким образом, можно проследить все многообразие диверсификации снижения финансовых рисков, что позволяет максимально обезопасить предприятие от возникновения всевозможных «рисковых» ситуаций в процессе функционирования предприятия.



Рис.2. Методы диверсификации финансовых рисков.

Следовательно, в процессе функционирования предприятия необходимо уделять внимание всем аспектам финансовых рисков и своевременно их предупреждать и диверсифицировать [2, с. 154].

Механизм диверсификации рисков выборочно влияет на минимизацию отрицательных последствий определенных финансовых рисков, при этом обеспечивая нарастающий эффект в преодолении различных финансовых рисков, однако при возникновении, например, инфляционного или налогового риска такого эффекта не последует.

На начальном этапе управление валютными рисками осуществлялось в рамках задач отдельного подразделения предприятия для сокращения затрат, связанных с изменением валютных курсов. На текущий момент крупные предприятия используют и краткосрочное и долгосрочное управление валютными рисками, но уже не на уровне подразделения, а в рамках всего предприятия, используя как финансовые, так и нефинансовые стратегии хеджирования. С помощью управления валютными рисками предприятие старается не только избежать или минимизировать риски от неблагоприятных изменений валютный курсов, но и использовать благоприятные изменения в целях своего развития и повышения конкурентоспособности.

Валютный риск – один из видов финансовых рисков, характеризуемый колебаниями валютного курса, порождающими финансовые потери предприятия при экспортно-импортных операциях [3].

Хеджирование – это метод снижения рисков при помощи инструментов финансового рынка. Предприятие может принять решение хеджировать все риски, хеджировать какую-либо их часть или не хеджировать совсем.

Отсутствие хеджирования может происходить по причине того, что предприятие не знает о существующих рисках либо не располагает информацией о возможных инструментах хеджирования. Возможен вариант, когда предприятие сознательно не использует какие-либо инструменты хеджирования из-за того, что ожидает сохранения обменных курсов в течение рассматриваемого периода либо изменения в его пользу. В данном случае предприятие осознанно спекулирует и, если ожидания окажутся неверными, оно понесет убыток [4].

Хеджирование как метод управления валютными рисками относится к внешним методам управления, то есть при хеджировании предприятие прибегает к услугам сторонних компаний.

На текущий момент из-за слабой развитости российского финансового рынка по сравнению с западным полное хеджирование валютных рисков является достаточно дорогим методом. Из-за небольшого количества компаний и банков, предлагающих такие услуги, премии по опционам и брокерские комиссии являются достаточно высокими. Поэтому выборочное хеджирование можно рассматривать как один из способов снижения рисков. Также можно страховать риски только после изменения валютных курсов какого-либо определенного уровня, то есть предприятие определяет допустимый уровень убытков от изменения валютных курсов и в случае его достижения полностью хеджирует позицию для предотвращения дальнейших убытков.

Необходимость классификации рисков обусловлена как теоретическими, так и практическими потребностями. Рассмотренные методы рисков позволяют определить место каждого из видов рисков в их общей системе, а также эффективно использовать определенные приемы и методы минимизации и руководства рисками. Классификации рисков непрерывно обновляются, однако, в дальнейшем, по мере научного обобщения результатов предпринимательской деятельности, следует разрабатывать классификации, наиболее пригодные для практического использования, чтобы они давали возможность не просто идентифицировать риск, а подобрать соответствующую модель его преодоления, разработать специальные приемы, технологии управления рисковыми ситуациями для устранения факторов риска.

Список литературы

1. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Диверсификация как форма интеграции в высшем профессиональном образовании //Территория науки. 2013. № 1. С. 5 –8.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / пер. С англ. под ред. С.Г. Божук.- СПб.: Питер, 2007.- 497 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. Киев: Ника-Центр, 2005.600 с.
4. Тупицына А.В. Хеджирование валютных рисков // Международные банковские операции. 2008. №4. С. 77.
5. Чернова, Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 160 с.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ткаченко Ю.О.

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
Институт экономики и управления, г.Симферополь

Аннотация

В статье проведен детальный анализ функционирования российских венчурных фондов. Они являются основными инвесторами инновационных предприятий, их необходимо развивать с целью прогресса этого сектора экономики. В статье приводится анализ динамики инвестиционной активности венчурных фондов, рассмотрены проблемы их развития и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурный фонд, инновация, инвестиция, капитал.

Значимой предпосылкой развития венчурной индустрии в Российской Федерации является необходимость развивать новые конкурентоспособные проекты на мировых рынках. Для того чтобы государство могло конкурировать на мировой арене, существует необходимость в создании новых технологий и продуктов, высокотехнологичных товаров и услуг. Венчурные фонды являются главными участниками финансирования инновационных продуктов. Следовательно, поддержание и развитие их деятельности является необходимым условием активизации инновационной деятельности.

Венчурный фонд инвестирует в высоко рискованные проекты и получает прибыль за счет реализации их акций, после осуществления проекта.

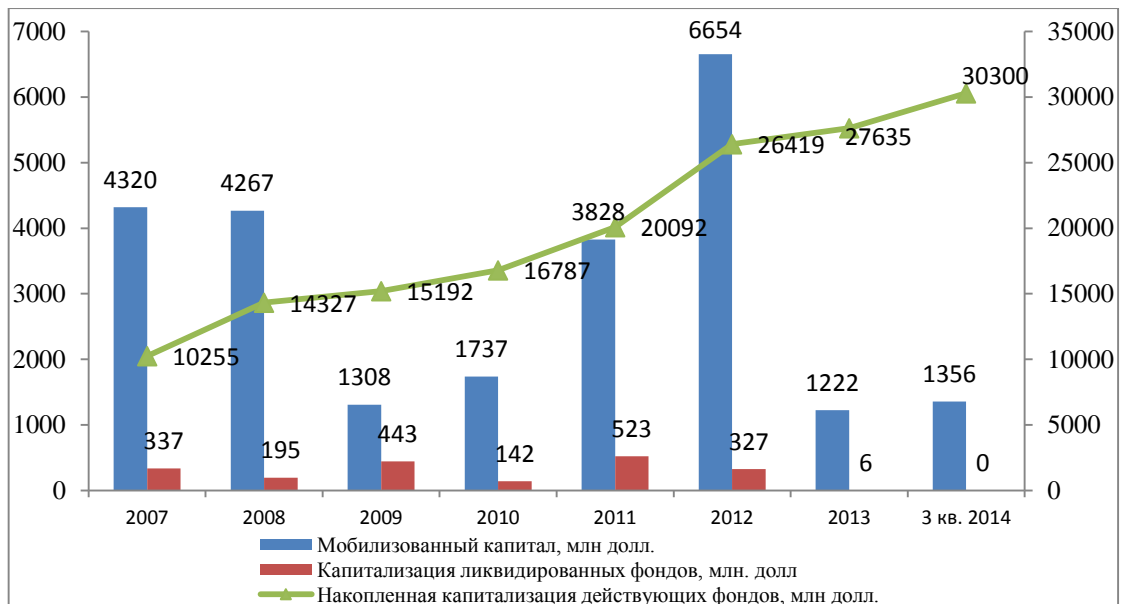


Рис.1. Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций

Источник: составлено по результатам обзора рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 9 месяцев 2014 года, подготовленного Российской ассоциацией венчурного инвестирования. URL: www.rvca.ru

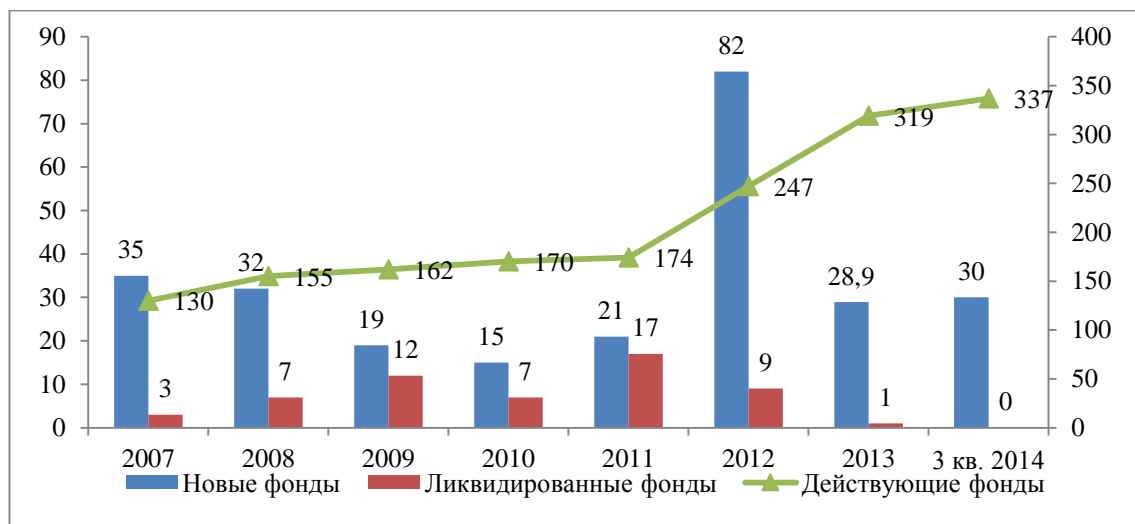


Рис.2. Число действующих фондов в России

Источник: составлено по результатам обзора рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 9 месяцев 2014 года, подготовленного Российской ассоциацией венчурного инвестирования. URL: www.rvca.ru

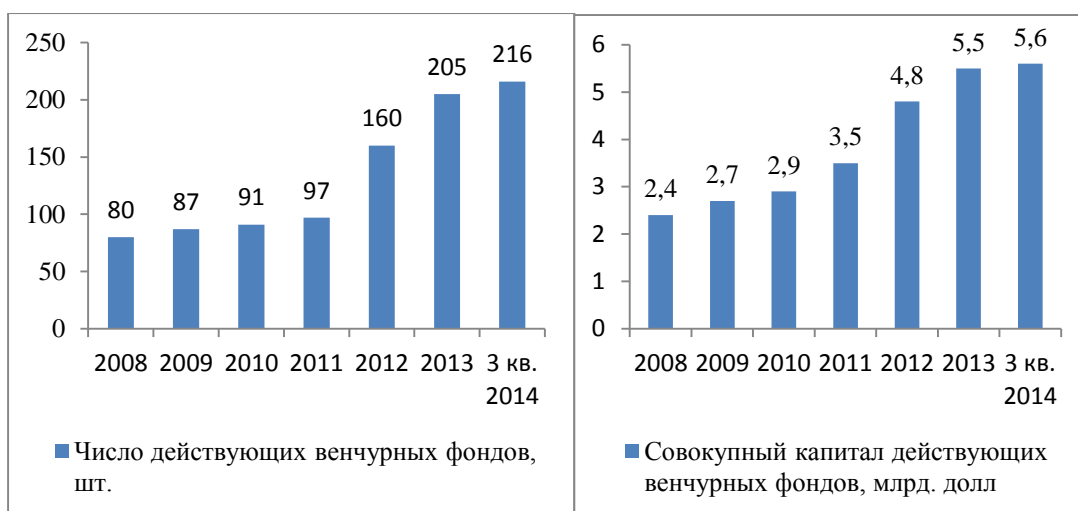


Рис.3. Число и совокупный капитал действующих венчурных фондов

Источник: составлено по результатам обзора рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 9 месяцев 2014 года, подготовленного Российской ассоциацией венчурного инвестирования. URL: www.rvca.ru

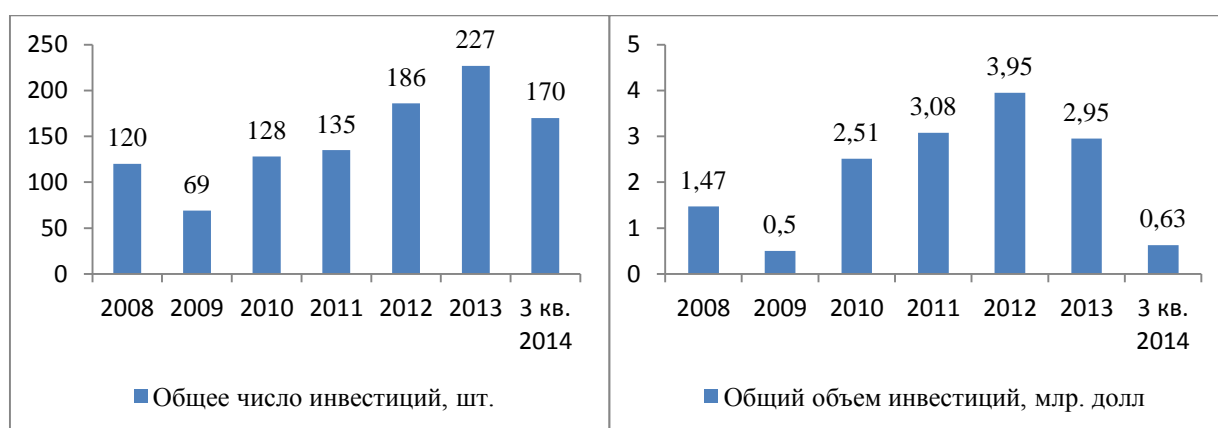


Рис.4. Общее число и объем венчурных инвестиций

Источник: составлено по результатам обзора рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 9 месяцев 2014 года, подготовленного Российской ассоциацией венчурного инвестирования. URL: www.rvca.ru

Анализируя рынок венчурного капитала в России с учетом представленных диаграмм на Рисунках 1 – 4, можно отметить положительную динамику появления новых фондов, при этом данная динамика характерна как с количественной, так и качественной точки зрения. Поскольку наблюдается рост активности различных участников процесса создания венчурных фондов, как с участием государственного финансирования, так и при финансовой поддержке корпоративных организаций. Существенный вклад в формирование капиталов фондов на российском рынке активно продолжает вносить ОАО «Роснано».

По результатам исследований Российской ассоциации венчурного инвестирования, можно сделать вывод что, несмотря на негативный экономический фон, рост венчурного сегмента рынка продолжается. Венчурные инвесторы в Российской Федерации готовы инвестировать свои средства и рисковать с проектами на ранних стадиях развития, так в 2013 году порядка 80% от общего объема инвестиций пришлось на компании венчурных стадий. Такая тенденция подтверждается положительной динамикой показателя числа действующих фондов венчурных инвестиций, совокупного капитала, а также общим числом инвестиций (за 2014 год данные без учета 4 квартала).

По итогам 9 месяцев 2014 общее число инвестиций с известным объемом, осуществленных фондами венчурных инвестиций в компании реципиенты достиг 75% от уровня 2013 года.

Общий объем инвестиций, осуществленных венчурными фондами достиг 0,63 млрд. долл. США, что пока составляет только 21% от уровня 2013 года. Стоит отметить, что позитивные результаты в данном случае связаны, прежде всего, с началом активной работы крупнейшего на сегодняшний день на российском рынке фонда посевных инвестиций [1].

На протяжении ряда последних лет наиболее привлекательными для венчурных инвесторов сферами являются высокотехнологичный сектор ИКТ, традиционно представленным отраслями в области телекоммуникаций и компьютеров, сектор промышленного производства, сектор биотехнологий и медицины и другие отрасли экономики, (Рисунок 5).

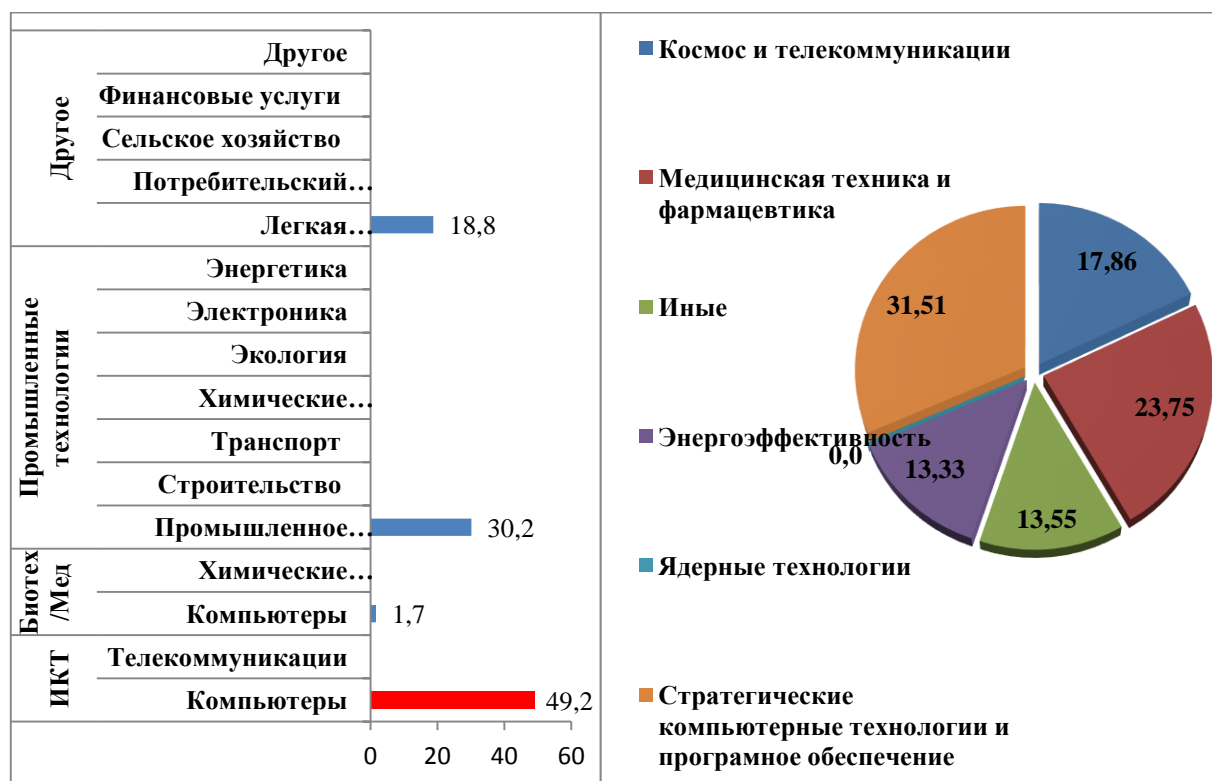


Рис.5. Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики и "в высокотехнологичные сектора экономики с участием капитала ОАО "РВК, %

Источник: составлено по результатам обзора рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 9 месяцев 2014 года, подготовленного Российской ассоциацией венчурного инвестирования. URL: www.rvca.ru

Сопоставляя изложенные данные с тенденциями в мире, можно сделать вывод, что в Российской Федерации венчурная индустрия в значительной степени отстает от масштабов развития фондов венчурного капитала в развитых странах.

К примеру, в 2013 г. в США действует 1474 фонда с объемом капитала 198,9 млрд. долл., совершивших 3922 венчурных сделок за этот период, инвестировавших 29,7 млрд. долл. [4]. Такие значения существенно превышают совокупные показатели всего российского рынка за последние десять лет.

Опыт зарубежных стран показал, что развитие венчурного бизнеса, это национальная стратегия развития науки и инноваций, определяющей приоритетные направления, а государство выступает основным инвестором в новые технологии. К примеру, несмотря на мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. в США в 2010 г. на поддержку инноваций было выделено 16 млрд. долл., или 0,11% ВВП страны, в Германии – 1,4 млрд. евро, или 0,1% ВВП. [3]. При этом ежегодные венчурные инвестиции в России составляют 0,01–0,02% ВВП, в Польше – 0,08%, ВВП, в Корее – 0,28%, США 0,48%.

Необходимо учесть, что на становление устойчивой венчурной системы США ушло 45 лет, Европы – 25, Израиля – 15, а России только 5 лет. Российская венчурная индустрия находится на стадии эволюционного становления. Она характеризуется неразвитостью институтов венчурного бизнеса, неопределенностью финансовых отношений между венчурными фондами и высокотехнологичными отраслями экономики. На основе анализа источников [2,5] в Табл.1 сведены основные проблемы, влияющие на развитие венчурной индустрии, и государственные меры, направленные на их решение.

Основные проблемы и меры, направленные на решение проблем развития венчурной индустрии [2, 5]

Основные проблемы развития венчурной индустрии РФ	Государственные меры, по разрешению проблем развития венчурной индустрии
отсутствие эффективных программ, разного уровня, нацеленных на поддержку и развития венчурного бизнеса;	активное государственное вмешательство по развитию венчурных фондов;
слабую инновационную инфраструктуру;	создание правовой основы венчурной деятельности на региональном и федеральном уровнях;
отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в высокотехнологичные предприятия;	финансовую поддержку целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки;
недостаточную информационную поддержку венчурной индустрии;	снижение процентных ставок в банках на развитие малых инновационных предприятий;
неразвитость фондового рынка, его разобщенность от промышленного производства;	развитие информационной среды, а также стимулирование кооперационных связей между малыми и крупными предприятиями;
не высокую ликвидность венчурных инвестиций;	
отсутствие квалифицированных руководителей венчурными фондами;	повышение образования в сфере венчурной деятельности путем обучения специалистов в учебных заведениях;
высокое развитие теневой экономики, которая осложняет функционирование венчурных фондов;	использование зарубежного опыта по ведению венчурного бизнеса;
не большое количество и пассивность участия частных игроков венчурного бизнеса;	
низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей и т.д.	воспитание венчурной культуры среди предпринимателей.

Источник: составлено автором на основе работ [2, 5]

Таким образом, индустрия венчурных фондов России находится на стадии развития и поэтому необходимо совершенствовать механизмы государственной поддержки, содержание стимулирующих комплексных программ, способствующих развитию венчурного бизнеса, с учетом данных Табл.1. При соблюдении этих условий венчурная индустрия имеет все предпосылки стать ключевым инструментом, стимулирующим быстрый прогресс инновационного сектора экономики в России.

Список литературы

1. Всероссийский информационно аналитический портал Венчурная Россия, Аналитические сборники РАВИ, обзор венчурных и прямых инвестиций – [электронный ресурс] - <http://www.allventure.ru>
2. Ерошкин А.М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. - № 10. – С. 21.
3. Прямые и венчурные инвестиции в России 2014. (Обзор рынка) [Электронный ресурс] / Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). – Режим доступа: http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2015_Russian_PE_and_VC_market_review_2013_ru.pdf. – Дата обращения: 14.12.2015
4. Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования. - URL: www.ravi.ru.
5. Цыдыпов Р.Ж. Становление институциональной среды венчурного предпринимательства в России // Проблемы современной экономики. – № 2 (42). – 2012. – С. 162.
6. National Venture Capital Association Yearbook 2014, New York: Thomson Reuters, 2014. – 120 p.

СОВРЕМЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

Юсупова В.А.

Научный руководитель – Малахова А.А., к.э.н.

Институт управления бизнес-процессами и экономики
Сибирский федеральный университет, Россия, г.Красноярск

12 сентября 2014 года в связи с несогласием с политикой России в отношении Украины Европейский союз и ряд других стран запретили организацию долгового финансирования «Роснефти» и других Российских энергетических компаний. В связи с этим сократился экспорт нефти и нефтепродуктов в Европу и страны СНГ, а у Российских компаний, в частности Роснефти, появилась потребность в дополнительном финансировании. По данным Интерфакса чистый долг "Роснефти" за четвертый квартал 2014 года вырос на 39,2% по сравнению с уровнем конца третьего квартала и составил 2,467 трлн рублей. Сложившиеся обстоятельства способствовали укреплению и без того активного сотрудничества России с азиатскими странами, в особенности Китаем, в сфере энергетики.

Цель данной работы определить характер современных российско-китайских отношений в нефтяной отрасли, проанализировать преимущества и недостатки сотрудничества и выявить риски для экономики РФ.

Россию и Китай связывают отношения стратегического партнерства. Основную роль в отношениях стран играет торгово-экономическое и энергетическое сотрудничество. Это обусловлено рядом причин:

1. Россию и Китай связывает взаимовыгодное энергетическое взаимодействие. Россия – крупная нефтедобывающая страна. При добыче более 10 млн. баррелей нефти в день, Россия уступает только США и Саудовской Аравии.

В то же время Китай является крупным потребителем нефти и нефтепродуктов. Россия поставляет нефть в Китай с января 2011 года. По данным журнала «Нефть России» [2] в июле 2011 г. Китай стал первым по величине импортером нефти в мире, обогнав США. В 2013 г. Китай импортировал из России 24.35 млн тонн сырой нефти.

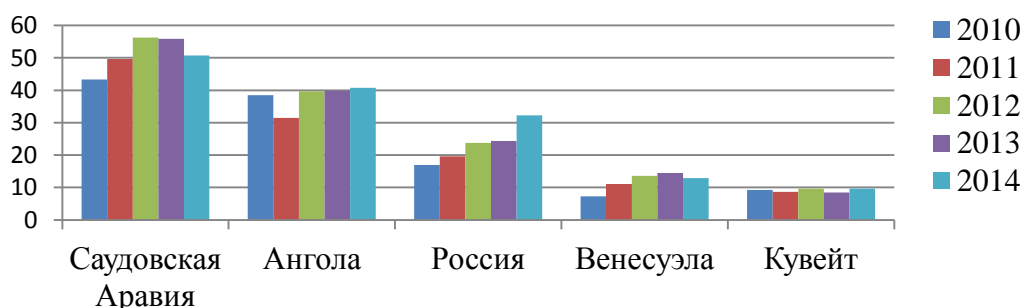


Рис.1. Годовые поставки нефти в Китай по странам с 2010 по 2014 год, млн. тонн

2. Китай – страна экономически развитая. По итогам 2014 года он занимает 2 место в мире по уровню ВВП (9 240 270 млн \$). [4] Китай располагает большими возможностями для инвестирования, необходимого российским компаниям. По словам президента России В.В. Путина, государство будет поддерживать участие Китая в энергетических проектах РФ.

3. Энергетическое сотрудничество России и Китая является стимулом для подъема экономики менее развитых регионов обеих стран, в частности российского Дальнего Востока и Сибири и северо-восточного региона Китая.

4. Значительным преимуществом является близость расположения и общая граница России и Китая, что обеспечивает короткий и более безопасный путь транспортировки нефти. При этом позволяет использовать как железнодорожную перевозку, так и прокачку нефти по нефтепроводам.

5. Увеличение экспорта из России способствует снижению зависимости Китая от поставок нефти из арабских стран, которые связаны со значительным риском транспортировки. Так по данным журнала «Нефть России» [2] в прошлом году экспорт нефти из Саудовской Аравии в Китай снизился на 8% за счет того, что поставки из России увеличились на 36%. [3]

Основным поставщиком нефти в Китай является компания «Роснефть». Роснефть активно предлагает китайским компаниям участвовать в реализации российских проектов в России.

Очередным шагом в развитии сотрудничества стала покупка Китаем части акций дочернего предприятия Роснефти. 10 ноября пресс-служба Роснефти сообщила о приобретении Китайской национальной компанией 10% АО «Ванкорнефть». Сейчас Ванкорнефть является вторым по добыче дочерним предприятием нефтяной компании после "РН-Юганскнефтегаз". Показатели добычи углеводородов АО «Ванкорнефть» представлены в Табл.1.

Таблица 1

Добыча углеводородов ЗАО «Ванкорнефть» по данным ОАО «Роснефть»

Показатель	2010	2011	2012	2013
Нефть, млн барр	90,5	106,3	129,7	153,1
Газ, млрд м ³	3,26	4,38	5,55	6,5

По данным «Роснефти» около 70 % нефти, добываемой на Ванкорском нефтегазовом месторождении, экспортируется в Китай. Аналитики полагают, что в результате данной сделки Китай сможет лучше контролировать поставки нефти в страну, а Роснефть получит возможность для привлечения инвестиций. Добываемая на Ванкоре нефть поставляется в КНР по трубопроводу «Восточная Сибирь - Тихий Океан» (ВСТО). Данные поставки закреплены контрактами «Роснефти» с китайской CNPC, рассчитанными до 2038 года.

По сообщению пресс-службы Кремля, 20 мая 2014г. Между «Роснефтью» и CNPC было подписано соглашение о запуске нефтеперерабатывающего завода в китайском городе Тяньцзинь, расположенном на севере КНР. Завод начнет работать через четыре года - в конце 2019 года. Инвестиции в данный проект оцениваются в 5 млрд. долларов, предполагаемая мощность предприятия - 16 млн. тонн. [7]

Несмотря на постоянное увеличение экспорта в Китай, в целом поставки все еще остаются не такими большими. Россия покрывает только около 9 % спроса на нефть в Китае. Структура импорта нефти в Китай представлена на Рисунке 2.

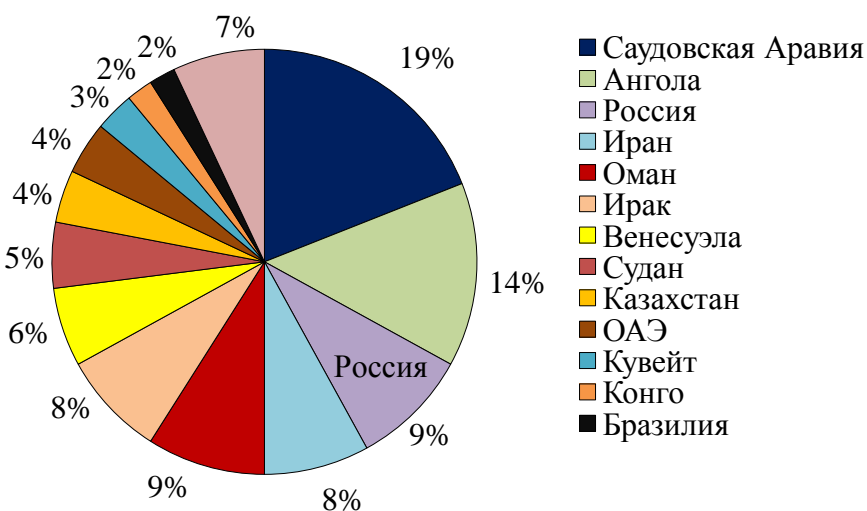


Рис.2. Структура импорта нефти Китаем в 2014г.

Такая ситуация складывается из-за того, что Российские нефтепроводы ориентированы в основном на Европейские страны. Пропускной способности же существующих нефтепроводов в страны АТР не хватает для транспортировки требующихся объемов.

В настоящее время Китай импортирует российскую нефть по различным каналам, в том числе по трубопроводу через Казахстан, по нефтепроводу ВСТО (Восточная Сибирь - Тихий океан), а также морским и железнодорожным транспортом. [6]

Учитывая темпы увеличения экспорта в КНР, в скором времени Китай может стать главным рынком сбыта для российского сырья. Такое сотрудничество усиливает зависимость России от Китая. Понятно, что зависимость от нефти в таком случае взаимная, однако у Китая налажено партнерство со многими странами-экспортерами нефти, в то время как из-за санкций Россия потеряла большую часть европейских импортеров. Мнения аналитиков относительно прогноза спроса на нефть в Китае расходится. В третьем квартале 2015 г. Экономический рост в Китае снизился до 6 % по сравнению в 8 % на начало 1 квартала. Если Китай достигнет кризис, то значительно снизится и потребление нефти, а в следствие и экспорт «черного золота» из России.

Скорее всего, на фоне резкого понижения цен на нефть до уровня ниже 40\$ за баррель, Китай будет наращивать импорт, а России придется понижать и без того низкие цены на экспортируемую нефть.

Несмотря на активное сотрудничество, у стран все еще остается ряд нерешенных вопросов:

1. Важным вопросом является цена на нефть. Важно не допустить становления Китая монопольным потребителем нефти, экспортируемой Россией. Ввиду конкуренции среди поставщиков нефти, Китай будет иметь возможность манипулировать ценами на нефть, что будет негативно сказываться на энергозависимой экономике России.

2. Продажа акций государственной нефтегазовой компании Китаю – большой шаг для России. Он подразумевает взаимные уступки со стороны КНР. «В обмен на допуск китайских компаний к активам, Российским компаниям было бы выгодно получить возможность участия в управлении сетями АЗС на территории КНР, получающих нефтепродукты из России». [1]

3. Важным вопросом для России и Китая остается совершенствование технологий и расширение возможностей транспортировки нефти.

4. Сейчас расчеты за поставки нефти в основном производятся в долларах США, что усиливает зависимость от Вашингтона, которая невыгодна ни России, ни Китаю. Заменой доллару США может быть китайский юань. Как отмечается в журнале «Нефть России» формирование цены на российскую нефть сорта ВСТО в китайской валюте позволит облегчить расчеты, увеличить товарооборот между Россией и Китаем, снизит спрос на валюту третьих стран. При этом цена будет формироваться в России, а не за ее пределами. Рынок станет более сбалансированным и предсказуемым.

Список литературы

1. Коржубаев, А.Г. Бурение и нефть. – 07-08-2009. – С. 10-11.
2. Нефть России. Аналитический журнал. Январь-февраль 2015г.
3. Обзор торговых отношений с РФ. Экспорт в Китай // Министерство экономического развития РФ. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/
4. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта // Центр гуманитарных технологий, информационно-аналитический портал. Режим доступа: URL <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>
5. Саудовская Аравия разворачивает цены на нефть? // Вести Экономика. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/55603>
6. Экспорт нефти в Китай в 2015 году // Нефтегазовая вертикаль. Национальный отраслевой журнал. URL: http://www.ngv.ru/news/eksport_nefti_iz_rf_v_kitay_v_2015_godu_mozhet_neznachitelno_vyrasti_prezident_unipec/
7. China24News. Новости Китая – информационное новостное сетевое издание. URL: <http://china24news.com/>

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В 2013-2015 ГОДАХ

Яковлева К.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Аннотация: в статье проанализированы количественные показатели кредитования физических лиц, а также перспективы роста данного сегмента в ближайшем будущем.

Ключевые слова: потребительский кредит, ипотека, ключевая ставка, просроченная задолженность, платежная дисциплина.

Рынок кредитования физических лиц стал развиваться в России в конце XX века. В тот период российские банки предложили своим клиентам новый продукт – быстрый кредит на любые цели. Не смотря на высокую стоимость (переплата за кредит составляла около 75% в год), потребительское кредитование стало популярным у населения. С тех пор ставки по данному виду кредита снижались, а объем кредитов, выданных физическим лицам, постоянно рос за исключением кризисных 2008-2010 годов.

К началу 2013 года объем задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам превысил 7 триллионов рублей, после чего Банк России взял курс на стабилизацию рынка в данном сегменте. Регулятор ужесточил надзор и контроль за деятельностью коммерческих банков, результатом стало сокращение количества действующих кредитных организаций с 956 на 01.01.2013 до 754 на 01.11.2015. Кроме того, повышение ключевой ставки ЦБ РФ в 2014 году с 5,5% до 10,5% было направлено, в том числе, и на регулирование кредитования банками физических лиц. Дальнейшее изменение ключевой ставки в большей степени связано с ограничением существенно возросших в 2014-2015 годах девальвационных и инфляционных рисков в связи с экономическим кризисом, вызванным снижением цен на нефть и западными санкциями.

Согласно статистике ЦБ РФ, темпы роста рынка за период 2013-2015 годы значительно сократились (Рисунок 1). Квартальные темпы прироста задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам упали с 7,7% в начале 2013 года до 0,3% на 01.10.2015 года.

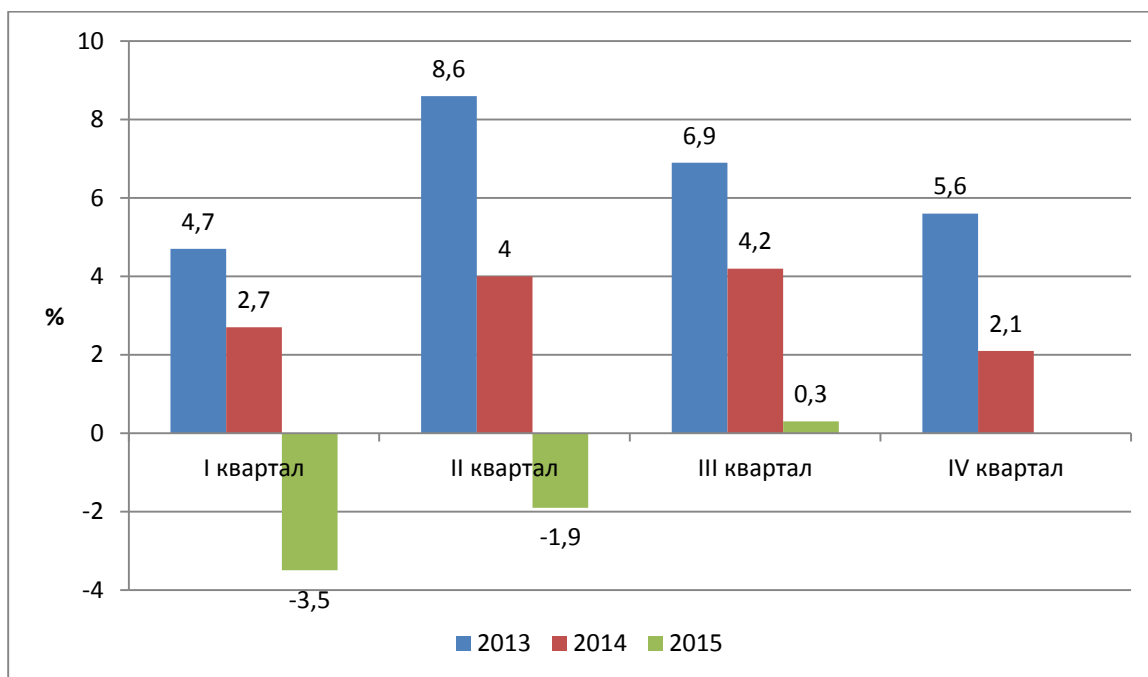


Рис.1. Темпы прироста задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, % квартал/квартал

В результате изменения макроэкономических условий изменилось и поведение заемщика: новые кредиты наращивались менее активно. За первые шесть месяцев 2015 года физическим лицам было выдано кредитов в объеме 2,5 триллионов рублей, в то время как чистый объем задолженности сократился на 600 миллиардов рублей – до 10,7 триллионов. Это свидетельствует о том, что выданные с начала года кредиты были направлены на погашение существующей задолженности, то есть на рефинансирование. В 2014 году за тот же период на рефинансирование заемщики направляли 83% от объема выданных кредитов, в 2013 – только 73%.

В условиях удорожания кредитных ресурсов рефинансирование имеющейся задолженности производится, как правило, на менее выгодных условиях для заемщика: новый кредит выдается по более высокой ставке. Кроме того, платежная дисциплина клиентов ухудшилась в результате сложной экономической ситуации в стране. Как следствие, происходит рост доли просроченной задолженности (Рисунок 2).



Рис.2. Объем и доля просроченной задолженности в общей задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам

Таким образом, в 2014-2015 годах в сфере кредитования физических лиц наблюдается спад. Наибольшее сокращение зафиксировано в сегментах потребительских кредитов и в автокредитовании. Меньше всего пострадала ипотека – это единственное направление в рознице, где в указанный период наблюдался рост (только с марта по ноябрь 2015 года количество выданных кредитов увеличилось в 3,4 раза, а объем – в 3,5 раз), что объясняется запуском государственной программы субсидирования ипотеки.

Последнее решение ЦБ РФ по снижению ключевой ставки до 11% могло бы оживить рынок за счет более дешевых кредитов. Однако эксперты считают, что в связи с макроэкономической ситуацией в стране (рост безработицы, сокращение доходов населения) и ужесточением требований кредитора к заемщикам, в ближайшее время прогнозировать рост кредитования не приходится: потенциальных клиентов становится все меньше, а доля одобряемых заявок не увеличивается.

Список литературы

1. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru>
2. Банковский портал Рунета [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru>
3. Сайт рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») [Электронный ресурс] URL: <http://raexpert.ru>

РАЗВИТИЕ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК СПОСОБА БАНКОВСКОГО ФОНДИРОВАНИЯ

Вылегжанина Е.В., Сорокина О.А.

ФГБОУ ВПО Кубанский государственный университет

Синдицированное кредитование - объединение нескольких банков для предоставления объемного кредита. Такой кредит дает возможность накопления достаточного объема кредитных ресурсов, распределения рисков и доходов между участниками сделки. Синдицированное кредитование стимулирует механизмы формирования массовых финансовых потоков, которые решают задачи экономического роста за счет увеличения возможностей мелких и средних банков по кредитованию крупномасштабных проектов. Данный вид кредита более долгосрочный, чем другие виды долгового финансирования, такие как выпуск облигационного займа и организацией клубного и двустороннего кредита. Создание синдикатов имеет особое значение для региональных банков, которые обслуживают потребности крупных предприятий, но у которых нет возможности выдавать

кредиты в значительных объемах, так как они испытывают больший по сравнению с крупными банками дефицит ресурсов и недостаточный капитал.

Недостаточная и незавершенная аргументированность нынешних представлений о синдицированном кредите приводят к неопределенности практических мероприятий при решении вопросов удовлетворения возрастающих потребностей экономики. До недавнего времени описание синдицированного кредита, возможно, было только найти лишь в зарубежной литературе. В большинстве источников отечественной литературы на сегодняшний день мы можем встретить определение синдицированного кредитования. В то же время непосредственно применение данного вида финансирования и механизма взаимодействия участниками банковского синдиката изложены недостаточно. В периодике довольно часто встречаются попытки определения синдицированного кредита и выявляются причины слабого развития в нашей стране. Большинство авторов убеждено, что данный вид кредита является перспективным направлением развития инвестиционной деятельности в России. [2]

Синдицированное кредитование в России на данном этапе – относительно новый банковский продукт, требующий разработки единого определения, расширения его основных принципов, как в деловом обороте, так и в законодательной практике. [3]

Синдицированное финансирование как инструмент банковского фондирования обладает рядом достоинств по сравнению с другими способами привлечения ресурсов. Выделяют следующие:

- изменения базы инвесторов, расширение подступа к рынку капитала;
- привлечение на длительные отрезки времени крупных денежных средств, что создает возможность для финансирования в дальнейшем масштабных инвестиционных проектов, а так же может являться приемом удержания крупных заемщиков для российских банков, не отличающихся высокой капитализацией;
- оптимальное совмещение общедоступного и частного финансирования, расширяющего круг банков-партнеров, повышающих престиж и транспарентность бизнеса на финансовом рынке;
- пластичность данного финансового инструмента, позволяющего оптимизировать основополагающие форматы сделки для его участников;
- снижение финансовых и временных издержек за счет упрощения процедуры синдицированного фондирования, особенно в рамках «клубного» синдицированного кредитования. [5]

Несмотря на явные достоинства данного банковского продукта, программы по организации синдикаций как инструмента фондирования кредитных организаций не приобрели глобального направления. В России данная модификация финансирования начала использоваться со второй половины 90-х годов XX века. Тогда в роли кредиторов выступали преимущественно зарубежные банки, а заемщиками являлись крупные отечественные кредитные институты в основном с государственным участием. На этапе становления российского рынка синдицированных кредитов его развитию мешали различные факторы, такие как отсутствие эталонированных процедур синдицированного кредитования и оставшийся на тот момент дефицит взаимодоверия в банковском сообществе.

Усилившийся дефицит доверия среди банковских институтов после начала масштабного очищения банковского сектора Банком России, продолжает оказывать влияние на рынок синдикаций и сейчас. Синдицированное финансирование часто приравнивают к клубным кредитам, которые не предполагают рыночную синдикацию и осуществляются узким кругом участников, имеющих положительную кредитную историю с заемщиками. Ко всему этому вдобавок, по оценкам специалистов, отрицательное влияние на развитие рынка синдицированного финансирования оказывает продолжающийся экономический кризис, обуславливающий снижение активности его участников и доминирование на рынке в условиях отсутствия реального спроса на денежные средства. В этих условиях возникает тенденция, связанная с сокращением доли банков и финансовых институтов в структуре синдицирования. При этом первенствующими участниками рынка синдицированного кредитования в России продолжают оставаться крупные частные и государственные банки, а так же банки с иностранным капиталом. [4]

Таким образом, может быть предложено новое определение данного инструмента. Синдицированный кредит – это особый банковский продукт, предоставляемый несколькими банками одному заемщику, нацеленного либо на финансирование инвестиционных крупномасштабных проектов реального сектора экономики, либо на финансирование кредитных портфелей банков, выступая инструментом банковского фондирования.

Синдицированное кредитование является перспективным способом коллективного финансирования на сегодняшний день. Как инструмент банковского фондирования, оно не получило широкого распространения, но имея ряд достоинств и преимуществ, по сравнению с традиционными способами банковского финансирования, имеет шансы укрепления в банковской сфере нашей страны.

Синдицированный кредит удобный инструмент для заемщика, так как имеет значительные преимущества по сравнению с другими инструментами крупномасштабного финансирования.

В отличие от облигационных займов, синдицированные кредиты обладает средней чувствительностью процентной ставки к колебаниям на финансовых рынках, имеет менее высокие обязательные расходы и более мягкие требования, имеет гибкий график использования и погашения основной части долга, предусматривает досрочное погашение, изменение условий финансирования и комбинирование различных видов обеспечения, позволяет установить долгосрочные отношения с банками-партнерами и не требует регистрации у регулятора. По сравнению с клубным кредитом синдицированный кредит имеет неограниченный круг потенциальных инвесторов и публичность. [5]

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что синдицированные кредиты являются наиболее дешевым и простым способом привлечения крупного капитала для всех видов заемщиков, так как:

- меньше времени требуется на организацию кредита;
- затраты ниже;
- требования к раскрытию информации меньше;
- структура более гибкая;
- в высокой капитализации заемщика нет необходимости;
- погашение кредита, как правило, осуществляется частями.

Синдицированное кредитование так же можно считать приоритетным способом привлечения крупного капитала в случаях, когда:

- предприятие находится в стадии реструктуризации;
- отчетность за последний период показывает отрицательные показатели финансового состояния заемщика;
- существуют внутренние и внешние ограничения на заимствования. [1]

Синдицированное кредитование в России является приоритетной сферой деятельности для крупных, средних, и мелких банков. Это кредит, привлекаемый из нескольких источников одним заемщиком. На данном этапе развития экономики сложились условия, положительно способствующие дальнейшему развитию рынка синдицированных кредитов, как одного из эффективных механизмов, обеспечивающих необходимое кредитование с целью дальнейшего экономического роста.

В нынешних условиях несоответствия структуры реального и банковского секторов экономики, когда активы крупнейших российских предприятий заметно выше активов большинства банков, одним из самых доступных способов кредитования становится предоставление синдицированных кредитов. Синдикации позволяют ограниченными средствами кредитных институтов удовлетворять довольно значительные потребности, возникающие у различных компаний и групп компаний при реализации некоторых проектов.

Таким образом, синдицированное кредитование, как инструмент банковского фондирования имеет множество достоинств по сравнению с традиционными каналами привлечения ресурсов.

Использование данного инструмента, безусловно, необходимо в современных условиях. Потенциал синдицированного финансирования не использован российскими банками, особенно при финансировании в регионах масштабных инвестиционных проектов.

Как мы видим, аппарат функционирования синдицированного кредита на данный момент не достаточно сформирован. Еще предстоит отечественным авторам сформировать обобщенное понятие синдицированного кредита подходящего именно для российских условий развития экономики. Тем не менее, наблюдается положительная динамика, практика банковского синдицирования внедряется в российскую экономику. На сегодняшний день имеются все необходимые условия для развития данного вида финансирования. Конечно, для этого необходимы более подробные инструкции для банков, разработанные методики и, конечно же, совершенствование нормативно-правовой базы.

Список литературы

1. Басс А. Возможности использования синдицированного кредитования в российских коммерческих банках // Предпринимательство. – 2014. - № 7. – с. 57-64.
2. Вылегжанина Е.В., Батуро А.Г., Пивень О.А. Перспективы развития рынка банковских услуг // Экономика: теория и практика. 2007. № 1. - с. 43-46.
3. Ильина Е.В. Банковское кредитование на синдицированной основе как способ активизации инвестиционного кредитования российской экономики // Финансы и кредит. – 2014. - № 46. – с. 19-26.
4. Митрохин В.В., Грибанов А. В. Синдицированное кредитование как способ банковского фондирования // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - № 4. – с. 414.

5. Михайлов А.Е. Преимущества синдицированного кредитования по сравнению с другими инструментами финансирования // Банковское дело. – 2012. - № 23. – с. 49-54.

РИСК ЛИКВИДНОСТИ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Савельева Ю.В., Яковенко С.Н.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Краснодар

В процессе деятельности банки сталкиваются с различными аспектами управления, основным из которых является необходимость постоянного поддержания соотношения между потребностями в ресурсах и возможностями их приобретения при условиях, которые будут в достаточном объеме обеспечивать финансовую устойчивость банка и удовлетворять потребности клиентов. Таким образом, данный аспект свидетельствует о том, что функционирование современного коммерческого банка всегда сопровождается риском. Риск присутствует в любой банковской операции.

Актуальным на сегодняшний день для каждого банка является объективная оценка уровня ликвидности банка и поиск путей эффективного управления ею. Банк, имеющий проблемы с ликвидностью, не может в полной мере выполнять свои функции и проводить операции по обслуживанию клиентов, доверие к банку снижается, что усложняет поиск внешних источников фондирования. Поэтому решение проблем ликвидности должно иметь наивысший приоритет в работе банка, а мониторинг ликвидности и принятие соответствующих мер по поддержанию достаточного уровня ликвидности являются неперенными условиями самосохранения и выживания каждого банка. Поэтому проблема оценки и управления риском ликвидности занимает одно из ведущих мест в банковском риск-менеджменте.

Определение важности и значимости «риска ликвидности» и сущности управления им во многом определяется классификацией банковских рисков.

Американский профессор финансов и банковского дела Синки Дж. мл. Ф., рассматривает вопросы классификации рисков с точки зрения финансового управления банками. Поскольку риск банковской деятельности неразрывно связан с доходностью банковских операций, автор классифицирует риски, исходя из модели «прибыли на капитал», выделяя 6 основных рисков [7]:

1. балансовый (портфельный) риск;
2. регуляторный риск;
3. технологический риск;
4. риск дочерних компаний;
5. риск текущей деятельности;
6. риск стратегии.

Наибольшее влияние на изменение доходов, по мнению автора, оказывают портфельный риск и риск эффективности текущей деятельности. При этом ключевыми компонентами первого риска являются кредитный риск, риск ставки процента и риск ликвидности.

Роуз Питер С. выделяет шесть основных банковских рисков и четыре дополнительных (Рисунок 1). При этом основные банковские риски находятся в тесной взаимосвязи между собой. Так реализация кредитного риска повлечет за собой реализацию риска несбалансированности ликвидности и наоборот.

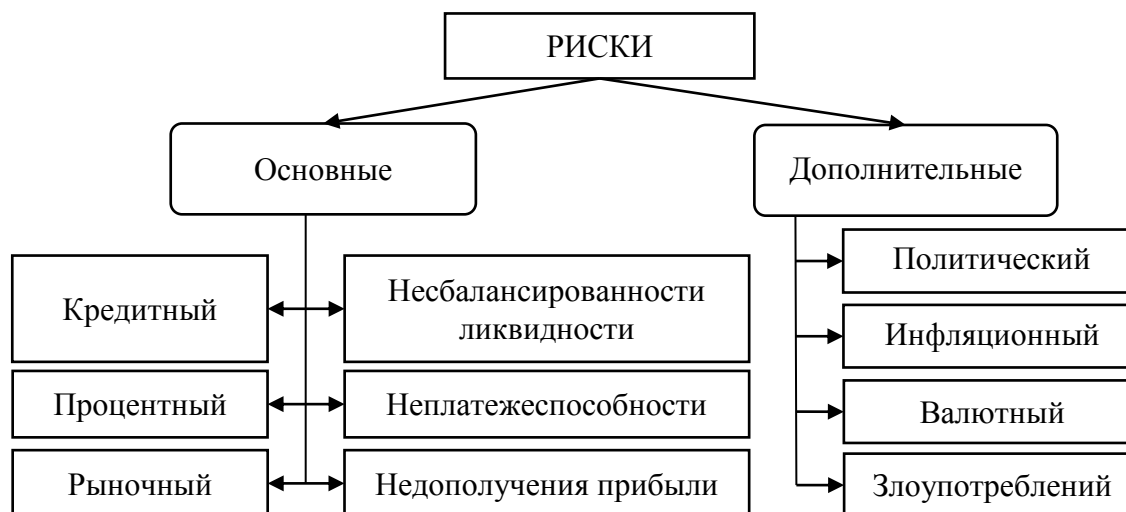


Рис.1. Виды банковских рисков (составлено автором по [5])

Тагирбеков Р.Г. выделяет три группы рисков [9]:

1. Общие риски. Причинами данных рисков могут быть различные катастрофы и бедствия, несчастные случаи, социальные потрясения и т.д. В данном случае риск представляет собой опасность "в чистом виде", поскольку в случае его наступления состояние объекта ухудшается, а если он не реализуется – все остается "как есть" или идет своим чередом. Но автор так же дополняет, что можно заранее защититься от данного вида рисков, предварительно проанализировав потенциальную угрозу и вероятность ее наступления и принять предварительные меры, такие как страховка, противопожарная система, сигнализация и т.д.

2. Рыночные риски. Им наиболее подвержены экономические субъекты, действующие в условиях рынка. Данная группа рисков проявляется в виде потерь из-за неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов, изменение влияния на рынок законодательных и политических факторов и т.д.

3. Банковские риски. Это специфические риски, которые проявляются в ходе осуществления банком своей предпринимательской деятельности. Данной группе автор уделяет наибольшее внимание. Банковский риск он рассматривает в двух аспектах: как вероятность наступления негативных последствий и убытков, и как шанс наступления положительного результата. В связи с этим, данную группу он делит на чисто риски (кредитный, ликвидности) и риски-шансы (процентный, валютный, инвестиционный). Автор дает следующее определение: «Риск ликвидности – это невозможность быстрой конверсии финансовых активов в платежные средства по приемлемым ценам без потерь или привлечения дополнительных обязательств» [9, с. 140]. Возможность реализации риска ликвидности несет в себе только негативные последствия. Так из-за убытков при реализации активов, увеличиваются издержки со стороны активной части баланса, а из-за привлечения средств по сложившимся на рынке ставкам, более высоким по сравнению со штатной ситуацией, увеличиваются издержки по пассивам баланса.

Жарковская Е.П. классифицирует банковские риски по уровню расположения источников их возникновения [3, с.246]:

1. Риски макроуровня – риски, которые определяются внешними по отношению к банку нормативно-правовыми и макроэкономическими условиями деятельности. Такие риски необходимо по возможности предвидеть и приспособиться к ним.

2. Риски микроуровня – это риски, которые присущи банковской деятельности и сопровождают ее в каждой операции. Сюда включаются кредитный риск, риск потери ликвидности, страновой риск, рыночный риск, операционный риск, процентный риск, правовой риск, риск потери репутации.

3. Риски индивидуального уровня (уровень сотрудника). Риски, которые зависят от квалифицированности, профессионализма и порядочности сотрудников банка. Здесь рассматриваются риски проведения незаконных сделок и операций, сокрытия или недостоверности финансовой отчетности и т.д.

Риск ликвидности рассматривается Жарковской Е.П. как возможность невыполнения банком своих обязательств перед клиентами, в случае, когда требования и обязательства не соответствуют друг другу по срокам и суммам. Автор подчеркивает «риск ликвидности следует рассматривать как базовый банковский риск» [3, с. 248].

Борисова О.В. и Маклакова Т.Р. в своей статье выделяет два типа рисков, которые берут на себя банки: риски ликвидности (риск срока, риск пролонгации, риски по новым видам деятельности) и риски успеха

(отраслевой риск, валютный риск, кадровый риск) [2, с. 77]. На сегодняшний день многие банки испытывают трудности с ликвидностью из-за рискованной и агрессивной депозитной и кредитной политики. Поэтому Банком России активно проводится политика полномасштабного внедрения международных Базельских соглашений, в которых значительное внимание уделяется требованиям к банковским системам оценки и управления рисками. Особое внимание уделяется оценке и мониторингу риска ликвидности и методикам расчета достаточности собственного капитала банков с учетом рискованности их деятельности.

Многими отечественными авторами банковские риски классифицируются по множеству критериев (Табл.1). Обоснованием применения такого большого ряда классификационных признаков может служить отображение многогранности и сложности системы банковских рисков, всего разнообразия их проявления. Однако тут же возникает вопрос об оптимальном числе признаков, позволяющих в полной мере раскрыть возможные формы проявления рисков в банковской деятельности.

Таблица 1

Типичная классификация банковских рисков

Критерий классификации	Виды банковских рисков
Тип или вид банка	1. риск отраслевого банка; 2. риск специализированного банка; 3. риск универсального банка.
Величина риска	1. высокий риск; 2. умеренный риск; 3. низкий риск.
Сфера влияния	1. политические; 2. экономические.
Факторы возникновения рисков	1. внешние; 2. внутренние.
Методы расчета	1. общие; 2. частные.
Состав клиентов банка	1. риск крупных клиентов; 2. риск средних клиентов; 3. риск мелких клиентов.
Распределение риска во времени	1. прошлый; 2. текущий; 3. будущий.
Характер учета операций	1. риск по балансовым операциям; 2. риск по внебалансовым операциям.
По возможности управления	1. открытый риск; 2. закрытый риск.
По возможности страхования	1. страхуемый; 2. нестрахуемый.
По финансовым последствиям	1. риск, влекущий экономические потери; 2. риск, влекущий упущенную выгоду; 3. риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы.

Выбор того или иного классификационного признака определяется степенью необходимости раскрытия одной из сторон сущности экономического объекта, в нашем случае банковских рисков. Поэтому сам признак должен быть существенен для раскрытия природы риска в банковской деятельности. Так, некоторые признаки из Табл.1 действительно являются существенными: по факторам возникновения, по возможности управления, по финансовым последствиям. А вот критерий «по типу банка» позволяет констатировать специализированный это банк, отраслевой или универсальный. Что касается рисков, то независимо от типа банка палитра рисков останется более или менее той же. Аналогичная ситуация с критерием «состав клиентов банка». Признак «по возможности страхования» так же не раскрывает сущность банковского риска. Данные критерии не являются существенными и не раскрывают сущность банковских рисков, следовательно, их можно исключить из общей классификации.

Нам кажется целесообразным традиционная структура банковских рисков, которая в качестве основного признака учитывает отношения к внешней и внутренней среде (Рисунок 2). Для большой группы банковских

рисков эти критерии являются главными и отличаются друг от друга наличием внутренних причин возникновения рисков в банке и внешним воздействием на уровень этих рисков. Любой риск, будь он страхуемым или нет, высоким или низким, текущим или будущим будет, является либо внешним по отношению к кредитной организации, либо являться непосредственно результатом деятельности самого банка.

Внутренние риски целесообразно разделить на финансовые, так как банк является финансовым посредником в распределении денежных ресурсов в экономике и функциональные, от которых зависит, насколько качественно происходит это распределение. Функциональные риски оказывают значительное влияние на деятельность банка из-за невозможности в полном объеме и своевременно контролировать финансово-хозяйственный процесс. Данная группа рисков связана с процессами предоставления услуг, создания и внедрения новых инноваций, сбора и анализа информации, принятие управленческих решений и выполнением ряда других административно-хозяйственных операций. Функциональные риски не менее опасны, чем финансовые, их труднее идентифицировать и определить количественно. Они так же способны принести финансовые потери и вызвать трудности в деятельности кредитной организации.

Но все же большее внимание в банковском менеджменте уделяется именно финансовым рискам, так как они способны вызвать серьезные денежные потери, в связи с непредвиденными изменениями в объемах, стоимости, доходности и структуре активов и пассивов. При классификации финансовых рисков банка выделяют риски по балансовым и по внебалансовым операциям. Наиболее важными являются балансовые риски, которые могут принести значительные финансовые потери, вплоть до банкротства банка. Внебалансовые занимают небольшую долю всех проводимых операций. Безусловно, реализация данных рисков может принести убытки, но не такие значительные. Поэтому нет необходимости классифицировать финансовые риски по характеру учета операций, достаточно выделить данный вид рисков во всей совокупности.

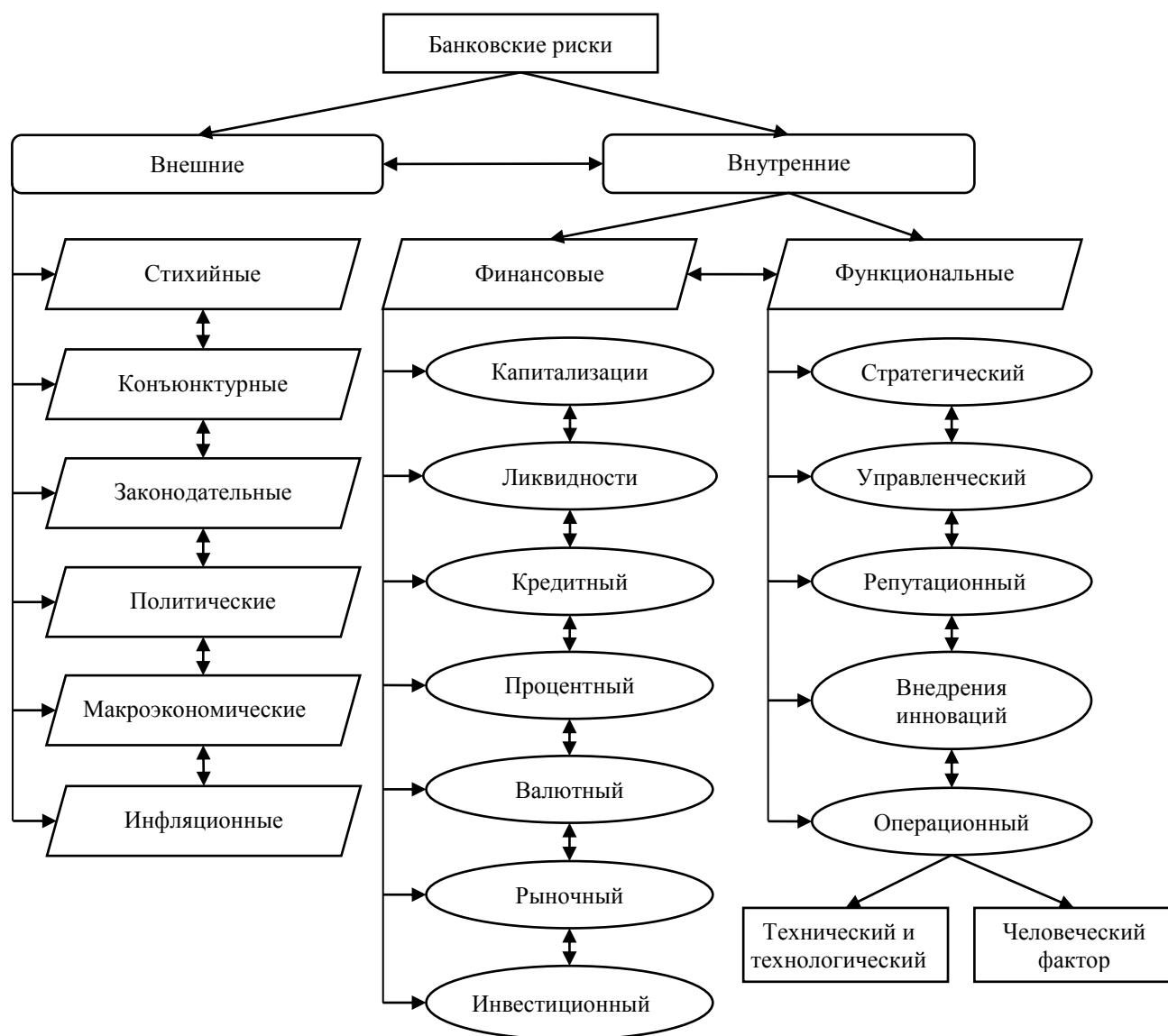


Рис.2. Классификация банковских рисков (составлено автором на основе обзора научной литературы)

Мало внимания уделяется риску капитализации при рассмотрении классификации банковских рисков. Формирование капитальной базы, ее качество и достаточный уровень являются условиями устойчивого развития коммерческого банка. Капитал служит для компенсации текущих потерь банка, связанных с невозвратом размещенных в активы средств. Доля собственного капитала в совокупных пассивах баланса невысока, однако его уровень должен быть достаточным для выполнения обязательств, принятых банком, для того, чтобы предотвратить банкротство. Поэтому следует учитывать риск капитализации банка, как вид финансового риска. Основными финансовыми рисками являются кредитный, процентный, валютный и риск ликвидности. Именно эти риски нуждаются в качественном и количественном регулировании и способны вызвать кризис, как отдельных банков, так и всей банковской системы

Банк России в своем письме «О типичных банковских рисках» определяет риск ликвидности как «риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме» [1]. Данный риск можно рассмотреть как вероятность наступления двух ситуаций: во-первых недостаточность формирования ликвидных активов, что потребует от банка занимать средства по высоким процентам. Во-вторых, невозможность банка удовлетворить требования заемщиков, например, в кредитах, что «означает для банка упущение выгодных вложений и соответственно потерю доходности» [4, с. 50]. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств по срокам размещения и срокам востребования. Речь идет о риске недостаточной ликвидности. В литературе так же выделяют риск излишней ликвидности – это снижение доходности банка из-за избытка высоколиквидных активов и, как следствие, неоправданного финансирования низкодоходных или вовсе не приносящих доход активов за счет платных для банка ресурсов [10, с. 50]. Посредничество между заемщиками и вкладчиками не

может существовать без посредничества при принятии риска. Банк, являясь финансовым посредником, несет эти риски осознано, привлекая средства клиентов и размещая их от своего имени, и имеет доход в качестве платы за эти риски. Таким образом, управление риском ликвидности является одним из приоритетов банковского риск-менеджмента.

Список литературы

1. О типичных банковских рисках: письмо Банка России от 23.06.2004 №70-Т // Консультант Плюс: справочная правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Борисова О.В., Маклакова Т.Р. Риски банковской деятельности на современном этапе развития экономики // Финансовый менеджмент, 2015. – №1. С.76-83.
3. Жарковская Е. П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка / Е. П. Жарковская. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 325 с.
4. Порядина И.В. Основные направления анализа риска ликвидности коммерческого банка // Финансы и кредит, 2013. – № 35. – С. 50-57.
5. Роуз П.С. Банковский менеджмент / П.С. Роуз. – пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 768 с.
6. Савельева Ю.В., Яковенко С.Н. Риск ликвидности коммерческого банка: теоретический аспект // Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум», 2015. – № 2(15) – 6 с.
7. Синки Дж. мл. Ф. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Ф. Синки, Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. – пер. с англ. – М.: Catallaxy, 1994. – 937 с.
8. Софронова В.В. Ликвидность банков в современных условиях // Финансы и кредит, 2012. – № 44. – С. 22-27
9. Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности / Афанасьева Л.П, Богатырев В.И. Журкина Н.Г. и др. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 720 с.
10. Холопенкова Т.Я., Гинзбург Р.Ф. Анализ методов оценки риска несбалансированной ликвидности коммерческого банка // Финансы и кредит, 2012. – № 42. – С. 48-55.
11. Яковенко С.Н. Актуальность анализа ликвидности в современных экономических условиях развития банковской системы// Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум», 2013. – № 3(8) – 6 с.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

КОРПОРАТИВНЫЙ ФОРСАЙТ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

¹Данилов М.С., ²Козачук Т.А.

^{1,2}ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

В условиях быстро меняющихся тенденций возникает необходимость в качественном планировании и прогнозировании, а также в формировании ожидаемого будущего. Надёжным инновационным инструментом, который используется на всех уровнях – от национального до корпоративного, является форсайт (от английского foresight – «предвидение»).

Качественное прогнозирование и продуманная стратегия развития позволяют компании быть конкурентоспособной, адаптированной к изменениям конъюнктуры рынка и другим процессам, влияющим на ее будущее.

Отправной точкой для форсайт-исследований можно считать методiku, разработанную в 1960-х годах американским стратегическим исследовательским центром «RAND» для прогнозирования влияния будущих научных достижений на способы ведения военных действий.

Целью корпоративного форсайта является поиск и выбор технологических, производственных, а также организационных факторов, способных оказать влияние на рынок, продукт, конкурентов. Форсайт позволяет найти приоритетные факторы процесса движения продукта от производителя до потребителя. Именно этот инструмент дает возможность выявить потенциал, необходимый для развития существующих и достижения новых конкурентных преимуществ организации.

Особенность корпоративного форсайта заключается в том, что он не только позволяет собрать и проанализировать информацию о политических, экономических, социальных факторах внешней среды, но и разработать новую систему взаимодействия со стейкхолдерами компании, учесть стратегии развития страны, региона, отрасли.

Общими требованиями к процедурам форсайт-исследований являются: этапность, согласованность с результатами национальных, региональных и отраслевых прогнозов [1, с. 86-90].

В общем случае можно говорить о трёх этапах исследований: «предфорсайт» (pre-forsight), сам «форсайт» (forsight) и «постфорсайт» (post-forsight).

На первом этапе собирается экспертный совет из представителей структур, сообществ и институтов; информируются участники разработки прогноза о возможных угрозах и рисках в краткосрочном и долгосрочном периодах; разрабатываются сценарные условия и основные параметры прогноза. Основное требование к сценарным условиям – описание наиболее вероятных внешних и внутренних условий, а также их корреляция с условиями, параметрами и характеристиками научно-технического, экономического, социального развития страны, отрасли на краткосрочный и долгосрочный период при отсутствии особых данных и указаний от заинтересованных лиц. Предфорсайт должен выявить прогнозные показатели, необходимые для качественного проведения последующих этапов прогнозирования и корректировки прогноза.

Второй этап предполагает работу с полученными данными для определения стратегии развития организации, а также выявление приоритетных технологий для составления сценария и прогноза [3].

Можно выделить несколько типов сценариев развития. Например, базовый, оптимальный и инерционный.

Базовый сценарий развития опирается на максимальное использование конкурентных преимуществ компании. Оптимальный сценарий представляет собой корректировку базового сценария с ограничением в объемах мобилизованных ресурсов. Инерционный сценарий основан на сохранении существующего вектора развития.

Заметим, «Правила разработки и корректировки прогноза научно-технологического развития Российской Федерации», утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №699, указывают на необходимость поиска инвестиционных возможностей для реализации именно базового сценария.

Любой сценарий должен быть целостным, реализуемым, эффективным, а также адекватно оценивать возможный риск.

Стоит понимать, что корпорация должна регулярно актуализировать стратегию развития и корректировать корпоративный сценарий, что и происходит в постфорсайте, когда происходит мониторинг предполагаемых изменений, при необходимости повторение этапов исследования, проверка вероятности ожидаемых событий.

Каждый форсайт уникален, и результат не подразумевает канонического сценария и рутинных действий, поэтому именно комбинация методов исследования способствуют эффективности исследования. Речь идет о сочетании таких методов, как бенчмаркинг, работа с государственными органами, составления карты риска, мониторинг, анализ литературы, консультации, конференции, кружки качества, дорожные карты, SWOT- и PEST-анализ и других [5, 6, 8]. При этом от экспертов требуется креативность и вовлеченность в работу, ориентированность на результат, глубина исследования, убедительность и хорошая работа над доказательственной базой.

Многие компании сегодня имеют собственные методики форсайт-исследований. У «Johnson&Johnson», например, это – «FrameworkS», которая заключается в проведении стратегических дискуссий три раза в год в три этапа:

- анализ тенденций рынка (социально-экономическая ситуация и запросы потребителей, а также влияние нового законодательства и новых тенденций на рынке технологий);
- коллективное обсуждение результатов первого этапа с использованием мозгового штурма (brainstorm) и своеобразных кружков качества;
- обсуждение результатов брейншторма и воспроизведение сценарных условий на практике в фокус-группах, а также продолжение работы кружков качества.

Компания не привлекает сторонних экспертов, а решает все своими силами. Участие всех сотрудников, желающих предложить свою идею, позволяет увидеть нереализованные рыночные возможности [4].

Большинство российских компаний сталкиваются с проблемами при проведении прогнозирования для форсайт-проектов [9]. Чаще всего отмечаются сложность подбора экспертов и организации творческого взаимодействия между ними, условность критериев формирования доказательной базы, отсутствие обсуждения полученных результатов и обратной связи от стейкхолдеров.

Решение такого рода проблем видится в развитии научно-производственной кооперации, в том числе и с вузами [2, 7]. Так как в рамках такой кооперации партнеры согласовывают свои планы, учитывая перспективные

потребности друг друга, а образовательные организации обеспечивают подготовку кадров под перспективные потребности компаний, взаимодействуя и на экспертном уровне в рамках форсайт-проектов.

В зоне постоянного внимания должны быть и направления возможного сотрудничества в инновационной сфере с зарубежными компаниями.

Глубина и ценность форсайт-исследований компаний зависит и от качества прогнозов на национальном, региональном и отраслевом уровнях. Требуется системное улучшение практики реализации форсайт-проектов. При этом компании не должны бояться экспериментировать и отыскивать собственные адаптированные под их стратегические цели и задачи методики форсайта.

Список литературы

1. Кузнецов С.В., Растов М.А. Инновационная деятельность компаний с государственным участием: стратегический контекст : монография. – СПб. : ГУАП, 2015. – 171 с.
2. Радова Ю.И., Растов М.А. К вопросу развития научно-производственной кооперации // Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект : материалы IV Международной научно-практической конференции. – СПб.: КБ-ПРИНТ, 2014. – С. 88-93.
3. Третьяк В.П. Конкурентоспособность отечественных компаний и корпоративный форсайт // Экономические стратегии. – 2012. – Т. 14. – № 10 (108). – С. 16-21.
4. Салазкин М.Г. Остаться на вершине: опыт компании Johnson&Johnson // Форсайт. – 2007. – Т. 1. – № 1. – С. 34-37.
5. Сулов Е.Ю. Формирование управленческого знания устойчивого развития социально-экономических систем: монография. – СПб. : СПбГИЭУ, 2012. – 264 с.
6. Управленческие проблемы модернизации / Под ред. А.Н. Цветкова. – СПб. : СПбГИЭУ, 2011. – 236 с.
7. Шматко А.Д., Радова Ю.И. К вопросу мониторинга инновационного потенциала вуза: микромодель и метрика показателей оценки // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2014. – № 6. – С. 62-66.
8. Юдин Д.С., Сулов Е.Ю. Модель стратегического управления инновационной деятельностью производственных подсистем // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2 (58-2). – С. 1065-1068.
9. Gershman M., Bredikhin S., Vishnevskiy K. The role of corporate foresight and technology roadmapping in companies' innovation development: the case of Russian state-owned enterprises // Technological Forecasting and Social Change. 2015. № 6/н.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИЛЫ ОРГАНИЗАЦИИ

¹Каширина К.Ю., ²Мазунин В.В.

^{1,2}ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

В современной экономике проблема нецелевого использования организации приобретает все большее значение. Каждая компания в наибольшей или наименьшей степени подвержена риску утратить свое функциональное предназначение, для которого она была первоначально создана [2; 5]. Для того, чтобы оценить организацию с точки зрения ее целевого использования существует термин сила организации. «Под силой организации следует понимать ее легитимные (легитимность, независимость, социальная значимость) и нелегитимные (внеконкурентные преимущества) возможности устойчиво развиваться и реализовывать свой целевой потенциал» [6].

Сила организации зависит от 4 факторов: легитимность (когнитивная, личная, структурная, вытекающая, диспозициональная, обменная), независимость, социальная значимость [3], внеконкурентные преимущества [4].

Для сравнительной оценки силы организаций можно предложить качественные шкалы по факторам (Табл.1).

Таблица 1

Характеристики факторов силы организации [1; 7]

Уровень фактора	ФАКТОР: ЛЕГИТИМНОСТЬ
Низкий	Создание организации и ее деятельность происходят только в соответствии с законом
Ниже среднего	Создание организации и ее деятельность происходят в соответствии с законом, а также с построением легитимного портрета организации с использованием 1-2 видов легитимности

Средний	Создание организации и ее деятельность происходят в соответствии с законом, а также с построением легитимного портрета организации с использованием 3 видов легитимности
Выше среднего	Создание организации и ее деятельность происходят в соответствии с законом, а также с построением легитимного портрета организации с использованием 4 видов легитимности
Высокий	Создание организации и ее деятельность происходят в соответствии с законом, а также с построением легитимного портрета организации с использованием 5-6 видов легитимности
Уровень фактора	ФАКТОР: НЕЗАВИСИМОСТЬ
Низкий	Организация взаимодействует с 1-2 поставщиками, полностью зависит от держателей ресурсов, а также имеет большой объем обмена
Ниже среднего	Организация взаимодействует с 1-2 поставщиками, зависит от держателя ресурсов и минимально может влиять на условия, предлагаемые поставщиком
Средний	Организация взаимодействует с 1-3 поставщиками, зависит от держателя ресурсов, однако имеет рычаги давления на поставщиков за счет низкого уровня критичности ресурса и малого объема обмена
Выше среднего	Организация взаимодействует с 3-4 поставщиками и имеет возможность выбора цены ресурса
Высокий	Организация имеет широкий спектр поставщиков (4-6 поставщиков на каждый вид ресурса) и имеет возможность выбора цены ресурса, а также застрахована от сбоя поставок. Организация не зависит от держателя ресурсов и имеет малый объем обмена
Уровень фактора	ФАКТОР: СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ
Низкий	Организация не осуществляет функции, направленные на удовлетворение социальных потребностей населения региона
Ниже среднего	Деятельность организации связана с реализацией социальных функций, от которых она получает выгоду
Средний	Организация безвозмездно осуществляет социально значимые функции, направленные на определённый круг лиц, но с целью возможного получения административного ресурса
Выше среднего	Организация безвозмездно осуществляет социально значимые функции, которые представляют интерес для некоторых слоев населения в регионе
Высокий	Организация безвозмездно осуществляет социально значимые функции, которые представляют интерес для всех слоев населения, не только в регионе, но и в стране в целом
Уровень фактора	ФАКТОР: ВНЕКОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
Низкий	Организация не имеет внеконкурентных преимуществ
Ниже среднего	Организация при создании имиджа использует только свои ресурсы
Средний	Организация пользуется родственными связями в региональном муниципалитете, что негативно сказывается на имидже компании в глазах потребителя
Выше среднего	Организация использует родственные связи в региональном муниципалитете. Имидж компании может вызывать незначительный резонанс в глазах потребителя
Высокий	Организация пользуется широким спектром административного ресурса. Имидж компании не страдает

В рамках исследования также были разработаны альтернативные факторы, от которых зависит сила организации – сила лидера и управление заемным капиталом. Также можно предложить качественные шкалы альтернативных факторов (Табл.2) для выполнения экспертной оценки.

Таблица 2

Характеристики альтернативных факторов силы организации

Уровень фактора	ФАКТОР: СИЛА ЛИДЕРА
Низкий	Руководитель компании не взаимодействует с конструктивным неформальным лидером

Ниже среднего	В компании создается видимое сотрудничество формального и конструктивного неформального лидера
Средний	Руководитель компании обсуждает узкий круг вопросов с конструктивным неформальным лидером
Выше среднего	В компании ведется эффективное сотрудничество формального и конструктивного неформального лидера
Высокий	Руководитель компании является одновременно ярким формальным и неформальным лидером компании
Уровень фактора	ФАКТОР: УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ
Низкий	Нецелевое использование всей суммы заемных средств (ремонт кабинета начальника)
Ниже среднего	Нецелевое использование более 50% заемных средств
Средний	Компания использует не более 50% заемных средств на цели основной деятельности
Выше среднего	Компания использует заемные средства на цели основной деятельности, но при необходимости может использовать на другие цели
Высокий	Компания привлекает заемные средства и использует их на цели ее основной деятельности

Для достижения большей точности при выполнении экспертной оценки была разработана формула силы организации отдельно для частных предприятий и государственных учреждений. Для того, чтобы вывести формулу, было проведено полевое исследование среди 5 частных предприятий и 5 государственных учреждений (Табл.3 и 4).

Таблица 3

Анкета для частных предприятий

Расположите следующие факторы в порядке убывания значимости для организации:
<ul style="list-style-type: none"> • Легитимность (законность); • Независимость (ресурсы); • Социальная значимость; • Внеконкурентные преимущества (использование личных связей); • Управление заемным капиталом; • Сила лидера

Таблица 4

Анкета для государственных учреждений

Расположите следующие факторы в порядке убывания значимости для организации:
<ul style="list-style-type: none"> • Легитимность(законность); • Независимость(ресурсы); • Социальная значимость; • Сила лидера

В анкете для государственных учреждений отсутствуют факторы – внеконкурентные преимущества и управление заемным капиталом, так как большинство государственных учреждений финансируются из государственного бюджета и не привлекают заемный капитал, а использование внеконкурентных преимуществ лишает смысла существование таких организаций.

По результатам опроса можно сделать вывод о том, что наибольшую значимость как для частных предприятий, так и для государственных учреждений представляет такой фактор, как легитимность, а наименьшую значимость для частных предприятий – социальная значимость, для государственных учреждений – сила лидера (Табл.5).

Результаты опроса респондентов

Частные предприятия	Государственные учреждения
1. Легитимность 2. Управление заемным капиталом 3. Сила лидера 4. Независимость 5. Внеконкурентные преимущества 6. Социальная значимость	1. Легитимность 2. Социальная значимость 3. Независимость 4. Сила лидера

Исходя из результатов опроса респондентов, выведены 2 формулы.

1) Для оценки силы организации частных предприятий:

$$CO = Л * 0,267 + Н * 0,187 + СЗ * 0,013 + ВП * 0,093 + УЗС * 0,227 + СЛ * 0,213$$

где CO – сила организации; Л – легитимность; Н – независимость; СЗ – социальная значимость; ВП – внеконкурентные преимущества; ФП – управление заемным капиталом; СЛ – сила лидера.

2) Для оценки силы организации государственных учреждений

$$CO = Л * 0,5 + Н * 0,167 + СЗ * 0,267 + СЛ * 0,066,$$

где CO – сила организации; Л – легитимность; Н – независимость; СЗ – социальная значимость; СЛ – сила лидера.

Минимальное значение, которое может получить организации по данным формулам 1, а максимальное – 5.

Оценка силы организации является важным элементом организационной динамики.

Во-первых, от уровня силы организации зависит способность компании реализовывать свой целевой потенциал, а также возможность выполнять основные функции, ради которых она была создана.

Во-вторых, сила организации определяет ее способность противостоять внешним воздействиям, которые могут привести к превращению организации в самодостаточную компанию, которая нужна только сама себе.

Выявление признаков нецелевого использования организации и их устранение способствует повышению эффективности деятельности компании, оптимизации расходов, а также росту конкурентоспособности на рынке.

Список литературы

1. Плешакова Е.Ю. Методы оценки системы менеджмента организации // Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції до 20-річчя кафедри менеджменту. – 2012. – С. 149-151.
2. Плешакова Е.Ю., Аль-Саббаг Нур Файез Саид Трансформация организационных систем и их моделей // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 7 (66). – С. 151-154.
3. Плешакова Е.Ю., Аль-Саббаг Нур Файез Саид. Влияние социофакторов на развитие виртуальных организаций // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : Материалы VIII Международной научно-практической конференции. – 2013. – С. 121-130.
4. Управленческие проблемы модернизации / Под ред. А.Н. Цветкова. – СПб. : СПбГИЭУ, 2011. – 236 с.
5. Суслов Е.Ю. Формирование управленческого знания устойчивого развития социально-экономических систем : монография. – СПб: СПбГИЭУ, 2012. – 264 с.
6. Цветков А.Н., Малюк В.И. Иммуитет и сила организации как факторы организационной динамики // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2015. – №39. – С. 45-51.
7. Цветков А.Н., Плешакова Е.Ю. Анализ патологий менеджмента на стадиях жизненного цикла организаций // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 5. – С. 27-37.

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ

Каптелина Е.А., Николаева Н.С.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск

Инновационное развитие является важнейшим фактором роста конкурентоспособности предприятия как на внутреннем, так и на мировом рынке. В процессе стратегического планирования предприятие должно учитывать

множество факторов, включая влияние внешней среды его функционирования и внутренние особенности производства. Инновационное развитие предприятия детерминирует возможности предприятия по достижению определенной инновационной цели, то есть степень его готовности к реализации программы инновационных преобразований и внедрения инновационных технологий, продуктов и др. [1]

Компании нефтегазодобывающей промышленности различаются между собой качественными характеристиками, наличием производственных мощностей, уровнем исследований и научных разработок и другими показателями. По этой причине невозможно составить представление о том или ином предприятии исключительно по одному параметру. Необходим комплексный подход, учитывающий индивидуальные показатели каждой компании [3].

В качестве инструмента сопоставления нефтяных компаний между собой и определения степени интеграции применим систему рейтингования – так называемый рейтинг вертикальной интеграции. В рамках данной статьи для рейтинговой оценки были выбраны нефтяные российские компании: ПАО «Татнефть», ПАО «Лукойл», ОАО НК «Роснефть», ОАО «НГК «Славнефть», ОАО «Сургутнефтегаз».

Данный рейтинг включает в себя определение двух параметров:

- масштаб интеграции;
- качество интеграции.

Рейтинг масштаба вертикальной интеграции рассчитывается на основании таких показателей, как:

- стоимость основных фондов;
- обновление производственных фондов;
- результаты исследований и разработок;
- финансовые вложения.

Показателями для расчета рейтинга качества вертикальной интеграции являются:

- соотношение стоимости основных фондов и вновь введенных ОС;
- соотношение финансовых вложений и результатов исследований и разработок.

Расчет интегрального показателя (ИПм) производится как сумма удельных весов всех показателей в разрезе компаний. Определение взвешенного интегрального показателя (ВИПм) – как наивысший балл по 10-балльной шкале наибольшему значению. Через соотношение $VIPm = ИПм * 10 / (ИПм = max)$ для значения определяется свой балл. Присвоение рейтинга происходит так: 1-ое место, если $VIPm = 10$, следующие места распределяются по снижению значений $VIPm$ [4].

В результате суммарный рейтинг вертикальной интеграции в разрезе нефтяных компаний РФ распределился следующим образом (Табл.1).

Таблица 1

Суммарный рейтинг вертикальной интеграции в разрезе НК РФ

Компании	Качество интеграции, баллы	Масштаб интеграции, баллы
ОАО «Сургутнефтегаз»	4,64	4,7
ПАО «Татнефть»	8,13	0,7
ОАО НК «Роснефть»	1,89	10,0
ОАО «НГК «Славнефть»	9,86	3,5
ПАО «Лукойл»	10,00	1,4

На основании полученных рейтингов масштаба и качества интеграции строим матрицу нефтяных компаний.

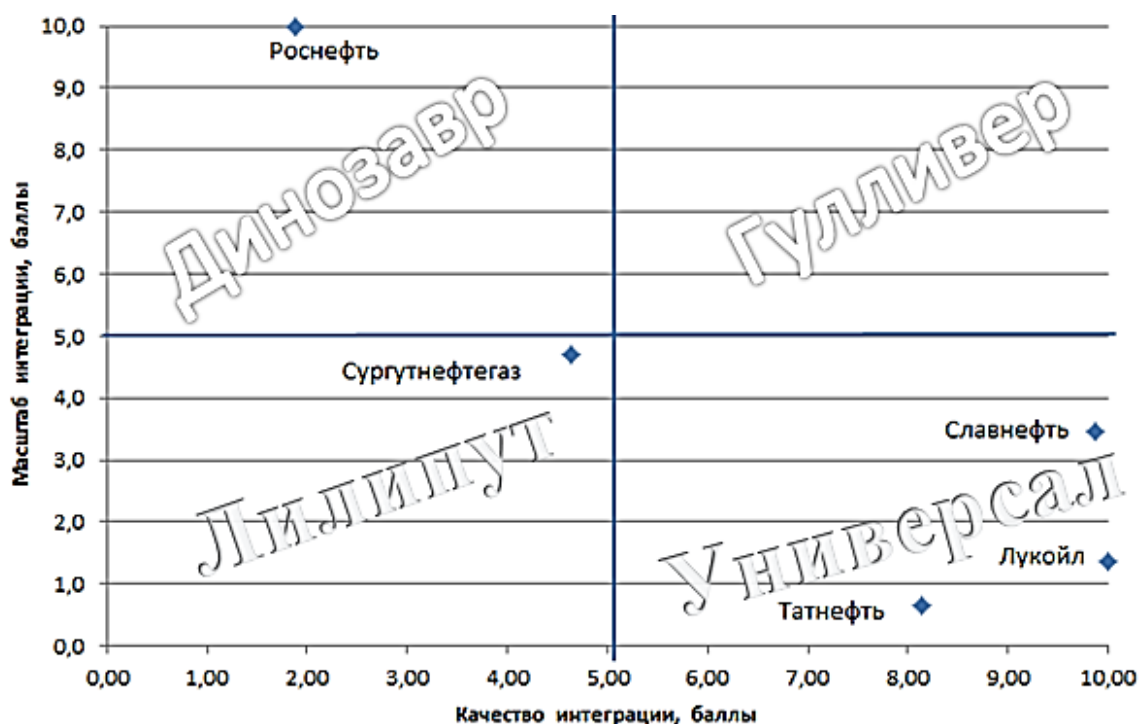


Рис.1. Матрица нефтяных компаний

По месту расположения в матрице компания классифицируется по одному из типов:

Гулливвер – компания с высоким уровнем масштабности и высокой эффективностью показателей.

Динозавр – компания, обладающая высокой степенью масштаба, но низкой эффективностью показателей.

Универсал – низкий масштаб интеграции и достаточно высокий уровень эффективности показателей деятельности.

Лилипут – компания с низким масштабом интеграции и невысокой эффективностью показателей.

Результаты анализа свидетельствуют о том, что наиболее высокий уровень масштаба вертикальной интеграции имеет «Роснефть», являющийся крупнейшей в мире публичной компанией по объёму добычи нефти (2 млн т нефти дополнительной добычи в результате внедрения новых технологий; 1,8 млрд руб – экономический эффект от внедрения новых технологий). В 2014г. основные усилия были направлены на восполнение запасов углеводородов на уровне не менее 100% от текущей добычи, разработку технологий экономически эффективного вовлечения в разработку и использования нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов углеводородов. В целях сохранения лидирующих позиций в отрасли необходимо продолжение работ, направленных на разработку системных мер по увеличению нефтегазоотдачи на разрабатываемых месторождениях.

ОАО «Сургутнефтегаз» - компания, занимающая 2-ое место в рейтинге масштаба интеграции. В число наиболее крупных проектов недавнего времени входят работы по модернизации циркуляционной системы на 14 буровых установках, техническое перевооружение объектов комплекса глубокой переработки нефти и установки производства жидких парафинов ПАРЕКС-2 с частичной заменой оборудования.

ПАО «Лукойл» занимает 1-ое место в рейтинге качества вертикальной интеграции. Особое внимание инновационным технологиям уделяется при проведении геолого-разведочных работ, в результате чего успешность поисково-разведочного бурения в 2014 году возросла до 86%, открыто 14 месторождений, 38 залежей; органический прирост запасов – 815 млн барр. н.э. (+28,5% к 2013 году); восполнение добычи приростом запасов – 121% [5].

ПАО «Татнефть», занимающая в рейтинге масштабе интеграции не лидирующие позиции в следствие большой выработанности месторождений, разработки технологий добычи тяжелых, сверх вязких нефтей, битумов. Общий объем инвестиций в добычу нефти на территории РТ в 2014 году составил 26,8 млрд рублей, включая бурение, капитальное строительство, геолого-технические мероприятия и др. Инвестиции в добычу нефти за пределами РТ составили 2,9 млрд рублей. К тому же компания успешно решала задачи по повышению отдачи вложенных инвестиций в шинное производство [2].

Согласно рейтинговой оценке, ОАО «НГК «Славнефть» - компания, имеющая низкий масштаб интеграции, вследствие чего ее инвестиционная программа в области добычи нацелена на снижение темпов

падения добычи, развитие ресурсной базы, повышение эффективности геологического изучения недр; и достаточно высокий уровень эффективности показателей деятельности, поскольку компания реализует программы по повышению технологической эффективности, а также выполнение мероприятий, направленных на повышение уровня использования ПНГ.

Таким образом, рейтинговая оценка позволяет учитывать как масштаб производства, так и качественные показатели работы предприятия, позволяя выработать альтернативные варианты решения задач инновационного развития в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры, политической ситуации и т.д.; применять методику оценки инновационного развития на предприятиях любой отрасли независимо от формы собственности, адаптировав при необходимости состав и количество используемых показателей.

Список литературы

1. Евтушенко Е., Юсупова Э. – Оценка инновационного потенциала предприятия/ «Инвестиции и инновации» / «Экономика и управление: научно-практический журнал» №5, 2014г.
2. Каптелинина Е.А. - Анализ внедрения инновационных технологий с целью повышения нефтеизвлечения продуктивных пластов на действующих месторождениях на примере «Нурлатнефть» / Ученые записки АГНИ, 2010г.
3. Каптелинина Е.А., Нурийахметова С.М. - Оценка эффективности инвестиционных проектов по бурению скважин / Материалы всероссийской научно-практической конференции 14-18 апреля 2014г.
4. Фатхутдинова О.А., Габдрахимова Р.Ф., Каптелинин О.В. - Планирование на предприятии (организации): Методические указания по проведению практических занятий и выполнению самостоятельной работы – Альметьевск: АГНИ, 2014г.
5. Официальные сайты ПАО «Татнефть», ПАО «Лукойл», ОАО НК «Роснефть», ОАО «НГК «Славнефть», ОАО «Сургутнефтегаз».

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ ПЕНСИОНЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

¹Раменская Г.П., Раменский С.Е., ²Раменская В.С.

¹Российский государственный профессионально-педагогический университет, г.Екатеринбург

²Уральский государственный юридический университет, г.Екатеринбург

Существует точка зрения, что для достижения прогресса человечества стратегическим приоритетом инвестиций должны быть вложения «не только и не столько в новую технику», сколько в человека, в его здоровье, культуру, образование, знания, умения. «Вот уже 20 лет вы платите мне за мои руки, вы также могли бы вдобавок использовать бесплатно мою голову, но вы никогда об этом меня не просили», - такой ответ дал американский рабочий на вопрос об удовлетворенности своей работой [7, с. 63]. Подобные слова могли бы произнести многие российские пожилые люди, ежемесячно получающие начисленную им пенсию.

Правительство России стремится поднять жизненный уровень населения путем вложения средств в научно-технический прогресс. По мнению академика О.Т. Богомолова, таким способом раньше эту задачу не удалось решить главным образом потому, что не была создана соответствующая техническому прогрессу гуманитарная компонента развития экономики. В качестве ее элементов можно назвать государственное устройство, качество политической и деловой элиты, демократические институты управления и поддержания порядка, господствующую идеологию, общественное сознание, общую и поведенческую культуру людей, их нравственность, влияние средств массовой информации, поддержку науки, одаренных ученых и деятелей культуры [2, с. 65].

Вслед за Г. Селье можно говорить о наличии у человека (по крайней мере, у некоторых индивидов) специфического, «наследственно определенного ограниченного запаса жизнедеятельности». «Человек непременно должен израсходовать его, чтобы удовлетворить врожденную потребность в самовыражении, совершить то, что он считает своим предназначением, исполнить миссию, для которой, как ему кажется, он рожден» [9, с.66]. Необходимость реализации заложенных природой возможностей индивида обуславливает его креативность, под которой понимают «способность к умственным преобразованиям, к творчеству... Основными факторами креативности признаются: оригинальность, семантическая гибкость, образная адаптивная гибкость, способность к обостренному восприятию недостатков, дисгармонии [3, с. 172].

Человек, который работает вдохновенно, способен больше делать и меньше при этом уставать. Такой результат будет достигнут, если индивид выберет для себя труд «по призванию», реализуя внутреннюю потребность к самореализации. Вдохновение легче испытать, если человек нашел свое призвание. Сигналом к тому, что дело по душе удалось найти, является возможность удовлетворить при помощи него потребности творчества [5].

Экономический кризис заставляет более внимательно относиться к ресурсному, производственному потенциалу пенсионеров, труд которых способен помочь решить экономические проблемы России и, одновременно, улучшить качество жизни пожилых людей. Примечательно, что в китайском языке отсутствует слово «кризис», соответствующее понятие записывается как «проблемы + возможности». Если представитель «третьего возраста» занимает активную позицию после выхода на пенсию, то для него отставка означает освобождение от ограничений, обусловленных режимом общественно значимого труда. Ощущение свободы может помочь проявлению ранее скрытых способностей, освоению новых знаний в своей или смежной профессии.

Системой можно назвать «множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство» [8, с. 390]. Такой комплекс способен к самостоятельной регуляции существенных внутренних параметров (гомеостазис системы) и к саморазвитию. Важной особенностью системы является наличие у нее адаптации – способности приспосабливаться к существующим условиям. Различают пассивную адаптацию системы (реагирование комплекса на изменение среды) и активную (воздействие системы на среду) [6]. В статье основное внимание уделено вопросам активной адаптации пенсионеров.

В современной России преобладает идея, что информация имеет свою ценность и стоимость, является таким же ресурсом для предприятия как труд, капитал и земля, и потому требует грамотного управления [10, с. 13]. Гомеостатические механизмы производственных, общественно-экономических систем, обеспечивая устойчивость их функционирования, обычно препятствуют практическому воплощению идей, знаний, накопленного опыта отдельных индивидов. Уменьшение регулирования систем во время кризисных явлений предоставляет удобный случай для использования на практике этих резервов. Таким образом, можно говорить об увеличении вероятности реализации во время кризиса ноу-хау как пенсионеров, так и молодых людей. Поэтому А. Владимирская, руководитель агентства PRUFFI, называет кризис «точкой роста». В это время часто возникают крупные состояния. Молодой сотрудник, который знает способ увеличения прибыли предприятия, способен легче, чем в случае устоявшихся отношений, реализовать свою идею на практике и, как следствие, сделать стремительную карьеру. Во время кризиса фирма вынуждена экономить, и часто не может, как это делала раньше, обратиться к сторонним организациям, например, для оптимизации налогообложения, реструктурирования долга. Для решения таких производственных задач привлекают «своих» пенсионеров [1]. Развитием этой идеи можно считать мнение А. Каримова, генерального директора компании Mr. Hunt. Он считает, что переживаемый Россией экономический кризис выявляет людей, которые в принципе не могут заниматься бизнесом. Они сумели оказаться «в нужное время в нужном месте, и рынок вынес их наверх»; привыкли достигать успеха сравнительно легко, так как руководимые ими компании при возникновении могли существовать за счет средств от инвесторов и акционеров. Таких денег сейчас нет. В тяжелых условиях кризиса предприниматель должен иметь «высокую мотивацию, постоянно думать и искать доходы для своего бизнеса». Многие собственники не знают, как развивать бизнес в современных условиях, поэтому колоссальный спрос в ближайшее время будет на предпринимателей внутри компании и на предпринимателей «со стороны». «Настоящий» предприниматель находит силы, идеи, возможности, ресурсы у себя внутри, а наемный менеджер, «внутренний» предприниматель ищет резервы в компании, вне себя [4]. Пенсионеры чаще будут попадать во вторую группу. Пожилые люди стремятся наиболее полно использовать имеющиеся ресурсы; большой производственный опыт дает им возможность адаптировать предприятие не к будущим, а к настоящим, существующим условиям, что во время кризиса представляет особую ценность.

Важная роль принадлежит пенсионерам в обеспечении преемственности знаний, творческого развития опыта работников, ученых, педагогов, без чего невозможен инновационный процесс. Как в нашей стране, так и в США актуальность проблемы увеличилась из-за послевоенного резкого увеличения рождаемости (бэби-бума) и последующего значительного уменьшения числа появившихся детей. В России распад СССР, «лихие девяностые годы» сопровождалось разрушением производственно-технологических связей, закрытием и перепрофилированием значительного количества предприятий. Дополнительные возможности для отечественных бизнесменов и производителей обусловлены перестройкой экономики в связи с политикой импортозамещения, проводимой правительством России после 2013 года. Аналогично, в Соединенных Штатах после окончания «холодной войны» возникла необходимость ликвидации, изменения производства большого

числа многих компаний. Массовые сокращения работников в короткие сроки привели к угрозе потери технологической информации. Например, после окончания холодной войны, из сектора интегрируемых систем компании Northrop Grumman было уволено почти 12000 (из 13000) сотрудников - специалистов по созданию и эксплуатации бомбардировщиков В-12. В результате, аэрокосмический гигант мог потерять накопленные инженерами в течение многих лет сведения о самом сложном на тот момент самолете. Такая информация была необходима для дальнейшего эксплуатационного обслуживания и, как оказалось впоследствии, - для модернизации бомбардировщиков. Некоторые сведения оказались все-таки утраченными, но компания приобрела ценный опыт по обеспечению преемственности знаний, проводя соответствующую работу заблаговременно, в течение нескольких лет до выхода специалиста на пенсию. Была разработана система управления документами; в виртуальном пространстве совместной работы производилась кинозапись способов работы инженеров. В рамках особых программ по всей стране происходили встречи по обмену опытом между молодыми и пожилыми инженерами, на которых происходило личное или при помощи электронной почты обсуждение технических вопросов. Специальные программы помогали находить экспертов среди сотрудников фирмы [10, с. 110 – 111]. Наука «управление знаниями» не случайно возникла именно в крупных транснациональных корпорациях, проблемы, в функционировании которых могли существенно сказаться на экономике страны. Подобные меры обеспечения надежной передачи знаний от старших к молодым работникам необходимо реализовывать в России.

Список литературы

1. Богданова, Т. Кого уволят? Больше всего пострадает провинция / Т. Богданова // Аргументы и факты - Урал. 2015. №5(1786). 20 января – 3 февраля.
2. Богомолов, О.Т. Социально-гуманитарные аспекты модернизации России / О.Т. Богомолов // Вестник Российской академии наук. 2012. Том 82, № 1.
3. Дьяченко, М.И. Психологический словарь – справочник / М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович. - Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2001. (Библиотека практической психологии).
4. Каримов, А.: «Предпринимательство внутри компании будет очень востребовано, потому что многие собственники не понимают, как развивать бизнес в новых условиях» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zillion.net/ru/blog/4599/aramis-karimov-priedprinimatiel-stvo-vnutri-kompanii-budiet-ochien-vostriebovano-potomu-chto-mnoghiie-sobstvienniki-nie-ponimaiut-kak-razvivat-biznies-v-novykh-usloviakh> (дата обращения 21.10.2015).
5. Краснова, В. Свадьба дела с идеалом / В. Краснова, А. Матвеева // Эксперт. 2009. № 26 (664).
6. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. – М.: «Наука», 1987.
7. Пратер, Ч. Как создавать инновации / Ч. Пратер, Л. Гандри. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2012. – 95 с.
8. Профессионально-педагогические понятия: Словарь / Сост. Г.М. Романцев, В.А. Федоров, И.В. Осипова, О.В. Тарасюк. – Екатеринбург: Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета, 2005.
9. Селье, Г. Стресс без дистресса / Г. Селье. - М.: Прогресс, 1982.
10. Управление знаниями. Теория и практика: учебник для бакалавриата и магистратуры / под ред. А.И. Уринцова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА ЗНАНИЙ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Володикова Е.О.

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

С конца 20-го века и по настоящее время, без преувеличения, в развитых странах все сферы общества претерпели значительные изменения. Несмотря на предположения о том, что страны, по всем критериям соответствующие определению развитых стран, должны были принимать технологические новшества значительно легче, если их уровень технологического развития превосходил тот же показатель у других развитых стран, ряд исторических фактов не подтвердил в полной мере этого предположения. Сегодня можно говорить о различиях в восприятии технологических изменений в зависимости от экономической системы в стране, господствующей политической идеологии, декларируемых социально-культурных норм.

В США основатель «экономики знаний» Ф. Махлуп оформил свое понимание меняющейся экономики как «система общих представлений, совокупность достижений практики, система методов создания условий для функционирования и поддержания научно-исследовательской деятельности» еще в начале 70-х гг. 20-го века [3]. В 1980-х впервые было сформулировано понятие «информационной экономики». М. Порат называл информационной экономикой область знаний, «изучающую экономические законы, действующие в сфере производства и воспроизводства научно-технической информации, научного знания» [12]. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) «экономику знаний» определяет направлениями деятельности, «напрямую построенные на производстве, дистрибуции с использованием знаний и информации» [11].

Существуют более конкретизированные с точки зрения своего времени определения. Так, с точки зрения динамичного подхода к новой экономике, целесообразно привести тезис П Друкера: «Знания сейчас становятся одним из факторов производства, по отношению к которому труд и капитал являются побочными» [10]. Растущая роль знаний в качестве ресурса и экономического продукта отмечена в тезисе, сформулированном М. Абрамовичем и П. Дэвидом: «Возможно единственная наиболее значительная характеристика недавнего экономического роста заключается в светском развитии знания, зашифрованном и используемом для организации и реализации экономической активности» [9].

В России представление о новой экономике сформировалось значительно позже. Несмотря на то, что термин «новая экономика» рассматривается, в отличие от «экономики знаний», в большей степени как характеристика, а не как полноценная концепция, она имеет емкое определение. «Новая экономика – это часть экономики, которая включает высокотехнологичные отрасли – в узком смысле; такая часть макроэкономической среды, сформировавшаяся под влиянием новых технологий, которая качественно отличается от «старой экономики» в отношении как основных принципов функционирования, так и возможностей ее дальнейшего развития за счет использования информационного ресурса» [4]. С точки зрения современного контекста приведенное определение адекватно фактическому состоянию мировой экономики и видению того, к чему стремится человечество в ближайшей перспективе.

Построение новой экономики должно обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие общества при сохранении равновесия с природной средой. Очевидно, что формирование экономики знаний тесно связано с развитием человеческого разума. Ноосфера (сфера разума) – это «биосфера, наделенная человеческим разумом, в которой человеческий разум берет на себя ответственность за гармоничное совместное развитие человеческого общества и природы» [6].

Оценка приведенных определений и общих тенденций развития общества позволяет сформулировать некоторые тезисы, характеризующие понимание обществом происходящих изменений:

- рациональное познание обществом окружающей среды и последствий человеческих действий, совместной эволюции биосферы и социума;
- смена экономической парадигмы на управленческую;
- формирование общества контроля качества;
- общество образования и управления интеллектом как парадигма развития;
- осознание значения процессов информационного-содержательного анализа.

Процесс информационного-содержательного анализа является не только характеристикой новой экономики, но и инструментом ее развития. Именно поэтому с началом компьютеризации общества и появлением интернета, некоторые представители новой экономики быстро нашли способ использования информации в качестве ресурса. Соединенные Штаты, страна – создатель интернета, – раньше всех обратилась к «информационной надстройке». Именно там теперь концентрируется биржевая торговля, авторитетные аналитические и рейтинговые агентства, что говорит о значительно более высоком уровне обработки информации, нежели в других развитых странах.

Впервые концепцию управления знаниями затронул футуролог Э. Тоффлер [7]. Э. Тоффлер один из немногих, кто сразу связал управление интеллектом с компьютеризацией общества. Он же сформулировал еще в 1980-х гг. понятие «шок будущего» (англ. futureshock), подразумевая состояние длительной фрустрации, вызванное невозможностью человеком обрабатывать всю поступающую информацию.

В научном сообществе существует близкое понятие «технологической сингулярности», сформулированное В. Виджем [13]. Концепция технологической сингулярности предполагает наступление гипотетической точки технологического развития, в которой прогресс станет настолько быстрым, что человек больше не сможет воспринимать происходящие изменения.

Если рассматривать такого рода проблемы с точки зрения непосредственно менеджмента знаний, то следует вспомнить понятие «технократической асимметрии человеческого разума», введенное В.П. Казначеевым,

которое фиксирует смещение в совокупности знаний в сторону высокого уровня развития технических и физико-механистических знаний и слабости общественных наук [5].

Новая экономика требует от человечества набора качеств, отличного от того, что находился в рамках социокультурных норм еще десятилетие назад в России, двадцатилетие назад в развитых Европейских странах и тридцатилетие назад в США (азиатская модель мышления не подверглась в значительной степени изменениям в рамках новой экономики). Роль личностных качеств в технологическом и социально-экономическом развитии упоминал еще Л.Н. Гумилев в «теории пассионарных толчков».

В научной литературе подчеркивается значение поведенческих навыков, которые приобретаются, в том числе, посредством основанных на системном мышлении имитационных игровых моделей [1], интеллектуализации менеджмента и его инструментов [2, 8]. Однако приоритетом в плане развития менеджмента знаний, безусловно, должно быть содействие новому поколению, выросшему с вычислительной техникой и новейшими технологиями, в социально-экономической адаптации. Трудно подготовить человечество ко всем возможным вызовам нового времени и к институциональным особенностям новой экономики. Менеджмент знаний должен формировать интеллект человека как гибкий, развиваемый инструмент, но не благо, которое ему дает новое время.

Список литературы

1. Карлик А.Е., Растова Ю.И. Имитационные игры как исследовательский инструмент, обучающие стратегии и образовательная методология // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 3 (93). – С. 159-162.
2. Масино Н.Н., Растов М.А. Стратегическая карта инновационного развития как инструмент интеллектуальной системы стратегического управления // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 2. С. 97-102.
3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.
4. Станковская И.К. Стрелец И.А. Экономическая теория: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 480 с.
5. Суслов Е.Ю. Формирование управленческого знания устойчивого развития социально-экономических систем: монография. – СПб. : СПбГИЭУ, 2012. – 264 с.
6. Суслов Е.Ю. Внешние основания теории ноосферного социально-экономического управления // Экономика и управление. – 2008. – № 2. – С. 30-33.
7. Тоффлер Э. Третья Волна. – М.: Аст, 1999. – 781 с.
8. Управленческие проблемы модернизации / Под ред. А.Н. Цветкова. – СПб. : СПбГИЭУ, 2011. – 236 с.
9. Abramowitz M. and P. David, 'Technological change and the rise of intangible investments: the US economy's growth path in the twentieth century' in OECD, Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy (OECD: Paris), 1996, p.35.
10. Drucker P. 'From capitalism to knowledge society' in D. Neef (ed.) The Knowledge Economy, (Woburn MA: Butterworth) 1998, p.15.
11. OECD, The Knowledge Based Economy, OECD/GD (96) 102, p. 46.
12. Porat, Mark Uri (May 1977). The Information Economy: Definition and Measurement. Washington, DC: United States Department of Commerce. OCLC 5184933.
13. Vinge V. The Coming Technological Singularity: How to Survive in the Post-Human Era. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www-rohan.sdsu.edu/faculty/vinge/misc/singularity.html>.

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРОВ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Болгова А.С., Кузнецова Е.В., Мухамедьяров А.А.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

На сегодняшний день дорожное строительство получает подряды по системе государственных закупок, которая представляет собой процесс размещения заказов на доставку строительных материалов, исполнение строительно-монтажных работ или предоставление услуг для государственных или муниципальных нужд на конкурсной основе. Государственные закупки были введены законом № 94-ФЗ от 21 июля 2005, который потерял актуальность с 1 января 2014 года.

В настоящее время система государственных закупок регулируется законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013. Такая договорная система предполагает конкурсный отбор поставщиков материалов и услуг, что позволяет получить государству наиболее выгодные условия для поставок и снизить коррупцию в сфере государственных закупок.

Наиболее эффективным способом для государства оплатить наименьшую сумму за необходимые услуги или материалы высокого качества в строительной отрасли является строительный тендер. Отбор ofert в процессе строительного тендера проходит с повышенной внимательностью, тщательностью и ответственностью. В тендерную документацию входят как техническое задание, так и проектно-сметные документы. Дорожно-строительной организации требуется изучить представленные документы и оценить возможность реализации проекта собственными силами или с участием субподрядных организаций. В такой ситуации возможен риск выставления завышенной цены, при которой тендер скорее всего может быть проигран, либо же риск выставления заниженной цены, приводящей к ущербу строительной компании и срыву сроков производства работ. Строительные тендеры чаще всего проводятся только на государственных заказах, что определяет специальный порядок участия в торгах.

На сегодняшний день в процессе осуществления тендера заказчик, в соответствии с № 44 Федеральным законом обязан выбрать подрядчика, предлагающего минимальную цену договора, не увязывая эту цену с затратами на производство строительно-монтажных работ. Это приводит к тому, что организации, привыкшие к скрупулезному выполнению договорных обязательств, уходят с торгов. Тендер может быть выигран организацией, которая соглашается на заведомо заниженную цену, за которую практически невозможно произвести строительно-монтажные работы без нарушения технологии производства работ и, следовательно, без снижения качества производимых работ. При этом, кроме качества производимых работ страдают и другие параметры объекта, такие как, например, сроки производства работ. В дорожном строительстве это приводит к еще более негативным последствиям, так как сезонность работ накладывает отпечаток на всю систему организации производства работ и, следовательно, при отсутствии учета этого фактора, на качество работ. Возможен сговор между претендентами на подряд. Предположим, получить государственный заказ на строительство автомобильной дороги пожелали четыре организации. Две из этих организации отметим, как «А» и «В» — честные, добросовестные организации. Они рассчитывают выиграть добросовестно, предлагая выполнить работы за цену, соответствующую сметным нормативам и рыночным условиям. На протяжении торга, «А» и «В» незначительно, основываясь на сметных расчетах, снижают цену. Есть также организация «С», которая с упорством введет торговлю и предлагает произвести работы за минимальную цену. Также в аукционе участвует участник «D», который предлагает сумму более высокую, чем у третьего участника «С» и незначительно меньшую, чем «А» и «В». Снижая цену, участник «С» устраняет «А» и «В» как конкурентов. В конкурсе сохраняются лишь «С» и «D». Выигрывает «С», фирма, которая предложила очень низкую, заведомо неэффективную для своей организации цену. Спустя некоторое время организатор торгов выясняет, что участник «С» на юридических основаниях выводится с торгов. А участник «D», фирма, которая предложила сумму немного ниже, чем «А» и «В», побеждает.

Такой подход позволяет недобросовестным производителям работ обеспечить подрядом заранее определенную организацию. Такая возможность появляется при олигополистическом ценообразовании и активно используется недобросовестными подрядчиками в современной практике.

Список литературы

1. www.spb.bt.su
2. www.zakupki.gov.ru
3. Строительство. Проектирование. Ремонт / [А.А. Храбкин, О.М. Воробьева, П.Н. Корнилов и др.]. – 2-е изд. испр. и доп.; под общ. ред. А.А. Храбкина. – М.: ИД «Юриспруденция», 2011. – 728 с.

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ

Амонов Д.Р.

Российско-Таджикский Славянский Университет (Душанбе)

В статье рассматриваются цели и задачи концепции формирования электронного правительства в Республике Таджикистан, принятой в 2011 году, а также опыт Российской Федерации.

Ключевые слова: концепция, электронное правительство, информационно-коммуникационные технологии, цели и задачи, электронный документооборот.

THE LEGAL BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF E-GOVERNMENT IN TAJIKISTAN: THE GOALS AND OBJECTIVES OF THE FORMATION CONCEPT

The article discusses the goals and objectives of the concept of forming e-government in the Republic of Tajikistan, adopted in 2011 and the experience of the Russian Federation.

Keywords: concept, e-government, information and communication technologies, goals and tasks e-Doc-metaborate.

Правительство Республики Таджикистан уже на протяжении нескольких лет внедряет электронное правительство в практику и данный проект разрабатывается в рамках реализации государственной стратегии «Информационно-коммуникационных технологий для развития Республики Таджикистан», утвержденной Указом Президента РТ 5 ноября 2003 года.

Следующим шагом в этом направлении стало принятие Концепции формирования электронного правительства в Республике Таджикистан Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 30 декабря 2011 г., №643 (далее — Концепция), которая разработана в целях реализации Государственной стратегии «Информационно-коммуникационных технологий для развития Республики Таджикистан», утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 5 ноября 2003 года, № 1174, Государственной программы развития и внедрения информационно-коммуникационных технологий в Республике Таджикистан, утвержденной постановлением Правительства Республики Таджикистан от 3 декабря 2004 года, № 468, Концепции государственной информационной политики Республики Таджикистан, утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 30 апреля 2008 года, № 451, Стратегии реформирования системы государственного управления Республики Таджикистан, утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 15 марта 2006 года, № 1713 и Концепции государственной информационной политики Республики Таджикистан, утвержденной Указом Президента Республики Таджикистан от 30 апреля 2008 года, № 451 [1]. В данной статье остановимся на этой Концепции, как документе, который принят последним в этом ряду и включает в себя наиболее полную информацию по этапам внедрения электронного правительства в Республике Таджикистан.

Под электронным правительством в настоящей Концепции понимается новая форма организации деятельности исполнительных органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения ИКТ качественно новый уровень оперативности и удобства получения гражданами и организациями общественных услуг, и информации о результатах деятельности исполнительных органов государственной власти.

Обращаясь к опыту современной России следует отметить, что концепция электронного правительства была утверждена 6 мая 2008 года Правительством РФ [2]. Согласно этой концепции электронное правительство будет создаваться в два этапа:

1. 2008 год — разработка и утверждение необходимых документов;
2. 2009—2010 годы — практическое внедрение.

10 сентября 2009 года выпущено Постановление № 721 «О внесении изменений в федеральную целевую программу „Электронная Россия (2002—2010 годы)“». В новой редакции данной Программы были отражены мероприятия, цели, показатели результативности, направленные на построение инфраструктуры электронного правительства России и реализацию Концепции формирования электронного правительства до 2010 года (распоряжение Правительства РФ от 6 мая 2008 г. № 632-р). Согласно положениям программы построение инфраструктуры электронного правительства будет строиться на унифицированной единой технологической платформе путем объединения на единой телекоммуникационной инфраструктуре его функциональных элементов — информационных систем федеральных органов исполнительной власти, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также элементов инфраструктуры общественного доступа — центров доступа в общественных приемных, библиотеках и ФГУП «Почта России», ведомственных и региональных центров телефонного обслуживания, сайтов государственных органов в сети Интернет, региональных многофункциональных центров оказания услуг. Кроме оказания услуг для граждан и организаций в основные задачи инфраструктуры электронного правительства входит построение информационно-аналитических систем для повышения эффективности государственного управления, мониторинга социально-экономического развития, управления ходом выполнения приоритетных национальных задач (условное название ГАС «Управление»), то есть затрагиваются существенные вопросы совершенствования и административной реформы государственного управления в России.

Согласно же принятой в Республике Таджикистан Концепции, формирование электронного правительства включает взаимосвязанные задачи по улучшению взаимодействия внутри исполнительных органов государственной власти, управление на основе безбумажного документооборота, а также обеспечение реализации большинства функций государственного управления, ориентированного на взаимодействие государственного аппарата с остальными субъектами гражданского общества на базе ИКТ.

В документе указывается, что внедрение электронного правительства приведет к положительным изменениям в отношениях правительства со всеми пользователями: гражданами, исполнительными органами государственной власти, государственными организациями, государственными служащими и представителями бизнеса. Результатом реализации Концепции будет улучшение качества и сокращение сроков предоставления исполнительными органами государственной власти услуг гражданам и организациям, обеспечение доступа к информационным базам деятельности исполнительных органов государственной власти, в перспективе же, с учетом совершенствования административной системы – создание эффективного и оптимального по составу государственного аппарата.

Создание электронного правительства должно модернизировать и развивать все уровни государственного управления от межведомственного взаимодействия до взаимодействия государства и граждан [3].

В настоящей Концепции определены цели и задачи формирования электронного правительства, дальнейшие стратегии выполнения планов и программ в Республике Таджикистан.

Согласно данной Концепции, основными целями формирования электронного правительства в Республике Таджикистан являются:

- повышение эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти и управления за счет широкого использования ИКТ;
- повышение качества и доступности предоставляемых гражданам и организациям общественных услуг;
- упрощение процедур и сокращение сроков оказания общественных услуг, а также снижение административных издержек, связанных с предоставлением этих услуг;
- повышение доступности информации о деятельности исполнительных органов государственной власти;
- формирование единой системы информационного обмена, используя электронные информационные ресурсы и постоянную связь с системой и ограниченной сетью учета всех пользователей.

— экономическое стимулирование использования Интернета и современных информационных технологий.

Также в Концепции указано исполнение следующих задач:

— разработка и внедрение функциональных информационно-аналитических систем (ИАС), поддерживающих процесс принятия управленческих решений в пределах отдельных исполнительных органов государственной власти;

— автоматизация межведомственного взаимодействия в процессе принятия управленческих решений;

— автоматизация процедур предоставления государственных услуг;

— повышение открытости информации о деятельности исполнительных органов государственной власти, расширение возможности доступа и непосредственного участия граждан, организаций и институтов гражданского общества в процедурах формирования и экспертизы решений, принимаемых на всех уровнях государственного управления;

— повышение качества административно-управленческих процессов;

— обеспечение оперативности и контроля результатов деятельности исполнительных органов государственной власти;

— обеспечение требуемого уровня информационной безопасности электронного правительства при его функционировании;

— развитие и широкое применение в деятельности исполнительных органов государственной власти средств обеспечения удаленного доступа граждан и организаций к информации о деятельности исполнительных органов государственной власти;

— устранение «цифрового неравенства» (неравенство среди граждан в использовании информационных и телекоммуникационных технологий, определяемое социально-экономическими различиями и географическим местоположением), которое является одной из центральных задач обеспечения эффективности электронного правительства и реализуется посредством развития ИКТ инфраструктуры (территориальное развитие сетей связи, повышение качества связи, компьютеризация населения, развитие Интернета на территории страны).

Решение поставленных задач будет осуществляться соответственно по следующим основным направлениям и механизмам реализации Концепции:

— создание необходимой нормативной правовой базы формирования электронного правительства, включая создание единой инфраструктуры обеспечения юридически значимого электронного взаимодействия;

— формирование базовых компонентов инфраструктуры электронного правительства;

— формирование и развитие электронных услуг исполнительных органов государственной власти;

— создание и развитие межведомственных и типовых ведомственных информационных систем;

— создание и развитие информационных ресурсов и систем исполнительных органов местной государственной власти;

— развитие систем обеспечения доступа граждан к информации;

— развитие портала и шлюзов электронного правительства;

— создание государственной автоматизированной системы управления ресурсами;

— обеспечение защиты информационной инфраструктуры.

— совершенствование кадрового обеспечения электронного правительства;

— разработка архитектуры, формирование и развитие базы стандартов в сфере ИКТ.

В целом, необходимо отметить, что процесс внедрения электронного правительства в Республике Таджикистан сегодня идет полным ходом, и обусловлен рядом объективных причин [4]. Таджикистан как субъект мировой экономики, не может отставать от современных процессов и с пониманием этого осуществляет политику использования и развития информационно-коммуникационных технологий.

Список литературы

1. Концепция формирования электронного правительства в Республике Таджикистан. Утверждена Постановлением Правительства Республики Таджикистан от 30 декабря 2011 г., №643.
2. Белый дом и Смольный: подключения электроников // Деловой Петербург, ISSN 1606-1829 (Online) со ссылкой на Правительство РФ, 16 августа 2007 года.
3. Хасанов Ю.Х., Амонов Д.Р. Современное состояние и перспективы развития электронного правительства// Труды республиканской научно-практической конференции «Вопросы ресурсного обеспечения информационно-коммуникационных технологий в образовании». – Душанбе, 2007. С. 16-22.

4. Амонов Д.Р. Электронное правительство-необходимость и предпосылки. Мировой опыт// Материалы республиканской научно-практической конференции «IT-технологии. Современное состояние и перспективы развития». – Душанбе, 2014. С. 17-21.

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Полуюфта Л.В., Наумов Д.В.

Волгоградский Государственный Технический Университет, г.Волгоград

Организацию принято рассматривать как важнейшую характеристику всякой системы, отличающейся внутренней упорядоченностью частей. Важнейшим признаком организации является совместная деятельность людей, объединенных общими интересами, стремящихся к достижению как личных, так и общеорганизационных целей.

Организация предстает как социальная группа, структура которой основана на разделении труда, специфического для каждой отдельной организации. Кооперация действий отдельных членов организации является сознательной и предсказуемой. Структура связей между ее членами и между отдельными частями может направленно создаваться и перестраиваться. Поэтому важнейшая проблема организации – выбор рациональной организационной структуры управления. Успешное развитие и функционирование всякой системы управления в существенной мере зависит от научной аргументированности ее организационной структуры.

Рассмотрение принципиальных положений по формированию организационных структур управления показывает возможность и объективную необходимость моделирования и выбора тех структур, которые по основным характеристикам в большей степени соответствуют тенденциям развития рыночной экономики и менеджмента. Это в значительной степени относится к организационным структурам управления российской экономики. В условиях возрастающей внешней открытости экономики России поиск и использование преимуществ производственно–хозяйственных систем перед зарубежными конкурентами становятся важной управленческой задачей. Такие качества, как гибкость управленческих структур, профессионализм менеджеров, способных действовать в условиях конкуренции, прогрессивность методов взаимодействия с внешними и внутренними партнерами, должны быть свойственны структурам управления нового типа. Поскольку концепция развития реализуется в системе целей предприятия, приведение оргструктуры и оргмеханизма в соответствие с целями управления, т.е. упорядочение системы, должно носить не спонтанный, а постоянный действующий характер.

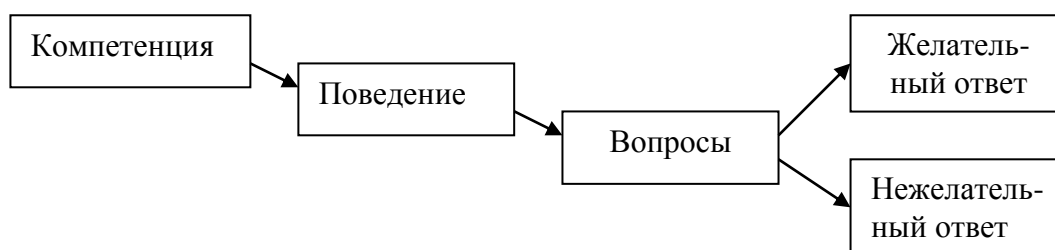


Рис. 1. Проведения собеседования в оргструктуре
[Источник: составлено автором]

Разработка стратегически эффективной организационной структуры управления является основным условием реализации выбранной стратегии адаптации предприятия к внешним условиям функционирования. В реальной практике организационного проектирования оценка эффективности необходима как для действующей организационной структуры, так и для сравнения различных вариантов ее совершенствования. Этим обусловлена актуальность выбранной темы курсовой работы.

Для эффективного управления организацией необходимо, чтобы ее структура соответствовала целям и задачам деятельности предприятия и была приспособлена к ним. Организационная структура создает некоторый каркас, который является основой для формирования отдельных административных функций. Структура выявляет и устанавливает взаимоотношения сотрудников внутри организации. [2, с. 198].

Структура организации определяет также структуру подцелей, которая служит критерием выбора при подготовке решений в различных частях организации. Она устанавливает ответственность подразделений организации за тщательное исследование отдельных элементов внешнего окружения и за передачу к соответствующим точкам информации о событиях, требующих особого внимания.

Организационная структура – это схема, состоящая из подразделений и отдельных должностных лиц компании, расположенных по уровням значимости и ответственности, содержащая взаимосвязи между ними и порядок подчиненности. [1, с.52].

В зависимости от стадии развития компании (становление, развитие, стабилизация, кризис) требуются разные подходы к построению организационной структуры. Особенно важно контролировать ситуацию на этапе перехода от одной стадии к другой и на этапе активного роста и развития компании.

Грамотно построенная организационная структура дает возможность оптимизировать численность персонала и количество подразделений, упростить взаимодействие подразделений, равномерно распределять нагрузку на персонал, избежать дублирования функций и их «провисание», устранить двойное и тройное подчинение, разграничить сферу деятельности руководителей, определить их полномочия и зону ответственности, повысить производительность труда. Организационная структура является основой построения эффективной системы управления.

Структура управления должна быть ориентирована на реализацию ее стратегии. Так как периодически планы и стратегии меняются, то и структура управления требует адекватных изменений. В условиях усложняющегося экономического развития, требующего нестандартных решений, все больше проявляется конфликт между сложившимися схемами управления и по существу новыми объектами управления или между традиционными, рационалистическим и предпринимательским, новаторским стилем управления. Создание систем управления, позволяющих раскрыть творческую инициативу на всех иерархических уровнях, является в настоящее время главной целью реорганизации фирм, и осуществляется это, прежде всего на основе определения новых приоритетов в развитии организации.

Структура как категория выражает внутреннее строение системы. Применительно к управлению структура отражает субъекты управления или внутреннее строение управляющей системы. Отношения между подразделениями и отдельными должностями поддерживаются благодаря горизонтальным и вертикальным связям. Горизонтальные связи носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневыми. Вертикальные связи – это связи подчинения, и необходимость в них возникает при иерархичности управления, т.е. при наличии нескольких уровней управления. Кроме того, связи в структуре управления могут носить линейный и функциональный характер. Линейные связи отражают движение управленческих решений и информации между так называемыми линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи имеют место по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

Структура управления – это форма разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение целей предприятия.



Рис.2. Привлечение новых клиентов в организацию
[Источник: составлено автором]

Организационная структура проектируется на основе принципов системного подхода, управляемости, профессиональной и правовой регламентации.

Различают несколько типовых схем управления: линейная, функциональная, линейно-функциональная, матричная и отделенческая. Каждая из этих схем в чистом виде применяется редко, но их элементы присутствуют в любой реальной структуре управления фирмой. Форма организации структур управления зависит от масштаба организации.

На построение структуры управления оказывает ряд факторов, различных по своей природе и виду воздействия на структуру. Поэтому для построения структуры очень важно знание факторов, ее формирующих.

Можно выделить факторы, непосредственно влияющие на структуру управления, и те, которые хотя и влияют на структуру, но в целом они определяются в целом ею; факторы, связанные с объектом и субъектом управления; факторы, которые по отношению к структуре управления являются «внешними», и факторы «внутренние».

Важнейшим фактором, влияющим на формирование организационной структуры, является норма управляемости. От нее зависит как численность сотрудников в подразделении, так и число подразделений аппарата.

Таким образом, при формировании структуры управления приходится одновременно учитывать много факторов: цели и систему функций, объем работ и норму управляемости. Приходится учитывать воздействие и личности работника, и применяемых средств техники управления. При взаимодействии такого числа факторов важно выделить главный, ведущий. Он практически зависит от особенностей ситуации, общей обстановки и т.д. Формирование реальной организационной структуры – это искусство управления. Здесь влияют и проницательность руководителя, и его интуиция, и его прогнозы о характере развития производства и управления.

Список литературы

1. Аммельбург Г. Предприятие будущего: структура, методы и стили руководства / Г. Аммельбург; Пер. с нем. В.А. Чекмарева. – М.: Международные отношения, 2005.
2. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб: Питер, 2006.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ВЗАИМОСВЯЗЬ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ КОМПАНИИ В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Неганова В.П., д.э.н., профессор, Смирнова Е.А., аспирант

Уральское отделение Российской Академии Наук, г.Екатеринбург

Актуальность темы исследования.

Процессы глобализации, геополитики, информатизации и трансформации потребительского рынка, а также возрастающая конкуренция детерминируют кардинальные изменения конкурентной политики компаний и вынуждают их формировать принципиально новые способы коммуникаций с потребителем, поскольку традиционные становятся не эффективными.

Вместе с тем, длительное время проблеме комплексного взаимодействия с потребителем при помощи всех каналов маркетинговых коммуникаций, их интеграционному, синергетическому воздействию в научной литературе не уделялось достаточного внимания.

Традиционно решение этой проблемы связывается специалистами с совершенствованием системы внешних коммуникаций. Однако, по данным исследования, низкая эффективность чаще всего связана не столько с несовершенством внешних или внутренних маркетинговых коммуникаций, сколько с тактическим несоответствием функционирования этих двух подсистем в решении стратегических задач предприятия [7; 8].

В этой связи представляется целесообразным, более глубокое исследование взаимосвязи внутренних и внешних маркетинговых коммуникаций на основе системного подхода.

Степень научной разработанности проблемы.

Теоретическими и методологическими предпосылками разработки проблемы послужили научные труды отечественных и зарубежных исследователей, а также ученых в области маркетинговых коммуникаций: Г.Л. Багиева, Л.Е. Басовского, Дж. Бернет, С. Мориарти, В. Кулибанова, И.В. Крылова, Ж.Ж. Ламбена, Ф. Котлера С.В. Мхитаряна, В.П. Негановой, Т.М. Орлова, А.П. Панкрухина, О.А. Самагина, Н.А. Семенова, И.М. Синяева, В.А. Спивака, Дж. Р. Россистера, Л. Перси, Ф.И. Шаркова, Ю.Л. Щеглова и др.

Анализ научных подходов к пониманию сущности понятия «маркетинговых коммуникаций» подтверждает многоаспектность данного термина и его дискуссионность [1; 3; 4; 6; 8; 10]. Разнообразные многочисленные трактовки понятия «маркетинговых коммуникаций» дают основания для выделения наиболее значимых аспектов этого феномена для дальнейшего анализа. В научной литературе ряд авторов обращают внимание на то, что маркетинговые коммуникации – это процесс передачи информации и коммуникации, направленные во вне [2; 5]. При этом учитывается комплекс маркетинга или его отдельные составляющие [11; 12], акцентируется внимание на процессе сбора информации о маркетинговой среде и принятии адекватных ситуации решений. [1].

Вместе с тем, бизнес-практики показывают, что в условиях функционирования современного российского потребительского рынка недостаточно рассматривать маркетинговые коммуникации только как отдельные инструменты комплекса маркетинга, ориентированные во вне. На этапе развития маркетинга взаимоотношений целесообразно интегрировать их в общую систему, которая стремится вовлечь потребителя в деятельность предприятия, создавая определенный синергетический эффект [7; 9; 15].

В этой связи представляется актуальным использование комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), который стал ответом теории маркетинга на усложнение продвижения товаров и услуг на современном потребительском рынке.

Следует подчеркнуть, что в современной литературе существуют различные подходы к понятию интегрированных маркетинговых коммуникаций. Позиции авторов условно делятся на две основные категории. Одни авторы считают, что интегрированные маркетинговые коммуникации – это комплексное воздействие средствами коммуникаций на внешнюю среду, потребителя и на укрепление позиций товара или услуги на рынке. [3;13] Другие авторы считают, что интегрированные маркетинговые коммуникации включают в себя не только средства продвижения, но и использование мероприятий по мотивации персонала фирмы, созданию корпоративной культуры фирмы. [1; 6]

На основе проведенного анализа понятия «интегрированных маркетинговых коммуникаций», можно сделать вывод, что необходимо уделять внимание как внутренним, так и внешним коммуникациям, учитывая их тесную взаимосвязь, которая часто остаётся вне поля зрения специалистов. При этом особого внимания заслуживает система внутренних коммуникаций, способствующая эффективному функционированию системы внешних коммуникаций, которые, в свою очередь, позволяют достигнуть стратегических целей организации, таких как завоевание доли рынка, вывод нового продукта и пр. [8; 9].

Внутренние коммуникации в организации являются результатом внутренней самоорганизации, управления, практически - это обмен идеями, достижение соглашений, распорядительно-подотчетные отношения, обмен информацией по поводу реализации целей и задач организации, взаимоотношения с персоналом и между членами коллектива. Процесс внутренних коммуникаций должен строиться на принципе достижения согласия сторон и реализовываться в форме межличностных и организационных отношений.

Существует множество трактовок понятия внутренних коммуникативных процессов. Внутренние коммуникации - смысловой и социально - содержательный аспект социального взаимодействия в группе. Внутренние коммуникации – это коммуникативные процессы, происходящие внутри организации. Такую коммуникацию еще называют межуровневой. [16] Внутренние коммуникации - процесс обмена информацией в системе. Термином коммуникация определяют так же совокупность технических средств, обеспечивающих процесс передачи информации. [17]

Внешние коммуникации распространяются за рамки организации, то есть коммуникатор или получатель сообщения находится за пределами структуры. Любая организация существует не изолировано, а во взаимодействии со своей внешней средой. И от того, какие факторы этой среды оказывают наибольшее влияние на работу организации и ее результаты, зависят характер и способы ее коммуникаций [7, 11].

Предприятия пользуются разнообразными средствами коммуникаций с составляющими своего внешнего и внутреннего окружения. Однако для максимально полного достижения стратегических целей компании в современных условиях представляется целесообразным гармонизировать среду, как внутренних, так и внешних коммуникаций, не просто устанавливая обратную связь с субъектами внешней и внутренней среды, а вовлекать их в деятельность организации, совместное создание ценностей [7; 8; 9].

Таким образом, предлагается рассматривать маркетинговые коммуникации компании как системное образование, с одной стороны - как внутреннее взаимодействие сотрудников организации, с другой стороны - взаимодействие с потребителями, конкурентами, поставщиками и другими референтными группами, строящееся на принципах не просто обратной связи, как это традиционно принято, а на вовлечении всех субъектов маркетингового окружения в деятельность предприятия с целью совместного создания ценностей.

Список литературы

1. Анн Х., Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг. - СПб.: Питер, 2007. - 736 с.
2. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 224с.
3. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С.В. Божук. — СПб.: Питер, 2008.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. под ред. Е.М. Пеньковой — М.; Изд. «Прогресс», 1992. – 733 с.
5. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2006. – 224 с.
6. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива/Пер.с франц. – СПб.: Наука, 2007. – 532 с.
7. Неганова В.П. О сущности маркетинга взаимоотношений // Известия УрГЭУ. № 2(40). 2012. С.110-118.
8. Неганова В.П. Маркетинг взаимоотношений: механизмы формирования портфеля потребителей // Известия УрГЭУ, №4,2012, С.193-205.
9. Неганова В.П. Категория ценности в маркетинге взаимоотношений // Известия УрГЭУ, №3 (41), 2012, С.122-128.
10. Панкрухин А.П. Маркетинг; Гильдия маркетологов. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – 656 с.
11. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. – М.: Эксмо, 2009. – 432 с.;
12. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Учеб. пособие/Пер. с англ. под ред. проф. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 415 с.
13. Россистер Дж. Р., Перси Л. «Реклама и продвижение товаров: пер. с англ. / Под ред. Л.А. Волковой – СПб.: «Издательство «Питер», 2012. – 656 с.
14. Самагина О.А. Маркетинг. – В.: Воронеж, 2008. – 66с.
15. Шарков Ф.И. «Управление маркетинговыми коммуникациями (интегрированный подход) - М.: Инфра-М. – 2008, с.256
16. Ямпольская Д. Зонис М. Виды коммуникаций //Режим доступа: old.executive.ru/workshop/best/article_4508 (дата обращения 02.03.2011 г.)
17. Яшин С. Виды внутренних коммуникаций// Режим доступа: <http://www.dizk.ru/kommunikativnoe- povedenie/vidyi-kommunikatsiy.html> (дата обращения 02.04.2011 г.).

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ МЯСА ПТИЦЫ КИТАЯ (Г.ХАРБИН)

**Сунь Атин, магистрант 2 курса
Научный руководитель – канд. полит. наук Глотова Е.А.**

Дальневосточный федеральный университет

Для проведения полевого исследования, с целью изучения потребителей мяса птицы в Китае и исследования их предпочтений была рассчитана генеральная совокупность, позволяющая обозначить потенциальное количество потребителей на данном рынке.

В генеральную совокупность вошли жители г.Харбин от 18 лет и старше. По официальным данным, на 2014 г. численность жителей в возрасте от 18 лет и старше в Харбин составляет 3482 млн. человек.⁷¹ В рамках данной работы, выборка была рассчитана с помощью типического отбора. Этот способ отбора используется в тех случаях, когда все единицы генеральной совокупности можно разбить на несколько типических групп. При изучении потребителей такими группами могут быть, например, возрастные группы. Типический отбор предполагает выборку единиц из каждой типической группы собственно-случайным или механическим способом. Поскольку в выборочную совокупность в той или иной пропорции обязательно попадают представители всех групп, типизация генеральной совокупности позволяет исключить влияние межгрупповой дисперсии на среднюю ошибку выборки, которая в этом случае определяется только внутригрупповой вариацией.

В нашем случае, будет опрошено 255 жителей г.Харбин пяти возрастных групп.

⁷¹ Китайская Народная Республика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

Анализ, полученный на основе проведенного исследования, показал, что большинство жителей г. Харбин употребляют мясо птицы не реже чем 1 раз в неделю (63%). Мясо курицы предпочитают покупать 82% респондентов, 55% - мясо утки, 19% - мясо гуся, дикую птицу – 13% респондентов, индейку – 6%.

Половина опрошенных (50%) отдают предпочтение свежему мясу птицы, 31% потребителей предпочитают покупать мясо охлажденное и только 19% опрошенных отдают свое предпочтение мясу птицы глубокой заморозки.

Согласно данным, 74% потребителей из Китая покупают мясо птицы местных производителей. Если в магазине покупатель не находит мясо птицы того производителя, которого он регулярно покупает, то купит мясо птицы другого производителя, похожего на того, который отсутствует, - так ответило 35% респондентов из Китая. Отложат покупку до следующего посещения магазина - 32% покупателей. В 21% случаях опрошенные ответили, что им все равно какого производителя мяса птицы покупать и только 12% респондентов пойдут искать нужно производителя мяса в других торговых точках.

Анализ факторов, влияющих на принятие решение о покупке мяса птицы, показал, что для 46% респондентов скорее важным является то, чтобы продукция была местных производителей, для 23% опрошенных – скорее не важно, для 21% - очень важно и для 10% - совсем не важно.

Большинству покупателей из Китая (46%) приемлемая цена – скорее важна, очень важна для 18% покупателей, а для 28% опрошенных – скорее неважна и 8% – совсем неважно.

Гарантированное качество продукции очень важно для 29% респондентов, для 48% - скорее важно и для 23% - скорее неважно.

Мнение друзей, коллег для 43% опрошенных – скорее неважно, но для 32% - скорее важно, для 9% - очень важно и для 16% - совсем неважно.

Известность марки для 24% потребителей совсем неважно, для 34% - скорее неважно, для 40% - скорее важно и для 2% - очень важно.

Характеристики продукта, такие как жирность, срок хранения скорее важны для 48% респондентов из Китая, а для 24% - очень важны и также для 23% - скорее неважны, совсем неважно – 5% респондентов.

Реклама товара является скорее неважной для 37% потребителей, для 17% - совсем неважна и только для 43% опрошенных реклама скорее важна, очень важна – 3% респондентов.

Дизайн упаковки считают для себя скорее важным – 32% потребителей, 40% - считает дизайн упаковки скорее неважным и по 4% опрошенных ответили, что дизайн для них очень важен и совсем неважен – 24%.

Такой фактор, как информативность этикетки скорее важен для 34% потребителей, для 10% - очень важен и только для 39% - скорее неважен, совсем неважно – 17%.

Предыдущий личный опыт для большинства потребителей (9%) является очень важным, для 55% - скорее важным и для 26% опрошенных скорее неважно, совсем неважно – 10%.

Согласно данным проведенного опроса о предпочтениях потребления мяса птицы, большинство жителей Китая (43%) предпочитают есть мясо птицы, так как следят за своим здоровьем. Нравится вкус 26% опрошенных. Предпочитают есть мясо птицы из-за его невысокой стоимости 23% опрошенных и 8% - имеют другие причины употребления мяса птицы

В результате полевого исследования выделилось несколько сегментов потребителей, предпочитающих мясо птицы. Для сегментации был выбран географический критерий, то есть деление на группы в зависимости от страны проживания потребителей.

Таким образом, основным потребителем мяса птицы в г. Харбин является человек, употребляющий мясо птицы несколько раз в неделю, так как следит за своим здоровьем. Предпочитает покупать мясо курицы целой тушкой свежего вида. Чаще всего покупает мясо птицы производителей Китая, так как нравится вкус. Если в магазине не найдет мяса птицы того производителя, которого регулярно покупает, то купит мясо птицы другого производителя, похожего на того, который отсутствует. Предпочитает совершать покупку в супермаркете, главным факторами при покупке мяса птицы для него являются качество продукции и характеристика продукта (жирность, срок хранения и др.) Мясо птицы предпочитают употреблять как мужчины, так и женщины независимо от возраста.

МОДЕЛИ И РИСКИ ДИФФУЗИИ ИННОВАЦИЙ В СРЕДУ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Шевченко Е.В.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Краснодар

Под диффузией инновации следует понимать процесс ее проникновения на рынок, в среду потребителей. Диффузия начинается с распространения продукции по точкам продаж, обучения продавцов, применения комплекса маркетинговых коммуникаций. В это время происходит реакция потребителя на инновационную продукцию. Для предприятия это можно сравнить с «черным ящиком», в котором на входе - инновационная продукция, на выходе - объем продаж. При этом, какие процессы происходят внутри ящика (эмоциональная реакция, оценка полезности и совместимости с привычным образом жизни, сравнение с альтернативами) остается загадкой.

Если рассматривать рынок потребления инноваций как единичного покупателя, то этап диффузии можно разбить на пять стадий: узнавание, интерес, оценка, апробация, признание.

Э. Роджерс выделил сегменты потребителей с позиции предрасположенности к принятию инноваций. Среди них: новаторы, ранние последователи, раннее большинство, позднее большинство, опоздавшие.

Диффузная модель, которую предложил Френк Басс, объясняет, как происходит процесс принятия инновации под воздействием личных и неличных коммуникаций. Инвестор и инноватор понимают, что заработать на новинке можно только в том случае, если ее примут и купят. Эту группу образуют сегменты раннего и позднего большинства. Но добиться принятия этими сегментами новинки только на основании одной рекламы невозможно. Для них очень важно мнение новаторов и ранних последователей. Именно поэтому инноватор первично формирует поток неличных коммуникаций (рекламы), направленный на привлечение внимания новаторов и ранних последователей.

Презентация, выставки, обучение – это стартовые точки отсчета жизненного цикла нововведения, этапа диффузии. Массовый потребитель, как правило, очень консервативен (ленив). Он часто отказывается от перехода к инновации не по финансовым соображениям, а потому что не хочет обучаться новым стандартам потребления. Многие производители используют фактор потребительской лени для удержания лояльности потребителя. Трудно убедить человека поменять образ жизни, даже доказывая ему явные преимущества изменений.

Можно выделить две основные модели инновационного процесса.

Первая - это модель диффузии нововведения на макро-уровне в пределах всей экономики. Главной целью при этом является оценка факторов среды, которые способствуют распространению инноваций среди большего количества производителей, компаний, организаций или тормозят его. Возникает проблема взаимодействия нововведения с соответствующим социально-экономическим окружением, существенным элементом которого являются конкурирующие технологии, товары. К основным факторам, которые определяют темпы и масштабы диффузии нововведений на макроуровне, относятся: интернациональность науки, развитие материально-производственной базы соответствующих отраслей, развитие экспериментальной базы, квалификация рабочих, развитая инфраструктура. Таким образом, модель диффузии нововведений на макроуровне напрямую зависит от создания государством экономических, организационно-правовых и социальных условий, через определенное финансово-кредитную, налоговую, патентную, амортизационную и другую политику, которая стимулирует как создание, так и внедрение, быстрое распространение новаций. Конечно, в различных товарах, технологиях, социально-экономических условиях применяются различные варианты инновационной политики с точки зрения ее направленности и влияния на социально-экономические процессы. Вторая модель распространения инноваций характеризует внутриорганизационный путь нововведения в отдельно взятой фирме (предприятии) или организации.

Внедрение инновации является всегда сложным процессом для любой организации, что обусловлено неопределенностью, которая связана с самим нововведением: недостаточной информации о нем и его прибыльность, особенно на ранних стадиях диффузии. Оценить относительные преимущества инноваций на ранней фазе их диффузии особенно трудно тогда, когда речь идет о радикальных нововведениях. Поэтому значительное количество производителей, как показывает практика, не всегда идут на риск и предпочитают снижению издержек производства за счет использования ресурсосберегающих технологий и модернизации продукции.

К основным видам нововведения на предприятии можно отнести инновации продукции; технологических процессов; персонала управленческой деятельности.

Основу инновационной политики на промышленных предприятиях различных отраслей составляют именно инновации продукта. Они являются решающими с точки зрения назначения предприятия - обеспечивать определенные потребности общества.

Инновации продукции могут рассматриваться с точки зрения:

- нового использования уже известного продукта;
- изменения внешнего вида уже известного продукта;
- фундаментального изменения уже известного продукта;
- изобретения действительно нового продукта.

В свою очередь, каждый новый продукт может характеризоваться наличием у него новых технических решений, влиянием на рынок, т.е. рыночной новизной.

Если новая модель продукта лучше существующей по технико-экономическим характеристикам (за счет применения новых научных рекомендаций, изобретений и технических решений) и затраты на ее освоение небольшие, а рыночная новизна в продукте отсутствует, то его внедрение вряд ли обеспечит прибыль производителю. Вместе с тем рыночная новизна продукта может быть достигнута и без научно-технических решений-благодаря изменениям во внешнем виде, размере, форме и т. д.

Таким образом, решение о выпуске нового товара является сложным и рискованным.

Уровень риска зависит от следующих факторов:

- степени оригинальности и сложности концепции, определяющей восприимчивость рынка и издержки перехода для пользователя (рыночный риск)
- уровня технического осуществления нововведения (технологический риск)
- степени знакомства самой фирмы (предприятия) с технологией инновацией и рынком (стратегический риск).

Процесс нововведения на предприятии как деятельность по созданию коммерчески выгодного товара осуществляется по следующей схеме:

- разработка стратегических целей;
- выявление потребностей рынка в новых изделиях и генерирования идей новых товаров;
- определение возможностей фирмы для создания этих изделий;
- проведение исследований с целью реализации этих возможностей;
- разработка нового изделия (товара)
- проектирование, конструирование изделий;
- выпуск опытного образца;
- пробный маркетинг (испытания опытного образца на рынке);
- запуск изделия в серийное производство.

Какая бы модель инновационного процесса не применялась на предприятии для разработки нововведения, важным критерием остается степень ее новизны. Именно от новизны инновации зависит конкурентоспособность нововведения. Чем глубже предприятие погружается в новые сферы деятельности, тем выше становится его стратегический риск, и чем выше уровень новизны концепции и технологии, тем выше интенсивность нововведения и связанного с ним риска.

Следует заметить, что уровень риска, который связан с технологической инновацией, зависит также от источника идеи нового товара. Как свидетельствуют многочисленные европейские и американские исследования, нововведения, базирующиеся на непосредственном анализе потребностей, являются успешными и эффективными.

В каждой организации, которая занимается бизнесом, в запасе должно быть больше инновационных идей и проектов, чем она может осуществить. Организация, которая не уделяет должного внимания инновациям, скорее всего, окажется на ложном пути, который ведет к стагнации и гибели.

Важно отметить высокую «смертность» новых идей.

На успешность нововведений влияют следующие факторы:

- наличие в организации источника творческих идей;
- эффективная система отбора и оценки идей новых изделий;
- ориентация на рынок;
- преимущество товара над товарами конкурентов;
- маркетинговое ноу-хау;
- соответствие инновационной стратегии целям организации;
- доступ организации к ресурсам;
- глобальная концентрация товара.

В конкретной среде организации (фирмы, предприятия) пытаются первыми выйти на рынок с новым продуктом (технологией), чтобы получить дополнительные доходы в виде интеллектуальной ренты, поскольку диффузией инновации спрос на нее уменьшается. Кроме того, руководство предприятия заинтересовано в создании продукции, которая существенно превосходила по своим потребительским свойствам существующие аналоги и которая могла бы стать базовой для дальнейших модификаций.

Поэтому ключевым фактором успеха нововведения являются:

- преимущество товара над своими конкурентами, то есть наличие у него уникальных свойств, помогает лучшему восприятию потребителем;
- маркетинговое ноу-хау фирмы, т.е. лучшее понимание поведения потребителей, психологии восприятия новинок, продолжительности ЖЦТ и размеров потенциального рынка;
- высокая синергия производства, или взаимодействие всех подразделений предприятия как одного целого
- технологическое ноу-хау.

Нововведения бывают не только успешными, но и неудачными. Особенно высока доля неудач в сфере потребительских товаров.

Факторы неудачных нововведений:

- сокращение жизненного цикла товаров;
- рост расходов на исследования новаций;
- глобализация конкуренции;
- увеличение сегментов рынков;
- рост предложений новых товаров;
- жесткость законодательные акты об охране природной среды и защита прав потребителей;
- уменьшение рентабельности торговых марок предприятий (компаний) последователей;
- промедление с разработкой инноваций.

В данном случае целесообразно применение инструментов инновационного маркетинга – концепции маркетинга, согласно которой организация должна непрерывно совершенствовать продукты и методы маркетинга.

Кроме того, необходимо учесть особенности применения отдельных инструментов маркетинга в зависимости от типа инновационного продукта: продукты производственно-технического назначения, потребительские продукты и продукты сферы услуг.

Обладают своей особенностью также рынки и потребители инновационных продуктов. В этой связи можно говорить о следующих особенностях рынка и потребителей инноваций:

1. Организация имеет дело с потребителями, полностью незнакомыми с новым продуктом в силу его принципиальной новизны. Рынок для данного продукта еще требуется создать.
2. Первоначально это достаточно узкий рынок, ориентированный в первую очередь на потребителей-новаторов. Для продуктов производственно-технического назначения он может оказаться узким и в дальнейшем.
3. Первоначально этот рынок обладает малой эластичностью спроса по цене. Ценовая политика оказывает ограниченное влияние на первоначальный объем сбыта.
4. На данном рынке изначально могут отсутствовать прямые конкуренты (в силу монополии на интеллектуальную собственность).
5. Большую роль играют личные продажи, пропагандистская деятельность по продвижению инновационного продукта, умение вести переговоры. Поскольку если потребителю не разъяснить смысл инновации, то он просто не будет покупать данный продукт.
6. Каналы сбыта не столь разнообразны и не имеют много уровней, как в случае сбыта продуктов, пользующихся массовым спросом.
7. Сильная зависимость сбыта инновационных продуктов от инновационного потенциала предполагаемых потребителей. Многие базисные инновации не находят своего сбыта из-за неготовности и общей технологической отсталости потребителей.

В маркетинге важнейшие направления инновационной деятельности обычно рассматриваются при изучении вопросов управления разработкой новых продуктов. При этом принимаются в расчет различные уровни новизны продукта – от принципиально нового до продукта с новой маркой или упаковкой (псевдоинновация).

Разработка новых продуктов обычно делится на два обобщенных этапа: научно-техническая разработка и маркетинговая разработка. Второй обобщенный этап, задачи которого практически пронизывают всю деятельность по разработке нового продукта, определяет круг задач, решаемых в инновационном маркетинге.

Разработка инновационного продукта всегда связана с повышенными рисками, прежде всего коммерческими, из-за известной непредсказуемости реакции потребителей. По известным оценкам, только порядка 20% новинок достигают рыночного успеха.

Риски вложений в инновации, и без того высокие, существенно растут в условиях финансово-экономического кризиса. В связи с этим особую актуальность приобретает задача предварительной оценки рыночной привлекательности инновационных продуктов, оценки степени их конкурентоспособности, выбора эффективных средств их выведения на рынок, чему не в малой степени способствует эффективное использование инновационного маркетинга. Кризис ужесточил требования к точности расчетов и усилил необходимость количественной оценки факторов риска.

Важнейшей составной частью инновационного потенциала является кадровый потенциал организаций, разрабатывающий или внедряющий инновации. И здесь не следует забывать о внутреннем маркетинге как эффективном инструменте создания дееспособного коллектива, ориентированного на инновации. С позиций создания условий для ориентации на инновации необходимо, прежде всего, четкое определение потребностей персонала, занимающегося инновациями (внутренних клиентов); создание организационной культуры, способствующей инновационной деятельности; создание эффективного взаимодействия персонала, занимающихся инновациями в различных подразделениях организации; снижение текучести кадров; создание условий, необходимых для успешной инновационной деятельности.

При детальном рассмотрении инструментов и стратегий инновационного маркетинга нововведения целесообразно классифицировать на два типа: поддерживающие и прорывные. Поддерживающие нововведения предполагают производство и продажу компанией более совершенных продуктов своим традиционным потребителям. Эти нововведения основаны как на постепенных инженерных улучшениях, так и на скачках на траектории улучшения эффективности своей деятельности. Компании, которые придерживаются данной инновационной стратегии, не всегда являются первыми на рынке, но почти всегда примыкают к рыночным лидерам. Прорывные нововведения основаны на использовании следующих двух общих стратегий. Первая стратегия основана на создании нового рынка, служащего основой для подрыва позиции конкурентов. Вторая – предполагает разрушение преобладающего вида бизнеса путем создания растущего бизнеса на существующем рынке.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что существует большое разнообразие содержания инновационного маркетинга применительно к различным группам продуктов, рынков инноваций, субъектов инновационной деятельности, условий и возможностей его применения. Таким образом, раскрывать специфику использования инструментов инновационного маркетинга можно только при детальном рассмотрении всех этих особенностей.

Список литературы

1. Голубков Е.П. Инновационный маркетинг как инструмент перевода экономики России на новый путь развития // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. - № 1.
2. Денни Р. Завоевывание новых клиентов. – «Companion Group». – 2015. – 128 с.
3. Маркова В.Д. Особенности маркетинга инновации // Проблемы современной экономики. – 2009. - № 4(32).
4. Остервальд А., Пинье И., Смит А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. – «Альпика Паблишер». – 2015. – 312 с.
5. Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия глубокого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. – «Иванов и Фербер». – 2013. – 304 с.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ БРЕНДОВ КОМПАНИИ

Таппасханова Е.О., Шериева М.З.

Кабардино–Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г.Нальчик

Известность и популярность к современной компании может прийти только тогда, когда ее название становится брендом, или потребители с именем компании связывают продукты – бренды [2].

Компания должна тщательно следить за тем откликом, который вызывает сама компания и ее продукты не только у клиентов компании, но и на рынке вообще. Часто бизнес компании настолько диверсифицирован, что потребителям трудно разобраться какова взаимосвязь между различными брендами, которые принадлежат

одному и тому же владельцу. Более того, если в портфеле компании есть несколько известных потребителю брендов, встают еще и вопросы об их совместимости. Речь идет об архитектуре портфеля брендов.

Кроме постоянного воздействия факторов внешней среды, на компанию оказывают влияние ее внутренние факторы, так как в ней постоянно происходят какие-то изменения, которые могут оказывать влияние на то, как компания будет восприниматься на рынке. В силу этого, в основную задачу менеджеров компании входит, прежде всего, необходимость формирования образа самой компании и ее продуктов, как для внешней, так и внутренней среды и управлять портфелем брендов на основе определенных принципов [4].

Принцип целостности портфеля брендов означает, что сумма свойств, которую составляют бренды портфеля, меньше свойств самого портфеля. Портфель под воздействием всех составляющих его брендов начинает обладать качественно новыми характеристиками, представляет собой результат взаимодействия его подсистем. Как известно, это свойство называется эмерджентностью и представляет собой появление у той или иной системы специфических свойств, которые не присущи ее подсистемам и частям, а также сумме элементов, которые не связаны какими-то системообразующими связями; сумма свойств ее составляющих меньше свойств системы в целом; эмерджентные свойства нередко являются определяющими, критериальными при классификации систем.



Рис.1. Принципы управления портфелем брендов

Последующий принцип управления портфелем брендов - принцип диссипативности (от лат. *dissipatio* - рассеивать, разгонять). Данный принцип выражает, можно сказать формально, тенденцию к упрощению организации брендового портфеля. К диссипативным системам относятся практически все объекты природы, так как происходит рассеивание энергии под воздействием сил сопротивления. Так как портфель брендов относится к нелинейным неравновесным системам и активно взаимодействует с внешней средой, в ней могут происходить структурообразующие процессы, приводящие нередко к формированию новых видов конструкций, происходят переходы от хаоса к порядку, возникают динамические состояния системы, которые ранее ей не были присущи. Причем, что очень важно, такие преобразования осуществляются за счет перестройки внутренней структуры системы (самоорганизация), а не только и не за счет воздействия внешних факторов.

К принципам управления портфелем относится так же принцип непрерывного развития. В процессе того как происходит формирование и продвижение портфеля возникает ряд задач, требующий своего решения, а это, в свою очередь, требует изменения в формировании, структуре и конкретных решениях в отношении управления портфелем, ведущих к расширению и модернизации портфеля. Происходит перестройка всей системы управления портфелем таким образом, что бы, когда возникает необходимость, можно было бы изменять как отдельные последовательности (порядок), так ряд критериев, по которым ведется управление портфелем

Система управления портфелем брендов постоянно нуждается в накоплении и постоянном обновлении информация, которая необходима для решения не только одной какой – то задачи или нескольких задач, а всей совокупности задач управления портфелем. Если не соблюдать данное требование, неизбежно возникнет неоправданное дублирование информации, которое приведет к снижению эффективности управления портфелем бренда. Вопрос стоит об образовании информационной модели портфеля. В этом заключается принцип единства информационной базы.

Принцип новых задач. При переходе от одного этапа к другому этапу развития управление портфелем брендов должно обеспечивать более качественное решение или даже новое решение управленческих проблем, механически не повторяя уже использованные приемы управления портфелем на предыдущих этапах развития.

Разработка требований к портфелю брендов, а также создание системы управления портфелем брендов и ее дальнейшая реализация должны возглавляться главными руководителями, например, директором компании, или начальником управления. То есть при разработке требований к портфелю брендов, создании системы управления им и ее реализации должен соблюдаться принцип первого руководителя.

Для значительного повышения эффективности управления портфелем брендов следует опираться на такой принцип как комплексность задач и рабочих программ. Такое требование обосновывается тем, что существует тесная взаимосвязь между большинством процессов управления и потому не могут быть сведены к простому независимому набору отдельных задач, то есть к раздельному решению задач планирования и материально-технического обеспечения решения.

Принцип согласования между брендами портфеля. Взаимосвязь между брендами, входящими в портфель должно быть согласовано таким образом, чтобы не привело к неэффективному их использованию.

Принцип унификации. Унификация — это распространённый и эффективный метод устранения излишнего многообразия посредством сокращения перечня допустимых элементов и решений, приведения их к однотипности.

Унификация является разновидностью систематизации, которая преследует цель распределения предметов в определенном порядке и последовательности, образующей чёткую систему, удобную для пользования.

Унификация обеспечивает:

- а) более тесные связи между системами, которые имеют общие унифицированные элементы;
- б) более надежное и оперативное функционирование систем в связи с возможностью взаимозаменять унифицированные элементы;
- в) улучшение характеристик функционирования систем за счет совершенствования унифицированных элементов и их меньшей ресурсоемкости.

Выделяют следующие основные виды унифицированных элементов:

- структурные блоки и подразделения;
- внутрисистемные связи и соединения;
- структурные элементы процесса;
- элементы процедуры;
- элементы ресурсного обеспечения;

Необходимо в каждом случае определять разумную степень унификации, при которой стремление к широкому охвату систем управления не приведет к существенному усложнению типовых решений. Типизация

решений способствует концентрации сил, что необходимо для создания комплексных систем управления портфелем [5].

Принцип системного подхода.

Данный подход является, пожалуй, самым сложным. При помощи системного подхода определяется связь исследуемой системы с внешней средой, может определяться также обратная связь. Системный подход эта форма приложения теории познания и диалектики к исследованию процессов, происходящих в природе, обществе, мышлении. Сущность системного подхода состоит в реализации требований общей теории систем. Каждый объект, по данной теории, в процессе его познания рассматривается, с одной стороны, как большая и сложная система, а с другой - как элемент системы еще более общей по отношению к ней. Важнейшим вкладом системного подхода стало выявление значения факторов внешней среды в развитии системы и необходимости учитывать внешние по отношению к системе силы [3].

Развёрнутое определение системного подхода к управлению портфелем брендов включает обязательность изучения и практического использования следующих его аспектов, к которым относятся:

1. системно - элементный или системно-комплексный, состоящий в выявлении элементов, входящих в портфель;
2. системно - структурный, заключающийся в выяснении внутренних связей и зависимостей между брендами, которые входят в портфель и позволяющего получить представление о внутреннем строении портфеля;
3. системно - функциональный, предполагающий выявление функций, для выполнения которых созданы бренды, входящие в портфель;
4. системно - целевой, означающий необходимость научного определения целей и подцелей брендов, их взаимной увязки между собой;

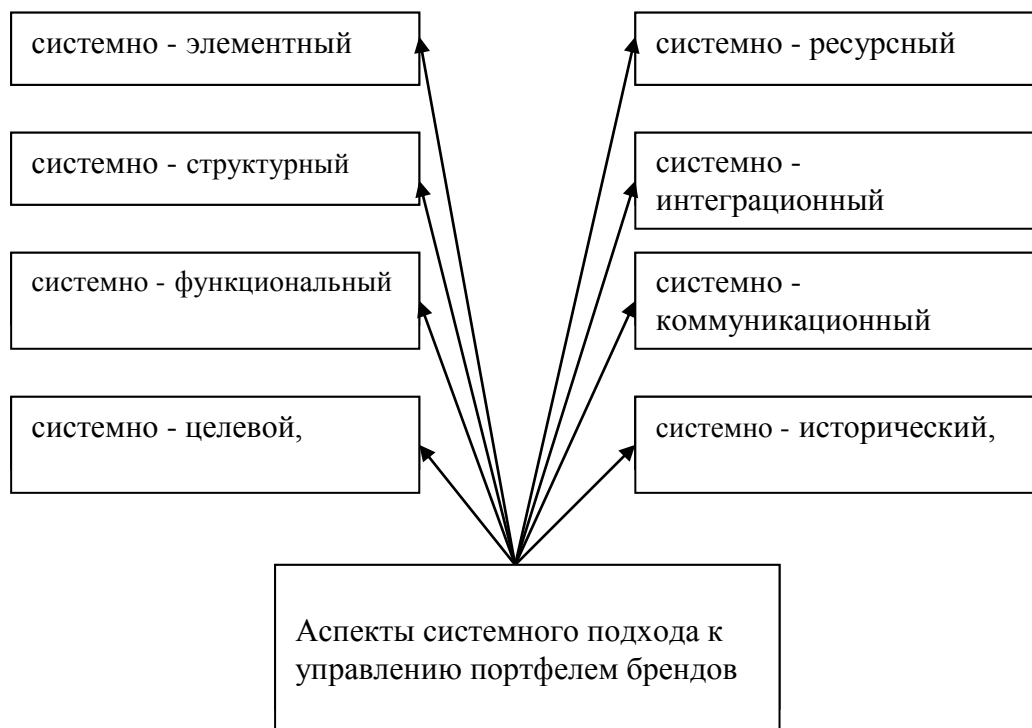


Рис.2. Аспекты системного подхода к управлению портфелем брендов

5. системно - ресурсный, заключающийся в тщательном выявлении ресурсов, требующихся для функционирования портфеля, для решения ею той или иной проблемы;

6. системно - интеграционный, состоящий в определении совокупности качественных свойств портфеля, обеспечивающих её целостность и особенность;

7. системно - коммуникационный, означающий необходимость выявления внешних связей портфеля брендов с другими, то есть его связей с окружающей средой;

8. системно - исторический, позволяющий выяснить условия во времени создания портфеля, пройденные им этапы, современное состояние, а также возможные перспективы развития портфеля брендов [1].

Итак, в современный период развития общества, как и любая система управления, управление формированием и продвижением портфеля брендов компании осуществляется в условиях ее нестабильной внешней среды, а это требует такого управления портфелем, которое базируется на определенных принципах, позволяющих познать и использовать объективные закономерности и тенденции и главной целью которого является обеспечение оптимального функционирования и развитие портфеля для удовлетворения разнообразных потребностей населения.

Список литературы

1. Волкова В.Н., Денисов А.А. Теория систем и системный анализ.-М.:Юрайт,2015.-
2. Лигидов Р.М., Таппасханова Е.О., Дотдаева А.Ю. Бренд как фактор повышения конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг(статья)// Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6.
3. Мескон М, Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - СПб.: Вильямс, 2014.
4. Стародубцев С. И. Управление формированием и позиционированием портфеля брендов компании. Автореф. Дис.... Канд. эконом. Наук. Санкт-Петербург, 2012. – 32с.
5. Теория организации. Учебник для вузов / Минобразования РФ; под общ. ред. В.Г. Алиева - 7-ое изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010.

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО СУВЕНИРА КАК КОМПОНЕНТА ТУРПРОДУКТА

Даитов В.В., Ханбабаева З.М., Шихсаидов М.Ш.

Филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса» в г.Махачкале

Известно, что индустрия сувенирного бизнеса является одним из элементов туристического бизнеса и сопровождает последний практически по всему миру. Сувениры являются визитной карточкой страны, ее культуры и искусства. Они выполняют познавательную роль, способствуют духовному обогащению людей, отражая культуру местности, а удовлетворяя покупательские потребности туристов, приносят ощутимую пользу региону.

Можно применить обобщенную классификацию подобной продукции по основным характеристикам: материалу, назначению, способу изготовления, художественному оформлению и тематике. Международные опыт демонстрирует, что каждая развитая туристская дестинация имеет свой символ (один или несколько), традиционно отражаемый в сувенирной продукции самого широкого ассортимента. Чаще всего это архитектурная или культурно-историческая достопримечательность. Распространены также национальные «специалитеты», характеризующие специфику дестинации в глазах туриста – сыр в Швейцарии, шоколад в Бельгии, розовое масло в Болгарии.

В России сложились вековые традиции производства и реализации сувенирной продукции, основанной на изделиях народных художественных промыслов. Многогранность российской истории и культуры, особенно в разрезе регионов, не позволяет выделить единый символ как направление сувенирной промышленности. Даже традиционная русская матрешка, популярная у иностранных туристов, в регионах не сможет конкурировать с местным традиционным продуктом промыслов (росписи по дереву и эмали, росписи керамики, металла, тканей; резьбы по дереву и кости; гончарного искусства; кружевоплетения; плетения из растительных материалов; лаковой миниатюры; вышивки; ковроткачества; ювелирной продукции и т.д.).

В связи с этим, особую актуальность приобретают исследования спроса на сувенирную продукцию. Целевая аудитория подобных исследований должна формироваться на основе значительного усиления тренда переориентации турпотока на внутренний туризм.

Развитие данного направления должно сопровождаться исчерпывающей нормативно-правовой базой. Необходимо расширить рамки законодательства, представленного Федеральным законом «О народных художественных промыслах», Постановлением Правительства РФ «О регистрации образцов изделий народных художественных промыслов признанного художественного достоинства» и другими нормативными актами, в том числе региональными, разработкой и реализацией региональных целевых программ, направленных на развитие

сувенирной отрасли. Объемы данной продукции позволяют характеризовать это направление как самостоятельную отрасль в двух направлениях:

1. Социально-экономическое развитие регионов, выражающееся в повышении занятости местного населения и укрепления налоговой базы местных бюджетов.

2. Включение в компонентную составляющую региональной туристской индустрии не только как в качестве поставщика сувенирной продукции, но и как самостоятельного объекта показа (в части народных художественных промыслов). Например, в Дагестане, отельные направления внутреннего туризма совмещают объекты культурно-исторического, религиозного или архитектурного направления с традиционными промыслами той или иной местности (Кубачи – места религиозного паломничества и центр ювелирного промысла, Табасаран – мифологические объекты и ковроткачество). Это позволяет расширить экскурсионные программы этнокультурной информацией, а также постепенно вводить в турпакет анимационную составляющую за счет проведения мастер-классов.

В перспективе сувенир может послужить основой для развития событийного туризма. Хорошим примером этому стало проведение новогодней ярмарки народных художественных промыслов в Москве. Есть примеры большой востребованности ярмарок и фестивалей, привязанных к традиционному сувениру, включающих в себя не только продажу продукции и демонстрации технологий изготовления с выполнением отдельных операций самими туристами, но и театрализованные постановки, погружение в историческую среду. Туристами востребовано сопровождение подобных мероприятий и экскурсионных программ гастрономической составляющей, которую также можно отнести к «сувенирной» компоненте. Список нематериального наследия ЮНЕСКО уже включает в себя турецкий кофе и армянский лаваш. Всего в список входит порядка 300 наименований. Учитывая широкую красочную палитру российских ремесел и наличие вековой непрерывной практики в сфере народных художественных традиций, перспектива вхождения в данный перечень является актуальной. Это позволит привлечь дополнительное внимание к проблемам промыслов, станет одним из факторов, способствующих формированию бренда народных художественных промыслов России и его продвижению на внешние рынки туристических услуг.

Однако следует признать, что проблемы продвижения на региональном уровне сейчас не существует. Сувениры, традиционные для той или иной местности, уже достаточно востребованы туристами и их номенклатура позволяет удовлетворить разные категории спроса, а заниматься продвижением палехской шкатулки в Тулу с ее пряниками и самоварами, не вполне целесообразно.

Острее стоит проблема отсутствия единой информационной базы, которая будет формироваться с учетом проведения экспертной оценки сувенирного изделия и закрепления за производителем определенных авторских прав. Отчасти это решит проблему вытеснения оригинальной, аутентичной продукции поделками низкого качества, но привлекательной ценовой категории. Уже упомянутую выше русскую матрешку, изготовленную в промышленных масштабах неизвестными производителями, но с широко известными проблемами качества и вредности используемых материалов, можно легко приобрести на сайте крупнейшего китайского интернет-магазина АлиЭкспресс. Безусловно, такое свободное, неконтролируемое использование русского сувенира может добавить негатива имиджу российского туризма.

В условиях сложившейся финансово-экономической ситуации в стране и дефицитности отдельных статей федерального и региональных бюджетов будет неправильно перекладывать проблемы развития сувенирной отрасли на плечи государства и федерального центра. Уже сегодня существуют положительные примеры инвестирования бизнеса в развитие сувенирной продукции, например, открытие индустриального парка «Оренбургский пуховый платок». Развитие в регионах сети индустриальных парков может включать в себя дополнительный элемент, реализующий задачи развития сувенирного производства. Льготы, предоставляемые резидентам индустриальных парков будут распространяться и на производителей изделий народных художественных промыслов и сувенирной продукции и стимулировать их к росту производства и более гибкой реакции на изменяющуюся конъюнктуру рынка. Работа производителей данного направления на площадках индустриальных парков и их позиционирование как производителей сувенирной продукции позволит снизить барьеры для вхождения в региональные целевые программы с целью получения дополнительного финансирования.

В заключение необходимо отметить наличие большого потенциала сувенирного сопровождения турпакетов, входящих в концепцию возрождаемого Великого Шелкового пути. Многочисленные примеры туристских продуктов, связанных с тысячелетней историей караванного пути, а также высокая их востребованность на растущих туристских рынках Китая и Юго-Восточной Азии, позволяют прогнозировать стабильный спрос на сувенирную продукцию в данном контексте.

Список литературы

1. Белов Михаил Сергеевич. Народные художественные промыслы в современном культурном пространстве Ивановской области: автореферат дис. ... кандидата культурологических наук: 24.00.01. - Шуя, 2012.- 24 с.
2. Ганьшина Г.В., Чаус Н.В. Народные художественные промыслы как средство активизации событийного туризма в России // Ж. Современные проблемы сервиса и туризма. 2012. № 2. С. 76-86.
3. Курбанова А.М. Искусство мастеров Кубачи // Ж. Современные проблемы сервиса и туризма. 2011. № 1. С. 71-76.
4. Курбанова А.М., Гусенова Д.А. Этически-эстетические особенности гончарного искусства Дагестана // Ж. Теория и практика общественного развития. 2013. № 11. С. 408-411.
5. Сидорина Т.В. Тенденции развития сувенирной сферы туризма / В сб.: Проблемы и перспективы развития легкой промышленности и сферы услуг. 2015. С. 95.
6. Темирбекова А.З. Развитие государственно-частного партнерства в сфере туризма и гостеприимства России / В сб.: Стратегия развития туризма и рекреации. Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 164-166.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СО СТОРОНЫ ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

Рядчин А.А.

Волгоградский государственный университет

Роль института государства в формировании и поддержке жизнедеятельности субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) бесспорна [1]. Однако зачастую государственную поддержку малого предпринимательства отождествляют с государственным регулированием МСП, что, на наш взгляд, является не совсем верным. Следует отметить, что существуют различные взгляды на сущность, необходимость и направления государственного регулирования МСП, которые условно можно разделить на три группы.

Первая группа - это представители либерального подхода (А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл и др.), которые были сторонниками идеи невмешательства государства в экономику. Только «невидимая рука рынка» может направлять производителей и выступать регулятором экономического развития. Что касается функций государства, то, по мнению Адама Смита, они направлены на содействие увеличения предпринимательского класса и проведение политики доверия к предпринимательству, что укрепляет позиции государства и позволяет ему осуществлять внутренние займы [2].

Ко второй группе можно отнести исследования, в которых государственное регулирование рассматривается преимущественно с функциональной точки зрения. Так, Дж. М. Кейнс в своей работе «Теория занятости, процента и денег» однозначно определяет роль предпринимателя в экономике не только как движущую производительную силу, что присутствует и у классиков, но и как ключевой объект, который обеспечивает оптимальный уровень инвестиций, производства и занятости в национальной экономике. Государство, с позиции Дж. М. Кейнса, должно воздействовать на инвестиционную и потребительскую активность, используя различные методы и инструменты регулирования. Согласно его точке зрения: «...расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать - ... единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих

экономических форм и ...условие для успешного функционирования личной инициативы» [3]. Несмотря на то, что вопрос о государственном регулировании решался Дж.Кейнсом однозначно положительно, вопросы государственного регулирования предпринимательства на различных уровнях управления, а также конкретные инструменты стимулирования малого бизнеса данным течением не рассматривались.

И сегодня есть сторонники функционального подхода, среди них российский ученый И.Н.Герчикова. По ее мнению, «суть государственного регулирования предпринимательства состоит в выполнении государством определенных видов деятельности (функций) для достижения конкретных целей, направленных на обеспечение эффективности предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм» [4]. Государственное регулирование предпринимательства выступает как система экономического, социального, правового и политического обеспечения благоприятной среды государством для устойчивого развития современного предпринимательства.

Третью группу формируют концепции, которые рассматривают государственное регулирование с институционально-социальной точки зрения. К ним относятся представители институционализма и ордолиберализма.

Ордолиберализм (В. Ойкен, Л. Эрхард) считает целесообразным существование сильного государства при формировании институтов и реализации конкретной политики. Идеальной моделью является социальное рыночное хозяйство, ориентированное на индивидуальную свободу, предполагающее сильную государственную политику хозяйственного порядка, исходящую из принципа стабильности и социальной справедливости [5].

Институциональный же подход к государственному регулированию является более «адаптированным» к современным экономическим условиям, поскольку предполагает не только обширный круг инструментов и сфер государственного регулирования, но и предлагает унифицированный подход к системе государственного управления в целом. Именно поэтому вывод о том, что «в целом регуляторная политика была направлена на создание «единого игрового поля» для предприятий всех типов» [8], является ключевым в формировании государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, несмотря на существование различных подходов к проблеме государственного регулирования, несомненным является то, что в качестве значимого элемента воздействия со стороны органов публичной власти выступает сфера предпринимательства, выступающая источником формирования инвестиционного и платежеспособного спроса. Именно предпринимательство, с одной стороны, составляет базис производства, а, с другой стороны, служит источником пополнения доходов бюджета.

Роль государства в регулировании предпринимательской сфере можно определить тремя аспектами [6]:

- именно государство определяет направление экономического, политического, культурного и социального развития общества;
- только государство может обеспечить условия для развития и взаимодействия рынка с государством с помощью различных систем: нормативно-правовых, организационных, институциональных;
- государственная политика влияет на формирование структуры национального хозяйства, в рамках которой и рассматривается развитие предпринимательства.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что государственное регулирование предпринимательства – понятие более широкое, чем государственная поддержка малого предпринимательства, при этом очевидно, что первое включает второе.

Если схематично представить всю систему государственной поддержки малого предпринимательства, то становится очевидным, что каждое направление поддержки несет в себе определенные институты – правила взаимодействия государства и МСП. В связи с этим, мы считаем, что институциональный подход более точно отражает процессы, происходящие в сфере государственного регулирования предпринимательства. Действительно, институты, устанавливая рамки поведения, определенным образом влияют на сделки между ее участниками, формируют саму процедуру обмена. Появление или выделение новых агентов приводит к новой конструкции правил, то есть формируется новый институт. Таким образом, возникает необходимость анализа их взаимосуществования и взаимовлияния.

В институциональном пространстве можно выделить институты, которые выступают в качестве базовых. Именно они служат институциональным «скелетом», и их можно отнести к первому уровню институтов. Дальнейшее исследование институтов приведет к выделению второго, третьего и последующих уровней. Конечным же элементом в данной системе выступают специальные организации, которые реализуют и контролируют установленные правила. Государственная поддержка МСП является институтом не первого уровня, а более низкого, являясь одновременно одной из подсистем государственного регулирования вообще (Рисунок 1).

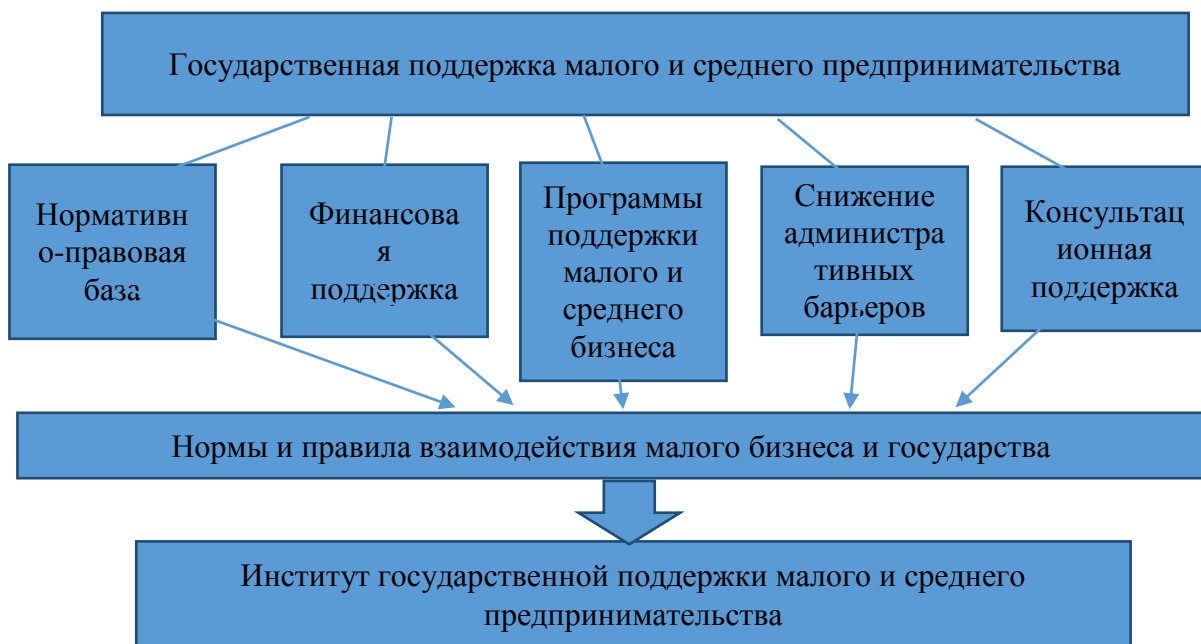


Рис.1. Институциональная структура государственной поддержки МСП
 Источник: авторский

Все вышесказанное позволяет определить институт государственной поддержки МСП как совокупность существующих взаимоотношений между государством и субъектами малого и среднего предпринимательства, которые формируют условия роста самого сектора МСП. Эти взаимоотношения между государством и данным видом предпринимательства представляют собой правила хозяйственной деятельности и взаимодействия субъектов малого предпринимательства и системы государственной поддержки МСП. Поскольку институт государственной поддержки МСП является отношением взаимодействия субъектов, то он обладает всеми признаками, принадлежащими институту. Так, субъектами взаимодействия выступают государство и МСП, а объектом являются условия функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства (Рисунок 2)

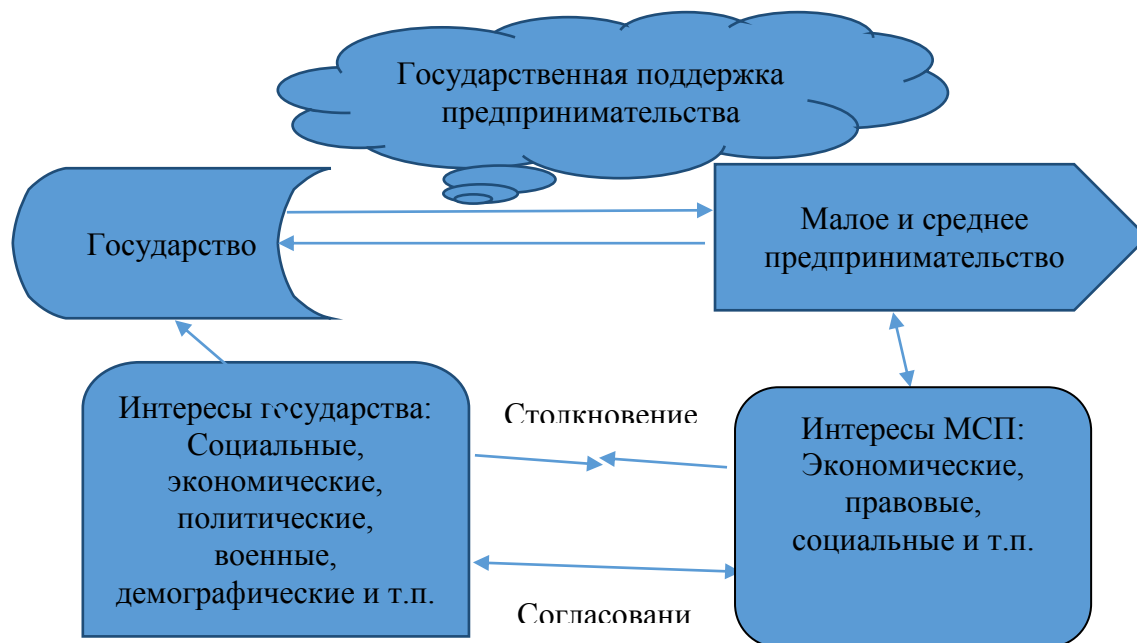


Рис.2. Модель взаимодействия МСП и государства
 Источник: авторский

Регулирование государством развития предпринимательства, его поддержка, позволяют достичь таких тактических целей, как занятость, развитие отдельных секторов экономики, повышение налоговых поступлений в бюджет, которые по своей сути являются промежуточными. Но одновременно такая поддержка предпринимательства позволяет достичь и стратегических, конечных целей, к которым относятся повышение благосостояния населения, увеличение доходов на душу населения, а также рост ВВП. Такие стратегические цели формируются на национальном уровне, что больше присуще государственной власти. Тактические же цели в основном формируются на региональном и муниципальных уровнях, что накладывает большую ответственность на органы местного самоуправления [6].

Интересы государства в отношении малого предпринимательства определяются тремя основными направлениями: экономическим, социальным и политическим. Это и формирование среднего класса населения, который выступает гарантом политической и социальной устойчивости, и развитие конкуренции, сопровождающееся созданием альтернативы монополизированным рынкам, а также и повышение уровня занятости населения, и рост производительности производства [9-11]. Малые и средние предприятия весьма заинтересованы в получении различного вида льгот от государства, будь то практикуемые муниципальной властью региона налоговые каникулы, или же снижение налогов, обеспечение доступа к доступным финансовым и материальным ресурсам. С точки зрения предпринимателя, государство может и должно создать условия, позволяющие ему эффективно достигать своих целей: минимизировать риск самой предпринимательской деятельности, защищать права собственности, повышать эффективность инвестиционной деятельности. Иначе говоря, «предприятиям необходимо государство, чтобы иметь возможность работать, а государству нужны предприятия и выплачиваемые ими налоги, чтобы иметь возможность существовать. Обе стороны зависимы друг от друга и поэтому должны разумно и целенаправленно работать» [7].

Таким образом, интересы предпринимателей и государства, которые реализуются посредством института государственной поддержки МСП, с одной стороны, имеют одинаковый вектор направленности (совпадают), а с другой стороны, имеют различную направленность, то есть сталкиваются, так как малые и средние предприятия заинтересованы в основном в получении большей прибыли и минимизации издержек, а государство наоборот, - в наделении этих самых предприятий социально значимыми функциями, тем самым увеличивая издержки этого вида предпринимательства и нагружая их частью своей социальной ответственности.

Отсюда и вытекают основные действия государства как института по отношению к субъектам МСП, а именно: снижение административных барьеров входа и выхода предприятий в отрасль, а также привлечение финансовых ресурсов, информационное обеспечение и повышение квалификации работников, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, на льготной основе, т.е. создание условий для достижения основных государственных интересов в социальной, политической и экономической сферах.

Таким образом, исходя из вышесказанного все действия государства по отношению к субъектам МСП можно разделить на две основные группы. К первой группе относятся действия, которые направлены на формирование условий, обязательных норм и правил поведения. Как правило, такие условия и нормы носят общеэкономический характер, имеют своей целью сокращение транзакционных издержек, снижение административных барьеров, льготные формы налогообложения и т.п. Здесь действия предприятий пассивны, так как условия, создаваемые и поддерживаемые государством, формируют среду, в которой действуют субъекты МСП, принимая хозяйственные решения.

Вторая группа - это действия, направленные на улучшение деятельности определенных предприятий, не носят всеобщего характера и включает в себя все меры, связанные с кредитованием и любыми другими формами финансовой поддержки, лизингом, а также с информационным и кадровым обеспечением, возможностью получения государственного заказа и обучением.

Подводя итог, отметим, что в реалиях нашего времени: предпочтение отдается не экономическому росту как таковому, а эффективности, достигаемой, прежде всего, благодаря гибкости и быстрому приспособлению к изменениям внешней среды. Так, к числу факторов, определяющих высокую жизнеспособность малых предприятий, можно отнести более гибкую реакцию на изменения рыночной конъюнктуры; умение выгодно использовать территориальную близость к местным рынкам; хорошее знание клиентуры; относительная дешевизна продукции (услуг) за счет узкой специализации, применения более дешевых средств производства.

Институт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства должен не только регулировать развитие субъектов МСП, но и воздействовать на деловую среду предпринимательства через систему мер общеэкономического характера, что позволит превратить малый бизнес в драйвер развития государства и его субъектов.

Список литературы

1. Морозова Н.И. Сочетание рыночного саморегулирования с государственным регулированием – стратегическое русло развития цивилизованной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2010. № 23. С. 44-53.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - Петроград: Прибой, 1924. - 218 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Эксмо, 2008. - 960 с.
4. Герчигова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности. Государственное и межфирменное: учеб. пособие. - М.: Косалтбанкир, 2002. - 704 с.
5. Шмелева, Д.В. Правовые основы инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 5, Юриспруденция. - 2014. - N 2 (23). - С. 110-113.
6. Комарова, О.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: теоретический аспект // Журнал экономической теории. - 2010. - N 4. - С. 48-55.
7. Миленбуш Х. Государство и предприятия // Проблемы теории и практики управления. - 1996. - №1. - С. 63-65.
8. Зверев, А. Государственная поддержка малых и средних предприятий в Германии / А. Зверев// Инвестиции в России. - 2010. - N 4. - С. 31-36.
9. Ломакин С.И., Морозова Н.И. Формирование цивилизованного малого бизнеса как стратегическое направление обеспечения устойчивого развития государства и его субъектов // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. № 1 (61). С. 141-148.
10. Морозова Н.И. Роль малого бизнеса в повышении качества жизни населения России // В сборнике: Инновационные технологии развития регионального бизнеса и предпринимательских структур сборник материалов международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы: О.В. Ангел, С.П. Сазонов; НОУ ВПО «Институт управления», филиал в г. Волгограде. Волгоград, 2014. С. 185-188.
11. Морозова Н.И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности и основные направления поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в России // в книге: Sustainable economic development of regions Monograph. Vienna, 2015. С. 77-89.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ?

Немтинова Е.К., Шишкина И.В.

Пермский государственный национальный исследовательский университет

В настоящее время уровень экономического развития страны обычно определяют через темпы её экономического роста. Более того, можно заметить, что два данных словосочетания отождествляются и в некоторых случаях применяются как синонимы. С одной стороны, наблюдаемый факт является вполне естественным результатом процесса приспособления терминологии к используемым экономическим категориям. С другой стороны, при таком приравнивании этих экономических явлений утрачивается первоначальное семантическое содержание понятий. В данной статье обоснована необходимость разделения двух определений и проведена дифференциация категорий «экономическое развитие» и «экономический рост».

Для начала рассмотрим, какие существуют взгляды на трактовку концепций у разных экономистов. По определению С. Кузнеця экономический рост – это долгосрочное увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, на инструментальной и идеологической приспособленности, способное обеспечить население растущим многообразием материальных благ [2]. Английский экономист У. Джевонс и американский экономист Дж. Б. Кларк определяли экономический рост как увеличение выпуска продукции в экономике за определенный период времени. Дж. М. Кейнс, Дж. В. Робинсон рассматривали экономический рост как количественное расширение масштабов экономики, обычно с сохранением сложившихся к началу момента роста или устанавливаемых к этому моменту пропорций между рядом основных показателей экономики [8]. Согласно Толкачевой С.А. экономический рост – это долгосрочная тенденция увеличения РВВП [7]. Салихов Б.В. определяет экономическое развитие как процесс количественных и качественных хозяйственных изменений, обуславливающих как периоды экономического роста, так и спада производства. Следовательно, под экономическим ростом понимается положительная динамика экономического развития; спад

– отрицательная экономическая динамика [6]. Дерманов В.К. в своей статье отмечает, что развитие заключается в изменении структуры системы, которое всегда неравномерно, причем система развивается под воздействием изменения её частей. Таким образом, экономический рост – одна из форм развития [3].

А теперь необходимо разобраться, в чём фактически заключается разница между категориями. В экономической литературе не так много работ, которые посвящены вопросу разграничения экономического роста и развития, так как, на первый взгляд, разница кажется очевидной: экономический рост – количественное изменение, экономическое развитие – качественное изменение[1]. Общеизвестно, что экономический рост измеряется увеличением реального валового внутреннего продукта, либо РВП на душу населения. Под экономическим развитием подразумеваются такие качественные положительные изменения в экономике, которые способствуют ускорению темпов экономического роста. Таким образом, экономический рост выступает целевой функцией, а экономическое развитие – одним из независимых факторов, причем задача состоит в максимизации функции роста, надо полагать, и через увеличение темпов развития. В этой связи некое отождествление понятий кажется уместным, так как экономическое развитие определяет экономический рост, то есть рост РВП выступает показателем экономического развития. Если обратиться к мировым рейтингам стран по уровню экономического развития, то и здесь ранжирование проведено через сравнение ВВП на душу населения, что свидетельствует об анализе прямой связи: чем больше ВВП, тем выше уровень экономического развития страны. С другой стороны, экономическое развитие не единственный фактор экономического роста, поэтому нельзя утверждать, что о наличии развития можно судить по темпам экономического роста. И в этом понимании данные рейтинги некорректно составлены.

Обращаясь к трудам известного учёного Йозефа Шумпетера, а именно, исследуя его труд «Теория экономического развития», можно проследить иные формы связи, упуская из внимания которые, мы приходим к ошибочным умозаключениям. Йозеф Шумпетер рассматривал народное хозяйство как систему, которая стремится к равновесию, но никогда его не достигает в силу постоянных изменений, происходящих, как внутри, так и снаружи, но обязательно носящих сугубо экономический характер. Под действием изменений точка равновесия постоянно перемещается, что двигает и саму систему, однако все эти изменения последовательны, одно вытекает из другого, являясь в свою очередь основой для следующего. Иногда в экономике происходят такие изменения, которые выходят за рамки стандартных колебаний, они не вытекают из предшествующих и не имеют последующих, такой феномен Й. Шумпетер назвал развитием. В его трактовке экономический рост – это лишь изменение показателей системы, он есть одна из причин и следствие непрерывных маленьких перемен. В его понимании экономическое развитие подобно внедрению инноваций, которые приводят к существенно иному состоянию системы [5]. Опираясь на воззрения Й. Шумпетера, можно заключить, что уровень развития – это уровень инновационности, который может быть выражен через показатели таких характеристик системы, которые определяют её способность к коренному изменению (инновации). Что касается связи между развитием и ростом, проследим её, рассмотрев следующий пример. Представим себе колесо – это экономическая система, колесо имеет определённый размер, определяемый размером ВВП, экономический рост – это процесс движения колеса по некоторой поверхности. Колесо движется тем быстрее, чем лучше его устройство, то есть чем выше РВП. Так вот когда колесо вдруг накатывается на кочку, в результате чего подлетает и оказывается в незапланированной точке – это развитие, причем, упав, оно может оказаться на новой по типу поверхности и скорость его движения увеличится, хотя перед этим, оно может испытывать остаточные колебания, что на какое-то время замедлит его движение.

Подтверждение взглядам Шумпетера можно найти и в фундаментальной литературе, словари и энциклопедии определяют развитие как эволюцию, высший тип движения, необратимое изменение. Кейнсианская экономическая теория опирается на поиск равновесия между потреблением и сбережением, которое влияет на темпы экономического роста. Аналогия с взглядами Шумпетера состоит в том, что рост выступает показателем небольших изменений, происходящих в системе, стремящейся к равновесию. Роберт Солоу, представитель неоклассической экономической школы, выделил уровень развития технологий как один из факторов роста выпуска продукции, с помощью которого объясняется рост, связанный с прогрессом технологий и знаний. В 70-ых годах XX века появилась концепция «Нулевого роста», основными положениями которой являются принципы «предела роста», губительности роста потребления и использования ресурсов. Эта теория определяет важность сдерживания экстенсивного роста и наращивания темпов роста за счёт качественных изменений.

Таким образом, понятие экономическое развитие можно разделить на некие стадии: «процесс развития», который может быть измерен уровнем развития, и «точка развития» - непосредственно коренное необратимое изменение системы. Относительно изменений системы понятия экономическое развитие и экономический рост могут быть описаны следующими схемами (Рисунок 1). Точки А и В на Рисунке 1(а) являются точками развития

– такими моментами во времени, когда система претерпевает коренные изменения. Также на рисунке видно, что экономическое развитие не рассматривает обычные небольшие изменения системы. Отрезки между точками развития (как отрезок БВ) иллюстрируют процесс развития. На Рисунке 1 (б) видно, что экономический рост – результат непрерывных небольших изменений системы, которые могут приводить как к положительной динамике роста – область Г, так и к отрицательной динамике – спаду, область Д.

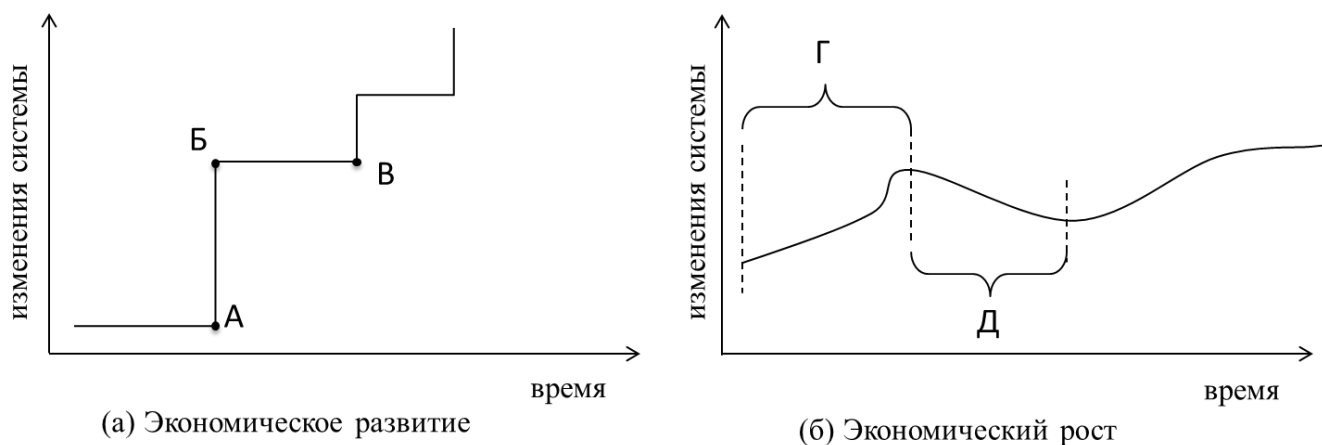


Рис.1. Схематичное представление категорий экономическое развитие и экономический рост относительно изменений системы

Также следует подчеркнуть, что существует сильная взаимосвязь между развитием и инновациями, так как инновации порождают точечное развитие, а процесс развития способствует появлению инноваций. Получается, что понятие «экономическое развитие» в том восприятии, к которому мы привыкли, то есть определение его как непрерывный процесс, является не совсем точным. Развитие по своей сути – это точка, момент, когда произошел эволюционный скачок. Другое дело, что для осуществления анализа, целеполагания и контроля важен путь, который был пройден, чтобы достичь «точки развития», поэтому важно определять процесс развития.

В данной системе понятий «уровень инновационности» тождественен «уровню развития», что является показателем успешности и эффективности процесса развития. Тем не менее, оценкой уровня инновационности занимаются немногие, а оценка темпов экономического роста повсеместна. Необходимо определить важность оценки каждого из явлений.

Количественная мера измерения экономического роста – это РВВП, его размер даёт информацию о состоянии экономики, в широком смысле увеличение РВВП означает, что экономика функционирует хорошо. Темпы экономического роста определяются действием факторов экономического роста (Рисунок 2) [3, 4, 6].

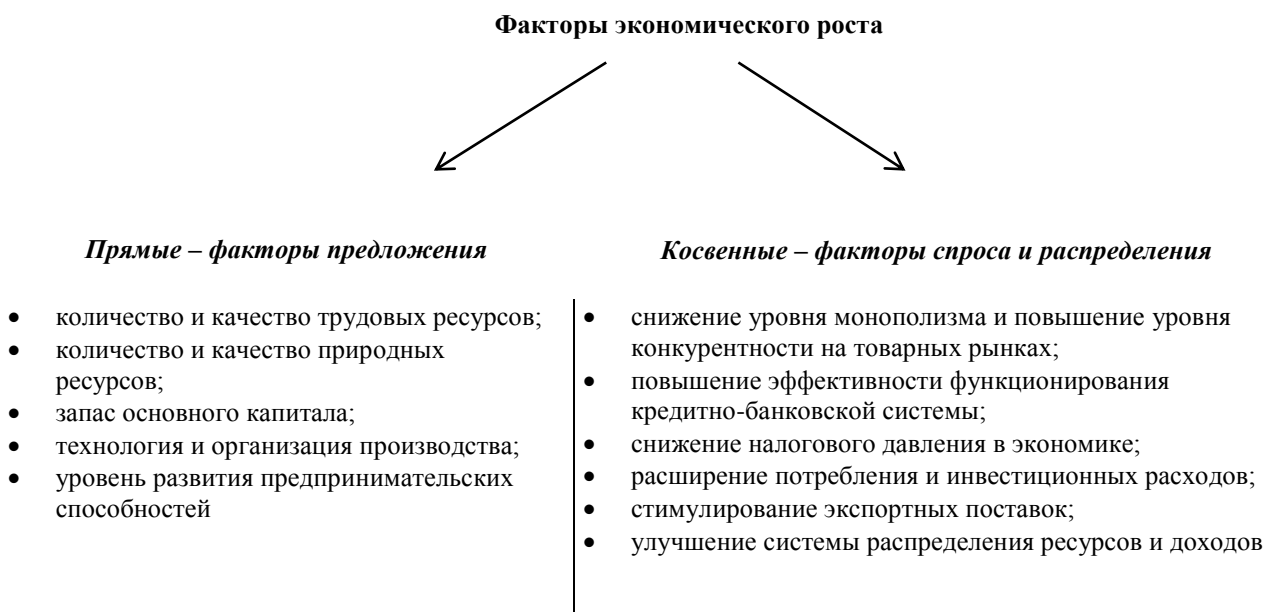


Рис.2. Факторы экономического роста

Основной показатель экономического роста – динамика РВВП, частными показателями могут служить производительность труда, фондоотдача. Неявными показателями выступают улучшение благосостояния населения, динамика свободного времени работников, степень социальной защиты и другие социальные показатели. Необходимость контроля над динамикой экономического роста и её корректировкой весьма прозрачна и определяется необходимостью следить за состоянием экономической системы, что предоставляет возможности эффективного управления.

Вместе с тем возникает вопрос, есть ли необходимость оценки экономического развития и осуществления контроля над этим процессом, либо это одно из свойств любой динамической системы, и система сама автоматически генерирует его. Обратимся к причинам возникновения экономического развития.

Согласно УДК¹ 330.341 факторами экономического развития являются:

- технический прогресс, развитие производительных сил;
- институциональные изменения, развитие производственных отношений;
- структурные изменения.

Аналитическое агентство Bloomberg ежегодно составляет рейтинг инновационности стран мира по индексу, который показывает способность стран к производству инноваций. Так как инновации порождают развитие, рассмотрим методологию расчета индекса инновационности (индекса развития). В основу вычислений положены равнозначные по весу показатели [9]:

- финансирование НИОКР;
- процент высокотехнологических компаний;
- процент людей с высшим образованием;
- уровень производительности труда;
- производственные мощности;
- патентная активность.

Следует отметить, что представленные выше факторы экономического роста и экономического развития во многом повторяют друг друга, однако показатели измерения данных явлений отличаются, что свидетельствует о существовании разницы (Табл.1). Вернёмся к аналогии с катящимся колесом и представим, что таких колёс несколько, также вообразим себе, что внутри колеса разворачивается целая жизнь: люди, которые работают над тем, чтобы устройство колеса становилось лучше, и колесо катилось быстрее. Между колёсами, естественно, разворачивается гонка, потому что, тот, кто быстрее добирается до новой среды, получает все плоды. Так вот чем упорнее трудятся люди, тем скорее они найдут то направление движения колеса, которое ведёт к той самой «кочке» - инновации. Если конкурент находит такое направление быстрее, то нашему колесу остается только догонять его по аналогии с догоняющим развитием. Люди в данном примере олицетворяют все те факторы, которые рассмотрены выше. Получается, что основная цель – это найти кочку, которая подбросит колесо далеко вперед, ускорение движения колеса – это эффект того, что мы пытаемся найти верное направление. Работая над поиском, мы влияем и на скорость движения, так как действующие факторы схожи.

Таблица 1

Сравнение факторов экономического роста и экономического развития

Факторы	Роста	Развития
Трудовые ресурсы	+	+
Природные ресурсы	+	+
Физический капитал	+	+
Наука, технология	+	+
Предпринимательские способности	+	-
Факторы спроса и распределения (табл.1)	+	-
Институциональные изменения	-	+
Финансирование НИОКР	-	+
Высокотехнологические компании	-	+
Показатели		
Увеличение РВВП	+	-
Увеличение РВВП на душу населения	+	-
Уровень инновационности	-	+ ²

¹ Универсальная десятичная классификация - система классификации информации, широко используется во всём мире для систематизации произведений науки, литературы и искусства, периодической печати, различных видов документов и организации картотек.

В итоге получается, что эффективнее ставить целью экономическое развитие, определяя его как конкретные моменты перехода системы на новый качественный уровень – точки развития. Экономический рост, таким образом, явление сопровождающее, появляющееся в результате того, что система движется к точке развития. Однако эффективность возможна только тогда, когда такая точка определена, то есть, спрогнозированы условия, при которых будет совершен прорыв. Именно поэтому экономическое развитие не является целью, зато ею является экономический рост, ведь он измерим, можно изучать его динамику и проследить, как то или иное действие влияют на него. Но если мы сравним данные понятия с точки зрения человеческого благосостояния, то неизбежно придём к выводу, что экономический рост имеет предел обеспечения такового, для перехода на более высокий уровень благосостояния необходимо развитие.

Такое утверждение является спорным в силу того, что развитие, тем не менее, постоянно происходит: появление поездов, телефонов, интернета, хотя никто не ставит конкретной целью «достичь развития». Для разрешения противоречия необходимо рассмотреть виды экономического роста [7]:

- интенсивный: происходит за счёт качественного изменения показателей системы;
- экстенсивный: происходит за счёт количественного изменения показателей системы;
- смешанный: комбинация количественных и качественных факторов роста.

Так как факторы экономического роста и экономического развития повторяют друг друга, можно сделать вывод о том, что экономический рост неизбежно когда-либо приведёт к развитию. На самом деле, при экстенсивном росте система окажется неспособной к этому, поэтому необходимо осуществлять качественное изменение показателей (Рисунок 3). Важным условием достижения цели является её точное осознание, поэтому прогнозирование и планирование развития – одна из важнейших задач, решение которой необходимо для эффективного управления системой. В ином случае путь достижения точки развития будет длиннее. На Рисунке 2 точки А, Б и В – точки развития, они находятся на одном уровне развития, причём уровень развития – мера измерения процесса развития. На схеме видно, интенсивному росту соответствует точка развития А, достигнутая в период t_A , аналогично точкам Б и В соответствуют t_B и t_V , причём $t_A < t_B < t_V$. Это значит, что точка развития будет достигнута тем быстрее, чем лучше определены параметры этой точки, то есть, чем конкретнее задан целевой результат развития, а также чем больше качественных факторов задействованы в росте системы. Уровень развития системы влияет на эффективность её функционирования: чем уровень выше, тем система эффективнее. При достижении точки развития система совершает скачок и переходит с эффективности \mathcal{E}_1 сразу к \mathcal{E}_2 , далее повышение эффективности идет с уровня \mathcal{E}_2 . Если после этого взять какой-то условный уровень эффективности \mathcal{E}_3 , то видно, что система при целенаправленном росте придёт к нему быстрее, чем при интенсивном или смешанном. Таким образом, используя современные термины, «текущий уровень развития» страны можно понимать как стадию экономического роста, на которой находится страна, но существенным отличием является то, что при таком определении необходимо чётко осознавать, что рост направлен на достижение момента развития. Если бы заранее было известно, где лежит точка развития, то не составляло бы труда определить, насколько нужно вырасти от текущего уровня развития до момента свершения развития. Поэтому можно выделить еще одну категорию экономического роста – целенаправленный рост, который характеризуется сокращением времени, необходимого для достижения точки развития, так как имеет абсолютно прозрачное направление движения. Он отличается от интенсивного роста тем, что исключает временные издержки на поиск направления роста, но это не означает, что качественные изменения факторов происходят по единственному обозначенному плану, конечно, поиск оптимальных решений будет осуществляться, но сама цель, результат, к которому должны привести качественные изменения, известна заранее.

² Уровень инновационности как понятие тождественное «уровню развития» является показателем процесса развития, но не точки развития.

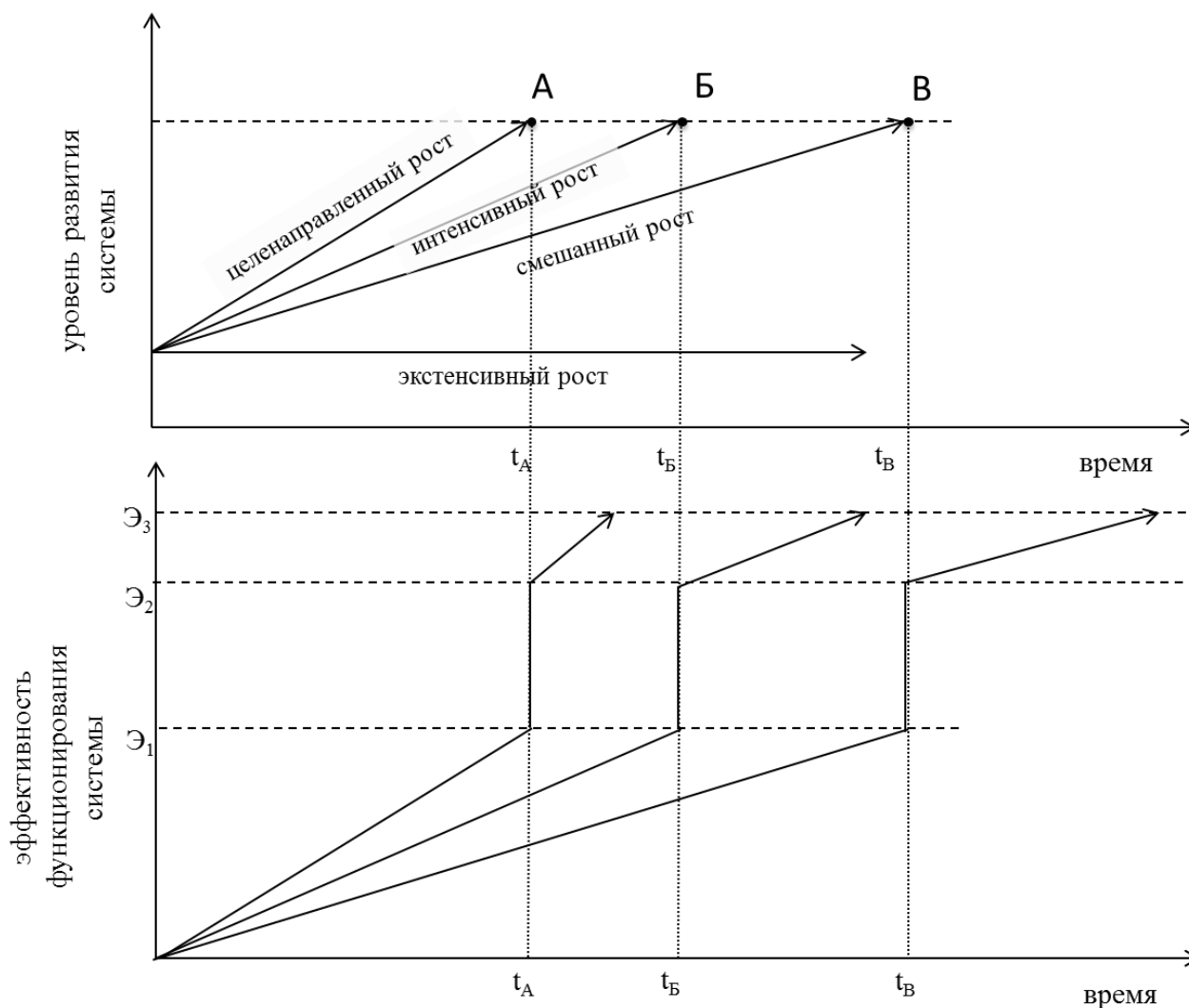


Рис.3. Процесс развития системы под влиянием разных видов экономического роста

Суммируя всё вышесказанное, можно выделить следующие ключевые идеи работы:

- экономическое развитие является точкой достижения системой такого качественного уровня, когда траектория её роста меняется;
- экономический рост является средством достижения экономического развития тогда, когда он происходит под влиянием качественных изменений показателей системы;
- чтобы достигать развития более быстрыми темпами, необходимо осуществлять целенаправленный рост, который подразумевает движение к чётко обозначенной цели, конкретной точке развития, определённой инновации.

Список литературы

1. Балакоев В.З. Общая экономическая теория: учеб.для студентов, обучающихся по экономическим специальностям/ В.З. Балакоев. – 15-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 684 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе - М.: Дело Лтд, 1994. - 720 с.
3. Дерманов В.К. Экономическая система: рост или развитие// Электронная статья/ <http://worlddec.ru/content/conference/article-Dermanov.pdf>
4. Ивантер В.В., Порфирьев Б.Н., Широков А.А. «Экономический рост и экономическая политика в России// Всероссийский экономический журнал «ЭКО» – 2014. - №2.
5. Й. Шумпетер Теория экономического развития. М. — «Эксмо», 2007.
6. Салихов Б.В. Экономическая теория: Учебник / Б.В. Салихов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 724 с.

7. Толкачев С.А. Экономическая теория: учебник и практикум для бакалавров/ под ред. С.А. Толкачева. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 444 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
8. Ускова Т. Управление устойчивым развитием региона: цифровая книга / Издательство ИСЭРТ РАН, 2009
9. Bloomberg, аналитическое агентство. Рейтинг стран мира по уровню инновационности, описание методологии/ <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ЛИЦ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Резник О.Э.

Гжельский государственный университет, поселок Электроизолятор Раменского района, Московская область

Аннотация: Поднимается проблема понуждения гражданина, льготной категории из числа «детей-сирот», к осуществлению регистрации по месту жительства, при получении жилого помещения из муниципального специализированного жилищного фонда. Исследован административно-правовой механизм на примере Егорьевского муниципального района Московской области.

Ключевые слова: специализированный жилищный фонд, обеспечение жильем детей-сирот и лиц, оставшихся без попечения родителей, регистрация по месту жительства.

В числе многочисленных мер по улучшению демографической ситуации, повышению уровня рождаемости, улучшению качества уровня жизни значится обеспечение жильем детей-сирот и лиц, оставшихся без попечения родителей. Лишенные родительской заботы дети-сироты находятся на попечении государства. Вырастая, многие из них сталкиваются с насущной проблемой - «где жить?». Одной из приоритетных социальных задач государства является обеспечение жильем детей-сирот. Проблема не новая. Обновлен Порядок реализации этой задачи.

В 2012 году внесены существенные изменения в статью 8 Закона Московской области от 29.12.2007г. № 248/2007-ОЗ «О предоставлении полного государственного обеспечения и дополнительных гарантий по социальной поддержке детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей». В соответствии с этими изменениями включение в список на обеспечение жилым помещением (далее - Список) производится по заявлению в письменной форме от лиц, выше обозначенной категории и достигших возраста 18 лет. Жилые помещения предоставляются им по окончании срока пребывания в образовательных организациях, учреждениях социального обслуживания населения, учреждениях системы здравоохранения и иных учреждениях, создаваемых в установленном законом порядке для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также по завершении получения профессионального образования, либо окончании прохождения военной службы по призыву, либо окончании отбывания наказания в исправительных учреждениях [1].

В соответствии с новым механизмом реализации мероприятия по законодательству органы опеки и попечительства Министерства образования Московской области включают в Список, а органы местного самоуправления за счет средств бюджета Московской области приобретают благоустроенные жилые помещения на территории муниципального образования и заключают договора найма специализированного жилого помещения сроком на 5 лет. По истечении этого времени жилое помещение переходит в бессрочное пользование на условиях социального найма.

Ранее обеспечение детей-сирот жилыми помещениями производилось вне очереди на основании договора социального найма.

Таким образом, новый Закон исключает возможность приватизации, передачи жилого помещения по любым сделкам, а также выселение нанимателя во избежание случаев мошенничества и других нарушений, давая возможность детям-сиротам адаптироваться к взрослой жизни. Кроме того, по новым правилам жилье должно предоставляться в виде благоустроенных жилых домов и квартир.

Действующее законодательство стоит на защите интересов детей-сирот, не предусматривая при этом их гражданскую ответственность о регистрации по новому месту жительства.

Приведем итоги авторского исследования результатов реализации мероприятий на примере Егорьевского муниципального района:

	Наименование мероприятия	2013г.	2014г.
1	Претенденты на включение в список по обеспечению жильем помещением (по решению судов и органов опеки и попечительства)	18 чел.	22 чел.
2	Включены в список на основании письменного заявления и предоставленного полного пакета документов	15 чел.	17 чел.
3	Заключены договора найма специализированного жилищного фонда	15 чел.	17 чел.
4	Получили регистрацию по месту жительства в соответствии с заключенным договором специализированного найма жилого помещения	9 чел.	9 чел.
5	Не зарегистрировались по месту жительства	6 чел.	8 чел.

В соответствии с действующим законодательством органы местного самоуправления не наделены полномочиями к принуждению граждан осуществлять регистрацию по месту жительства. Эта процедура носит добровольный характер со стороны гражданина.

Исследование результатов позволяет сделать вывод о необходимости усовершенствования законодательства по вопросу понуждения к регистрации по месту жительства лиц, получивших жилые помещения из специализированного жилищного фонда приобретенных за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, на уровне Федерального законодательства.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс],-Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>.
2. Федеральный закон от 21.12.1996 N 159-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей" [Электронный ресурс],- Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>.
3. Закон Московской области от 29.12.2007г. № 248/2007-ОЗ «О предоставлении полного государственного обеспечения и дополнительных гарантий по социальной поддержке детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей» [Электронный ресурс],-Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>.

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Шеменева А.В.

Филиал МГУ им. М.В. Ломоносова в г.Севастополе

Гражданские служащие - это граждане Российской Федерации, взявшие на себя обязательства по прохождению гражданской службы.

Гражданский служащий осуществляет профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и со служебным контрактом и получает денежное содержание за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации.

Правовое положение (статус) государственного гражданского служащего определено Федеральным законом от 27.07.2004 №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и включает в себя:

- 1) понятие «гражданский служащий»;
- 2) права гражданского служащего;
- 3) обязанности гражданского служащего;
- 4) ограничения и запреты, связанные с гражданской службой;
- 5) требования к служебному поведению гражданского служащего;
- 6) регулирование конфликтов интересов на государственной гражданской службе;
- 7) предоставление сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера [2].

В соответствии с Федеральным законом №79-ФЗ, к основным правам гражданского служащего относятся:

1) обеспечение надлежащих организационно-технических условий, необходимых для исполнения должностных обязанностей;

2) ознакомление с должностным регламентом и иными документами, определяющими права и обязанности по замещаемой должности гражданской службы, критериями оценки эффективности исполнения должностных обязанностей, показателями результативности профессиональной служебной деятельности и условиями должностного роста;

3) отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности служебного времени, предоставлением выходных дней и нерабочих праздничных дней, а также ежегодных оплачиваемых основного и дополнительных отпусков;

4) оплата труда и другие выплаты в соответствии с настоящим Федеральным законом, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и со служебным контрактом;

5) получение в установленном порядке информации и материалов, необходимых для исполнения должностных обязанностей, а также на внесение предложений о совершенствовании деятельности государственного органа;

6) доступ в установленном порядке к сведениям, составляющим государственную тайну, если исполнение должностных обязанностей связано с использованием таких сведений;

7) доступ в установленном порядке в связи с исполнением должностных обязанностей в государственные органы, органы местного самоуправления, общественные объединения и иные организации;

8) ознакомление с отзывами о профессиональной служебной деятельности и другими документами до внесения их в личное дело, материалами личного дела, а также на приобщение к личному делу письменных объяснений, других документов и материалов;

9) защита сведений о гражданском служащем;

10) должностной рост на конкурсной основе;

11) профессиональная переподготовка, повышение квалификации и стажировка в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами;

12) членство в профессиональном союзе;

13) рассмотрение индивидуальных служебных споров в соответствии с настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами;

14) проведение служебной проверки;

15) защита своих прав и законных интересов на гражданской службе, включая обжалование в суде их нарушения;

16) медицинское страхование в соответствии с настоящим Федеральным законом и федеральным законом о медицинском страховании государственных служащих Российской Федерации [2];

17) государственная защита своих жизни и здоровья, жизни и здоровья членов своей семьи, а также принадлежащего имущества;

18) государственное пенсионное обеспечение в соответствии с федеральным законом [3].

К основным обязанностям гражданского служащего относятся:

1) соблюдение Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов, федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации [1];

2) исполнение должностных обязанностей в соответствии с должностным регламентом;

3) исполнение поручений соответствующих руководителей, данных в пределах их полномочий, установленных законодательством Российской Федерации;

4) соблюдение при исполнении должностных обязанностей прав и законных интересов граждан и организаций;

- 5) соблюдение служебного распорядка государственного органа;
- 6) поддержка уровня квалификации, необходимого для надлежащего исполнения должностных обязанностей;
- 7) неразглашение сведений, составляющих государственную и иную охраняемую федеральным законом тайну, а также сведений, ставших известными в связи с исполнением должностных обязанностей, в том числе сведений, касающихся частной жизни и здоровья граждан или затрагивающих их честь и достоинство;
- 8) сохранение государственного имущества, в том числе предоставленного для исполнения должностных обязанностей;
- 9) предоставление в установленном порядке сведений о себе и членах своей семьи, а также сведений о полученных доходах и принадлежащем на праве собственности имуществе, являющихся объектами налогообложения, об обязательствах имущественного характера (далее - сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера);
- 10) сообщение информации о выходе из гражданства Российской Федерации или о приобретении гражданства другого государства в день выхода из гражданства Российской Федерации или в день приобретения гражданства другого государства.

Таким образом, исполнение государственной службы предполагает вступление государственного служащего в определенного рода правовые отношения. Характер возникающих правоотношений определяет содержание его правового статуса.

Государственные служащие имеют особый правовой статус, который проявляется в их служении только государству в лице его органов, назначении на должность соответствующим должностным лицом, возможности осуществления организационно - распорядительных и административных мер, предоставлении им особых государственно - правовых и властных полномочий для выполнения функций государства.

Правовой статус государственных служащих характеризуется их правами, обязанностями, ограничениями, социальными гарантиями и ответственностью. Важной особенностью, характеризующей правовой статус государственных служащих, является ограничение законом некоторых из их общегражданских прав, прежде всего, в политической и экономической сферах. Подробно эти вопросы будут рассмотрены в следующих публикациях.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875>(Дата обращения: 23.12.2015)
2. Федеральный Закон РФ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004г. № 79-ФЗ [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ (Дата обращения: 23.12.2015г.)
3. Федеральный Закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 15.12.2001г. №166-ФЗ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189613> (Дата обращения: 23.12.2015г.)

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

PEST-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ

Савельев А.А.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Аннотация: В настоящей статье автор предпринимает попытку проследить влияние макрофакторов на стратегию развития предприятия в условиях экономического кризиса и обостренной политической ситуации, а также спрогнозировать воздействие внешней среды на организационную структуру. Цель проведения анализа – подтвердить гипотезу о том, что макрофакторы несут в себе не только угрозы для бизнеса, но и возможности для

развития. ФГУП «Почта России» впервые приводится в качестве примера для научного осмысления влияния макрофакторов на деятельность российских предприятий.

Ключевые слова: внешняя среда; макрофакторы; девальвация рубля; правовое регулирование; безработица; качество услуг; высокие технологии; почтовая связь; возможности для развития; стратегия; организационная структура.

PEST-ANALYSIS AS AN INSTRUMENT FOR STRATEGY DEVELOPMENT – EVIDENCE FROM THE FEDERAL POSTAL SERVICE

Alexander A. Saveliev

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

Annotation: This article attempts to observe the influence of macro factors on the corporate development strategy in the context of economic depression and exacerbation of political environment, and to consider the following impact on the organizational structure. The purpose of the analysis is to prove the supposal that the macro factors present not only external threats for business, but also development opportunities. FSUE Russian Post is first time held as the example for the scientific reasoning of the influence of macro factors on the activity of Russian enterprises.

Keywords: external environment; macro factors; ruble devaluation; legal regulation; unemployment; service quality; high technologies; postal service; development opportunities; organizational structure.

Каждый менеджер, заботящийся о будущем компании, которую он возглавляет, время от времени должен проводить анализ текущей ситуации. Результаты анализа внешней и внутренней среды позволяют принимать обоснованные и своевременные стратегические решения, направленные на развитие бизнеса.

Экономическая теория традиционно разделяет факторы внешней среды на параметры фонового окружения (макросреда) и делового окружения (мезосреда). Опыт показывает, что оказать ответное влияние на факторы делового окружения возможно, в отличие от факторов фонового окружения.

В этой связи в настоящей статье автор предпринимает попытку провести анализ макрофакторов, которые оказывают влияние на стратегические преобразования федерального почтового оператора ФГУП «Почта России», в том числе на структурные преобразования данного предприятия. ФГУП «Почта России» предоставляет универсальные услуги почтовой связи, а также ряд финансовых и коммерческих сервисов на территории Российской Федерации. «Почта России» – одна из крупнейших и наиболее значимых компаний страны, выполняющая важнейшие социальные функции, входит в перечень стратегических предприятий России. Структура «Почты России» включает в себя 42 000 отделений почтовой связи по всей стране, в том числе более 30 тысяч отделений в малых населенных пунктах, и объединяет один из самых больших трудовых коллективов – более 351 000 почтовых работников. [11]

Согласно положениям Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОК 028-2012), федеральными государственными унитарными предприятиями (ФГУП) признаются унитарные предприятия, имущество которых принадлежит им на праве хозяйственного ведения и собственником которого является Российская Федерация. Унитарными предприятиями признаются коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество. [7] Это означает, что предприятие, осуществляющее деятельность в рамках организационно-правовой формы ФГУП, по форме собственности является государственным, но хозяйственную деятельность ведет на условиях, аналогичных коммерческим фирмам, т.е. в условиях самокупаемости и отсутствия финансирования за счет государственного бюджета, при этом не обладающее достаточной свободой и правом принятия стратегических решений, в отличие от акционерных обществ и частных фирм.

Выбор ФГУП «Почта России» в качестве предприятия-прототипа для проведения анализа обусловлен совокупностью следующих факторов:

- данная компания представляется социально-значимой не только с точки зрения оказания услуг, востребованных населением, государственными органами, предприятиями малого, среднего и крупного бизнеса на всей территории Российской Федерации, но и в качестве одного из крупнейших работодателей в стране (1-е место по числу вакансий [4], 3-е место по численности штата [6]), трудовой коллектив которого включает как низкоквалифицированный производственный персонал, специалистов с высшим образованием и высококвалифицированный управленческий аппарат;

- предприятие несет вклад в экономику государства в качестве одного из крупнейших налогоплательщиков; [9]

- предприятие обладает уникальной технологической базой и занимается развитием инновационных проектов, способных вывести спектр оказываемых услуг на качественно новый уровень; [8]
- аппарат управления «Почты России» является инициатором многих поправок законодательства в области связи;
- компания является эмитентом облигаций, [10] кроме того, в настоящее время прорабатывается вопрос об акционировании, что в перспективе делает предприятие привлекательным для инвесторов.

Теоретическая значимость проведения анализа на примере ФГУП «Почта России» по большей части обусловлена тем, что влияние факторов делового окружения на деятельность данного предприятия представляется весьма наглядной: чтобы наблюдать за стратегическими изменениями на предприятии, необязательно обладать доступом к инсайдерской информации, достаточно проявить интерес к деятельности компании с позиции ее потребителя. Результаты проведенного анализа практически «лежат на поверхности» и могут представлять интерес для практикующих управленцев и лиц, получающих профессиональное образование в сфере стратегического менеджмента, в качестве наглядного примера (бизнес-кейса), опыт которого, при желании, можно перенести на деятельность компаний различных отраслей.

Кризис, как таковой, не может являться исключительно «плохим» или исключительно «хорошим», он такой, какой есть, и лишь от отношения, таланта и профессионального мастерства менеджмента зависит, будет предприятие зарабатывать в кризис, либо жаловаться на плохую ситуацию и терять деньги. На сегодняшний день, в связи с повышенной сложностью стратегического управления в условиях экономического кризиса и стагнации рынков, практический интерес для менеджмента представляет метод PEST-анализа.

PEST-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления следующих аспектов макросреды, которые могут повлиять на стратегию компании:

- политических (policy);
- экономических (economy);
- социальных (society);
- технологических (technology). [12 : 36]

Этапами PEST-анализа, который позволяет достаточно объективно, хотя и в общих чертах, охарактеризовать потенциальную возможность кризисных тенденций, являются:

- выделение факторов макросреды;
- анализ состояния каждого фактора и тенденций его изменения;
- оценка (отрицательная и положительная) влияния каждого фактора на деятельность организации;
- определение суммарного влияния всех факторов с учетом особенностей его характера;
- разработка мер по предотвращению или ограничению этого влияния;
- оценка влияния на положение организации мероприятий после их завершения;
- определение силы и направленности суммарного влияния факторов после проведения изменений;
- определение того, появились ли новые влияющие факторы. [2 :29]

Далее рассмотрим несколько факторов для каждой из перечисленных составляющих, проследим их влияние на деятельность ФГУП «Почта России» и последующие стратегические изменения, в том числе, структурные – уже проведенные или возможные. Автор настоящей статьи не ставит задачу провести подробный PEST-анализ на высоком профессиональном уровне. Цель проведения анализа – продемонстрировать логику стратегического поведения и предоставить обобщенные выводы.

Политические факторы

После присоединения Республики Крым к территории Российской Федерации предприятие вышло на новый региональный рынок, где оказывает как универсальные услуги связи, так и коммерческие. На сегодняшний день услуги связи на территории Республики Крым оказывает ФГУП «Почта Крыма», перешедшее под контроль ФГУП «Почта России», в дальнейшем ожидается присоединение данной организации к структуре ФГУП «Почта России» в качестве регионального филиала, либо целого макрорегиона, включающего несколько региональных филиалов, учитывая особенность административного деления: Республика Крым и город Севастополь, располагающийся на полуострове, являются разными субъектами федерации. Влияние данного политического фактора мы можем оценить как позитивное.

Анализируя политическую составляющую макроокружения предприятия, следует также рассмотреть аспект правового регулирования со стороны государства. Будучи государственным оператором почтовой связи, ФГУП «Почта России» занимает менее выгодное положение по сравнению с конкурентами – коммерческими компаниями, оказывающей услуги межрегиональной и международной курьерской доставки. Государственный оператор обязан обладать лицензией на оказание услуг почтовой связи, что накладывает определенные ограничения и обязательства, в том числе в части технологий оказания услуг. Коммерческие компании

юридически ограничиваются оказанием услуг по доставке грузов, которые не регулируются законодательством отрасли связи. Федеральное законодательство в области почтовой связи и Правила оказания услуг почтовой связи на сегодняшний день не отвечают требованиям рынка. Например, оператор почтовой связи не вправе осуществлять вручение регистрируемых почтовых отправлений адресатам без проведения идентификации личности, что затрудняет внедрение сервиса по вручению отправлений клиентам с использованием автоматизированных почтовых станций – почтоматов, являющихся потенциально востребованными на рынке. В связи с этим «Почта России» вынуждена направлять предложения по внесению изменений в действующее законодательство на рассмотрение в Минкомсвязи для получения возможности внедрить новую технологию. Данный фактор обуславливает необходимость наличия в структуре аппарата управления подразделения, обеспечивающего взаимодействие с органами власти по вопросам разрешительной работы и законотворчества. В ближайшее время изменения тенденции не предвидится, влияние фактора правового регулирования следует рассматривать как нейтральное, но предполагающее возможность организации двустороннего взаимодействия с государственными органами.

Экономические факторы

В результате падения курса рубля наблюдается снижение импорта товаров из-за рубежа, что приводит к снижению дохода предприятия за доставку международных почтовых отправлений. В ближайшее время изменения тенденций не ожидается, а в случае увеличения темпов снижения трафика международных почтовых отправлений существует риск вынужденного сокращения численности персонала в местах международного почтового обмена и пересмотра организационной структуры в части обработки международной почты. Влияние данного экономического фактора в целом можно охарактеризовать как отрицательное, однако, следует учитывать, что снижение производственной нагрузки также предполагает позитивную возможность для повышения качества и оперативности обработки международных отправлений.

В результате роста цен на бензин повышается себестоимость услуги «EMS» (экспресс-доставка), что при сохранении тарифа на услугу на прежнем уровне снижает прибыль предприятия. В ближайшее время не ожидается изменения тенденции. Для сохранения прибыльности данной услуги принята стратегия, направленная на создание «эффекта масштаба»: расширение географии оказания услуги за счет организации новых участков курьерской доставки в регионах. Влияние данного экономического фактора может оказаться как позитивным, так и негативным. Результаты предпринятых мер станут известны спустя время и будут зависеть от потребительского спроса. Помимо участков курьерской доставки (производственные подразделения) в регионах и макрорегиональных центрах создаются отделы по управлению курьерской доставкой, ответственные за контроль качества, маркетинг, продажи, прочие управленческие функции в рамках данного продуктового направления, и конечный финансовый результат.

Социальные факторы

В условиях экономического кризиса повышается уровень безработицы в государстве, что заметно сказывается на отношении населения к работе. В «тяжелые времена» работники склонны усмирять свои карьерные амбиции, находить пути разрешения конфликтов на работе, прилагать усилия для профессионального совершенствования и достижения наилучших результатов в рамках занимаемой позиции. Данный социальный фактор можно оценить как позитивный, что позволяет работодателю выявить перспективных работников для включения в кадровый резерв. Лояльность персонала позволяет руководству и HR-службе ФГУП «Почта России» провести грамотную кадровую политику в процессе проводимых структурных изменений.

В качестве социальных факторов также можно рассмотреть особенности современного потребителя. Сегодня потребитель предъявляет более высокие требования к качеству услуг, в том числе оказываемых государственными предприятиями. Например, клиенты успели привыкнуть к тому, что многими государственными услугами можно воспользоваться посредством доступа к сети Интернет с персональных компьютеров и мобильных устройств. Данная тенденция поспособствовала внедрению клиентоориентированного сервиса по отслеживанию прохождения регистрируемых почтовых отправлений и определению местонахождения ближайшего отделения почтовой связи. Электронные сервисы являются бесплатными для потребителей, но требуют определенных затрат на их разработку, внедрение и поддержку, однако способствуют повышению лояльности клиентов и качества оказываемых услуг в целом.

Технологические факторы

Широкое распространение планшетных компьютеров привело к их удешевлению, что позволило ФГУП «Почта России» внедрить в процесс приема и доставки почтовых отправлений новое курьерское оборудование и программное обеспечение, что положительно сказывается на оперативности и качестве оказания услуг.

Достижения в области автоматизации производственных процессов способствовали внедрению на предприятии автоматизированных сортировочных центров, что в значительной степени способствовало повышению оперативности процесса обработки почтовых отправок.

Развитие высоких технологий будет оказывать позитивное влияние на качество оказываемых услуг и в будущем. Необходимость разработки, внедрения и поддержки высокотехнологичных сервисов и производственных инструментов обуславливает создание таких структурных подразделений в аппарате управления предприятия как Лаборатория новых продуктов, Департамент развития бизнес-приложений и др.

Заключение

По результатам проведенного анализа подтверждается гипотеза о том, что в условиях экономического кризиса и обострения политической обстановки, влияние макрофакторов не следует рассматривать исключительно как угрозу для бизнеса. Анализ макросреды и грамотное стратегическое управление способны положительным образом отразиться на деятельности предприятия. Автор настоящей статьи призывает практикующих менеджеров и предпринимателей искать возможности для развития там, где их на первый взгляд не видно, верить в успех и смотреть в будущее с надеждой!

Список литературы

1. Бриджес, Уильям. Управление компанией в период структурных изменений, 2-е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 208с.% ил. – Парал. тит. англ.
2. Веснин В. Р., Данченко Л.А., Юрьева Т.В. Кризисное управление: современные стратегии и технологии. – Москва: Проспект, 2012. – 208 с.
3. Котлер, Филип. Основы маркетинга. Краткий курс.: Пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2012. – 496 с.: ил. – Парал. тит. англ.
4. Крупнейшие работодатели России. Федеральная служба по труду и занятости. <http://beta.trudvsem.ru/employers>
5. Купцов М.М. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие. 3-е изд. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2011. – 184с. – (Высшее образование).
6. «Магнит» - крупнейший работодатель страны. "megamagnat.ru - ритейл, франчайзинг, бизнес-идеи". <http://www.megamagnat.ru/retail/254.html>
7. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм ОК 028-2012. Федеральная служба государственной статистики / Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, 2012.
8. Паспорт Программы инновационного развития ФГУП «Почта России» до 2015 года. ФГУП «Почта России», 2013. http://fc.russianpost.ru/Download/AboutRussianPost/passport_pir.pdf
9. Почта России в числе крупнейших налогоплательщиков страны. ФГУП «Почта России», 2013. <http://www.russianpost.ru/rp/press/ru/home/newscompany/item?newsid=7716>
10. Решение о выпуске ценных бумаг. ФГУП «Почта России», 2015. <http://fc.russianpost.ru/Download/AboutRussianPost/Obligacii/27112015.pdf>
11. Справочная информация. ФГУП «Почта России», 2014. <http://www.russianpost.ru/rp/company/ru/home/info>
12. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления / М.А. Чернышев [и др.]. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 506, [1] с. – (Высшее образование).

ИНВЕСТИЦИИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЫТОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

Хохоев А.П.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

В современном мире нарастающей глобализации и свободного перемещения капитала компании сталкиваются с гораздо более сильной конкуренцией, чем несколько десятков лет назад. В век информации недостаточно иметь какое-либо одно конкурентное преимущество, позволяющее монополизировать рынок как внутренний, так зарубежный. Со временем любые научные и технологические прорывы становятся достоянием всех участников данной сферы экономического взаимодействия. Международные корпорации и просто крупные компании, безусловно, выделяют огромные средства на R&D (англ. “Research & Development” – исследования и развитие). Особенно это касается высокотехнологичных компаний, производителей бытовой и промышленной

электроники. Например, компания LG Electronics, согласно финансовому отчету за 2014 год, потратила на R&D более 298.772 долларов США. Другая южнокорейская компания Samsung Electronics ежегодно на исследования и развитие выделяет 9% дохода от продаж, которые в 2014 году составили более 21.777 млрд. долларов США. Суммы огромные, но является ли только это гарантом достижения успеха в будущем? Конечно же, нет. В наше время компании, желающие обеспечить устойчивое положение в конкурентном пространстве, разрабатывают стратегии развития, связанные не только с исследованиями, но и оценкой и адаптацией множества других факторов, влияющих на эффективность и результативность их деятельности.

Конкуренция среди производителей бытовой электроники нарастает с каждым годом, так как, на мой взгляд, на данном рынке произошел серьезный сдвиг приоритетов. Если раньше потребители предпочитали надежную технику и готовы были платить за нее соответствующую цену, то сейчас дешевизна и продвинутость технологий, зачастую представляющая собой не более чем маркетинговый ход, вышли на первый план. Это дало возможность китайским производителям потеснить японские и американские компании, которые исторически играли наиважнейшую роль в развитии технологий бытовой электроники. При этом нельзя сказать, что эти компании не обладали ресурсами или не вкладывали их в исследования. К примеру, еще буквально 5-7 лет назад финский производитель телекоммуникационного оборудования Nokia был широко известен в мире, как один из лидеров в сегменте продаж мобильных телефонов [7]. В 2010 году, согласно финансовому отчету, на R&D было потрачено 5.863 млрд. евро (13.8% от чистых продаж). В том же году китайская компания Lenovo потратила на R&D всего 63 млн. долларов. Заканчивается 2015 год, компания Nokia практически полностью вытеснена с рынка мобильных устройств и поглощена компанией Microsoft, а Lenovo занимает одну из лидирующих позиций в данном сегменте. Значит, уровень конкурентоспособности компании зависит от многих факторов, как внутренних, так и внешних. К числу способов повышения конкурентного статуса можно отнести повышение стоимости предприятия, улучшение технической оснащенности рабочих мест, качество реализуемой концепции управления, применяемых технологий, состояние организационной системы, качество человеческого капитала, инновационность технической и инвестиционной политики.

Как было сказано выше, для достижения устойчивой конкурентной позиции компании-производителя бытовой электроники необходима не только сильная команда исследователей и большое количество ресурсов, но и четко проработанная стратегия работы и развития, охватывающая все сферы деятельности организации. Стратегия должна быть построена с учетом миссии и целей организации, соответствовать идеологии, должна поддерживаться рабочим персоналом всех уровней, чем достигается столь необходимый для достижения успеха синергетический эффект. Принимая стратегически важные решения, руководство компании для начала должно оценить свой ресурсный потенциал, сопоставить его с возможностями и угрозами внешней среды. Таким образом появляется возможность концентрации сил и возможностей именно в том направлении, которое позволит в конечном итоге достичь поставленных стратегических целей. Впрочем, как считает признанный эксперт в области изучения экономической конкуренции Майкл Портер, суть стратегии заключается и в выборе того, чего делать не следует [4]. Например, той же компании Nokia не следовало полностью отказываться от мобильной операционной системы Android, делая ставку сначала на ОС Symbian, а затем и Windows Phone от Microsoft.

Пожалуй, перейдем от обсуждения стратегических ошибок к реализации стратегических возможностей. Руководители компаний наверняка часто задают себе вопрос: «Как построить деятельность организации так, чтобы достижение целей произошло в самый короткий срок и с наименьшими затратами?». Для ответа на этот вопрос необходимо более детально взглянуть на суть деятельности любой организации. В чем она заключается? В полезном преобразовании ресурсов. Это означает, что принадлежащие компании ресурсы (финансовые, материальные, человеческие, интеллектуальные и т.д.), проходя полный цикл переработки, оставляют полезный прирост, увеличивающий благосостояние и стоимость компании. Действительно, любые ресурсы требуют правильного вложения, с целью получения необходимого результата в заданном временном промежутке. Это называется инвестиционной деятельностью, а определенное генеральное направление (программа, план) инвестиционной деятельности компании называется инвестиционной стратегией.

Управление инвестициями компании на основе лишь накопленного ранее опыта и традиционных методов финансового менеджмента достаточно неэффективно в современных условиях, обусловленных высокой динамикой макроэкономических показателей, темпами научно-технологического прогресса, колебаниями конъюнктуры инвестиционного рынка. Это является основным условием актуальности разработки инвестиционной стратегии компании.

Корпорации используют два основных подхода в отношении инвестиционной стратегии (М. Портер):

1) Отсутствие стратегии, которую заменяет политика операционной эффективности. Инвестиционная стратегия отсутствует, а инвестиции направляются на повышение операционной эффективности. Данную политику использовали некоторые японские корпорации.

2) Конкурентная стратегия, основанная на использовании и развитии конкурентных преимуществ корпорации.

Инвестиционная стратегия как часть общей политики преследует следующие цели:

- повысить финансовую устойчивость компании;
- улучшить платежеспособность;
- использовать средства с наибольшей эффективностью;
- увеличить стоимость компании;
- развивать человеческий капитал компании;
- проявлять гибкость в условиях постоянно изменяющегося рынка;
- обеспечить эффективность и конкурентоспособность при создании новых производств;
- поддержать эффективности текущих производственных структур;
- использовать инноваций для выпуска конкурентоспособных товаров;
- повысить организационный потенциал с помощью инвестиций в организационное развитие фирмы;
- расширить рынки сбыта продукции;
- снизить финансовые и производственные риски.

Присутствие разработанной инвестиционной стратегии позволяет серьезно уменьшить, либо полностью исключить вероятность возникновения противоречий принятых отдельными структурными подразделениями инвестиционных решений. Ведь стратегическая инвестиционная деятельность тесно связана с различными функциями управления компанией (инновации, производство, маркетинг и т.д.). Принципиальная схема взаимосвязей и взаимозависимостей инвестиционной стратегии с общей стратегией развития компании, факторами внешней среды и концепциями финансового менеджмента представлена на Рисунке 1.



Рис. 1.

Говоря о концепциях финансового менеджмента, на которых строится инвестиционная стратегия на уровне предприятия, мы имеем в виду [2]:

- использование стратегических и тактических элементов финансового менеджмента;
- увеличение доходов при минимальных финансовых и производственных рисках;
- рост капитализации фирмы;

- создание и поддержание конкурентных преимуществ фирмы – создание уникальной и выгодной стратегической позиции на рынках, содержащей определенный набор конкурентных видов деятельности.

Абсолютно любой инвестиционный процесс построен на выборе. Невозможно представить какой-либо единственно возможный вариант вложения ресурсов – их великое множество. Чем большими ресурсами обладает инвестор, тем больше возможностей для нее открывается. Причем количество ресурсов не является единственным критерием доступного количества инвестиционных направлений. Также очень важны предпочтения и характер самого инвестора: кто-то предпочитает надежные вложения с небольшим доходом, а кто-то допускает более высокий уровень риска, рассчитывая на увеличение прибыли. Если в качестве инвестора рассматривать компанию, то выбранные руководством объекты для инвестирования должны отвечать характеру компании: ее стратегическим целям, тактическим задачам и общей философии.

Приведем пример. Компания LG Electronics разработала собственную философию «LG Way». Основой философии является кодекс этики, названный «Jeong-Do Management». Он предусматривает ответственность перед клиентами, добросовестную конкуренцию, добросовестность при заключении сделок, основные этические принципы для сотрудников, обязательства компании перед сотрудниками, ответственность перед обществом и государством. В компании верят в два основополагающих принципа корпоративной философии:

1. Создание ценности для клиентов.
2. Уважение к человеческому достоинству.

Именно эти принципы являются первоначальным фильтром при отборе инвестиционных проектов.

Выбирая определенное количество подходящих инвестиционных проектов, формируется некая совокупность. Целенаправленный подбор подходящих инвестиционных проектов представляет собой процесс формирования инвестиционного портфеля, являющийся важнейшим этапом построения инвестиционной стратегии компании. Проводя анализ текущей стратегической позиции компании, необходимо изучить текущий портфель инвестиционных проектов. Внося корректировки в портфель, мы создаем базу для изменения стратегической позиции компании в конкурентной среде.

Конечно же, отбор инвестиционных проектов неразрывно связан и с математической частью инвестиционной науки. Производятся расчеты необходимых показателей, наиболее популярным и универсальным из которых является NPV (чистая приведенная стоимость). Но принимая решение о реализации инвестиционного проекта, необходимо учитывать его влияние на всю систему в целом. Например, инвестиционный проект с отрицательным значением NPV может привести к росту стоимости компании, если учитывать эффект диверсификации, сбалансированности, а также синергетические эффекты. Принимая проект с отрицательным значением NPV, компания гипотетически может получить выход на новые рынки сбыта или загрузить имеющиеся производственные мощности, уменьшив убытки.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что инвестиционная стратегия является ключевым элементом стратегического плана развития компании, поскольку позволяет взаимосвязывать поставленные цели с конкретными ресурсами и средствами их достижения. От того, насколько эффективно разработана и реализована инвестиционная стратегия и политика формирования инвестиционного портфеля, зависит устойчивость стратегического конкурентно статуса компании.

Список литературы

1. Аникина И.Д. Формирование инвестиционного портфеля предприятия: методические аспекты. – Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2011. №1 (18).
2. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции: теория и практика. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 509 с. – (Высшее образование).
3. Леонтьева Л.С., Орлова Л.Н., К вопросу об устойчивости развития предпринимательских структур // Интеграл. - 2014. - № 1. – С. 98-99.
4. Магретта, Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.
5. Орлова Л.Н. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности экономических субъектов на различных уровнях хозяйствования //Интернет-журнал «Науковедение», 2014 № 4 (23) [Электронный ресурс]-М.: Науковедение, 2014.- Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/106EVN414.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус.,англ.<http://naukovedenie.ru/PDF/106EVN414.pdf>.
6. Орлова Л.Н. Информационно-инвестиционные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2011 - №3 – С. 70-74.
7. Цуканов И. «Мы покажем нечто особенное», — Стивен Элоп, генеральный директор и президент Nokia Corporation // Ведомости, 17.03.2011, № 46 (2812).

ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТА, КАК МЕТОД СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Леснова Л.П.

Российский Университет Дружбы Народов

Каждый человек, который имеет отношение к менеджменту и предпринимательству, слышал об относительно новом направлении, «майнд-менеджменте». Если быть точным, то данное направление начало свое развитие еще в конце 1970-х г.г. XX века в Великобритании. Однако для РФ и стран СНГ это поистине новое течение, которому не уделяется достаточного внимания со стороны общественности.

Майнд-менеджмент является направлением тайм-менеджмента, следовательно, его основополагающей целью является экономия временных ресурсов. А, как известно, время наравне с человеческими ресурсами являются наиболее ценными активами современной организации. Данная тенденция является результатом глобализации, то есть уничтожения барьеров в международной среде, и, как следствие, ужесточением конкурентной борьбы.

Одним из самых популярных методов майнд-менеджмента являются интеллект-карты («mind maps»). Считается, что разработчиком и создателем данного метода является Тони Бьюзен, британский психолог и автор методик запоминания и организации мышления. Его труды направлены на повышение эффективности использования мозга посредством оптимизации большего объема информации.³

Интеллект-карта – это графический метод, позволяющий наглядно представить любую проблему/тему/процесс, а точнее видеть не только цель, но и ее структуру, а также пути для ее достижения.

По сути, данный метод является эффективным завершением мозгового штурма, способа оперативного решения проблемы. Следовательно, посредством интеллект-карт упрощается процесс целеполагания, а эффективность при этом возрастает.

Построение интеллект-карт напоминает некую игру с творческим началом, при составлении карт рекомендуется использовать иллюстрации, графики и яркие цвета, что, в свою очередь, помогает не только структурировать информации, но и запоминать её на визуальном уровне:

1. на первом этапе необходимо определить центральную, отправную «точку» карты – основополагающую проблему; на данном этапе важно четко поставить цель, поэтому рекомендуется не игнорировать критерии SMART (specific, measurable, achievable, relevant, time-bound).⁴

2. следующим шагом является определение путей для решения выделенной проблемы («читается» интеллект-карта по часовой стрелке, начиная с верхнего правого угла), то есть определяем задачи;

3. третий этап, на самом деле, является наиболее «трудоемким», так как необходимо определить методы для достижения основополагающей цели: их может быть великое множество (именно поэтому рекомендуется использовать яркие цвета).⁵

Чем же данный метод важен для современной организации, а, в частности, для стратегического анализа? – Во-первых, стратегический анализ предполагает обработку огромного потока информации: необходимо проанализировать не только функционал конкретной организации; но и провести мониторинг деятельности конкурентов; изучить отрасль, в которой предприятие ведет свою деятельность; оценить предпочтения и требования стейкхолдеров; выявить факторы микро- и макро- сред организации, оказывающих непосредственное и опосредованное влияние на эффективное функционирование компании.⁶ Во-вторых, стратегическое развитие направлено на долгосрочную перспективу развития, следовательно, необходимо «заглянуть» не только в ближайшее будущее, но и в отдаленное, то есть определить видение организации. В-третьих, при разработке стратегии необходимо определить высшее предназначение деятельности организации, то есть её миссию.⁷ И, наконец, в-четвертых, требуется определить способы достижения стратегической цели.⁸

Метод «интеллект-карта» является визуальным, следовательно, наилучшим образом можно продемонстрировать его эффективность на конкретном примере.

³ Tony Buzan Investor of Mind Mapping - <http://www.tonybuzan.com/about/mind-mapping/>

⁴ Free Online Library for Managers «SMART» - <http://www.free-management-ebooks.com/faqs/goal-04.htm>

⁵ Бехтерев С. Под редакцией Архангельского Г. «Майнд-менеджмент. Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт» - М.: Альпина Паблишер, 2014, с. 14

⁶ Kotler Philip, Kevin Lane Keller «Marketing. Management», p. 56, p. 375 – New Jersey: Prentice Hall, 2012

⁷ Coleman Patterson «Business Briefs: Business Theory Made Simple», p.37-38 - <http://bookboon.com/en/business-briefs-ebook> ; Рикки Хант, Тони Базан «Как создать интеллектуальную организацию» - М.: ИНФРА-М, 2002, с. 9

⁸ Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. «Стратегический менеджмент» - М.: Эксмо, 2010, с. 58-60

Практика построения «интеллект-карт» (Рисунок 1) в данной статье будет представлена на примере вымышленной компании «X». Компания «X» - оздоровительный комплекс, состоящий из 3-х подразделений: санаторий, коттеджный поселок и гостиница. Однако в последнее время наблюдается уменьшение числа лояльных клиентов и снижение качества предоставляемых услуг, что, несомненно, оказывает отрицательное влияние на прибыльности организации. Именно по этой причине руководство оздоровительного комплекса пришло к выводу о необходимости разработки стратегии дальнейшего развития.

Стратегической целью оздоровительного комплекса «X» является повышение качества обслуживания. В ходе проведенного «мозгового штурма», проводимого среди миддл-менеджеров, было выявлено два ключевых направления деятельности организации: налаживание процесса коммуникаций со стейтхолдерами; повышение эффективности и продуктивности человеческих ресурсов. Коммуникации с потребителями были выделены в отдельную графу, так как от скорости реакции на жалобы и предложения со стороны клиентов зависит напрямую уровень лояльности.

Визуализация указанных целей упрощает задачу проведения SWOT-анализа (выявление слабых и сильных сторон компании; определение потенциальных возможных и угроз, исходящих извне), ⁹и, как следствие, позволяет определить направления для дальнейшего усовершенствования деятельности организации.

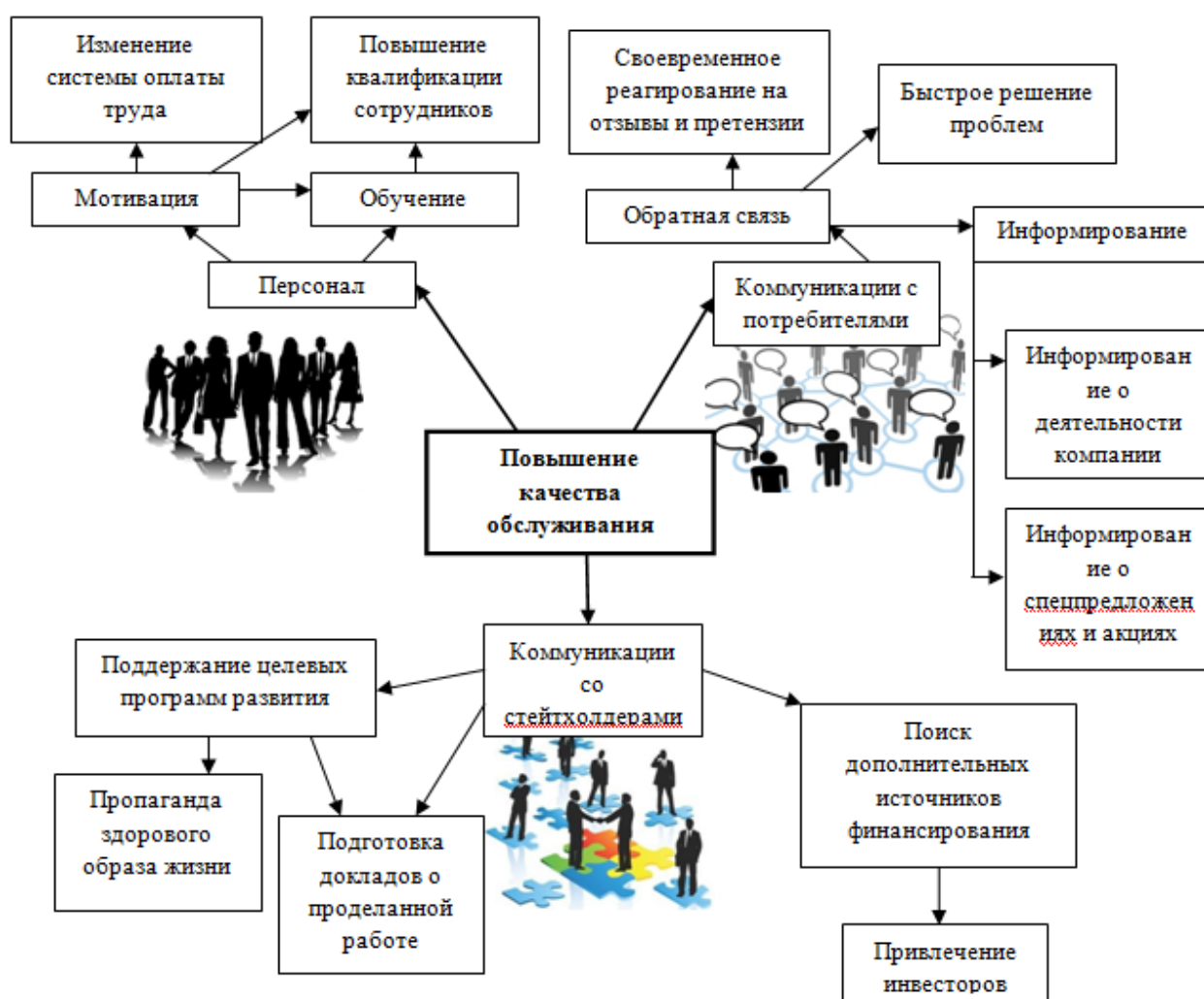


Рис.1. Пример интеллект-карты
Источник: составлено авторов

В качестве первичной рекомендации (до проведения последующих анализов) можно предложить применение стратегии концентрированного роста. В частности, актуальным будет применение стратегии развития продукта, которая предполагает поэтапный и постоянный процесс усовершенствования технологии

⁹ Susan Quinn «Management Basic», p.22 - <http://bookboon.com/en/management-basics-ebook>

предоставления услуг, а также регулярный контроль на всех уровнях действия комплекса, что в итоге приводит к продвижению гостиничных услуг оздоровительного комплекса на рынке в целом.

Применение выбранной стратегии предполагает поиск новых возможностей для улучшения собственного положения в рамках существующего рынка.

Метод «mind maps» не является универсальным, однако простота и доступность позволяют применять его в любых сферах интеллектуальной деятельности.

Изначально ментальные карты составлялись «от руки», развитие сети Интернет и технологический прогресс не обошли стороной и майнд-менеджмент: сегодня существует огромное количество электронных программ, с помощью которых в более сжатые сроки можно построить карту.

Вне зависимости от выбранного способа построения ментальных карт их эффективность не становится меньше: с их помощью не упускаются детали; существует возможность внесения дополнений и изменений на любой стадии построения метода; снижается возможность допущения ошибок.

Стоит отметить, что данный метод, в принципе, как и другие методы стратегического менеджмента (SWOT-анализ, PEST-анализ, матрица БКГ, матрица «продукт-рынок» М. Портера и т.д.), не является «панацеей» для угасающего бизнеса или отдельного направления. И его применение становится эффективным лишь в том случае, если он применяется в комплексе.

«Интеллект-карта» - это дополнительный метод для прогнозирования и анализа внешней и внутренней сред организации, это метод, с помощью которого сложные вещи приобретают простоту, этот метод позволяет донести полную и достоверную информацию до каждого сотрудника.

Список литературы

1. Бехтерев С. Под редакцией Архангельского Г. «Майнд-менеджмент. Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт» - М.: Альпина Паблишер, 2014
2. Интернет-библиотека - <http://bookboon.com/>
3. Интернет-библиотека - <http://www.free-management-ebooks.com/>
4. Котлер Ф., Кэллер К. «Маркетинг. Менеджмент» – New Jersey: Prentice Hall, 2012
5. Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. «Стратегический менеджмент» - М.: Эксмо, 2010
6. Рикки Хант, Тони Базан «Как создать интеллектуальную организацию» - М.: ИНФРА-М, 2002

К ВОПРОСУ О МНОГОУРОВНЕВОСТИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

Толстошеин К.В.

Мичуринский государственный аграрный университет

В настоящее время приоритетное значение для обоснования перспектив развития аграрного производства имеет стратегический подход, позволяющий наиболее адекватным способом реагировать на вызовы динамично меняющейся окружающей среды функционирования. Это касается как всего сельского хозяйства России, занимающего центральные позиции в народнохозяйственном комплексе страны и несущего мультиплицирующий эффект для всех смежных отраслей, так и входящих в ее состав отраслей. Стоящие перед аграрным сектором экономики задачи, направлены на ускоренное обеспечение продовольственной независимости и безопасности страны, а в свете симметричной антисанкционной политики на международной арене их перечень должен быть дополнен необходимостью полного импортозамещения путем экономического вытеснения продовольствия, произведенного в недружественных странах. Главным направлением в решении этих задач является переход отечественных товаропроизводителей на высокоэффективную основу производства сельскохозяйственной продукции на базе внедрения инновационных достижений. При этом стратегия развития аграрного сектора экономики должна строиться с учетом действия рыночных законов (возвышения потребностей, спроса, предложения, возрастания дополнительных затрат, убывающей доходности эффекта масштаба, экономии времени, конкуренции и другие), законов экономики аграрного производства (закон интенсификации, убывающего плодородия, образования дифференциальной земельной ренты, научно-технического прогресса и другие) [1, 2], а также учитывать поэтапность перехода на полное самообеспечение продовольствием.

Учитывая мультиплицирующий эффект отрасли в экономике АПК, стратегия развития аграрного производства должна обладать рядом специфических черт:

- ускоренный характер (необходимость скорейшего обеспечения продовольственной безопасности и независимости);
- опережающий рост отраслей (исходный импульс для развития смежных отраслей народного хозяйства);
- комплексный подход к обоснованию перспектив развития (сельская местность является не только источником производственных факторов, но и территорией проживания людей).

Стратегия развития сельского хозяйства в России реализуется в несколько этапов, предполагающих:

- устойчивое наращивание объемов производства сельскохозяйственной продукции на основе ускоренного развития и модернизации приоритетных подотраслей [4];
- синхронизацию условий расширенного воспроизводства с широкой модернизацией аграрного сектора экономики [5], повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внешнем рынке [3]. В связи с этим целесообразно определить точки контроля

Стратегия развития аграрного производства (I уровень) - это обоснованный выбор вектора качественных изменений производственной сферы всех подотраслей сельского хозяйства, включающий ключевые направления совершенствования аграрных отношений, структурных преобразований и социальной сферы села с целью создания достаточного внутреннего организационного потенциала саморазвития для обеспечения высокоэффективного производства продовольствия в объемах и ассортименте покрывающих потребности жителей страны в соответствии с требованиями продовольственной доктрины.

Стратегия развития отраслей сельского хозяйства (II уровень) предусматривает необходимость выбора приоритетных направлений развития конкретных отраслей сельского хозяйства, которые позволят своевременно обеспечить производство групп видов продовольствия для насыщения потребительского рынка в полном объеме с учетом соблюдения норм их качества и безопасности, а также критических параметров технологии осуществления производственных процессов.

Стратегия развития сельскохозяйственных организаций (III уровень) предполагает обеспечение производства аграрного продукта, которое позволит максимизировать доход от его реализации на основе полного использования производственного и ресурсного потенциалов, а также возможностей государственной поддержки.

В целом, взаимопроникновение и взаимозависимость стратегий разных уровней позволяет: 1) сформировать единый вектор динамических изменений, направленный на достижение генеральных целей по самообеспечению страны продовольствием; 2) организовать эффективный организационно-экономический механизм развития отрасли, позволяющий создать контур расширенного воспроизводства отрасли; 3) стимулировать эффективное использование ресурсного и производственного потенциалов по технологическим цепям производства продовольствия; 4) направить средства государственной поддержки на реализацию пилотных проектов инновационного характера; 5) создать условия социальной стабильности на селе.

Список литературы

1. Буздалов И. Интенсификация сельского хозяйства необходима// АПК: экономика, управление. 2013. №4. С.10-22.
2. Буздалов И.Н. Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства. - М.: Колос, 1966. - 392 с.
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. URL.: http://cdnimg.rg.ru/pril/71/20/88/717_prg.pdf (дата обращения 3 октября 2014 года)
4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. N 446 "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы". URL.: <http://base.garant.ru/2162858/> (дата обращения 3 октября 2014 г.)
5. Серков А., Чекалин В., Виноградова В. Научные подходы к стратегии развития АПК России// АПК: экономика, управление. 2010. №11. С.36-41.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ВНЕДРЕНИЯ ЭТАПОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Садькова Р.Ш., Сатдарова А.Х.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск

Цель данной работы - на основе теоретических и практических материалов по процессному подходу разработать последовательность внедрения этапов процессного подхода на предприятии. Актуальность данной работы заключается в необходимости повышения эффективности деятельности предприятий, обусловленной повышением требований со стороны потребителей относительно качества продукции. Научная новизна работы – обобщение, анализ и дополнение методики внедрения этапов процессного подхода. Практическое значение заключается в том, что полученные результаты позволят совершенствовать организацию управления деятельностью предприятия.

Анализируя и суммируя различные подходы, сформулируем следующее определение процессного подхода.

Процессный подход – это подход к управлению деятельностью предприятия, основанный на выделении взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, успешное функционирование которых в совокупности обеспечивает достижение главной цели предприятия.

Суть преимущества процессного подхода - непрерывное управление деятельностью предприятия посредством разложения его на составляющие процессы.

Проанализировав работы авторов Петиной Н., Ибрагимовой М.Е., Репина В.В., предлагаем совершенствовать последовательность внедрения этапов процессного подхода как представлено на Рисунке 1.

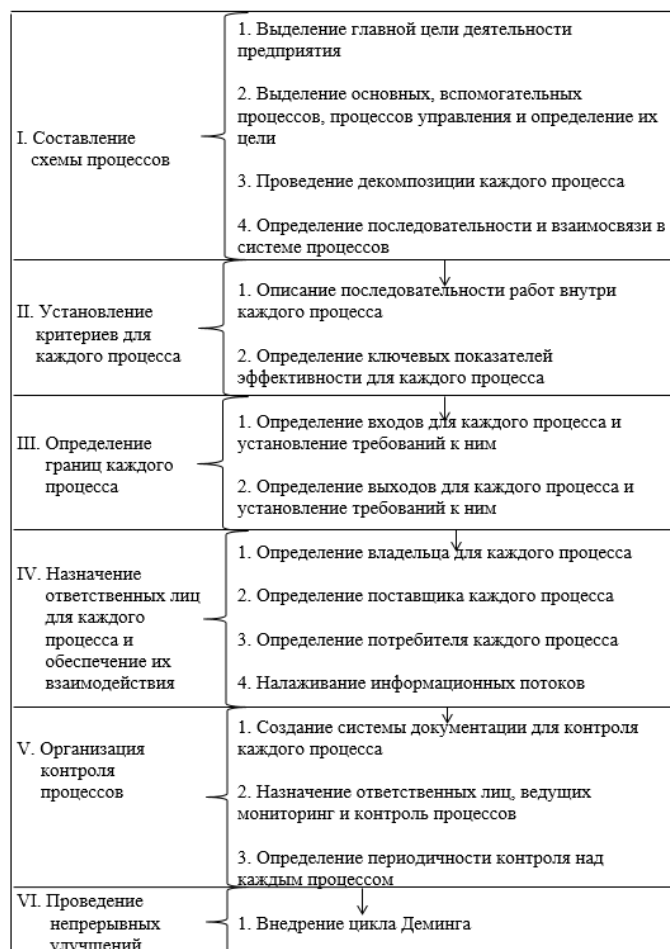


Рис.1. Этапы внедрения процессного подхода (автор)

Таким образом, можно выделить следующие этапы внедрения процессного подхода с конкретизацией содержания в подпунктах:

Этап I. Составление схемы процессов.

1. Выделение главной цели деятельности предприятия.

2. Выделение основных, вспомогательных процессов, процессов управления и определение их цели.

В основе процессного подхода лежит понятие «процесс».

Процесс — это последовательность работ в результате осуществления которых создается ресурс, имеющий ценность для потребителя.

Основной процесс – это процесс, который преобразует ресурсы для создания используемого внешними потребителями продукта.

Вспомогательный процесс – это процесс, который предоставляет обеспечивающие ресурсы на вход других процессов.

Процесс управления – это процесс, поставляющий на вход других процессов ресурсы по управлению [5, с. 40].

3. Проведение декомпозиции каждого процесса.

Декомпозиция – это разделение целого на составляющие.

4. Определение последовательности и взаимосвязи в системе процессов.

Декомпозиция дает возможность построить иерархию процессов, отражающую взаимосвязь процессов между собой (Рисунок 2).

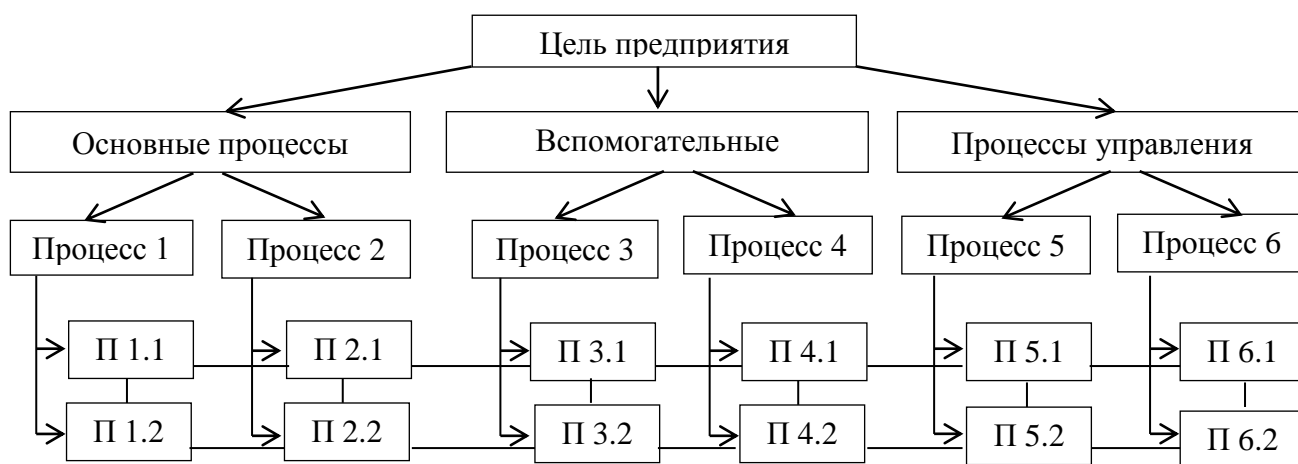


Рис.2. Взаимосвязь процессов при процессном подходе (автор)

Этап II. Установление критериев для каждого процесса.

1. Описание последовательности работ внутри каждого процесса.

Для соответствующего выполнения процессов разрабатываются регламенты и инструкции. Регламенты описывают процессы взаимодействия исполнителей, инструкции – порядок действий отдельных исполнителей при реализации процессов [4, с. 23].

2. Определение ключевых показателей эффективности для каждого процесса.

Ключевые показатели эффективности – это параметры, используемые для измерения хода выполнения работы по отношению к ключевым стратегическим целям организации [1, с. 13].

Этап III. Определение границ каждого процесса.

1. Определение входов для каждого процесса и установление требований к ним.

Вход процесса – это предоставляемый другими процессами ресурс, который необходим для успешного выполнения процесса.

2. Определение выходов для каждого процесса и установление требований к ним.

Выход процесса – это ресурс, получаемый после выполнения процесса.

Этап IV. Назначение ответственных лиц для каждого процесса и обеспечение их взаимодействия.

1. Определение владельца для каждого процесса.

Владелец процесса – это ответственное за конечные результаты процесса лицо, которое имеет полномочия управлять процессом, распоряжаясь необходимыми для функционирования процесса ресурсами.

2. Определение поставщика каждого процесса.

Поставщик процесса – это субъект обеспечивающий процесс необходимыми для его функционирования ресурсами.

3. Определение потребителя каждого процесса.

Потребитель процесса – это субъект, который обладает полномочиями выдвигать требования к конечному результату выполнения процесса, используя их в дальнейшем для выполнения своего собственного процесса.

4. Налаживание информационных потоков.

На Рисунке 3 приведена взаимосвязь всех участников процесса [2, с. 12].

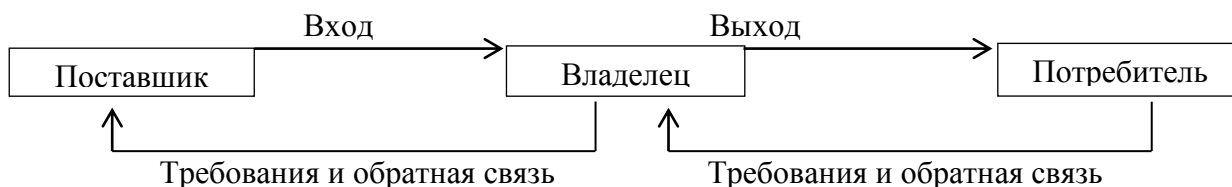


Рис.3. Взаимосвязь участников внутри процесса

Кроме того, участники различных процессов взаимодействуют друг с другом. Это требует обеспечения налаженных информационных потоков.

Этап V. Организация контроля процессов.

1. Создание системы документации для контроля каждого процесса.

2. Назначение ответственных лиц, ведущих мониторинг и контроль процессов.

3. Определение периодичности контроля над каждым процессом.

VI. Проведение непрерывных улучшений.

1. Внедрение цикла Деминга.

Цикл Деминга – это непрерывный процесс совершенствования деятельности, который представлен в виде циклической последовательности этапов: plan (планирование) → do (выполнение) → check (проверка) → act (корректировка) [3, с.130].

Таким образом, с точки зрения процессного подхода предприятие рассматривается как система, которая потребляет ресурсы на входе, преобразует их и выдает на выходе товары (услуги). У каждого процесса есть своя цель. Выполнение в совокупности целей всех процессов приводит к достижению целей компании.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать выводы, что использование процессного подхода позволит предприятию:

- сделать систему управления прозрачной для руководства предприятия;
- сосредоточить усилия высшего руководства на стратегических процессах;
- обеспечивать прозрачность делегирования полномочий за счет описания процессов, их разумной формализации;
- оценивать результативность управления через систему критериев на каждом этапе производственного процесса предприятия;
- обеспечивать нацеленность на результат;
- построить эффективную систему мотивации, направленную на максимальный учет результатов работы;
- обеспечивать четко определённый порядок на предприятии;
- повышать степень ответственности персонала предприятия;
- повышать качество, производимой предприятием продукции (услуги).

Список литературы

1. Бон Дж. ИТ Сервис – менеджмент. - США: «Van Haren», 2007. - 318 с.
2. Бьёрн А. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования /Пер. с англ. С.В. Ариничева /Науч. ред. Ю.П. Адлер. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2003.- 272 с.
3. Вольфсон Б.Л. Гибкое управление проектами и продуктами. - СПб.: «Питер», 2014. – 144 с.
4. Козлов А.С. Проектирование и исследование бизнес-процессов. - М.: «Флинта», 2011. – 99 с.
5. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. - М.: «Литрес», 2015. – 17994 с.

ОБ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЯХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рывкина О.Л.

Севастопольский филиал РЭУ им. В.Г. Плеханова, г.Севастополь

Одним из следствий развития глобализационных процессов в мировой экономике является глобальная конкуренция. Благодаря информационным технологиям и свободной торговле многие компании могут конкурировать друг с другом далеко за пределами своих национальных рынков не только за потребителей, но и ресурсы, делая ставку на обретение и укрепление таких конкурентных преимуществ, которые позволят им занять устойчивую позицию на мировом рынке. Новые конкурентные условия функционирования бизнеса в эпоху глобализации обуславливают необходимость разработки и реализации конкурентных стратегий, адаптированных к ним, поэтому изучение сущности эффективных конкурентных стратегий в современных условиях, а также их сравнительный анализ с базовыми конкурентными стратегиями в целях выделения этих особенностей, вызывает интерес.

В теории стратегического управления конкурентный аспект получил развитие в работах многих современных зарубежных и отечественных авторов. Анализ и обобщение результатов их исследований позволяют заключить, что, несмотря на многообразие конкурентных стратегий, можно выделить пять основных их типов, по лежащим в их основе конкурентным преимуществам и рыночным условиям реализации [4]. Так, выделяют конкурентную стратегию лидерства в издержках, базирующуюся на преимуществе в низкой себестоимости и цене продукции, а также стратегию дифференциации, в основе которой – уникальные качественные характеристики продукции. Эти стратегии могут реализовываться как в масштабах всего отраслевого рынка, так и на его отдельных сегментах, в последнем случае эти стратегии называют, соответственно, стратегиями фокуса на издержках или дифференциации. Пятый вид конкурентной стратегии основывается на инновациях, обеспечивающих преимущества инициирования нового продукта на рынках любого масштаба.

Одним из проявлений глобальной экономики являются интеграционные процессы, поэтому одним из стратегических результатов может быть создание интегрированного предприятия для получения выгод от использования дешевой рабочей силы, производства товаров в большем объеме для обслуживания крупного рынка по оптимальным ценам [2].

Вариацией результата реализации стратегии интеграции является создание компаний-сетей, именуемых также «виртуальными предприятиями». Сущность такой стратегии организации бизнеса состоит в выполнении головным предприятием только определенных операций в рамках цепочки создания ценностей и делегировании других сторонним хозяйствующим субъектам по принципу аутсорсинга. Важно отметить, что головная компания должна обладать несомненным превосходством в выполнении данной операции или осуществлении определенного процесса, оберегая достигнутые конкурентные преимущества. Зачастую, при реализации именно этой стратегии конкурентная борьба на рынке приобретает неценовой характер, поскольку позволяет создать товар с уникальными характеристиками, которые ценят потребители. А интеграция предприятий – элементов сети на основе единой информационной системы обеспечивает всей компании значительные возможности для быстрого реагирования на изменения внешней среды, что особенно актуально для глобального рынка. Таким образом, осуществление интеграционных действий при стратегической организации деятельности виртуальных предприятий на глобальном рынке обеспечивает как обретение конкурентных преимуществ низкостоймостного лидерства, так и дифференциации продукции, не исключена и возможность их успешной комбинации

Помимо интеграционных процессов, инновационность компаний – важный элемент их стратегической деятельности в условиях глобального бизнеса. Так, Ч. Ким и Р. Моборн предлагают реализовывать стратегию «голубого океана», основанную на создании не существовавшего ранее спроса на новом рынке («голубой океан»), где практически отсутствуют конкуренты, вместо того, чтобы конкурировать со множеством конкурентов на малоприбыльных рынках («красный океан») [6]. Аналогичную идею высказывают и Г. Хамел и К. Прахалад в своей книге «Конкурируя за будущее» утверждая, что стратегия, основанная на интеллектуальном лидерстве и ключевых возможностях, способна создать новые рынки. Ведущая роль инновационного аспекта при формировании стратегии достижения значительных финансовых результатов за счет создания новых продуктов или услуг, отмечает и Д. Ф. Мур в работе «The Death of Competition». По мнению автора, главной предпосылкой обеспечения инновационной активности является способность интегрировать деятельность партнеров и управлять их сотрудничеством в широких масштабах [5].

Важной особенностью конкурентной стратегии предприятия, функционирующего на глобальном рынке, является и ее многонациональный характер. Многонациональность выражается в приспособлении компании к различным потребностям обслуживаемых национальных рынков в виде дифференциации свойств продукции, особенностей ее производства и продвижения с учетом конъюнктуры этих рынков. Поэтому, несмотря на затратоемкость, реализация стратегии фокусировки на принципах дифференциации в сочетании с высоким имиджем может обеспечить предприятию устойчивую конкурентную позицию [3].

Заслуживает внимания и обретающая большую популярность стратегия бенчмаркинга, осуществляемая в последнее время многими зарубежными компаниями [1]. Основанная на поиске эталона рыночной деятельности, изучении чужого опыта и внедрении его в собственную практику, данная имитационная стратегия позволяет не только осмыслить как работают передовые компании для внедрения их опыта в практику собственного бизнеса в целях совершенствования бизнес-процессов меньшими затратами, но и наладить информационный обмен с окружением для определения основных тенденций развития рынка, анализа конкурентной среды. Поскольку эта стратегия ориентирована преимущественно на один из трех ценностных критериев: отлаженность операционной деятельности, формирование доверительных отношений с клиентами, обеспечение превосходства продукта [1], поэтому ее реализация обеспечивает достижение, соответственно, трех конкурентных преимуществ: более низких цен в отрасли; превосходства в обслуживании на основе быстрой адаптации товаров к потребностям клиентов; инновационной активности, обеспечивающей внедрение на рынке новшеств. Таким образом, бенчмаркинг как вариация глобальной конкурентной стратегии, обеспечивает обретение трех из пяти возможных конкурентных преимуществ, взятых в сочетании.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что все базовые конкурентные стратегии остаются актуальными в условиях глобализации. При этом важно отметить, что эти стратегии теперь разрабатываются не обособленно, а в сочетании, причем с превалирующим значением инновационного начала.

Список литературы

1. Альтернативные модели построения стратегии. Режим доступа: <http://marketopedia.ru/30-alternativnyye-modeli-postroeniya-strategii.html>
2. Глобализация и интеграция – закономерные объективные процессы. Режим доступа: <http://www.market-journal.com/voprosiupravleniya/42.html>
3. Касьянова Ю.П. Конкурентные стратегии фирм на международных рынках. Режим доступа: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/848/
4. Портер М.Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Портер М.Е. – М.: Экономическая наука, 2005. – 167 с.
5. Уроки лидерства весеннего крокуса, или Разработка стратегии в условиях неопределенности // Журнал Стратегии. Режим доступа: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=141#sthash.v6vmNPVv.dpuf>
6. Chan Kim W. Mauborgne R. Blue Ocean Strategy: From Theory to Practice / W. Chan Kim, R. Mauborgne // California Management Review. – 2005. – №3. Vol. 47. – p. 1– 119.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сорокина Н.А., Бочкарева Т.А.

Хабаровский государственный университет экономики и права

Развитие бизнеса в Дальневосточном регионе предопределяется ограниченными людскими ресурсами, точечным развитием среднего и крупного бизнеса, завышенной налоговой нагрузкой, ограниченным спросом из-за территориальной и инфраструктурной специфики региона, недостаточной заинтересованностью и поддержкой федерального центра, ограниченными собственными возможностями. Активное развитие бизнеса на территории в большинстве случаев зависит от имеющихся и возможных к применению финансовых инвестиций [1].

Категория финансового потенциала находится в центре внимания, используется при оценке бизнеса и является одним из конструктивных элементов стратегического планирования, отвечающим требованиям современной перестройки механизма управления. Так, по мнению А.Г. Кайгородова и Н.А. Хомяковой финансовый потенциал выступает как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятий [3], Е. А. Сеславина считает, что финансовый потенциал отражает совокупность финансовых потоков и перспективы финансового обеспечения коммерческой деятельности [4].

Стратегия как долгосрочная финансовая политика предприятия состоит в выборе и управлении структурой капитала предприятия, проведении инвестиционной и дивидендной политики. Финансовая тактика проявляется в краткосрочной финансовой политике. Её основа – обеспечить краткосрочный или текущий успех финансовой деятельности. Несмотря на разнообразие интерпретаций рассматриваемого понятия, можно отметить ряд моментов, присущих большинству подходов.

1. Финансовый потенциал рассматривается как сводная (обобщающая) характеристика финансового состояния предприятия. В этом случае финансовый потенциал авторами характеризуется с позиций показателей прибыльности, ликвидности, платёжеспособности, финансовой устойчивости.

2. Финансовый потенциал определяется как некоторая характеристика потенциальных инвестиционных возможностей.

3. Финансовый потенциал как составная часть экономического потенциала предприятия.

4. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления.

Проведённые локальные исследования финансового обеспечения развития коммерческих структур Дальневосточного региона, позволили выявить общие закономерности процесса формирования финансовых возможностей; разработать механизм управления финансами через закономерности формирования финансового потенциала, его границы, взаимосвязи и динамику векторов важнейших элементов. По нашему мнению, с позиций стратегического развития, финансовый потенциал коммерческой организации отражает финансовые возможности, формируемые, прежде всего, как отдача имеющегося производственного потенциала, и одновременно, за счёт привлечения долгосрочных и краткосрочных заёмных средств, воплощения в жизнь стратегических преимуществ конкретной фирмы.

Наращивание финансового потенциала в современных условиях может осуществляться в первую очередь за счёт инновационной компоненты, которая включает отдачу интеллектуального потенциала и приток финансовых источников за счет мобилизации стратегических преимуществ. Инновационная компонента отражает рост имиджа компании (good will) как положительная оценка деятельности коммерческой организации со стороны потребителей, что, как правило, благоприятно сказывается на темпах роста объема продаж. Разница между рыночной и балансовой стоимостью будет характеризовать отдачу интеллектуального потенциала и реализацию стратегических преимуществ развития.

По нашему мнению, отдача интеллектуального потенциала и мобилизация имеющихся стратегических преимуществ коммерческих структур серьёзным образом сказывается на его деловой активности, рассчитываемой через ускорение кругооборота средств. Чем выше скорость оборота средств, тем при прочих равных условиях, коммерческая организация обладает лучшими финансовыми возможностями.

В свою очередь, инновационная составляющая финансового потенциала зависит от выбранной стратегии развития бизнеса, компетентности его руководства, ориентации на потребителя и технический прогресс. Наличие инновационной составляющей финансового потенциала выступает как характеристика имиджа, которая может быть увязана с инвестиционной привлекательностью фирмы, особенно при осуществлении внешнеэкономической деятельности, направленной на развитие бизнеса пограничных территорий.

По результатам проведённого нами исследования [5] можно сделать выводы о том, что финансовый потенциал обладает функцией «накопления» и он может возрастать при наличии благоприятных условий. Стратегия роста будет осуществляться, если организация обладает достаточным собственным капиталом, активно включает в оборот заёмные средства. Но, если при этом не используются стратегические преимущества, то период активных действий достаточно быстро «затихает». Долговременная стратегия активного роста характерна только для организаций, нашедших нестандартные пути к процветанию. Коммерческая фирма, у которой финансовый потенциал имеет тенденцию к росту за счет стратегических преимуществ, имеет повышенные финансовые возможности активного роста со всеми вытекающими последствиями: высокий темп роста выручки от продаж, рост прибыли, налоговых отчислений, создание дополнительных рабочих мест. С этих позиций, оценка и мониторинг финансового потенциала коммерческих организаций Дальневосточного региона России позволяет осуществлять прогнозы расширения бизнеса на территории.

По нашему мнению, с позиций стратегического развития коммерческой организации, финансовый потенциал может отражать совокупность финансовых возможностей, формируемых по четырём составляющим:

Прирост финансового потенциала субъекта			
Устойчивая часть	Переменная часть	Фискальная часть	Инновационная часть
Прирост финансовых источников за счет отдачи	Кредитные и заёмные средства, целевое	Действующее законодательство и	Уровень компетентности руководства и деловой

производственного потенциала	финансирование	оптимизация налогообложения	активности организации
------------------------------	----------------	-----------------------------	------------------------

Сложность изучения финансового потенциала производственных структур связана с тем, что это по существу, весьма динамичная характеристика. При исследовании на наш взгляд, следует ориентироваться на статическую и динамическую оценку финансового потенциала.

Статическая оценка финансового потенциала характеризует достигнутый уровень финансового обеспечения производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта на дату исследования.

Механизм статической оценки финансового потенциала связан с оценкой соотношения параметров деятельности в части формирования устойчивой и переменной части финансового потенциала по достигнутым стратегическим показателям. Результатом статической оценки выступает величина прогнозируемого прироста финансового потенциала при условии неизменности внешних и внутренних условий хозяйствования.

Механизм динамической оценки финансового потенциала ориентирует исследователя на постоянный мониторинг факторов, увязывающих достигнутый уровень потенциала с его будущей величиной, обеспечивающей стратегию развития.

В реальных экономических условиях потенциал имеет свойство проявлять асимметричную реакцию на положительные и отрицательные управленческие решения и воздействия внешней среды [2]. Асимметричность проявляется в относительно высокой устойчивости к положительным, созидающим воздействиям, выражающейся в замедленной и ослабленной реакции на них. В то время как негативные и разрушительные воздействия могут давать достаточно быстрый и ощутимый отрицательный эффект. Данное свойство связано с понятием «энтропия». Усилия, направленные на структурирование и поддержание эффективной деятельности системы, всегда больше тех, которые вызывают ее разрушение («ломать – не строить»), поэтому всегда легче нанести ущерб, чем добиться положительного эффекта.

Естественно, что указанное свойство потенциала является ещё и функцией его абсолютной величины: чем больше величина финансового потенциала, тем выше финансовая устойчивость коммерческой организации, правда требуются весьма существенные усилия для каждой единицы прироста. Потенциал меньшей величины позволяет обеспечить весьма высокие темпы относительного прироста, но в максимальной степени подвержен влияниям негативных внешних и внутренних факторов.

Мониторинг финансового потенциала коммерческих организаций позволяет отслеживать его приростные характеристики, благоприятно сказывающиеся на расширении бизнеса территории и её инвестиционную привлекательность.

Список литературы

1. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие.- М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000.
2. Евланов Л.Г., Кутузов В.А. Экспертные оценки в управлении. М.: Экономика, 1978. 133 с.
3. Кайгородов А.Г., Хомякова Н.А. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления// Аудит и финансовый анализ, № 4, 2007
4. Сеславина Е.А. Комплексный экономический анализ предприятий. Краткий курс/ Е.А. Сеславина – М.: Кнорус, 2007. - 344с.
5. Сорокина Н.А. Экспертно-аналитический подход к исследованию категории «финансовый потенциал» - Материалы III Международной научно-практической конференции «Экономика приграничных регионов в условиях модернизации: проблемы и перспективы развития. - Оренбург, 2013 г

РОЛЬ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ КОМПАНИЕЙ

Яковлева Я.В.

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г.Саранск

Усиление роли потребителей в системе рыночных взаимоотношений и активизирование давления со стороны частных марок торговых посредников кардинальным образом изменили взаимоотношения субъектов рынка. Доминирование потребителей на рынке отражается на приоритетах маркетинговой деятельности компаний, расставляя новые акценты в целях и задачах бренд-менеджмента.

Фирмы, для которых нематериальные активы являются приоритетным направлением развития бизнеса, трансформируют традиционную структуру бренд-менеджмента в более гибкую, основанную на межфункциональном подходе к управлению. Такая система внутрифирменного управления требует, чтобы отвечающий за развитие бренда специалист подчинялся непосредственно высшему руководству компании, а управление брендовым портфелем осуществлялось на корпоративном уровне и координировало все функциональные подразделения фирмы.

Отражая объективные тенденции в реорганизации управленческих структур, фирмы вводят новые должности на высшем уровне управления, например, директор по управлению марочным капиталом, задача которого состоит в формировании миссии и видения бренда на корпоративном уровне. В компетенции таких руководителей входит обеспечение стратегической направленности бренда и стимулирование работников компании к осуществлению структурных преобразований и инновационных проектов, путем формирования команды, члены способны стать движущей силой развития бренда.

В ориентированной на развитие марочных активов компании все внутрифирменные функции, операции и механизмы распределены между функциональными подразделениями в зависимости от степени их участия в брендинге и интегрируются бренд-менеджерами на всех уровнях внутрифирменного управления — высшем, среднем и низшем.



Рис.1. Уровни внутрифирменного управления

Высшее управленческое звено бренд-менеджмента в компаниях обычно представлено специализированными подразделениями — советами, комитетами или рабочими командами по разработке стратегий брендов. Они создаются преимущественно в крупных компаниях с высокой степенью диверсификации и отвечают за разработку стратегических предложений и рекомендаций с учетом корпоративных интересов и подготовку решений по ключевым вопросам стратегического управления брендами фирмы. В состав таких рабочих групп входят ведущие бренд-менеджеры, управляющие производственными подразделениями и представители центральных служб (НИОКР, маркетинга, сбыта).

Службы и подразделения среднего звена управления активно участвуют в координации стратегий брендов. В их задачи входит обеспечение комплексного подхода к разработке стратегий брендов компании, а также контроль и согласование действий различных подразделений и служб в области брендинга на корпоративном уровне.

В соответствии с принципами сквозного управления брендами в среднем звене организационной структуры фирмы могут создаваться временные и постоянные проектно-целевые рабочие группы по разработке брендов. Такие команды, как правило, образуются в составе одного из функциональных подразделений фирмы, например, маркетинга, или формируются как самостоятельные независимые группы управления, руководителями которых обычно становятся бренд-менеджеры.

Межфункциональные группы играют определяющую роль в организации бренд-менеджмента и одновременно служат надежными коммуникационными каналами для соответствующих функциональных подразделений, в частности:

- осуществляют координацию разработки брендовых стратегий на корпоративном уровне и уровне функциональных звеньев;
- способствуют привлечению специалистов необходимой квалификации для решения стратегических задач;

- своевременно информируют руководителей функциональных служб о реализации проекта;
- обучают сотрудников компании с целью распространения знаний, опыта и идей в сфере брендинга, что способствует формированию чувства сопричастности [1, с. 38].

Опыт создания брендов ведущими компаниями свидетельствует, что наделение полномочиями и возложение ответственности за результаты всего комплекса работ, включая маркетинговые исследования, разработку и управление брендом, на одну команду обеспечивает эффективную организацию данного процесса. Кроме того, привлечение к работе в такой группе представителей топ-менеджмента способствует быстрому прохождению решений на соответствующем уровне управления.

Межфункциональные рабочие группы формируются из сотрудников фирмы, задача которых сводится к контролю за реализацией стратегии бренда. Такая команда возглавляется специалистом, который несет личную ответственность перед исполнительным директором компании. Кроме того, в ряде компаний, например, могут функционировать специальные команды по разработке стратегий брендов. В их компетенцию входит не только создание брендов, но и формирование корпоративных материалов по их позиционированию, выработка рекомендаций по продвижению брендов на локальных рынках и др. Такая единая корпоративная методология унифицирует работу бренд-менеджеров и обеспечивает эффективное продвижение брендов на отдельных рынках.

На уровне низшего звена управления координация брендовых стратегий возложена на ведущих бренд-менеджеров, подчиняющихся непосредственно высшему руководителю компании. На практике они, как правило, занимают ступень между директором по маркетингу и руководителем торгового отдела фирмы.

Бренд-менеджер осуществляет стратегический контроль над брендом, формируя образ бренда, в котором он должен предстать в глазах потребителей, и создает постоянную продуктивную и эффективную информационную поддержку идентичности бренда [1, с. 14]. Он играет ключевую роль в процессе координации деятельности всех подразделений фирмы и всех ее сотрудников, вовлеченных в разные операции и мероприятия брендинга.

Бренд-менеджер является центральным звеном матричной системы управления проектом по развитию бренда. Осуществляемые им функции включают планирование, организация и контроль маркетинговых мероприятий, а также курирование всех процессов на разных уровнях управления компании, оказывают значительное влияние на стратегию подконтрольного ему бренда. Кроме этого, он определяет направления всех работ по реализации стратегии бренда, осуществляет управленческую и консультационную деятельность, отвечает за развитие бренда на рынке, координируя внутрифирменные процессы и решения в отношении бренда.

В процессе своей деятельности бренд-менеджер взаимодействует со многими функциональными службами. Принимая участие в процессе планирования и управления продажами, он приближается к реальной коммерческой ситуации, что позволяет ему совершенствовать отдельные элементы стратегии бренда.

Участие бренд-менеджера в стратегическом управлении фирмой связано с производственными, сбытовыми и финансовыми функциями. В связи с высокой ответственностью бренд-менеджеров руководители компаний наделяют их финансовыми функциями, поручая им формирование показателей окупаемости и рентабельности бренда.

Сегодня управление брендом становится ядром стратегического управления компанией, интегрируя вокруг себя основные стратегии. Это связано с тем, что многие компании видят основную цель своей деятельности не в увеличении прибыли, а в увеличении стоимости акционерного капитала, что позволяет рассматривать бренд как главный нематериальный актив компании.

Список литературы

1. Зотов В.В. Стратегический бренд-менеджмент: учебное пособие / В. В. Зотов; Международный консорциум "Электрон. ун-т", Московский гос. ун-т экономики, статистики и информатики, Евразийский открытый ин-т. - Москва: Изд. центр ЕАОИ, 2011 – 43 с.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ковальская К.В.

ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет», г.Йошкар-Ола

Стратегия деятельности разрабатывается и реализуется исключительно для предприятия. Тем не менее, каждое предприятие представляет собой сложную многофункциональную систему, отсюда экономическую стратегию деятельности предприятия, которую по-другому можно назвать генеральной стратегией, уточнить с помощью функциональных стратегий, которые показывают определенные пути достижения особых целей предприятия, поставленных перед его отдельными подразделениями и службами. Отсюда следует, что функциональная стратегия - одна из видов стратегий, которая в зависимости от уровня управления замыкается в иерархическую цепочку: «портфельная стратегия» – уровень крупных корпораций – «деловая стратегия (конкурентная)» – уровень предприятия – «функциональная (рабочая) стратегия» – уровень подразделения.

Каждая функциональная стратегия имеет конкретный объект, на который она направлена. В этой связи могут разрабатываться следующие функциональные стратегии: стратегия маркетинга, финансовая стратегия, инновационная стратегия, стратегия производства и т.д.

Например, финансовая стратегия создаётся для достижения поставленных целей в области управления финансами предприятия. Анализ факторов эффективного использования финансовых ресурсов в долгосрочном периоде служит опорой для разработки финансовой стратегии. Также принимают во внимание и поставленные цели. Целями в этом случае могут быть: максимизация прибыли при минимизации расходов, оптимизация структуры активов предприятия, обеспечение финансовой устойчивости предприятия на перспективу.

Рассмотрим финансовую стратегию поближе. Важность функциональной стратегии состоит в том, что именно в финансах отражаются через систему экономических показателей все виды деятельности, осуществляется балансировка функциональных задач и их подчиненность достижению основных целей предприятия. С другой стороны, финансы — это источник, исходный момент для выработки остальных функциональных стратегий, так как финансовые ресурсы часто выступают одним из важнейших ограничений объема и направлений деятельности предприятия.

Основные задачи формирования финансовой стратегии предприятия представлены на Рисунке 1.



Рис.1. Основные задачи формирования финансовой стратегии предприятия

В условиях рыночной экономики выработке финансовой стратегии предшествует детальный экономический анализ функционирования предприятия, включающий:

- анализ хозяйственной деятельности предприятия;
- определение финансовых возможностей предприятия.

Анализ хозяйственной деятельности предприятия даёт возможность оценить эффективность его деятельности, обнаружить «узкие» места и резервы производства, установить факторы снижения себестоимости продукции, повышения прибыльности, пути роста производительности труда, характер загрузки и эффективность использования основных производственных фондов.

С точки зрения обоснования и разработки финансовой стратегии предприятия анализ хозяйственной деятельности рационально осуществлять по следующим основным направлениям:

- оценка возможности предприятия покрыть наступившие краткосрочные обязательства;
- оценка уровня, до которой предприятие может финансироваться за счет заемных средств;
- измерение эффективности использования предприятием всего комплекса собственных ресурсов;
- оценка эффективности управления предприятием, включая прибыльность его деятельности.

Определение финансовых возможностей предприятия обусловлено оценкой его настоящего и будущего потенциала в фондообразовании, размерах и источниках реализации базовой стратегии развития предприятия. Следовательно, финансовые возможности не только характеризуют готовность предприятия к стратегическим действиям, но и в большинстве случаев устанавливают характер этих действий.

Основные компоненты финансовой стратегии предприятия представлены на Рисунке 2.

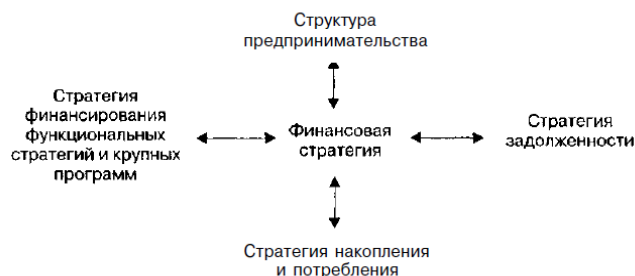


Рис.2. Основные компоненты финансовой стратегии предприятия.

В результате реализации всех компонентов финансовой стратегии предприятия создаётся долгосрочный финансовый план, который воспринимается как обобщающий документ, балансирующий все функциональные стратегии, крупные программы и гарантирующий достижение выработанных ранее стратегических целей развития предприятия.

В ходе разработки финансовой стратегии предприятия необходимо следовать трем основным принципам:

- простота;
- постоянство;
- защищенность.

Простота финансовой стратегии предприятия подразумевает, что она должна быть несложной по своему построению для восприятия всеми сотрудниками предприятия вне зависимости от того, в каком подразделении они работают. Это позволяет рассчитывать на то, что действия всех работников предприятия будут направлены на достижение общих целей его развития.

Постоянство финансовой стратегии предприятия обосновано тем, что в случае существенных изменений в процессе реализации другие функциональные подразделения предприятия не смогут сразу реорганизоваться, что приведет к «дисбалансу» в функционировании предприятия.

Защищенность финансовой стратегии предприятия предполагает, что она спроектирована с определенным «запасом прочности», учитывая возможные возмущения внешней среды. Наличие финансовых резервов и четкая согласованность функциональных стратегий устанавливают защищенность финансовой стратегии с точки зрения реализации стратегических целей развития.

Успешная реализация финансовой стратегии в большей степени определяется становлением и развитием системы финансового планирования, включающей кратко-, средне- и долгосрочное планирование.

Долгосрочное финансовое планирование должно предполагать планирование структуры капитала и его связанности. Оно тесно связано с инвестиционным планированием. Главная задача долгосрочного финансового планирования — предоставить предприятию долгосрочное структурное равновесие.

Среднесрочный финансовый план должен обладать подвижным характером, который ориентируется на основные потоки платежей на предприятии. План должен служить основой для обеспечения текущей ликвидности и включаться в долгосрочный финансовый план.

Помимо этого, среднесрочный финансовый план должен давать возможность для своевременного распознавания недостатка или избытка финансовых средств на предприятии.

Наиболее детальное финансовое планирование осуществляется в рамках краткосрочного финансового плана. Этот план должен отражать финансовые резервы, которыми может обладать предприятие.

Таким образом, финансовая стратегия подразумевает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии предприятия и соответствующих курсов действий. Она даёт возможность экономическим службам предприятия формировать и преобразовывать финансовые ресурсы и устанавливать их приемлемое использование для достижения целей функционирования и развития предприятия.

Список литературы

1. Васильева Н.А., Матеуш Т.А., Миронов М.Г. Экономика предприятия. Конспект лекций. М.: Высшее образование, 2008. - 191 с.
2. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. — СПб.: Питер, 2005. —496 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВРЕМЯ МЕНЕДЖЕРА И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОТБОР

Москвина К.В.

Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (МГУТУ),
г.Москва

Введение.

В современной науке под «менеджментом» понимается процесс руководства или управления работником, рабочей группой, коллективом, организацией, несколькими организациями, действующими в условиях рыночной экономики. В связи с этим, большое значение приобретают индивидуально-психологические характеристика самого менеджера. В качестве последних могут рассматривать такие характеристики как «временная перцепция», «временная перспектива», «целобразование», «полезависимость - полenezависимость», «антиципация» и др. [6-8].

Временная перспектива очерчивает ту область отражения человеком мира, которая связана с восприятием, осознанием времени как пространства развития и самореализации. Временная перспектива - это, прежде всего, будущая возможность реализации или «нереализации» человеком своих замыслов.

Данные психологические характеристики могут рассматриваться также с учетом особенностей функциональных асимметрий и индивидуальных профилей латеральности. В последние годы в психологии был выполнен целый ряд работ, направленный на поиск связи признаков и показателей асимметрии человека с его индивидуальными характеристиками [4-17; 19-20;]. Одним из направлений в изучении индивидуальных когнитивных стилей является изучение связи полезависимости - полenezависимости индивидов с типами межполушарной асимметрии. Накопление правосторонних признаков латеральности (что отражает относительное доминирование левополушарных структур мозга) - является предпосылкой проявления полenezависимого когнитивного стиля [8-9], и является важной чертой личности менеджера.

Цель исследования.

Выявление различий в особенностях восприятия времени менеджерами с учетом индивидуальных функциональных асимметрий.

Методы.

Экспериментальная группа была представлена праворукими менеджерами среднего звена системы управления в возрасте 25-35 лет, образование высшее (n = 32). Исследование индивидуальных особенностей межполушарной асимметрии менеджеров проводилось с учетом показателей пробы А.Р. Лурия «перекрест рук» [3], которые отражают доминирование контрлатеральных лобных отделов мозга [4-6]. По показателю пробы «перекрест рук» (ПППР) выборка была разделена на две подгруппы: испытуемые с правым показателем (ПППР) - 16 человека и с левым показателем (ЛПППР) - 16 человек.

Особенности переживания времени изучались с помощью методики «Временной семантический дифференциал» Е.И. Головахи и А.А. Кроника [1]. Переживание времени рассматривается ими как трехфакторная структура - «континуальность - дискретность времени», «напряженность времени», «эмоциональное отношение к диапазону времени». Авторы считают, что указанные факторы являются основными координатами пространства переживаний времени, специфическими базисными свойствами психологического времени личности. Для статобработки использовалась программа STADIA.

Результаты. По данным методики «Временной семантический дифференциал» (с учетом показателей пробы А.Р. Лурия «перекрест рук»), которая отражает доминирование контрлатеральных лобных отделов мозга) достоверные различия были обнаружены только по шкале «напряженность времени», значения по которой в группе менеджеров с правыми ПППР составили 19,4 б., что было больше, чем в группе менеджеров с левыми ПППР - 14,5 б. ($p < 0,001$).

Обсуждение. Восприятие времени и временная перспектива тесно связаны с процессом целеобразования. По А.Н. Леонтьеву цели отводиться системообразующая роль в построении деятельности: «целеобразование выступает в качестве важнейшего момента движения той или иной деятельности субъекта», целеполагание (целеобразование) - «субъективное выделение цели, т.е. осознание ближайшего результата, достижение которого осуществляет данную деятельность» [2]. По О.К. Тихомирову в основе образования цели лежит отражение развития предметного содержания деятельности. Возникновение этих целей тесно связано с оценкой возможностей и перспектив преобразования данной ситуации [18].

В восприятии времени важную роль играет также понятие «антиципация» (умение предвидеть, предвосхищать ход развития событий). Антиципационные процессы выступают в роли ведущего звена механизма психической регуляции поведения в деятельности. Уровень развития антиципации свидетельствует об уровне развития психики менеджера в целом [8].

Результаты согласуются с данными, в которых были обнаружены более высокие показатели выполнения интеллектуальных проб (матриц Равена и фактора «В» опросника Кеттелла). Это объясняется наличием более высокого уровня динамических характеристик мыслительной деятельности у испытуемых-мужчин, имеющих правый показатель пробы «перекрест рук» [8]. Авторы делают вывод, что мужчины с правым показателем в пробе «перекрест рук» (что отражает доминирование левой лобной доли) более рациональны, автономны и независимы, а также более устойчивы в выбранных программах поведения. Для индивидов с левым показателем пробы «перекрест рук» характерны более низкие показатели по ряду шкал, что свидетельствует о большей эмоциональности, эгоцентричности, полезависимости, подверженности стрессам и меньшей устойчивости выбранных программ поведения. Результаты исследования также позволили говорить о более высоких показателях развития вербального интеллекта, эмоциональной устойчивости, доминантности и самоконтроля, полнезависимости, способности к прогнозированию (антиципации), общей интернальности и способности к самоорганизации (процессов целеобразования).

Наши данные согласуются с вышеизложенными и свидетельствуют о том, что менеджеры с преимущественным доминированием левого полушария склонны воспринимать и оценивать время как более напряженное, что позволяет также предполагать у них и более высокие уровни самоорганизации, самоконтроля и антиципации, которые является профессионально важными качествами для спортивного менеджера.

Выводы.

Данные могут быть использованы при проведении дифференциальной диагностики (в целях профотбора и профподбора) в менеджменте, а также в целях профориентации.

Список литературы

1. Головаха Е.И., Кроник А.А. Психологическое время личности. - Киев: Наукова думка, 1984. - 207 с.
2. Леонтьев А.Н. Лекции по общей психологии. - М.: Смысл, 2001. - 511 с.
3. Лурия А.Р. Основы нейропсихологии - М.: Изд-во МГУ, 1973.- 374 с.
4. Москвин В.А. Межполушарная асимметрия и индивидуальные стили эмоционального реагирования // Вопр. психологии. - 1988. - № 6. - С. 116-120.
5. Москвин В.А. Межполушарная асимметрия и проблема алкоголизма // Вопр. психологии. - 1999. - № 5. - С.80-89.
6. Москвин В.А. Межполушарные отношения и проблема индивидуальных различий (Монография). - М.: МГУ, 2002. - 288 с.
7. Москвин В.А., Москвина Н.В. Леворукость в спорте высших достижений // Спортивный психолог. - 2010. - № 2 (20). - С. 25-29.

8. Москвин В.А., Москвина Н.В. Межполушарные асимметрии и индивидуальные различия человека. - М.: Смысл, 2011. - 368 с.
9. Москвин В.А., Москвина Н.В. Психофизиология индивидуальных различий в спорте. - М.: Изд-во НИИ спорта РГУФКСМиТ, 2013. -128 с.
10. Москвин В.А., Москвина Н.В. Психофизиология индивидуальных различий в спорте высших достижений // Спортивный психолог.- 2011. - № 1 (22). – С. 72-76.
11. Москвина Н.В. Диагностическое значение пробы А.Р. Лурия «перекрест рук» в спортивной психологии // Теория и практика прикладных и экстремальных видов спорта. - 2011. - № 3 (22).– С. 54-56.
12. Москвин В.А., Москвина Н.В., Шумова Н.С., Ковалевский А.Г. Индивидуальные особенности склонности к риску и импульсивности (на примере студентов спортивного вуза) // Теория и практика физической культуры. - 2012. - № 5. – С. 6-11.
13. Москвина Н.В. Индивидуальные особенности коммуникативных процессов в спорте // Теория и практика физической культуры. - 2012. - № 12. - С.
14. Москвина Н.В. Индивидуальные особенности волевой регуляции (на примере студентов спортивного вуза) // Спортивный психолог. - 2010. - № 3 (21). – С. 44-49.
15. Москвина Н.В. Индивидуальные стили реагирования на факторы стресса // Теория и практика прикладных и экстремальных видов спорта. - 2010. - № 4 (19).- С. 20-22.
16. Москвина Н.В. Индивидуальные особенности когнитивных стилей в поведении человека // Теория и практика прикладных и экстремальных видов спорта. – 2011. – № 2 (21).– С. 20-22.
17. Москвина Н.В. Мозг, индивидуальные различия и произвольная регуляция человека. - М.: РГУФКСМиТ, 2015. - 150 с.
18. Тихомиров О.К. Психология мышления. - М.: Изд-во МГУ, 1984. - 272 с.
19. Moskvin V.A., Moskvina N. V. Psychophysiology and features volitional regulation sport university students. // European Journal of Education and Applied Psychology. - 2015. - № 3. - P. 62-65.
20. Moskvina N. V., Moskvin V.A. Hemispheric asymmetry and features communication processes in sport psychology // European Journal of Education and Applied Psychology. - 2015. - № 3. - P. 59-62.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ НАЙМА МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПЕРСОНАЛУ

Шаногина С.О.

Тольяттинский Государственный университет, г.Тольятти

Аннотация.

Данная статья посвящена исследованию процедуры найма менеджеров по персоналу. Особое внимание обращается на значимость профессии менеджера по персоналу. Произведена оценка процедуры найма менеджеров по персоналу, выявлены проблемы, которые препятствуют эффективному функционированию данного процесса. Для их разрешения разработаны рекомендации, которые могут применяться на практике предприятиями, а именно отделом кадров.

Ключевые слова: найм персонала, человеческие ресурсы, менеджер по персоналу, процедура найма, источники найма.

Актуальность темы работы обусловлена тем, что ошибки при найме новых работников могут привести к значительным потерям в результате того, что человек, не обладающий характеристиками, необходимыми для успешного выполнения работы по специальности, имеет склонность к принятию ошибочных решений, что приводит к снижению эффективности выполнения своих трудовых обязанностей. Плохо организованный найм кадров может привести к таким нежелательным явлениям, как высокая текучесть кадров, плохой морально-психологический климат в организации (склоки, конфликты, халатное отношение к порученному делу и т.п.), низкой трудовой дисциплине (низкое качество работы, прогулы, опоздания на работу и преждевременные уходы с работы, низкая эффективность рабочего времени, невыполнение распоряжений руководства).

Огромную важность приобретает найм кандидатов, если речь идет о вакансиях на руководящие должности, к которым относится менеджер по персоналу, потому что ошибки при приеме в штат руководителей будут обходиться для организации еще дороже - тем дороже, чем выше уровень должности, на которую отбирается руководитель.

Социальная значимость темы определяется тем, что процесс найма на работу двусторонний, так как не

только организация осуществляет подбор и отбор кандидатов на вакантные места, но и люди, пришедшие в организацию, оценивают ее с точки зрения привлекательности предлагаемой деятельности.

Объектом исследования является открытое акционерное общество «Энергия».

Предмет исследования – процедура найма менеджеров по персоналу на предприятии АО «Энергия».

АО "Энергия" - это гидроэлектростанция, расположенная в Перми.

В данное время в организации АО «Энергия» система найма менеджеров по персоналу осуществляется достаточно устарелыми методами, прием работников производится традиционным способом. Таким как: объявления в периодической печати и объявление на стенде проходной фирмы, некоторые сотрудники принимаются по рекомендации работающих в данной организации.

Функции отдела кадров при приеме на работу основываются на предварительной беседе с кандидатом и направлением его на собеседование к руководителю подразделения. Отрицательное либо положительное решение руководителя подразделения представляет собой основание для приема на работу, или его отказа, никаких психологических тестирований с кандидатурой не проводится.

Проведем анализ текучести персонала по категориям в данном подразделении.

Таблица 1

Текучесть сотрудников отдела кадров

Категория персонала	2011			2012			2013		
	всего	принято	уволено	всего	принято	уволено	всего	принято	уволено
Руководство (начальник)	1	-	-	1	-	-	1	-	-
Специалисты	15	1	2	14	-	2	12	1	-
Менеджеры по персоналу	11	6	3	14	6	4	16	2	4
Всего	27	7	5	29	5	5	29	3	4

Рассчитаем коэффициент текучести менеджеров по персоналу за три года: Коэф. текучести = (кол-во уволенных сотрудников/численность)*100%

Коэф. текучести (2011 год)= (3/11)*100%=27,2%

Коэф. текучести (2012 год)= (4/14)*100%=28,57%

Коэф. текучести (2013 год)= (4/16)*100%=25%

Таким образом, можно сделать вывод, что текучесть менеджеров по персоналу высокая. Данный фактор негативно влияет как на работу отдела, так и предприятия в целом, принося излишние материальные и временные затраты. Причины текучести кадров: некачественный подбор, неудовлетворенность со стороны руководства.

Как было указано, система найма устарела, используются традиционные методы: рекомендации сотрудников, объявления в периодической печати и на стенде. Представим данные об источниках и их использовании при найме менеджеров по персоналу на АО «Энергия» в Табл.6.

Таблица 2

Источники найма менеджеров по персоналу и их использование на АО «Энергия»

Источник найма менеджеров по персоналу	Удельный вес
Объявления в периодической печати	54,7%
Объявления на стенде	21,9%
Рекомендации сотрудников	23,4%

В результате проведенной оценки процедуры найма менеджеров по персоналу на АО «Энергия» были выявлены проблемы, которые мешают эффективному функционированию данного процесса, такие как:

-использование неэффективных источников найма менеджеров по персоналу, которые достаточно неэффективны в настоящее время;

-пренебрежение психологическим тестированием кандидатов на должность менеджера по персоналу при процедуре найма.

Когда организации необходимо принять новых менеджеров по персоналу, появляются два вопроса: где искать потенциальных работников и как известить будущих работников об имеющихся рабочих местах? Есть два возможных источника найма: внутренний (из работников организации) и внешний (из людей, до этого никак несвязанных с организацией).

Набор начинается с поиска и выявления кандидатов как внутри фирмы, так и за ее пределами.

Учитывая, что менеджер по персоналу это достаточно важная должность в компании, необходимо уделять большее внимание грамотному выбору источников найма.

Психологическое тестирование, в свою очередь, позволяет понять, насколько тот или иной кандидат соответствует должности, на которую претендует. Оно поможет выявить его скрытые способности или, наоборот, слабые стороны.

Тестирование проводится с целью:

- объективной оценки, не зависящей от настроения и симпатий менеджера по персоналу;
- выбора кандидата с наиболее подходящими личностными характеристиками из числа нескольких соискателей с формально равными анкетными данными;
- подбора сотрудников, наиболее подходящих для работы в данном коллективе;
- отсеивания психически неполноценных людей, после приема на работу которых могут возникнуть дополнительные проблемы с их увольнением;
- предварительного отсеивания явно непригодных соискателей при большом количестве претендентов

Отсутствие подобных испытаний кандидатов на должность менеджера по персоналу дает неполную картину представления о нем. Именно поэтому проведение психологического тестирования является важной составляющей при проведении процедуры найма менеджеров по персоналу.

Таким образом, обозначив проблемы при процедуре найма менеджеров по персоналу на АО «Энергия» и выявив необходимость их решения, разработаем мероприятия по совершенствованию данного процесса.

Для решения данных проблем были разработаны рекомендации.

На данный момент на предприятии используются устаревшие источники найма, такие как: объявления в периодической печати, а также рекомендации персонала. Это достаточно малое количество путей поиска сотрудника, а также данные источники неэффективны.

В настоящее время возможностей поиска менеджеров по персоналу множество, поэтому рекомендуется заменить используемые источники наиболее популярным и эффективным.

Глобальная сеть Интернет, а конкретно сайты по поиску работы, на которых работодатель может не только поместить объявление о вакансии, но и просматривать резюме кандидатов, которые привлекли внимание.

Наиболее популярные и престижные сайты www.monsterrussia.ru и www.headhunter.ru. Их рекомендуется использовать на предприятии АО «Энергия» при найме менеджеров по персоналу.

Отсутствие проведения психологического тестирования кандидатов на должность менеджера по персоналу негативно сказывается на формировании его портрета. Возможно, кандидат покажется приятным собеседником, и его анкетные данные удовлетворят формальным требованиям к вакансии, но кто знает, насколько успешно он будет работать, добиваться реальных результатов, насколько быстро он обучается и действует в сложных ситуациях.

Именно поэтому имеется необходимость внедрить использование психологического тестирования на собеседовании с кандидатом, чтобы процедура найма на должность менеджера по персоналу проходила успешно.

Рекомендуется использовать тест К. Томаса на определение уровня конфликтности личности и тест геометрические фигуры, который выявит доминирующие особенности личности и поведения. Также рекомендуется использовать тест К. Томаса на определение уровня конфликтности личности, построенный на положении о ведущей роли одного из полушарий головного мозга (в адаптации Г.Н. Маркова). Этот тест использует диагностические показатели, которые являются наиболее устойчивыми в течение всей жизни человека.

Таким образом, предложенные рекомендации будут способствовать совершенствованию процедуры найма менеджеров по персоналу на предприятии АО «Энергия».

Оценим социальную эффективность предложенных мероприятий.

Проведено анкетирование менеджеров по персоналу. Необходимо было ответить на вопрос, какую систему найма они бы предпочли. Предложено два варианта: старый способ и оптимизированный (с предложенными рекомендациями).

Таблица 3

Характеристика используемой и оптимизированной системы найма менеджеров по персоналу АО «Энергия»

Используемая система	Предлагаемая система
Источники найма - объявления в газете, рекомендации сотрудников	Источники найма - Интернет-сайты о работе
Проведение собеседования без применения	Применение психологического тестирования в ходе

психологического тестирования, т.е. без учета ,возможно, скрытых характеристик личности	собеседования на определение уровня конфликтности и доминирующих особенностей личности
---	--

На основе проведенного анкетирования представим полученные результаты в форме таблицы.

Таблица 4

Результаты анкетирования о выборе системы найма

Варианты	Количество сотрудников, участвующих в анкетировании	Удельный вес
Старая система	2	12,5%
Модернизированная система	14	87,5%
Итого	16	100%

На основании анализа таблицы можно сделать вывод о том, что 87,5% менеджеров по персоналу предпочли бы участвовать в оптимизированной процедуре найма. Они обуславливают это тем, что с помощью Интернет-сайтов было бы легче найти данную организацию и получить о ней информацию заранее, обдумать решение обращения в данную организацию. Психологическое тестирование, в свою очередь, помогло бы определить соответствие своих качеств требуемой кандидатуре, а также заметить интерес предприятия к себе не только как работника, но и как личности. Это вызывает расположение к работодателю.

С точки зрения работодателя, мероприятия помогут снизить текучесть кадров, так как Интернет расширяет возможности при выборе кандидатов, а психологическое тестирование выявляет необходимые компетенции и свойства работника, которые впоследствии могут положительно повлиять на деятельность потенциального сотрудника или, наоборот, ухудшить обстановку в коллективе.

Социальная эффективность проявляется в возможности достижения позитивных, а также предотвращении отрицательных с социальной точки зрения изменений в организации.

Направления повышения социальной эффективности предложенных мероприятий представлены на Рисунке 1.

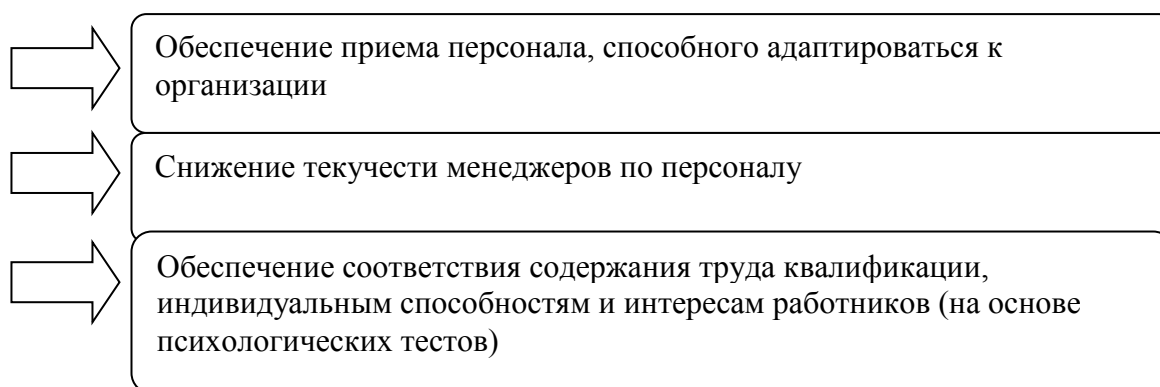


Рис. 1. Социальная эффективность предложенных мероприятий

Проведя оценку социальной эффективности, выявлено, что предложенные мероприятия будут способствовать совершенствованию процедуры найма менеджеров по персоналу. Данные рекомендации повлияют на уменьшение затрат при проведении данного процесса, а также на снижение текучести кадров данной категории персонала.

Таким образом, необходимо уделять достаточное внимание построению процедуры найма менеджеров по персоналу, так как плохо организованный найм кадров может привести к таким нежелательным явлениям, как высокая текучесть кадров, плохой морально-психологический климат в организации, низкой трудовой дисциплине. Также менеджер по персоналу относится к руководящей должности, следовательно, ошибки при процедуре найма приносят большие затраты.

Список литературы

1. Зайцева Т.В., Зуб А.Т. Управление персоналом: учебник. М.: ИНФРА-М, 2010. 336 с.
2. Зудина Л.Н. Организация управленческого труда: учебное пособие. Новосибирск: Изд-во НГАЭиУ, 2010. 419 с.

3. Никишина А.Л., Каверина К.К. Оценка эффективности HR-службы как одна из своевременных персонал - технологий менеджмента. Экономика и бизнес. / Взгляд молодых. / 2013. № 1. С. 403.
4. Чудновский А.Д. Менеджмент. М.: ЭКМОС. 2011. 197 с.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДИЯГНОСТИКИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Голик С.А., Маркова Г.В., Пушко О.Е.

Иркутский государственный университет г.Иркутск

Проблемы поддержания экономического потенциала предприятия приобретают особую актуальность в период резких изменений в условиях хозяйствования, колебаний экономической конъюнктуры. Происходящие в настоящее время падение абсолютных размеров общественного производства и его эффективности, снижение уровня управляемости хозяйствующими субъектами настоятельно требуют совершенствования методов управления финансовыми ресурсами предприятия.

Способность предприятия путем эффективного использования финансовых ресурсов обеспечить не только свое стабильное положение и выживание, но и дальнейшее развитие определяется его умением рационально формировать структуру капитала по составу и источникам образования, определять соотношение собственных и заемных средств, следить за состоянием ликвидности платежеспособности и других финансовых показателей.

Решение всех вышеперечисленных проблем может быть достигнуто с помощью финансовой диагностики. Главным инструментом которой является выведение и интерпретация различных финансовых коэффициентов. Правильное применение их позволяет ответить на многие вопросы и обеспечить финансовое здоровье фирмы.

В России необходимость проведения экономического анализа деятельности предприятий исторически возникла с формированием хозяйствующих субъектов различных форм собственности, управление этими предприятиями предполагало постановку конкретных целей, среди которых огромное значение приобретают финансовые цели. Но данные цели не всегда могли быть полностью реализованы. Для того чтобы иметь возможность оценить степень и качество достижения цели необходимо использование определенных методов и приемов, позволяющих различать финансовое состояние конкретного предприятия, выявлять причины, факторы и симптомы изменения финансовых параметров, рассчитывать последствия этих изменений. Именно такие методы и приемы характерны для финансовой диагностики.

Термин «финансовая диагностика» в экономической литературе начал активно использоваться в конце XX века практически одновременно в России и за рубежом. В настоящее время большинство авторов сходятся во мнении, что этот термин имеет более широкое значение, чем финансовый анализ, так как включает в себя такие инструменты как анализ финансово-хозяйственной деятельности, планирование, прогнозирование и другие исследовательские процедуры.

«По существу понятие диагноза равноценно понятию оценки на базе анализа и синтеза. Диагноз определяется путём соединения, то есть синтеза ранее разделенных с помощью методов анализа элементов, что дает более полное представление об объекте исследования, поскольку учитываются особенности каждого элемента» (3).

Таким образом, диагностика направлена на определение финансовой устойчивости предприятий, но ее основная задача на основе проведенного анализа, оценить последствия связанные с реализацией выбранных управленческих решений и возможности достижения поставленных целей, а также предотвратить нарушения и неточности в их реализации. То есть целью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, а целью финансовой диагностики являются предсказание и установление характера нарушений нормального хода экономических процессов на основе типичных признаков характерных для данного нарушения.

Другими словами диагностика позволяет оценить качественно различные экономические состояния предприятия и сформулировать прогноз по поводу изменения его экономического состояния в случае внесения определенных изменений.

Эту же идею поддерживает Т.Б. Бердникова, утверждая, что анализ изучает прошлое развитие объекта, а диагноз систематизирует описание настоящего и определение возможного состояния в будущем (1). Диагностика рассматривает положение предприятия, выявляя в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижения поставленных целей, подвергая опасности планируемую деятельность. В результате диагностики могут быть пересмотрены цели или предложены корректировки существующих. То есть диагностика позволяет оценить перспективы развития предприятия и выбрать оптимальный вариант.

Место финансовой диагностики оценивается значением процесса управления финансовой деятельностью предприятия. При этом финансовая диагностика является связующим звеном между результатами других направлений финансового анализа.

Объектом финансовой диагностики являются процессы, возникающие в результате кругооборота капитала, связанные с его формированием и использованием, с управлением финансовыми потоками, образованием доходов и их расходованием.

Методы финансовой диагностики можно представить как сочетание экономического анализа, принятия управленческих решений и стратегического планирования. На практике методы финансовой диагностики базируются на применении внутрифирменного (управленческого) и финансового анализа. Особое значение уделяется методам, в основе которых лежат строгие формализованные зависимости. К ним относятся: факторный, конъюнктурный, математический, статистический анализы; экономико-математическое моделирование и программирование (1).

Кроме того, финансовая диагностика важна еще тем, что диагностические процедуры распространяются на распознавание, оценку и прогнозирование как внешних, так и внутренних факторов функционирования предприятия. В результате формируется информация, которая раскрывает причину проблемы, социальные и экономические последствия ее проявления, возможные механизмы для ее решения и время необходимое для этого. Еще одна особенность диагностики в том, что ее результаты предназначены только для конкретного предприятия и могут быть не пригодны для других хозяйствующих субъектов.

Финансовая диагностика строится на основе финансовой информации источником которой является финансовая отчетность, данные управленческого учета, информация о финансовом состоянии предприятия, полученная на основе финансового анализа, комплекс внутренних факторов, влияющих на финансово-экономическую деятельность. Следовательно, финансовый анализ, его приемы и методы являются основой финансовой диагностики.

Ответственность за организацию финансовой диагностики возлагается на финансового менеджера, который координирует работу соответствующих звеньев. Причем, направленность целей и степень их достижения с помощью финансовой диагностики зависит от экономических интересов субъектов управления предприятием (акционеров, менеджеров и др.). Поэтому результат достигнутой как объединений интересов может быть различным в зависимости от их согласованности, даже при качественно проведенной финансовой диагностике.

Последовательность финансовой диагностики можно разделить на три этапа:

- 1) оценка реально достигнутого состояния объекта анализа;
- 2) определение финансовой ситуации и ее влияние на возникновение проблемы;
- 3) реализация диагностических выводов и предложений в процессе принятия управленческих решений

Первый этап носит описательный характер, что позволяет оценить развитие событий.

Второй этап предполагает прогностический характер анализа. Он позволяет прогнозировать платежеспособность, формирование чистого денежного потока, точки безубыточности и т.д.

Третий этап носит нормативный характер, основанный на сравнении фактических и ожидаемых результатов.

Финансовая диагностика может осуществляться по различным направлениям:

- диагностика управления оборотным капиталом в целом и отдельными его элементами;
- диагностика управления источниками формирования капитала;
- диагностика управления доходами и расходами;
- диагностика управления входящими и исходящими финансовыми потоками (2).

В любом случае следует подчеркнуть, что результаты диагностических процедур могут быть различными по качеству в зависимости от многих факторов: от качества бухгалтерской (финансовой) отчетности; от качества применяемых методов анализа; от квалификации специалистов, участвующих в диагностических процедурах; от возможности учета их результатов управленческих решениях; от оперативности принятия решений.

В целом финансовая диагностика является перспективным методом повышения экономической устойчивости предприятий и способствует снижению экономических рисков в условиях современной экономики.

Список литературы

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2001.- 14-15 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2002, - с.42
3. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. - Москва.: ИНФРА-М, 2009, - с.41

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ПО РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Цыдыпова А.В.

ВО Бурятская сельскохозяйственная академия имени В.П. Филиппова

Эффективность налоговой проверки обуславливается двумя основополагающими факторами:

□ полнотой выявления источников доходов в целях налогообложения;

□ минимизацией расходов на взимаемых налогов при контрольных выездных мероприятиях.

Эффективность выездных налоговых проверок измеряется адекватностью достигнутого в процессе ее осуществления результата поставленных целей и задач с учетом затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов (числа проверяющих инспекторов налоговой службы, которые готовят те или иные материалы для выездных проверок, также сведения о том сколько затрачено времени, полноты всех собранных сведений о налогоплательщиках, его длительности и т.д.).

При соблюдении законодательства о налогах и сборах, выездные налоговые проверки работают эффективно.

Результаты контрольной деятельности – это совокупность объективных последствий контроля, которые он оказал на содержание деятельности проверяемого объекта или должностного лица.

Повышение эффективности налогового контроля (в отличие от эффективности производства) это не означает, что увеличился экономический эффект при тех затратах ресурсов. Конечной целью выездных налоговых проверок является исключение или сведение к минимуму налоговых правонарушений. И так, деятельность проверяемого налогоплательщика может быть оценена положительно, хотя с точки зрения экономического эффекта от затраченных ресурсов это отрицательный результат.

Далее исходя из критериев эффективности налоговой системы, эффективности контрольных выездных налоговых проверок налоговых органов в целом можно измерить степень выявления сокрытых налогов их безусловном перечислении в бюджет.

Количественным выражением выездных налоговых проверок является разность между ожидаемой и реально перечисленной в бюджет суммой налоговых платежей (резерв для доначислений в бюджет при налоговых проверках).

Также необходимо учитывать также затраты на налоговое администрирование, что позволяет обеспечить соразмерность затрат и результатов. Объем выявленных нарушений может уменьшится по мере повышения результативности контроля.

В качестве, обобщающих показателей эффективности налогового администрирования могут быть использованы:

- Сумма налоговых поступлений в бюджет на единицу бюджетных средств, расходуется на содержание налоговых (фискальных) органов.

- Сумма доначислений налогов и сборов по результатам выездных налоговых проверок (в том числе на одного работника) на единицу бюджетных средств, расходуемых на содержание налоговых органов.

Каждый рубль, затраченный на содержание налоговых органов в РФ, приносит около 85 рублей налоговых поступлений.

Показатель выездных налоговых проверок налоговых органов можно разделить на количественные и качественные (абсолютные и относительные).

Объем работы выездных налоговых проверок характеризуется следующие количественные (абсолютные) показатели:

□ сумма поступлений в бюджет налогов и сборов на контролируемой территории;

□ количество проведенных выездных проверок, в том числе на одного инспектора;

□ сумма дополнительно налогов и сборов в результате контрольной работы, а также санкций в целом в резерве бюджетов, критерий налогоплательщиков, видов выездных проверок, характера платежа;

□ сумма недоимки и задолженность по налогам , их динамика по сравнению с предыдущими отчетными периодами;

□ количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговых органах, в том числе дополнительно выявленных и поставленных на учет;

□ количество налогоплательщиков, приходящих на одного инспектора, в разрезе организаций и физических лиц;

□ количественные показатели определяются составом контролируемых налогоплательщиков, в том числе наличие крупных налогоплательщиков.

На качественные (относительные) показатели состав налогоплательщиков влияет в первую очередь в плане соотношения организации и физических лиц.

К качественным (относительным) показателям относятся:

- уровень выполнения налоговыми органами прогнозных заданий за отчетный период.

- темп роста налоговых платежей – за отчетный период по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

- отношение суммы фактически поступивших налоговых платежей – показатель собираемости налогов на данной территории.

- отношение суммы платежей, дополнительно начисленной в ходе контрольной работы.

- процент взыскания дополнительно начисленных сумм. Показатель характеризует реальную эффективность контрольной работы.

- удельный вес проверок, в ходе которой были выявлены нарушения налогового законодательства, в общем числе проверок.

- минимальный процент охвата выездными проверками состоящих на учете крупнейших и основных налогоплательщиков.

- сумма доначислений на одну проверку или одного работника (по результатам выездных налоговых проверок);

- коэффициент качества выездных налоговых проверок.

Налоговые риски государства, связанные с проведением налоговых проверок, возникают на всех этапах проведения выездных налоговых проверок на стадии планирования суммы дополнительно начисленных платежей к общей сумме исчисленных налогоплательщиками самостоятельно налогов и сборов

В своей работе «Оценка и минимизация налоговых рисков, связанных с планированием и проведением выездных налоговых проверок» Тютюгина А.В. разработала методику оценки налоговых рисков, связанных с планированием и проведением выездных налоговых проверок, основная на анализе налоговых споров и применений методов математической статистики, позволяющая органам ФНС принимать меры по минимизации соответствующей группы рисков для повышения эффективности выездных налоговых проверок.

Приведем формулу расчета эффективности выездных налоговых проверок автора методики, через результативность выездных налоговых проверок, скорректированную на уровень налогового риска.

$$E = \frac{d-v-a-s-n}{i}, \quad (1)$$

Где E – эффективность выездных налоговых проверок;

d – сумма дополнительно начисленных платежей по результатам выездных налоговых проверок;

v – сумма дополнительно начисленных платежей, отмененных по удовлетворенным возражениям налогоплательщиков;

a – сумма дополнительно начисленных платежей, отмененных к уплате вышестоящим налоговым органом по результатам досудебного разбирательства;

s – сумма дополнительно начисленных платежей, отмененных к уплате судом по результатам судебного разбирательства;

n - сумма дополнительно начисленных платежей, не уплаченных в бюджет по иным причинам;

i - сумма исчисленных налогов налогоплательщиками по представленными налоговым декларациям.

Расчет эффективности ВВП через результативность ВВП, на уровень налогового риска государства

Показатели	Эффективность выездных налоговых проверок через результативность ВВП, на уровень налогового риска государства		
	2012 год	2013 год	2014 год
	Дополнительно начислено (тыс.руб)	Дополнительно начислено (тыс.руб)	Дополнительно начислено (тыс.руб)
a	157 486	194 442	166 859
d	306 579	482 240	354 558
v	58 883	64 884	76 826
i	91 581	206 249	173 750
n	39 562	109 450	57 052
s	35 796	5 234	30 262
E	1,81	0,52	4,12

Источник: рассчитано автором на основании отчетности ФНС России по РБ

$$2012E = \frac{306\,579 - 58\,883 - 157\,486 - 35\,796 - 39\,562}{91\,581} = 1,81$$

$$2013E = \frac{482\,240 - 64\,884 - 194\,442 - 5\,234 - 109\,450}{206\,249} = 0,52$$

$$2014E = \frac{354\,558 - 76\,826 - 166\,859 - 30\,262 - 57\,052}{173\,750} = 4,12$$

Далее рассмотрим в Рисунок 1, уровни налогового риска государства в ходе выездных налоговых проверок



Рис.1. Уровень налогового риска государства в ходе выездных налоговых проверок

Источник: рассчитано автором на основании отчетности 2- НК

Далее рассмотрим формулу расчета эффективности выездных налоговых проверок можно преобразовать следующим образом.

$$E = \frac{d-v-a-s-n}{i} \times \frac{r}{p} \times \frac{p}{d} \times \frac{d}{i}, \quad (2)$$

где r – количество результативных выездных налоговых проверок;

p – количество, выездных налоговых проверок.

Далее перейдем к эффективности выездных налоговых проверок через результативность выездных налоговых проверок, на уровень налогового риска государства

Таблица 2

Эффективность ВВП через результативность ВВП, на уровень налогового риска государства

Эффективность выездных налоговых проверок через результативность ВВП, на уровень налогового риска государства

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
	Дополнительно начислено (тыс.руб)	Дополнительно начислено (тыс.руб)	Дополнительно начислено (тыс.руб)
a	157 486	194 442	166 859
d	306 579	482 240	354 558
v	58 883	64 884	76 826
i	91 581	206 249	173 750
n	39 562	109 450	57 052
s	35 796	5 234	30 262
r	612	390	284
p	1 839	3 335	51
E	0,01	0,001	0,005

Источник: рассчитано автором на основании отчетности ФНС России по РБ

$$2012E = \frac{306\,579 - 58\,883 - 157\,486 - 35\,796 - 39\,562}{91\,581} \times \frac{612}{1\,839} \times \frac{1\,839}{306\,579} \times \frac{306\,579}{91\,581} = 0,01$$

$$2013E = \frac{306\,579 - 58\,883 - 157\,486 - 35\,796 - 39\,562}{91\,581} \times \frac{360}{3\,335} \times \frac{3\,335}{482\,240} \times \frac{482\,240}{206\,249} = 0,001$$

$$2014E = \frac{306\,579 - 58\,883 - 157\,486 - 35\,796 - 39\,562}{91\,581} \times \frac{284}{51} \times \frac{51}{354\,558} \times \frac{354\,558}{173\,750} = 0,005$$

Охарактеризовать отдельно каждый элемент, получившийся формулы зависимости эффективности выездных налоговых проверок от результативности выездных налоговых проверок и налоговых рисков государства.

$$E = \frac{d}{i} \times \frac{v+a+s+n}{i} \times \frac{r}{p} \times \frac{d}{i} = \frac{d}{i} - \frac{[\frac{v}{i} \times \frac{a}{r} \times \frac{s}{r} \times \frac{n}{r} \times \frac{r}{r} \times \frac{d}{i}]}{\frac{d}{i}}, \quad (3)$$

d/p – средняя сумма дополнительно начисленных платежей по выездных налоговых проверок ;

v/r – средняя сумма, доначислений, отмененных в результате удовлетворения письменных возражений налогоплательщика на акт выездных налоговых проверок;

a/r – средняя сумма доначислений, отмененных вышестоящим налоговым органом результатам досудебного разбирательства;

s/r – средняя сумма доначислений, отмененных к уплате судом по результатам судебного разбирательства;

n/r – средняя сумма дополнительно начисленных платежей, не уплаченная в бюджет по иным причинам;

r/p – результативность выездных налоговых проверок, для результативных выездных налоговых проверок в общем количестве выездных налоговых проверок;

d/i – общая сумма дополнительно начисленных платежей к общей сумме начисленных налогов и сборов налогоплательщиками по данным налоговой деклараций (один из показателей результативности выездных налоговых проверок)

Далее из формулы - 3, рассчитаем эффективность выездных налоговых проверок (ВНП) от результативности выездных налоговых проверок и налоговых рисков.

$$E = \frac{306\,579}{91\,581} \frac{58\,883 + 157\,486 + 35\,796 + 39\,562}{91\,581} \times \frac{612}{1\,839} \times \frac{306\,579}{91\,581} =$$

$$= \frac{306\,579}{91\,581} - \frac{\left[\frac{58\,883}{91\,581} \times \frac{157\,486}{612} \times \frac{35\,796}{612} \times \frac{39\,562}{612} \times \frac{612}{612} \times \frac{612}{612} \times \frac{306\,579}{91\,581} \right]}{\frac{306\,579}{91\,581}} =$$

Далее в таблице 18, рассмотрим элементы эффективности выездных налоговых проверок, результативности выездных налоговых проверок и налоговых рисков.

Таблица 3

Элементы эффективности ВНП результативности ВНП и налоговых рисков.

Показатели	Элементы эффективности ВНП через результативность ВНП, на уровень налогового риска государства		
	2012 год	2013 год	2014 год
d/p	166,7	144,6	152,1
v/r	96,2	151,0	270,5
a/r	257,3	498,6	587,5
s/r	58,5	13,4	16,6
n/r	64,6	280,6	200,9
r/p	0,01	0,12	0,32
d/i	3,3	2,3	2,0

Источник: рассчитано автором на основании отчетности ФНС России по РБ

В предложенной выше формуле - 3 расчета эффективности ВНП доля результативных проверок в общем количестве проверок, а также отношение общей суммы дополнительно начисленных платежей в общей сумме исчисленных налогоплательщиками самостоятельно налогов и сборов, у которых производились проверки, по данным поданных ими налоговых деклараций – это частные показатели результативности выездных налоговых проверок. Все остальные элементы формулы расчета эффективности ВНП характеризует именно налоговые риски государства и налогоплательщиков, отобранных для проведения выездных налоговых проверок. Учитывая риски, можно все элементы расчета эффективности выездных налоговых проверок представить в виде математического ожидания соответствующей величины. Далее формулы - 4, рассчитаем эффективность выездных налоговых проверок (ВНП).

$$E = \frac{d}{i} - \frac{\left[\frac{v}{r} \times \frac{a}{r} \times \frac{s}{r} \times \frac{n}{r} \right] \times \frac{r}{p} \times \frac{d}{i}}{\frac{d}{p}} = Ri - \frac{M(v) \times M(a) \times M(s) \times M(n) \times Rp \times Ri}{M(d)}, (4)$$

Ri – показатели результативности, иллюстрирующих соотношение дополнительно начисленных по итогам проведения ВНП обязательных платежей к общей сумме налогов и сборов, исчисленных налогоплательщиками, у которых проводились ВНП, самостоятельно;

Rp – показатель результативности, иллюстрирующих соотношение результативных ВНП к общему количеству ВНП;

$M(d)$ – математическое ожидание суммы доначисленных по результатам ВНП обязательных платежей на одну выездную налоговую проверку;

$M(v)$ – математическое ожидание доначислений, отмененных по удовлетворенным возражениям, на одну результативную ВНП;

$M(a)$ – математическое ожидание доначислений, отмененных вышестоящим налоговым органом в порядке административного обжалования, на одну результативную ВНП;

$M(s)$ – математическое ожидание доначислений, отмененных вышестоящим по решениям судов, на одну результативную ВПП;

$M(n)$ – математическое ожидание доначислений, не уплаченных в бюджет по причине неплатежеспособности, на одну результативную ВПП.

Для проведения оценки налоговых рисков налогоплательщиков и государства, нет необходимости анализировать каждую проверку с точки зрения конкретных сумм доначислений (либо отмененных доначислений). Эти суммы, можно разделить по интервалам, и тогда значение случайной величины считать за средним интервалом показателя, с которой случайная величина принимает это значение – количество проверок, по результатам которых были дополнительно начислены (отменены) обязательные платежи на сумму из конкретного интервала.

С помощью методики факторного анализа оценивать влияние различных групп рисков на эффективность выездных налоговых проверок, что позволяет более точно определить необходимый комплекс мер по повышению эффективности выездных налоговых проверок. Расчет каждого из показателей формулы - 2 проведено за 2012 -2014 гг. по данным ИФНС России по Республике Бурятия. Далее результаты расчета за 2012 - 2014 года годы приведены следующей таблице.

Таблица 4

Показатели	Значения		
	2012 год	2013 год	2014 год
$M(v)$ на 1 рез. ВПП, ты сруб.	96,2	151,0	270,5
$M(a)$ на 1 рез. ВПП, ты сруб.	257,3	498,6	587,5
$M(s)$ на 1 рез. ВПП, ты сруб.	58,5	13,4	16,6
$M(n)$ на 1 рез. ВПП, ты сруб.	64,6	280,6	200,9
$M(d)$ на 1 рез. ВПП, ты сруб.	166,7	144,6	152,1
R_i , соотношение дополнительно начисленных платежей и общей суммы начисленных налогов%	0,01	0,12	0,32
Эффективность выездных налоговых проверок с учетом рисков составляющей, %	1,81	0,52	4,12

Источник: рассчитано автором на основании отчетности ФНС России по РБ

Факторный анализ зависимости эффективности выездных налоговых проверок от результативности выездных налоговых проверок и уровня налогового риска государства определяет, через какие мероприятия определяются и рассчитывается эффективность выездных налоговых проверок, так же увеличение и снижение эффективности выездных налоговых проверок.

Далее рассчитаем влияние факторов на показатель эффективности выездных налоговых проверок в Табл.20.

Таблица 5

Показатели	Значения			Темп прироста, % (2013г. к 2014 г.)
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
$M(v)$ на 1 рез. ВПП, тыс. руб.	96,2	151,0	270,5	79,1
$M(a)$ на 1 рез. ВПП, тыс. руб.	257,3	498,6	587,5	17,8
$M(s)$ на 1 рез. ВПП, тыс. руб.	58,5	13,4	16,6	23,9
$M(n)$ на 1 рез. ВПП, тыс. руб.	64,6	280,6	200,9	- 28,4
$M(d)$ на 1 рез. ВПП, тыс. руб.	166,7	144,6	152,1	5,2
R_i , соотношение доначисленных платежей и общей суммы начисленных налогов, %	0,01	0,12	0,32	166,7
Эффективность ВПП с учетом рисков составляющей, %	1,81	0,52	4,12	692,3

Источник: рассчитано автором на основании отчетности ФНС России по РБ

В таблице каждый рассматриваемый элемент представляет свою значимость. Таким способом, возражения по актам налоговых проверок проверяется и удовлетворяются руководителем инспекции, как правило, проверка проводится тогда, когда при проверке выявлялись нарушения процессуальных норм, установленных в первой части НК. При росте средней суммы доначислений, отмененных по удовлетворенным возражениям налогоплательщиков, 79% свидетельствует о квалифицированности инспекторов, проводивших проверку. Вместе с тем, рост данного рассматриваемого показателя на снижении средних сумм доначислений, отмененных по решениям вышестоящего налогового органа, на 17,8% свидетельствует о том, что возражения налогоплательщиков, касающихся несоблюдения, нарушения процессуальных норм, стали удовлетворяться на стадии разбирательства без участия вышестоящего налогового органа. Существенное увеличение средней суммы доначислений, отмененных по решениям судов, подтверждает о росте уровни обоснованности требований налоговых органов. Далее рассмотрим показатель средней суммы доначислений, не уплаченных в связи с неплатежеспособностью предприятий снизилась, на 28,4%, снижение этой суммы не влечет изменений в законодательство, а также иных мероприятий налоговой службы, связанных с работой с недобросовестными налогоплательщиками.

Список литературы

1. Тютин Д.В. Косвенные способы принуждения налогоплательщика к уплате налога // Тютин Д.В. Сравнительное конституционное обозрение. -2013. - № 5. - С. 83 – 86
2. Титов А.С. «Недоимка как категория налогового права» // Титов А.С. Финансовое право. 2013. №1. С 40
3. Тулубенский Е.А. Налоговые проверки: опыт и перспективы правового регулирования / Е.А. Тулубенский // Арбитражные споры. - 2014. - №1. - С.28-32.
4. Тютюгина А.В. «Оценка эффективности налоговых рисков, связанных с планирование и пловедением выездных налоговых проверок» // Тютюгина А.В. Автореферат – Иркутск 2014 –С.23

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Быкадорова А.А., Дутова А.В.

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт имени А.К. Кортунова, г.Новочеркасск

Территориальное планирование – планирование развития территорий, в том числе для установления функциональных зон, зон планируемого размещения объектов капитального строительства для государственных или муниципальных нужд, зон с особыми условиями использования территорий [7].

Под территориальным планированием следует понимать деятельность органов государственной власти или органов местного самоуправления по установлению и утверждению положений о развитии территорий, местах размещения объектов для государственных и муниципальных нужд.

Территориальное планирование является важным аспектом, без которого невозможно правильное развитие земельной территории. Градостроительный и Земельный Кодексы РФ помогают регулировать и осуществлять деятельность, основанную на территориальном планировании, в рамках страны, в рамках субъектов РФ, в рамках муниципальных образований [5].

В Ростовской области территориальное планирование осуществляется посредством разработки Схемы территориального планирования Ростовской области, Схем территориального планирования муниципальных районов, генеральных планов городских округов, городских и сельских поселений.

При территориальном планировании используются различные виды зонирования: функциональное, экологическое и градостроительное.

Зонирование территорий – юридически значимая деятельность компетентных субъектов по делению территории в установленном законом порядке на зоны для распространения на определенные общественные отношения, возникающие в пределах этой территории и зон, специальных правовых норм [2].

Одним из основных видов территориального планирования является функциональное зонирование территории. Функциональное зонирование – это дифференциация территорий по характеру использования, то

есть по функциональному назначению. Выделение функциональных зон позволяет создать наилучшие условия для основных форм жизнедеятельности населения – труда, быта, отдыха, поскольку каждый из этих видов деятельности выдвигает специфические требования к размещению и организации территориального пространства.

Важным в составе территориального планирования является функциональное зонирование территории, которое разрабатывается с учетом сложившегося использования территории, задач комплексного использования природного потенциала, сохранения окружающей среды и рационального природопользования.

Экологическое зонирование нацелено на обеспечение всестороннего подхода к определению правового режима объектов, входящих в состав естественных экологических систем, предполагающих использование различных средств и способов защиты и охраны всех компонентов экосистемы. Некоторые авторы определяют экологическое зонирование как предусмотренную законодательством систему мероприятий по наиболее точному установлению границ территорий, акваторий, воздушного пространства, ресурсов и природных объектов в целях обеспечения их рационального использования и необходимой охраны.

Можно выделить два вида экологического зонирования:

- 1) зонирование, обеспечивающее защиту природных объектов и комплексов;
- 2) зонирование, обеспечивающее безопасность экологически неблагополучных территорий [6].

Объектом экологического зонирования территории может быть природный объект, явление, его признак, определяющийся целью и задачами исследования.

На основе документации по территориальному планированию органами местного самоуправления поселений, городских округов и муниципальных районов разрабатывается документация по градостроительному зонированию территорий: правила землепользования и застройки муниципальных образований [3].

Правила землепользования и застройки разрабатываются в целях:

- 1) обеспечения прав и законных интересов физических и юридических лиц, в том числе правообладателей земельных участков и объектов капитального строительства;
- 2) создания условий для планировки территорий муниципальных образований;
- 3) создания условий для устойчивого развития территорий муниципальных образований, сохранения окружающей среды и объектов культурного наследия;
- 4) создания условий для привлечения инвестиций, в том числе путем предоставления возможности выбора наиболее эффективных видов разрешенного использования земельных участков и объектов капитального строительства [1].

Правила землепользования и застройки включают в себя:

- 1) порядок их применения и внесения изменений в указанные правила;
- 2) градостроительные регламенты;
- 3) карту градостроительного зонирования.

На карте градостроительного зонирования устанавливаются границы территориальных зон, а также в обязательном порядке отображаются границы зон с особыми условиями использования территорий, границы территорий объектов культурного наследия [4].

Градостроительное зонирование выявляет правовой режим зон, а функциональное зонирование воздействует на правовой режим зон в основном в целях обеспечения устойчивого развития территорий путем достижения баланса застроенных, подлежащих застройке и рекреационных территорий. Тогда как экологическое зонирование проводится с целью обеспечения сохранения природных территорий, в границах которых законодательством ограничиваются или запрещаются определенные виды хозяйственной деятельности. Таким образом, территориальное планирование должно осуществляться комплексно на всех видах зонирования.

Список литературы

1. Андрианов Н.А. О порядке разработки документов градостроительного зонирования территории поселений // Государственная власть и местное самоуправление. – 2006. – № 1. – С. 19-23.
2. Анисимов А.П., Землякова Г.Л., Мельников Н.Н. Зонирование как функция управления земельным фондом: вопросы теории // Современное право. 2012. № 8. С. 87 - 93.
3. Анисимов А.П. О некоторых вопросах градостроительного зонирования территории поселений на современном этапе правовой реформы // Нотариус. – 2004. – № 3. – С. 30-35.
4. Борисов А.А. Новеллы градостроительного зонирования // Журнал российского права. – 2011. – № 7. – С. 94-98.
5. Нуприенкова А.В. Землеустройство вчера и сегодня // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2013. – № 2 (137).

6. Погорелая О.Н. О методах и приемах экологического зонирования городских территорий //Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2012. – №. 1.
7. Юшкова Н.Г. Территориальное планирование и государственная политика развития региона //Вестник ВолгГАСУ. Сер: Стр-во и архит. – 2013. – №. 30. – С. 49.

ТРАНСГРАНИЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТЕХНОЛОГИЙ СИБИРСКОГО ФО

Кузьменко А.И., Крючкова М.А

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики

Аннотация. В статье опубликованы результаты анализа экспортно-импортных отношений Сибирского ФО и входящих в него субъектов в сфере обмена технологиями.

Торговля технологиями с зарубежными странами охватывает все коммерческие сделки по экспорту и импорту технологий и услуг технического характера, включая сделки филиалов, представительств подразделений действующих на территории региона иностранных организаций, имеющих самостоятельно заключенные контракты (договоры) с иностранными партнерами (нерезидентами) по обмену технологиями [3].

Сведения по экспорту (импорту) технологий и услуг технического характера Сибирского ФО приводятся на основе федерального статистического наблюдения. На Рисунке 1 видно, как в течении исследуемого периода изменялось количество соглашений с иностранными партнерами по обмену технологиями.

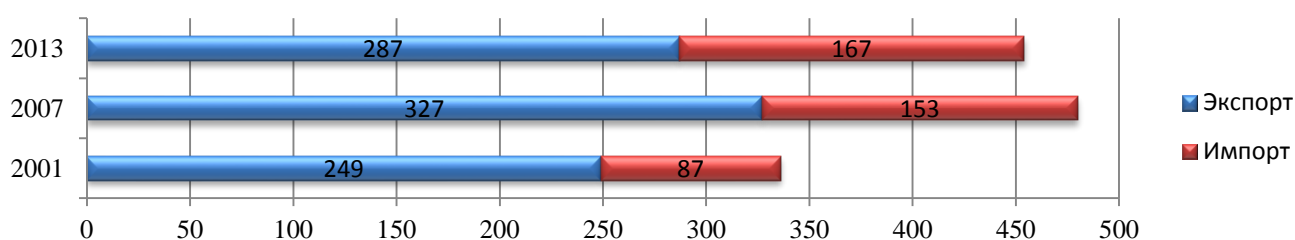


Рис. 1. Количество соглашений Сибирского ФО с иностранными партнерами, шт. [1]

На диаграмме видно, что наиболее активное сотрудничество осуществлялось в 2007 году, после чего количество соглашений снизилось на 12% и составило 287 подписанных контрактов за 2013 год. Чтобы выявить субъекты округа, наиболее активно участвующие в поддержании международного сотрудничества, рассмотрим данные по количеству соглашений в разрезе субъектов Сибирского ФО (Табл.1).

Таблица 1

Число заключенных соглашений в субъектах Сибирского ФО

	Экспорт			Импорт		
	2001	2007	2013	2001	2007	2013
Красноярский край	6	14	24	17	40	37
Иркутская область	25	84	47	10	73	56
Кемеровская область	5	4	2	7	7	15
Новосибирская область	186	205	174	22	21	33
Омская область	23	17	17	27	11	23
Томская область	4	2	23	4	1	3

Таблица составлена автором на основе источников [1]

По данным Табл.1 видно, что в данной области внешней торговли лидирует Новосибирская область, число соглашений которой составляет в среднем 66% от общего числа соглашений исследуемого ФО. Это обусловлено тем, что здесь располагается административный центр и крупнейший город округа – Новосибирск, который является торговым, деловым, культурным, промышленным, транспортным и научным центром федерального значения.

Кроме анализа числа соглашений, важно знать и стоимость предмета соглашения. Это общая стоимость соглашения, приведенная в договорах Сибирского ФО, представлена на Рисунке 2.

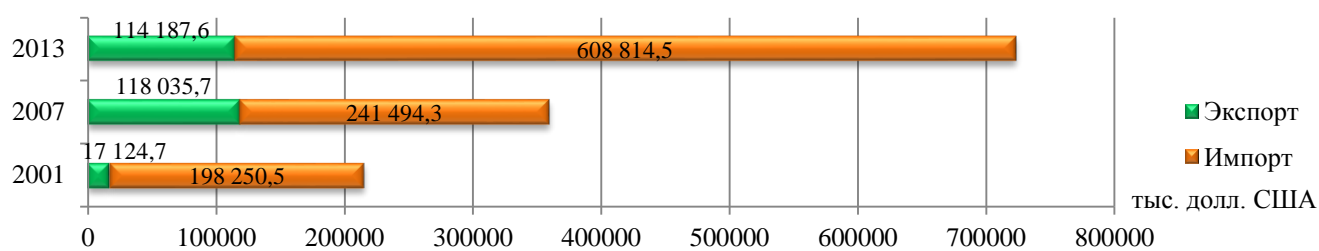


Рис.2. Стоимость предмета соглашения Сибирского ФО, тыс. долл. США [1]

Стоимость предмета соглашений при осуществлении импортных операций превышает стоимость экспортных, что говорит о высокой цене использования зарубежной продукции в исследуемом регионе и низкой конкурентоспособности отечественных технологий. С 2001 по 2013 гг. стоимость предмета соглашений импортных операций возросла в 3 раза, следовательно, учитывая высокую зависимость округа от использования новых технологий, регион может оказаться в ситуации, когда технологии окажутся финансово-недоступны, а это может привести к ухудшению эффективности производств.

В разрезе субъектов округа данные по стоимости предмета соглашений представлены в Табл.2.

Таблица 2

Стоимость предмета соглашений в субъектах Сибирского ФО, тыс. долл.

	Экспорт			Импорт		
	2001	2007	2013	2001	2007	2013
Красноярский край	377,2	21613,17	24796,3	693,3	97638,5	530481,7
Иркутская область	781,6	44602,57	8338,1	8607,4	124772,3	62148,9
Кемеровская область	33,3	39,09763	124,8	237,8	12241,47	1097,5
Новосибирская область	13376,6	43546,94	55049,1	170,8	218,9467	3958,5
Омская область	1831,9	7147,046	25373,9	188016,7	6619,228	10588,7
Томская область	724,1	406,6153	505,4	524,5	3,909763	539,2

Таблица составлена автором на основе источников [1]

По имеющимся данным Табл.2, лидирующую позицию занимает Красноярский край, что обусловлено активным применением высоких технологий на предприятиях оборонного, промышленного и конверсионного комплексов.

По действующим соглашениям ежегодно осуществляются поступления (либо выплаты) средств, в зависимости от типа соглашения. Объемы таких поступлений отражены на Рисунке 3.

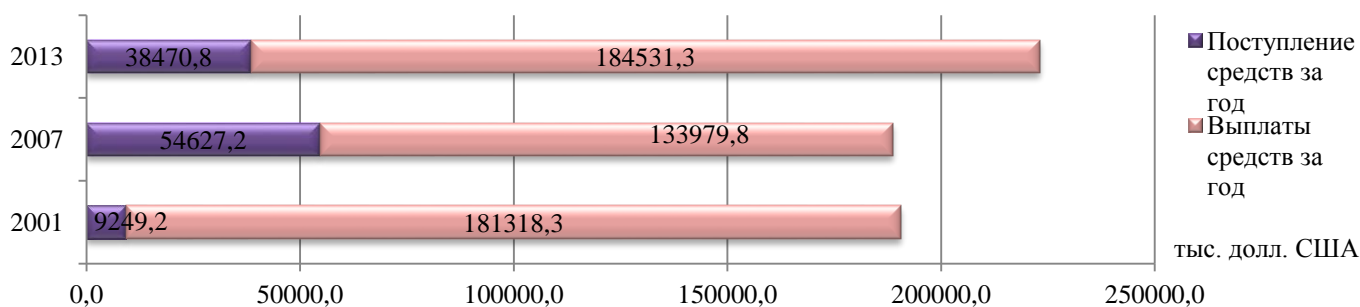


Рис.3. Поступление/выплаты средств Сибирского ФО за год, тыс. долл. США [1]

На Рисунке видно, что выплаты значительно превышают поступления ежегодных средств. Это говорит о необходимости повышения ценности экспортных сделок, с целью повышения доходов округа. В разрезе субъектов округа данные по объемам поступлений/выплат средств представлены в Табл.3.

Поступление/выплаты средств субъектов Сибирского ФО за год, тыс. долл. США

	Поступление			Выплаты		
	2001	2007	2013	2001	2007	2013
Красноярский край	377,2	5508,9	8941,0	613,9	79767,0	136678,1
Иркутская область	516,6	22864,3	6819,1	690,6	51088,9	41965,9
Кемеровская область	24,4	39,1	124,8	237,8	934,4	1097,5
Новосибирская область	6198,3	24619,8	17297,0	98,8	199,4	959,2
Омская область	1428,6	1528,7	4783,5	179427,9	1994,0	3754,0
Томская область	704,1	7,8	505,4	249,3	0,0	76,6
Таблица составлена автором на основе источников [1]						

Наибольший вклад в общий объем поступлений Сибирского ФО вносит Новосибирская область (около 45% от общего объема). В структуре выплат первое место занимает Красноярский край, доля которого составила 74% от всех выплат исследуемого округа. Это является следствием того, что большинство сделок по приобретению высоких технологий или услуг технологического характера производится именно в данном субъекте Сибирского ФО [2].

Подводя итог, можно сделать вывод, что, несмотря на активную торговлю технологиями Сибирским ФО, на данном этапе развития этот фактор производства обходится региону дорого. Об этом свидетельствует высокая цена использования зарубежной продукции в исследуемом регионе и низкая конкурентоспособность отечественных технологий.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа к сайту: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 28.09.2015 г.)
2. Экономика Красноярского края. [Электронный ресурс] // Информационный портал Рустрана. Режим доступа к сайту: <http://рустрана.рф/article.php?nid=2600> (дата обращения: 20.11.2015 г.)
3. Экспорт и импорт по странам и товарам по Сибирскому федеральному округу. [Электронный ресурс] // Федеральная таможенная служба. Сибирское таможенное управление. Режим доступа к сайту: http://stu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8768:-----2013-&catid=203:2013-05-13-08-11-10&Itemid=279 (дата обращения: 03.12.2015 г.)

ТУРИЗМ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

¹Керимкулова М.К., ²Максутов Б.М.

¹К.э.н., доцент, заведующая кафедрой Маркетинга, коммерции и логистики Кыргызского Национального Университета им. Ж. Баласагына, г.Бишкек

²Магистрант Российского Университета Дружбы Народов, г.Москва

Для Кыргызской Республики мировая туристическая индустрия в условиях растущей глобализации представляет большой приоритетный интерес и большие перспективы. Для любителей экстремального отдыха, ученых, бизнесменов, спортсменов, а также для людей, которые интересуются историей стран, расположенных на Великом Шелковом пути, Кыргызская Республика становится все более привлекательной.

Кыргызская Республика - страна, которая расположена между пустынями Узбекистана, степями Казахстана, Таджикистаном и Западным Китаем. Тянь-Шань и Памир, с их горными системами пролегают через всю территорию Кыргызстана, с известными мировыми пиками, названия которых – пик Победы (7439 м.), пик Ленина (7134 м.).

В Кыргызской республике горы составляют 93% территории. С запада на восток с достаточно длинными цепями тянутся 88 хребтов горной системы - Тянь-Шань, перевод которого означает "пестрые горы". Самое известное высокогорное озеро центральной Азии Иссык-Куль находится именно здесь. Второе, достойное

внимания место - это озеро Мерцбахера, которое находится на высоте 3300 м. на слиянии ледников. Озеро раз в год сбрасывает свои воды, каким образом это явление происходит, до сих пор пока до конца никто не узнал. Всего на территории Кыргызской Республики расположены 80 туристических зон.

В современных условиях Кыргызской Республики туристическая отрасль развивается ускоренными темпами. Кыргызская Республика обладает высоким потенциалом для развития туризма, как внутреннего, так и международного. В рамках стратегии развития Кыргызской Республики туризм признан одной из приоритетных отраслей национальной экономики.

Созданная в сфере туризма валовая добавленная стоимость в январе-сентябре 2015 года составила 13269,5 млн. сомов, что составляет 4,5 процента к ВВП (за соответствующий период 2014 года данный показатель составил 4,8 процента).

На территории Кыргызской Республики в 2015 году действовали в сфере туризма более 99 тыс. хозяйствующих субъектов. Это больше чем за предыдущий год на 7,1 процента. Из них удельный вес оказывающих услуги в области рекреации и отдыха составляет 10,2 процентов или 10,1 тыс. субъектов.

Более чем 87 тыс. физических лиц (или 87,9 процентов от общего числа хозяйствующих субъектов) в сфере туризма было занято индивидуальной предпринимательской деятельностью.

В январе-сентябре 2015г. промышленными предприятиями было произведено товаров, которые способствуют развитию туризма в Кыргызской Республике, на 1082,4 млн. сомов. Темп роста этого показателя по сравнению с соответствующим периодом 2014 года составил 68,8 процентов.

Объем услуг, оказанных гостиницами вырос за указанный период на 7,6 процента и составил 1960,5 млн. сомов. Увеличился также объем услуг, оказанных ресторанами и другими предприятиями питания на 6,9 процента, что составляет 6360,2 млн. сомов¹⁰. Динамику роста основных индикаторов сферы туризма Кыргызской республики за 2006-2014гг можно увидеть в Табл.1.

В Кыргызской Республике выделены следующие виды туризма: рыбная ловля, горнолыжный, приключенческий, сбор лекарственных трав и горных ягод, спортивная охота, альпинизм, экскурсии по югу и северу Кыргызстана, походы в горы.

Таблица 1

Индикаторы развития туризма									
Наименование показателей	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Валовая добавленная стоимость в сфере туристической деятельности (млн. сомов)	4015,8	5644,4	7849,4	8039,2	8241,5	12877	14206	16169	18905
Доля сферы туристической деятельности в ВВП (в процентах)	3,5	4	4,2	4	3,7	4,5	4,6	4,6	4,8
Инвестиции в основной капитал в сферу туризма (млн. сомов)	2216,4	3627,1	3989,7	6165,7	6951,7	10004	8040	8771,7	10635

Также развиваются этнографический туризм, лечение болезней дыхательных органов в пещерах "Чон Туз" и "Большая Соляная", лечение высокогорьем на Тоо-Ашуу, кумысолечение, коллекционирование минералов и т.д.

Кыргызская Республика привлекает тех туристов, которые хотят узнать новые знания об истории и культуре кочевых народов. На территории Кыргызской Республики находится более пяти тысяч культурных и исторических памятников давно минувших народов. Тут и пещерные стоянки первобытного человека, и уникальные рунические надписи на валунах, и удивительные наскальные рисунки (петроглифы), и каменные изваяния, и остатки античных поселений, и средневековые крепости, поражающие своей неприступностью и рациональностью. Сегодня можно увидеть руины поселений и караван-сараев, которые располагались вдоль Великого шелкового пути и принимали путников-купцов. Среди наиболее значительных археологических и архитектурных памятников можно назвать следующие: Сулейман-гора, Узгенский архитектурный комплекс, башня Бурана, мавзолей Шах-Фазиль, Караван-Сарай – Ташрабат.

¹⁰ Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. www.stat.kg

Озерный туризм на озере Иссык-Куль, как место для отдыха, укрепления здоровья и источник впечатлений, в последние годы приобретает все большую популярность.

Число туристов, отдыхающих в Кыргызской Республике, постоянно растет. В 2014 году число туристов составляло 1237,5 тыс. Это на 653,2 тыс. человек или в два раза больше чем в 2010 году¹¹ (Табл.2).

Таблица 2

Численность туристов (тыс. человек)					
Наименование показателей	2010	2011	2012	2013	2014
Число отдохнувших	584,3	816,9	1199,4	1132,2	1237,5
в организованном секторе	357,7	482,0	631,9	671,6	690,5
в неорганизованном	226,6	334,9	567,5	460,6	547,0

Объем туристического рынка Кыргызской Республики пока невелик, но по прогнозам различных специалистов, в стране есть потенциал роста при условии повышения качества продвижения продукта. Естественные горные, степные и водные ресурсы Кыргызской Республики играют огромную роль в выборе туристами страны отдыха и путешествия. Поэтому Кыргызская Республика позиционируется на туристическом рынке как солнечная страна, с высокими и красивыми горами, с ледниковыми источниками чистой воды, богатой природой¹² (Рисунок 1).



Рис.1. Туристский логотип Кыргызской Республики

Как показывает статистика, большее количество прибывших туристов составляют граждане соседних стран. Это граждане Казахстана, России, Китая и Узбекистана. А из европейских стран граждане Германии и Испании предпочитают красивый, экологический и дешевый отдых по сравнению со странами Европы и Ближнего Востока (Табл.3).

По данным Пограничной службы Кыргызской Республики, в 2014г. численность иностранных граждан, пересекших границу Кыргызской Республики, составила 2,8 млн. человек. Основной поток иностранных туристов прибыл из Казахстана, России, Узбекистана, Таджикистана, Китая, Германии, Турции, США и Кореи. Около 70 процентов прибывших в Кыргызскую Республику составляют туристы из Казахстана, 16 процентов из России.

Число отдохнувших туристов за истекший год составило 1245 тыс. человек, в том числе в организованном секторе туризма – 698 тыс. человек (более 56 процентов), в неорганизованном – 547 тыс. человек (около 44 процентов). По сравнению с предыдущим годом число отдохнувших туристов увеличилось на 10 процентов, а по сравнению с 2010г. - более чем в 2 раза.

¹¹ Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. www.stat.kg

¹² <https://www.google.kg/search?q=туристский+логотип+КР>

Численность иностранных граждан, прибывших в Кыргызскую Республику¹³

	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г
Всего (тыс.чел.)	854,9	2277,5	2406,0	3076,0	2849,4
из них:					
Австралия	1,2	1,4	1,7	1,7	2,2
Австрия	0,6	0,5	0,9	1,1	1,2
Азербайджан	1,3	4,0	3,6	3,5	3,7
Беларусь	0,5	1,7	1,3	1,9	2,7
Германия	7,3	8,6	11,7	9,2	15,2
Грузия	0,6	0,9	1,0	1,3	1,8
Израиль	0,6	0,7	1,1	1,1	1,8
Индия	1,8	2,0	2,8	3,1	4,2
Иран	1,5	2,7	1,9	1,3	1,2
Италия	0,9	1,5	1,1	1,8	2,6
Казахстан	541,7	865,0	1675,6	2156,0	1998,5
Китай	18,4	25,3	24,1	30,1	29,9
Корея	3,1	3,7	5,7	3,7	10,5
Сингапур	0,1	0,2	0,1	0,4	0,2
ОАЭ	2,3	4,5	11,2	10,3	8,6
Пакистан	1,3	2,1	2,0	1,7	1,9
Польша	0,5	0,7	1,0	1,0	2,1
Россия	134,4	1020,6	364,6	448,9	447,7
Великобритания	5,8	3,2	4,2	4,3	4,4

Для определения рейтинга глобальной конкурентоспособности стран по методике Всемирного экономического форума (ВЭФ) одними из важных индикаторов являются показатели развития туризма. В рейтинге ВЭФ в 2015 году Кыргызская Республика занимает 102-позицию среди 140 стран¹⁴.

Сравнительный анализ с передовыми туристическими странами показывает, что показатели развития туристической отрасли Кыргызской Республики находятся пока на низком уровне. По показателям вклада туристической отрасли в ВВП страны, лучшие позиции в мире занимают: Гонконг, Испания, Эстония, Швейцария, Турция, Малайзия с ежегодным вкладом в ВВП выше 13%. Доля туристической отрасли Кыргызстана в ВВП в 2012 году составил 6,3% (Рисунок 2). Данный показатель имеет отличие от данных внутренних источников. В 2014 году по данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики этот показатель составил 4,6%.

¹³ Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. www.stat.kg

¹⁴ Источник: Рейтинга Всемирного Экономического Форума, составляется раз в 2 года (World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2015–2016). <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

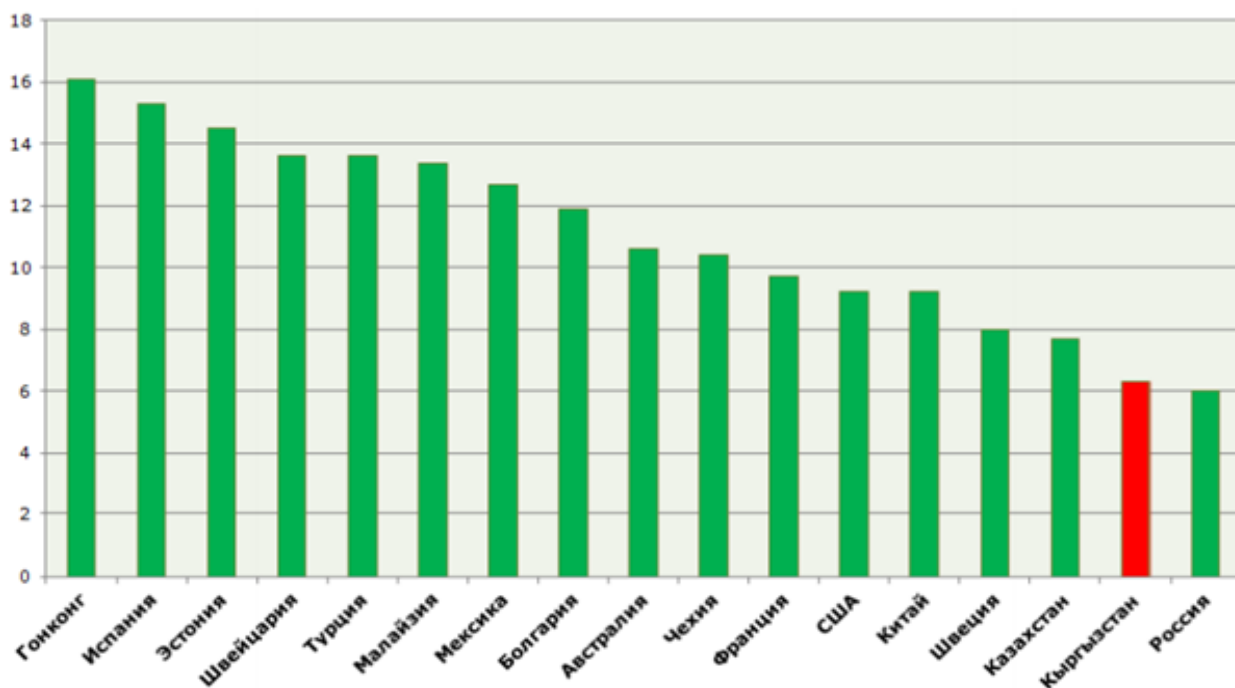


Рис.2. Итоговый вклад туристической индустрии в ВВП страны (в процентах от всего ВВП страны)

В странах с развитой туристической индустрией туризм вносит значительный вклад в их национальную экономику, создавая рабочие места. В таких странах как: Швейцария, Турция, Испания и Гонконг, свыше 16% всех рабочих мест создается в туристической отрасли. Туристическая отрасль Кыргызской Республики обеспечивает более 5% рабочих мест¹⁵ (Рисунок 3).

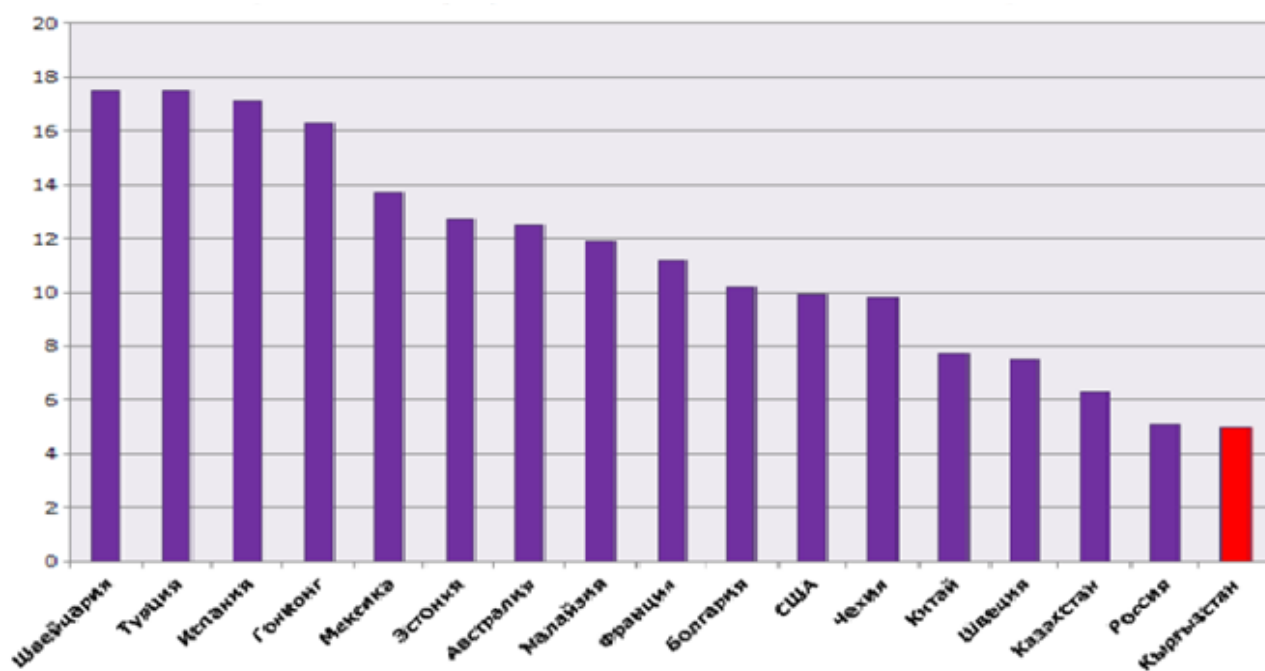


Рис.3. Обеспечение туристической индустрией рабочих мест в процентах от общего количества в стране

Во всех основных концепциях развития экономики Кыргызской Республики отмечается необходимость развития сферы туризма, выполняющая следующие важные функции:

1. Туризм - источник валютных поступлений для страны и средство для обеспечения занятости;
2. Туризм расширяет вклады в платежный баланс и ВВП страны;
3. Туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферу туризма;

¹⁵ Источник данных по вкладу в ВВП стран и обеспечению рабочих мест: WorldTravel&Tourism Council, TSA Research 2010

4. С ростом занятости в сфере туризма, растут доходы населения, и повышается уровень благосостояния нации.

К сожалению, сравнительно низкие показатели развития и вклада в экономику страны указывают на то, что в сфере туризма Кыргызской Республики имеется ряд проблем, для решения которых необходимо государственное вмешательство.

Можно сказать, что в условиях рынка Кыргызская Республика прошла несколько этапов разработки государственной концепции и политики развития сферы туризма:

Первый этап охватывает 1990-2000 гг., и характеризуется внедрением системного подхода к управлению туристической отраслью. В 1991 году создано Министерство туризма, которое в своем развитии несколько раз менял свой официальный статус и названия. В последующем этот орган функционировал как Госкомитет, Государственное агентство, совмещающие управление туризмом, спортом и культурой¹⁶. В данный период принята «Государственная программа развития туризма в Кыргызской Республике до 2005 года» (1996г).

Второй этап охватывает 2000-2010 гг. Данный этап характеризуется активным поиском эффективных инструментов регулирования и развития туризма. Государственное управление туристической отраслью в этот период осуществлялось Госкомитетом КР по туризму, спорту и молодежной политике (2000-2005гг.), затем Министерством промышленности, торговли и туризма КР (2005-2007гг.) и позже Госагентством по туризму при правительстве КР (2007-2010гг.) Были разработаны следующие стратегические документы: «Концепция развития туристической отрасли в Кыргызской Республике до 2010 года» (2000г) и «Программа мероприятий по развитию туризма в Кыргызской Республике до 2010 года» (2001г).

Третий этап начинается с 2010 года и продолжается по настоящее время. В государственных программах туризм отмечается как стратегическая отрасль, требующая особой инвестиционной политики и в этой связи управление данной отраслью переходит в Комитет экономической стратегии, инвестиционной политики и туризма при правительстве КР (2010- 2011гг.). В 2011- 2013гг сферой туризма управляет Министерство культуры и туризма КР. В 2013 г произошло слияние нескольких структур, и образовано Министерство культуры, информации и туризма КР, при Министерстве создан Департамент туризма. В настоящее время на туристическом рынке повышается активность Ассоциаций туроператоров.

В 2014 году в рамках государственного проекта, выдвинутого президентом страны Алмазбеком Атамбаевым, в Кыргызской Республике прошли «Всемирные игры кочевников». Такое уникальное этноспортивное и туристическое мероприятие прошло при поддержке Тюркского совета и участии таких стран как: Турция, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Монголия, Таджикистан, Российская Федерация, Туркменистан, Австрия, Афганистан, Бразилия, Германия, Швеция, Южная Корея, Венгрия, стран арабского региона и др.

В настоящее время разработана «Национальная Стратегия Устойчивого Развития (НСУР) Кыргызской Республики на 2013-2017 годы», в которой отмечены конкретные меры по развитию туристической отрасли. Согласно прогнозу Всемирной туристской организации, Кыргызская Республика при эффективном управлении туристической отраслью способна принимать в год до 2,5 млн. иностранных туристов.

Политика государственного регулирования рыночной деятельности в сфере туризма направлены на решение следующих проблем:

- Обеспечение безопасности пребывания туристов;
- Создать туристические кластеры, занимающиеся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта;
- Продвигать туризм в Кыргызстане через проведение культурно-спортивных мероприятий среди стран и народов мира, политических и экономических форумов, а также создание международного форум-центра;
- Реализовать пилотный проект по созданию придорожных гостиниц, кемпингов, парковок для легкового и грузового автотранспорта и сопутствующей инфраструктуры на ключевых автомагистралях.
- Обеспечение туристической территории энергоснабжением, канализацией и очисткой сточных вод;
- Обеспечение пропускной способностью основных дорог, воздушным сообщением, качеством и культурой обслуживания;
- По привлечению внешних источников финансирования строительства и ввода в эксплуатацию новых туристских объектов, а также объектов придорожной инфраструктуры (общепита, мотелей и мест общего пользования)
- Организация участия местных производителей туристских услуг и национальных сувениров на международных и отечественных туристских ярмарках и выставках;
- Развитие маркетинга и логистики в системе управления туристической отраслью.

¹⁶ Арстанбек кызы Э. Особенности государственного регулирования туристической отрасли Кыргызстана. <http://arch.kyrlibnet.kg/uploads/>

Используя уникальный потенциал природы и культурного наследия Республики, необходимо гармонично интегрировать в туристическую отрасль мировой экономики и достичь интенсивного развития туризма, обеспечив устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития смежных с туризмом отраслей и увеличения притока иностранных инвестиций в экономику.

Список литературы

1. Арстанбек кызы Э. Особенности государственного регулирования туристической отрасли Кыргызстана. <http://arch.kyrlibnet.kg/uploads/>
2. (World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2015–2016) <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
3. <http://deptourism.gov.kg/putevoditel/>
4. <http://www.stanradar.com/news/>
5. <https://www.google.kg/search?q=туристский+логотип+КР>
6. World Travel & Tourism Council, TSA Research 2010
7. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, www.stat.kg

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

Николаева А.З.

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Институт экономики и предпринимательства

«Идея одного человека не только может, но и должна осуществляться трудом других людей».

Одни творцы идей, а другие осуществляют эту идею с помощью конкретных мероприятий, оборудования и средств.

Труд человека можно разделить на два вида

- Физический труд (I-й тип);
- Интеллектуальный труд (II -й тип).

Но это разделение, является всего лишь условным, так как нельзя полностью разделить физический и умственный труд. Можно говорить только о преобладании того или иного вида. Выполняя физическую работу, человек затрагивает умственную деятельность.

Умственный труд (интеллектуальный труд) - это труд, который связан с получением информации ее анализом и переработкой. Конечно же, эта деятельность связана с работой мозга, вниманием, памятью. В то время как физический труд связан с большой потерей энергии, сил, напряжением мышечной силы человека.

Но все же научно-технический прогресс все больше и больше прикрывает это разделение. Главным образом это связано с тем, что в профессиях физического труда используют новую технику и технологию. Причем, это снижает двигательную активность работников и в тоже время увеличивает интеллектуальную. И вследствие чего, количество специалистов, занятых в основном интеллектуальным трудом, год от года увеличивается.

Сейчас тенденция к увеличению удельного веса интеллектуального труда. Во всех сферах современного производства, большую роль играет именно интеллектуальный труд. И это неудивительно, так как наука не стоит на месте, а движется вперед. Для бесперебойного развития нужны высококвалифицированные специалисты, и поэтому сейчас остро стоит задача получения высшего и среднего образования специалистов умственного труда.

Многие согласятся с тем, что физический труд имеет меньшую временную границу и является более доступным, так как, для того, чтоб выполнять такую работу, необязательно иметь высшее образование. Ключевыми факторами при выборе того или иного сотрудника при физической работе является трудолюбие, здоровье, выносливость. В то время как интеллектуальный труд требует немало дополнительных факторов.

21 век, является веком технического прогресса, поэтому работодатели заинтересованы в специалистах умственного труда.

Но как же привлечь таких сотрудников и суметь мотивировать их на эффективную работу?

Всегда является актуальным такой мотиватор как денежное вознаграждение, но эффективен ли он на 100%? Человек чем больше получает, тем еще больше ему хочется, поэтому одними денежными ресурсами нельзя удержать хорошего специалиста.

Результат работы сотрудников зависит от нескольких факторов, точнее от двух. Первый и самый главный, является мотивация сотрудников, насколько они готовы выложить свои знания и умения для выполнения своей работы. То насколько они мотивированы на улучшения своей работы и тем самым компании в целом. Второй, же незначительный фактор на фоне первого - это умения, навыки, знания работника. Ведь если человек может и умеет это еще не значит, что он будет это делать настолько хорошо, насколько он бы мог.

Для эффективного функционирования организации, руководителю необходимо составить целую схему мотивации специалистов - ведь именно квалифицированные, настроенные на результат кадры, являются ключом успеха.

Но все же, как мотивировать умственный и физический труд? Если ли отличия?

Специалисты из Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета решили проверить есть ли различия и в чем они сказываются. В исследовании, проводившемся методом анкетирования, приняли участие 216 сотрудников из семи компаний. Из них 162 (75%) — работники интеллектуального труда и 54 (25%) — физического. К первой группе отнесли респондентов из компаний, работающих в сфере управленческого консалтинга, инжиниринга и IT-технологий. Ко второй — работников, занятых на производстве и в строительстве. Выяснилось, что для людей занятый умственной деятельностью очень важно самореализация, признание, в то время для работников важным является именно стабильность и денежный фактор.

Поэтому и способы мотивации должны быть разными, удовлетворяющие желания и потребности работников. Руководители должны подходить к мотивации труда разных сфер деятельности в соответствии с интересами и настроением работников.

Знаменитая теория, называемая методом «кнута и пряника», во многих странах перестает действовать. Так как работник, получив вознаграждение за хорошо выполненную работу, но за опоздание выговор и штраф, быстро теряет заинтересованность в более эффективном труде с целью получения большего вознаграждения. В данный момент такая схема мотивации персонала скорее ухудшит, чем улучшит качество работы сотрудников.

Рассмотрим на примере две организации: Фирма «1С» — российская компания, специализирующаяся на дистрибуции, поддержке и разработке компьютерных программ, который занимаются интеллектуальной деятельностью и Нижегородское ОАО «Гидромаш» — ведущее российское предприятие по разработке, производству и испытаниям шасси, гидроцилиндров и гидроагрегатов для всех типов летательных аппаратов, где преобладает физический труд.

Фирма 1С занимается умственным трудом, поэтому использует такие способы мотивации как:

-личностный рост – развитие личных качеств человека, способность самореализоваться. Вертикальная и горизонтальная мобильность, сотруднику дают возможность раскрыть свои таланты и подняться по карьерной лестнице. Для этого фирма сама постоянно проводит обучение сотрудников, предоставляет материалы, не дает остаться сотруднику один на один с проблемой.

-автономия – дает работнику безграничную свободу действий, в рамках установленных норм и правил. Это говорит о раскрытии возможностей сотрудников и привлечения новых идей для компании.

-творческие достижения – даже при интеллектуальной работе необходим именно творческий подход.

-материальное вознаграждение – в форме оклада с премиями за личные успехи сотрудника, как показывает практика этот метод является наиболее эффективным, чем премии за коллективное выполнение работ, т.к., в таком случае не всегда можно выявить кто больше, а кто меньше участвовал в работе. И вознаграждение будет не справедливым, что приведет к тому, что сотрудник в следующий раз не будет мотивирован на выполнение работы с той же производительностью.

В основе схемы мотивации работников физического труда ОАО «Гидромаш» лежит привлечение предоставлением стабильной заработной платы, жилья, обучении в Вузах за счет средств завода. Как указывалось выше, что и нужно работникам физического труда - стабильность, материальное вознаграждение.

И мы видим, что единственным сходным методом, является материальное стимулирование, но во втором случае для работников физического труда оно играет весомую роль, стоит на первом месте, что нельзя сказать о фирме IC, где немаловажным для сотрудников являются продвижение по карьерной лестнице, признание и одобрение результатов работы.

Квалифицированные кадры, грамотные управленцы - вот что является основным ключом для эффективного функционирования любого предприятия. Поэтому предприятиям необходимо строить эффективную систему мотивации работников, в основе которой лежит взаимное соподчинение и согласование профессиональных интересов и целей каждого сотрудника с интересами и целью всего предприятия в целом. Только тогда организация будет функционировать как одно целое и добьется больших результатов.

Список литературы

1. Дэниел Пинк. Драйв. Что на самом деле нас мотивирует. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 200 с.
2. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / Под общ. ред. С. Ю. Трапицына. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
3. Основы управления персоналом: Учебник / А.Я. Кибанов; Государственный Университет Управления. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 304 с.

РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВНЕДРЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОКРАЩЕНИЮ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА

Кузнецова Е.В., Дрейман А.А., Болгова А.С.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

Текучесть кадров – одна из основных и болезненных проблем для многих современных организаций. Высокий уровень текучести кадров не дает сформироваться постоянному и слаженному коллективу, а соответственно корпоративному духу в компании. Целью данной статьи является определение комплекса мероприятий по сокращению текучести кадров в крупной строительной организации и расчет экономического эффекта от их внедрения в ОАО «АК ВНЗМ», г.Уфа.

Рассмотрим основные причины, связанные с текучестью кадров:

- неудовлетворенность сотрудниками оплатой труда в организации;
- неудобный график работы;
- неудовлетворённость руководством и его отношением к сотрудникам;
- отсутствие карьерного и профессионального развития и обучения;
- неблагоприятные условия труда;
- плохая адаптация или её отсутствие и другие.

Решить проблему текучести кадров в компании поможет следующий комплекс мероприятий:

1) Пересмотр системы оплаты труда и социального пакета. Данное мероприятие включает в себя повышение ставок, ежемесячных вознаграждений, совершенствование системы оплаты труда путем внедрения коэффициента трудового участия.

2) Улучшение условий труда. Необходимо регулярно проводить анонимные социологические опросы сотрудников, которые позволят понять, что необходимо сделать для повышения комфортности работы в организации. Это могут быть такие мероприятия как установка кондиционеров, оборудование автостоянки, замена морально устаревшей оргтехники, обеспечение сотрудников горячим питанием во время обеденного перерыва и другие. В ходе опросов можно определить рейтинг основных предпочтений сотрудников и реализовывать их в деятельности компании по мере появления финансовых возможностей организации. Кроме того, могут быть выявлены мероприятия, которые могут принести дополнительный доход компании, а не затраты. Это, например, названное выше обеспечение сотрудников горячим питанием во время обеденного перерыва.

3) Работа над имиджем компании. Сюда можно включить проведение за счет работодателя корпоративных вечеров в дни проведения государственных праздников, таких как: 8 марта, 23 февраля, Новый год; организацию выездов на природу с проведением развлекательных и спортивных мероприятий, таких как сабантуй, сплав по реке, подъем на гору; создание доски почета лучших сотрудников месяца.

4) Необходимо разработать и утвердить четкие требования к сотрудникам предприятия: разработка и утверждение должностных инструкций, положений об отделах, правил поведения с клиентами или кодекса корпоративной этики, методики проведения переговоров и других, актуальных для деятельности предприятия, нормативных внутрифирменных документов.

На предприятии ОАО «АК ВНЗМ» уровень текучести на 1 января 2015 года составил 59 %. В процессе проведенного исследования определено некорректное положение по КТУ, существующее в данной организации, уравнивающее абсолютно всех сотрудников, в процессе определения степени участия в достигнутых результатах. Очевидно, что такой подход приводит к неудовлетворенности особенно активных и, следовательно, перспективных сотрудников и вынуждает их к увольнению. В результате реализации рекомендаций по совершенствованию системы управления персоналом на предприятии ОАО «АК ВНЗМ», а именно, совершенствования положения о назначении КТУ, можно достичь на начальном этапе осуществления мероприятий сокращения процента текучести кадров на 1/3 от процента текучести на 01.01.2015г. Ожидаемый процент текучести составит:

$$K_{\text{тек.ожд.}} = 0,59 - (0,59 * 1/3) = 0,39$$

Ожидаемый процент текучести кадров составит 39%.

Экономический эффект (Δ_T) от предложенного мероприятия по сокращению текучести персонала определяется по формуле:

$$\Delta_T = \sum_{i=1}^n P \times \left(1 - \frac{K_2}{K_1}\right) \quad (1)$$

где: $\sum P$ – потери, причиняемые текучестью за год, тыс. руб.;

K_1 и K_2 – фактический и ожидаемый коэффициенты текучести, %.

Для определения эффекта, сначала рассчитаем потери, вызванные текучестью, которые складываются из нескольких составляющих:

- потери, вызванные перерывами в работе;
- потери, обусловленные необходимостью обучения и переподготовки новых сотрудников;
- потери, вызванные снижением производительности труда работников перед увольнением;
- потери, связанные с затратами на подбор персонала в результате текучести кадров.

Потери, вызванные перерывами в работе, можно рассчитать по формуле:

$$П_{\text{пр}} = П_{\text{у}} \times C_{\text{п}} \times Ч_{\text{в}} \quad (2)$$

где: $П_{\text{у}}$ – упущенная прибыль;

$C_{\text{п}}$ – средняя продолжительность перерыва, вызванная текучестью;

$Ч_{\text{в}}$ – число работников, выбывших вследствие текучести.

Среднедневная выработка на одного работника рассчитывается по формуле:

$$V_{\text{ср}} = \frac{V_{\text{смп}}}{\text{ч}} \div T \quad (3)$$

где: $V_{\text{смп}}$ – объем СМР, выполненных предприятием;

ч – общая численность работников;

T – число рабочих дней в году.

$$V_{\text{ср}} = \frac{11\,500\,000}{5545} \div 247 = 8,4 \text{ тыс. руб./чел-день}$$

Таким образом, упущенный объем невыполненных работ в связи с текучестью кадров составит 8,4 тыс. руб./чел-день. Уровень рентабельности организации составляет 13%, тогда упущенная прибыль составит: 1,09 тыс. руб.

Найдем упущенную прибыль, вызванную перерывами в работе:

$$П_{\text{пр}} = 1,09 \times 3 \times 3221 = 10532,67 \text{ тыс. руб.}$$

Потери, обусловленные необходимостью обучения и переподготовки новых сотрудников рассчитываются по формуле:

$$П_{\text{о}} = N \times Z \quad (4)$$

где: N – число новых работников, чел.;

Z – затраты на обучение одного нового работника, тыс. руб.

$$П_{\text{в}} = 1830 \times 2,5 = 4575 \text{ тыс. руб.}$$

Потери, вызванные снижением производительности труда работников перед увольнением, рассчитаем по формуле:

$$П_{\text{ув}} = П_{\text{у}} \times K_{\text{пт}} \times Ч_{\text{у}} \times Ч_{\text{в}} \quad (5)$$

где: P_y – упущенная прибыль;

$K_{\text{ПТ}}$ – коэффициент снижения производительности труда перед увольнением (0,04);

$Ч_y$ – число дней перед увольнением, когда наблюдается снижение производительности труда. По оптимистическим прогнозам примем этот период как 4 дня, однако возможно снижение производительности труда в течение периода с момента подачи заявления на увольнение;

$Ч_B$ – число работников, выбывших вследствие текучести.

$$P_{\text{ув}} = 1,09 \times 0,04 \times 4 \times 3221 = 561,7 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем потери, связанные с затратами на подбор персонала в результате текучести кадров. По данным хронометража, работник отдела кадров и руководитель подразделения затрачивают по часу своего рабочего времени на собеседование и оформление документов с каждым вновь поступающим работником. Зарплата за месяц у работника отдела кадров – 21 тыс. руб., а у руководителя подразделения 36 тыс. руб. При количестве в месяце 25 смен, и продолжительности смены 8 часов, расходы на собеседование с работниками составят:

- для работника отдела кадров: $[21 \div (25 \times 8)] \times 3221 = 338,2$ тыс.руб.

- для руководителя подразделения: $[36 \div (25 \times 8)] \times 3221 = 563,7$ тыс.руб.

Итак, потери, связанные с подбором персонала составят: $338,2 + 563,7 = 901,9$ тыс.руб.

Подсчитаем потери по всем четырем составляющим:

$$\Sigma P = 10532,67 + 4575 + 561,7 + 901,9 = 16571,27 \text{ тыс.руб.}$$

Экономический эффект (Э_T) от предложенных мероприятий по сокращению текучести персонала будет следующим:

$$\text{Э}_T = 16571,27 \times \left(1 - \frac{0,39}{0,59}\right) = 5634,23 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, экономический эффект от снижения текучести персонала с 59% до 39% составит 5634,23 тыс. руб.

Список литературы

1. Организационные структуры управления предприятием [Электронный ресурс] Е.В. Кузнецова, Н.В. Елесина // Актуальные проблемы науки: Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием), - 2014, т.7 (секция «Экономические науки»).
2. Пластинина Н.А. Текучесть кадров: причины и следствие, пути выхода из ситуации [Электронный ресурс] / Н.А. Пластинина // Кадровик. Трудовое право для кадровика: электрон. журн. – 2011. - №4. Режим доступа: <http://hr-portal.ru>.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кузнецова Е.В., Дрейман А.А.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

В современном мире все чаще можно услышать такие слова, как «аутстаффинг», «аутсорсинг», «лизинг персонала». Зачастую, многие путают данные понятия, поэтому определим различия между ними.

Аутсорсинг - передача определённых бизнес-процессов компании или ее производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Распространенными примерами аутсорсинга в российской бизнес практике чаще всего бывают такие функции, как ведение бухгалтерского учета, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

Аутстаффинг - аутсорсинг в сфере управления персоналом. Аутстаффинг предполагает передачу не функций, а конкретных работающих в компании сотрудников. При этом эти сотрудники оформляются в штат сторонней организации, а фактически работают на прежнем месте и выполняют прежние функции. Лизинг персонала подразумевает тот же аутстаффинг, только с переходом успешных сотрудников в основной штат компании по истечении определенного срока.

Прежде всего, аутстаффинг выгоден малым предприятиям или предприятиям, находящимся на упрощенной системе налогообложения, которые не могут себе позволить расширить штат сотрудников, а между тем, нуждаются в трудовых ресурсах. Также аутстаффинг будет выгоден компаниям, которым нужны сотрудники

для выполнения краткосрочных задач и проектов. Организациям, полностью сосредоточенным на основном бизнесе и не желающим «распыляться» на непрофильные функции, также будет выгодно прибегнуть к услугам аутстаффинга.

Основные преимущества данного метода организации труда на предприятии:

1) снижение административных расходов организации на 20-40%. Это происходит благодаря тому, что провайдер берет на себя следующий перечень функций:

- принимает, переводит и увольняет сотрудников;
- ведёт кадровое делопроизводство;
- рассчитывает и выплачивает вознаграждение сотрудникам;
- делает налоговые отчисления;
- ведёт учёт налогов и взносов для внебюджетных фондов и ИФНС;
- решает сложные ситуации и участвует в трудовых спорах;

2) сокращение прямых затрат. Зарплата относится к категории прямых затрат, и если, воспользовавшись аутстаффингом, отнести эти затраты к другой статье расходов (финансирование услуги), то прямые затраты снизятся автоматически;

3) использование труда работников, необходимых только на ограниченном отрезке времени при сезонных видах работ, что приводит к снижению себестоимости за счет отсутствия оплаты труда в межсезонье;

4) снижение юридической и правовой ответственности за персонал, что приводит к снижению рисков предприятия и, как следствие, устранению выплат персоналу при наступлении рисков;

5) оптимизация штатного расписания предприятия, приводящая к экономии заработной платы и налогов;

6) рост привлекательности компании в глазах инвесторов, так как аутстаффинг позволяет формально уменьшить штат сотрудников, фактически оставив его в том же количестве, что позволяет увеличить показатели прибыли и продаж на одного сотрудника;

7) избавление от проблемы излишней текучести кадров компании.

Несомненно, аутстаффинг выгоден не только самим компаниям, его использующим, но также их сотрудникам. Изучим несколько категорий работников, которым выгодно трудоустроиться по системе аутстаффинга:

1) студенты и молодые специалисты, которым необходима временная подработка. Рекрутинговая компания способная обеспечить их работой в удобное для них время в крупных и хорошо себя зарекомендовавших компаниях. При этом студент получает заработок, опыт и стаж; а компания – необходимого сотрудника в особо «жаркие» периоды времени либо в качестве временной замены своего отсутствующего штатного работника;

2) соискатели, желающие работать в крупной международной компании, в которой большинство непрофильных основному виду деятельности позиций выведено за штат, и которая в силу обстоятельств не может предложить соискателю штатную позицию, но очень заинтересована, чтобы сотрудник работал так долго, как только сможет и захочет;

3) линейные работники производств, выведенные в штат сервисной компании, которая полностью берет на себя их администрирование в кадровой и финансовой сфере и строго соблюдает нормы законодательства. Такие сотрудники, как правило, легко соглашаются на работу вне штата и, в принципе, не видят разницы между аутстаффингом и оформлением непосредственно в штате производственной компании.

При этом всех сотрудников компании, нанятых по системе аутстаффинга, оформляют в полном соответствии с Трудовым кодексом РФ, без потери стажа и социальных льгот.

Вывод сотрудников за штат посредством аутстаффинга за рубежом распространяется практически на все категории персонала. В России это в основном офисные работники, сотрудники подразделений продаж, IT-персонал и рабочие. Однако существует явная тенденция развития данного направления, и все больше и больше компаний стараются использовать в своей системе аутстаффинг с целью оптимизации трудовых ресурсов компании. Особенно актуален аутстаффинг для отраслей, имеющих ярко выраженный сезонный характер работ. К таким предприятиям относятся предприятия строительной отрасли.

Рассмотрим эффекты от применения аутстаффинга в строительных компаниях:

- снижение производственных издержек на содержание рабочих;
- уменьшение временных и финансовых затрат на подготовительном этапе;
- снижение рисков невыхода необходимого числа рабочих на объект;
- снижение затрат на кадровое делопроизводство, так как им занимается компания, сдавшая персонал в аренду;
- контроль и ответственность за качество произведенных работ несет компания-рекрутер;
- возможность быстрой замены рабочих.

Существуют также определенные риски, связанные с аутстаффингом в строительных компаниях. При нарушениях в области охраны труда со стороны компании-рекрутера, возможен риск наложения ответственности на компанию-застройщика, так как она является фактическим работодателем и ущерб, причиненный арендованному сотруднику, придется выплачивать именно ей. Второй риск связан с угрозой возникновения дефекта, проявляющегося в процессе эксплуатации зданий. Поэтому важно прописать четкие требования к качеству работ в акте приема-передачи. При аренде не только рабочих, но и бригадира данный риск снижается.

При выборе компании-рекрутера необходимо выяснить год основания компании (не менее 3-х лет), изучить какие риски страхует компания, какой базой рабочих она обладает. Также важно определить какое максимальное количество рабочих за сутки компания готова сдать в аренду, ознакомиться с отзывами клиентов данной фирмы.

Аутстаффинг в строительстве – это довольно широкая тема и невозможно учесть все детали и, тем более, понять, выгоден ли он конкретно вашему бизнесу. Для этого следует заранее сделать расчет стоимости услуг сдачи строительного персонала в аренду и провести собственное расследование среди потенциальных поставщиков.

Список литературы

1. Голубоцких Л.А. Заемный труд: тройная выгода / Л.А. Голубоцких // Элитный персонал. – 2012. - № 2.
2. Дейнека А.В. Современные тенденции в управлении персоналом: учебное пособие / А.В. Дейнека, Б.М. Жуков. – М.: «Академия естествознания», 2009. – 484 с. - ISBN 978-5-91327-046-7.
3. Исхакова Э.И. Нужен ли вашей компании аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала? [Электронный ресурс] / Э.И. Исхакова // Executive.ru: электрон. журн. – 2010.
4. Кузнецова Е.В. Организационные структуры управления предприятием / Е.В. Кузнецова, Н.В. Елесина // Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием), под общей редакцией А.И. Вострецова. - 2014.
5. Кузнецова Е.В. Модели и методы принятия решений в строительных организациях / Е.В. Кузнецова, Н.В. Елесина // Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (с международным участием), под общей редакцией А.И. Вострецова. - 2014.
6. Симонова М.В. Аутстаффинг в России набирает обороты [Электронный ресурс] / М.В. Симонова // Executive.ru: электрон. журн. – 2010.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ КАДРОВОГО КОНСАЛТИНГА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СУ-10», Г.УФА)

Кузнецова Е.В., Надточаев В.А.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

Консалтинг – это очень широкое понятие и может определяться как любая помощь клиенту при решении проблем, возникающих в ходе его деятельности. Суть консалтинга заключается в помощи клиенту повышать эффективность своей деятельности и создавать стоимость как путем предоставления информации и рекомендаций, так и предоставляя свои услуги в достижении поставленных целей.

Консультационные услуги включают процесс взаимодействия двух сторон – потребителя и консультанта, и это обстоятельство предопределяет несколько направлений оценки результатов со своим набором показателей по каждому из них. Эффективность консалтинговой деятельности – это способность менеджмент-консалтинга обеспечить неуклонное повышение возможностей клиентов в достижении своих целей, превышающих заданный уровень затрат на консультационные услуги.

Для мелких и средних компаний гораздо выгоднее, с экономической точки зрения, привлекать консалтинговые агентства. Консалтинговые организации осуществляют как поиск сотрудников на постоянную работу, так и подбор кандидатов для временной занятости. В некоторых случаях, консалтинговые агентства могут заменить кадровую службу небольших предприятий. Данная свобода действия помогает клиентам, перед тем как зачислить кандидата на постоянно сотрудничество, проверить его умения в работе. Кроме того, поиск сотрудников для временной занятости, помогает компаниям располагать необходимым персоналом для временных проектов, что позволит экономить неэффективно расходуемые средства при оплате труда и связанных

с этим процессом налогов в случае набора персонала на постоянную работу вне сезона строительного- монтажных работ.

Представим Табл.1, в которой приведены данные для анализа численности персонала строительного предприятия ООО «СУ-10», г.Уфа и его эффективности. В данной таблице представлены показатели за 2013 год – до внедрения консалтинга и данные за 2014 – после проведения консалтинга, в результате чего определяется эффективность внедрения консалтингового проекта.

Таблица 1

Расчет показателей рентабельности персонала

Показатели, ед. изм.	Период		Абсолютное отклонение
	2013г.	2014г.	
Прибыль, тыс. руб.	426	828	402
Численность, чел.	147	130	-17
ФОТ, тыс. руб.	3 655	4 035	380
Прибыль, руб/рубЗ/П	0,116	0,2	0,084
Прибыль, руб/чел.	2,89	6,36	3,47

В Табл.1 представлены расчеты, демонстрирующие рентабельность персонала. Результаты расчетов показывают взаимосвязанность показателей численности персонала, размера фонда оплаты труда и прибыли. Значение прибыли на одного работника рассчитывается как отношение прибыли к численности персонала. Прибыль на рубль заработной платы – отношение прибыли к фонду оплаты труда.

Ориентируясь на показатель прибыли на одного работника и абсолютную величину прибыли предприятия за год, можно отметить, что консалтинг привел к положительным изменениям в финансовом положении предприятия. Более того необходимо отметить, в 2013 году средняя заработная плата была 24 800 рублей, в 2014 году данное значение повысилось до 31 000 рублей, тем самым был получен положительный социально-психологический эффект, а именно, после реализации консалтинга на предприятии повысилась удовлетворенность сотрудников результатами работы.

Основная ценность консалтинга заключается в повышении эффективности деятельности организации и увеличении прибыли. Необходимо отметить мероприятия, которые способствовали достижению поставленных целей в процессе консалтинга. Консалтинговая служба провела анализ и оценку административно-управленческого персонала. Было необходимо понять уровень квалификации каждого работника, степень его реальной полезности. Для этого проводилось квалификационное тестирование. После обработки результатов сторонними экспертами проводились дополнительные контакты с сотрудниками, то есть на данном этапе консультанты использовали метод независимых судий. Процедура напоминает перекрестный допрос по разным сферам деятельности сотрудника. Перечисленные мероприятия выявили «балласт», то есть профессионально непригодных сотрудников, подлежащих увольнению. Прошедшие испытания сотрудники могут быть отправлены на курсы повышения квалификации, чтобы упрочить и улучшить знания в своей профессиональной области.

Подводя промежуточные итоги, можно утверждать, что результатом внедрения консалтинга является повышение профессионализма административно – управленческого персонала, благодаря чему, происходит разработка и реализация более грамотных и проработанных решений, которые в свою очередь влияют на увеличение прибыли. К примеру, более квалифицированный сотрудник может предложить и внедрить новую технологию при производстве работ. Более того, консалтинг должен способствовать развитию каждого сотрудника и коллектива в целом. У персонала должно произойти коллективное осознание своей значимости, а самосознание каждого сотрудника должно побуждать его на более плодотворную деятельность.

Итак, с помощью консалтинга предприятие может выявить узкие места в кадровой политике, оптимизировать численность персонала, повысить уровень профессионализма сотрудников, тем самым, консалтинг приведет к увеличению прибыли.

Список литературы

1. Блюмин, А.М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования: Учебник для бакалавров / А.М. Блюмин. - М.: Дашков и К, 2013. - 364 с.
2. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом; Проспект - Москва, 2012. -788 с.
3. Консалтинг. Методы и технологии / Мел Зильберман. - СПб.: Издательство «Питер», 2014. - 432 с.
4. Корнюшин В.Ю. Кадровый консалтинг. Учебно-методический комплекс / В.Ю. Корнюшин. - М.: МИЭМП,

2011. – 86 с.

5. Посадский, А.П. Консультационные услуги в России / А.П. Посадский. - М.: Фмнстатинформ, 2012. - 171 с.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

INNOVATIVE FINANCIAL MECHANISM ASSOCIATED WITH QUALITY TARGET IN VIETNAM NATIONAL UNIVERSITY HANOI

Dr. Pham Thu Phuong

Chief of Office, Office of National Program for Tay Bac, VNU, Ha Noi, Viet Nam

Abstract: In recent years, financial management mechanism for higher education has always been renovated to meet development requirement. A series of documents on innovation of financial mechanism have been enacted by the government. The goal of financial mechanism innovation is to improve the training & researching quality of educational institutions, contributing to the quality improvement of human resources, as well as the sustainable socio-economic development.

Since 2002, Vietnam national universities Hanoi (VNU Hanoi) has established a financial autonomy scheme and was one of the unit piloting financial autonomy mechanism under Decree 10/2002/ND-CP. Based on the results achieved, as soon as Decree 43/2006/ND-CP was launched, VNU Hanoi had implemented and authorized financial autonomy for universities and its non-business public units. Additionally, VNU Hanoi collaborated with Ministry of Finance to build a piloting project of financial mechanism for basic sciences ordered by the government as per the Conclusion No. 37-TB/TW dated May 26th 2011 of the Ministry of Politics. VNU Hanoi also has published specific guidelines for implementation of Decree No. 16/2015/ND-CP on autonomy mechanism for non-business public units.

This article would focus on analyzing current problems in the implementation process of financial mechanism innovation and propose some solutions to improve the financial mechanism associated with quality target at VNU Hanoi.

Keywords: Financial Management Mechanism, VNU Hanoi.

1. Overview of VNU Hanoi

VNU Hanoi was established in 1994 and the government issued a Decree on Vietnam national universities and the Prime Minister issued the regulations on organization and operation of VNU (Decision No. 16/2001/QD-TTg dated February 12th 2001; Decision No 26/2014/QD-TTg dated March 26th 2014). After 20 years of development, the model VNU has gradually been strengthened, expanded and established some specialized universities and research institute members. VNU in general and VNU Hanoi in particular have witnessed a growth of its position and role in higher education system to become one of the leading - multidisciplinary training center nationwide.

The training scale has been on increase, especially scale of postgraduate education; the scale of full-time training program has been maintained constantly, while the scale of part-time one has been reduced. In VNU, there is a total of 312 curriculums including 85 for bachelor degree, 126 for master's degree and 101 for doctor degree. Bachelor curriculum of science talent with high quality and international standard is on the growth in terms of quantity and scale, and becoming the formal training system of some majors such as basic science, high technology, key economics and societies.

Since 1997, VNU has been the first to take the initiative and organize a successful pilot bachelor of talented science and honor training programs to reach regional and international standard. Many bachelor training programs have been accredited widely according to international standards (by ASEAN University Network). In 2014, QS, a prestigious ranking organization in the world, ranked VNU Hanoi in top 170 universities in Asia, and the first among Vietnam universities. In 2015, VNU Hanoi is ranked the first of Vietnam in QS, Scimago, URAP, Webometric, 4ICU.

The research-oriented multidisciplinary university model with high autonomy of VNU Hanoi has been formed and developed. The management mechanism of VNU Hanoi based on the new model has been established more clearly; it has had a high autonomy in university governance mechanism; the open mechanism with many linkages has positive influences on improving the quality and operational efficiency. However, the innovation of financial management

mechanism in VNU Hanoi is considered to be essential toward the target of transforming VNU into an advanced university, reaching international standards.

2. Contents of innovation in financial management mechanism at VNU Hanoi: The model of financial management at VNU Hanoi

As an accounting unit level I, VNU has a high autonomy in financial activities such as:

(i) To directly receive target and budget from Ministry of Planning and Investment and Ministry of Finance; to be prioritized for investment by the government;

(ii) To manage, administrate and allocate budget to subsidiary units in compliance with the model of VNU Hanoi (including universities, schools and training centers; researching institutes and centers and service units);

(iii) To self-build criteria and cost norms for the whole VNU uniformly; decentralize responsibility for affiliated units in building cost norms toward the direction of saving administrative cost, increasing the expenditure for professional tasks that contribute to the quality improvement of training and scientific research.

VNU Hanoi now has 3 levels in financial management under the finance autonomy mechanism, namely:

Level I: It is the level that is supported by the state budget to ensure its regular operations in order to maintain and operate management macro level; this level has revenue of below 10% of the government budget, by units submitting tuition revenues to conduct management and administration tasks (VNU Hanoi Headquarter);

Level II: It is the level which is supported 50-60% by the state budget for training and supporting training activities, including university members and affiliated departments;

Level III: It is the level which must cover the full cost for regular operation by itself. The level includes publishing & printing unit, technology transfer service units.

The decentralization of financial management in one hand helps VNU Hanoi coordinate the state budget from surplus units to missing units for central tasks assigned by VNU, and help its members get actively involved in expenditure plan under the law and regulation on internal expenses of the unit in order to use the funds efficiently and improve training quality.

Contents in innovation of financial management mechanisms at VNU Hanoi are as follows:

a) Managing budget associated with requirements of output:

- Promulgating guidelines for making plan and cost estimation based on activities and outputs (setting target, action plan and content, product and essential resources) to be the basis of budget allocation as per tasks and targets;

- Gradually building up the output index to assess performance result and efficiency of investment in order to improve quality. For example, the output index of the project establishment and development of professions with international standards of technology activities should be formulated.

b) Allocating budget based on the task and workload:

- Planning human resource, allocating personnel and payroll as per workload and actual tasks undertaken by universities and affiliated units. Rector of the university has the right to make decision on the recruitment and utilization of staff within the workforce and salary budget assigned. In fact, some units have been saving budget, use fewer manpower than target assigned to increase operational expenditure and income for staff;

- Allocating funds based on tasks and targets which have been registered and approved; based on the achievements of tasks and targets of the previous year (capacity of the unit).

c) Allocating funds based on the coefficient of training field numbers, giving coefficients priority to basic science with experiment and fieldwork; giving priority to training fields with difficult enrollment.

d) Making the focused investment for some fields, specialized fields which have nearly similar conditions in training program, staffing, materials and some quality conditions soon reaching international level.

e) Allocating autonomy and strengthening decentralization for members about organization, structure, personnel and finance.

3. Existing problems and inadequacies

Shortcomings related to revenues and financial expenditures are common existing issues that public universities are facing during the implementation of innovative financing mechanisms. To be more specific:

First: Despite the financial autonomy, schools are not autonomous to determine tuition fees, and they have to comply with the low ceiling of tuition as stated in Decree No. 49/2010/ND CP for a long time.

Second: The school must not self-determinate the enrollment quotas which match its capacities and real situations. These quotas annually have been allocated physically. In addition, the autonomous agencies are still managed the framework program closely, so the curriculum in schools are often similar, leading to the reduction in their competitiveness and enrollment ability.

Third: In the case of partial autonomy, the state also implements block grant mechanisms for each school with the shares which have not been associated with the assigned tasks, training and output quality. The budget allocation is still

on average, depending on the ability to balance the state budget, thus not encourage dynamism, positiveness, motivation and competitiveness of universities.

Fourth: Universities with financial autonomy have not been fully autonomous on apparatus and payroll. Despite a joint circular issued by the Ministry of Education and Training and the Ministry of Home Affairs on the specific guidelines of autonomy, self-responsibility for performing the tasks, organization and staffing for units public service, this regulation has not been implemented uniformly in the reality. The ministries, branches and localities still impose its own regulations on the organization and payroll of their affiliated universities.

Fifth: Decree 43/2006/ND-CP defines that when the state adjusts the regulations on wages, raise the minimum wage, grade and position wage, as per the state's regulation, the universities will ensure the autonomy of the business revenues by themselves. Thus, whenever there is a salary reform, the universities will have to cut down the budget of direct training activities to cover the raised salary, which directly affect training quality. Actually many schools are unable to cut large amount funding for the training. Under the provisions of Decree 43/2006/ND-CP and Circular 71/2006/TT-BTC, salary is not counted on regular expenses of business activities and services or earnings increased as internal spending rule. This expenditure must be accounted after tax. This makes the university's financial problems more difficult for a long time.

Sixth: Despite being financially autonomous, universities still must comply with outdated technical and economic norms, and standards, which are irrational. Many technical and economic norms are still missing, but they are not allowed to build automatically by themselves. They are autonomous but the government controls both revenue and spending (to meet the training requirements and to ensure training activities in units which often exceeds revenue, or revenue is not in regulation, difficult to control).

For VNU alone, the current self-financing mechanism has some shortcomings as follows:

- VNU Hanoi manages budget based on outputs but the criteria and standards promulgated by the government are not adequate to evaluate the results of the activities, tasks and targets achieved;

- The government has not yet had a specific financial mechanism applying for the basic sciences. Therefore, some basic sciences of VNU are currently facing with human resource shortage, not attractive to students; and the training quality tends to decline;

- VNU Hanoi has not developed specific financial mechanisms to promote a greater autonomy;

- The current physical facilities of VNU Hanoi do not meet the operational requirements and development of VNU Hanoi.

4. Some measures to implement innovative financial mechanism associated with quality target at VNU Hanoi

- Applying radically the principles associated with output in management and allocation of financial resources; VNU Hanoi develops and submits to the government for the adoption of specific financial mechanisms for VNU as per the content and schedule;

- Proposing financial mechanisms applied in the form ordered by the State for the basic sciences: The government promulgates mechanisms to ensure that VNU Hanoi recruit and use trained manpower; promulgate preferential policies for lecturers and students. It should be implemented immediately for some highly specific fields;

- Proposing financial mechanisms for high quality training and training of talents. At first, applying investment mechanism to ensure adequate resources for the implementation of international training programs should be applied; at the same time, increasing tuition for high quality training programs being tested and acknowledged; Universities are autonomous in decisions using financial resources especially in terms of attracting and treating staff;

- VNU implements the restructure of the decreasing state budget and increasing tuition fee for fields which are highly potential to be socialized;

- VNU receives total financial resources toward a roadmap.

Conclusion

Nowadays, the issue of innovative financial mechanism associated with quality target is not just a matter of VNU Hanoi only, but a question to all public universities in the higher education system of Vietnam.

The implementation of innovative financial mechanism will lead to a fundamental change in university governance; the university will have to access methods of corporate governance, which associates training quality with attracting student and the university's revenue; it will create an environment for fair competition among public universities, between public universities and non-public foreign universities in the direction of an decrease in tuition fee and increase in training quality, then establishment of a market for training high quality human resource.

With the content of innovative financial mechanism which has been implemented at VNU Hanoi, it could be stated that VNU is one of the pioneers in the implementation of innovative financial mechanism. However, because of its unique organization structure, VNU Hanoi must have its own method to ensure the effectiveness of financial management and the target achievement. To make these proposed solution be fully feasible, VNU Hanoi must get the support of the

government and the ministries on: (i) Specify guidelines and orientations of the state on the prioritized investment to meet the requirements of VNU Hanoi, especially the targets and plans in 5-year development plan and development strategy VNU Hanoi up to 2020 and vision up to 2030; (ii) Approve and allow VNU Hanoi to apply specific financial mechanism; (iii) The ministries submit to the government the allocation of sufficient capital under construction progress and allows to apply mechanism of mobilizing non-state capital for constructing VNU Hanoi in Hoa Lac.

List of references

1. Ministry of Finance and UNDP (2011), Proceedings of Workshop on Innovate Financial Mechanism for Educational Institutions Public University, Hanoi.
2. Final annual reports on organization, operation and finance of VNU.
3. Phung Xuan Nha, Pham Xuan Hoan (2012), “Deficiency in Investment in Early Education: the Second-best Optimal Investment Levels of Education and Human Capital Later print”, already submitted to and being reviewed by the Singapore Economic Review.
4. Razan, R., (2012), Higher Education Governance in East Asia, background paper for the World Bank in 2011 the prepared.
5. World Bank (2012), Promoting efficiency of higher education, region report.

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**

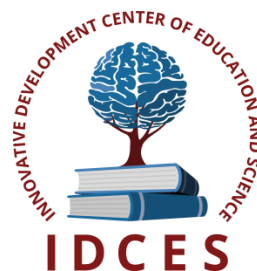
Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

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 (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов
в современных условиях**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 января 2016г.)**

**г. Санкт-Петербург
2016 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.01.2016.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 28,4.
Тираж 250 экз. Заказ № 19.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58