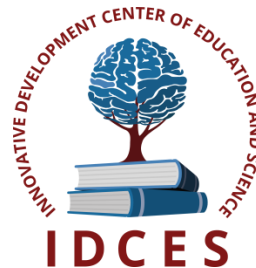


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Актуальные проблемы менеджмента и экономики  
в России и за рубежом**

**Выпуск III**

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

**г. Новосибирск  
2016 г.**

**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г.Новосибирск, 2016. 193 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 Миролубова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом», г.Новосибирск** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

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

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)</b> .....	7
ВНУТРЕННЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ	
Богацкая К.А. ....	7
МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ, РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ	
Горбач Г.Г. ....	9
«НОВОЕ КЛАССИЧЕСКОЕ» ВИДЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ	
Цхададзе Н.В. ....	13
О ВЛИЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАЗВИТИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	
Егоров Ю.Н. ....	16
ПОДХОДЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Горбанев А.В., Саломатина С.Ю. ....	21
ПРОВОЦИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ КАК СРЕДСТВА ПОДРЫВА ОБОРОНОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ	
Попова С.В., Черных С.Н. ....	23

### СЕКЦИЯ №2.

<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)</b> .....	25
АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ КАК ОДНОГО ИЗ ФАКТОРОВ БЕДНОСТИ В РОССИИ	
Ведихина А.С. ....	25
ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА И САНКЦИЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	
Грачев С.А. ....	28
ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Янаева Ю.Г. ....	30
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	
Черепенников А.И. ....	32
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ИНСТИТУТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Фирсова Е.В. ....	34
ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ, ЭФФЕКТ ИНДЕКСА ЦИТИРОВАНИЯ	
Васина Д.В. ....	36
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА	
Тимофеева Е.Ю. ....	38
НАУЧНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	
Огородников П.И., Матвеева О.Б., Ключин Д.И., Спешилова И.В. ....	41
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ УСЛУГ НА КОНСУЛЬТАЦИОННОМ РЫНКЕ	
Москалев Ю.А. ....	46
ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	
Бабина Е.Н., Бондаренко Г.В. ....	50
ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНВЕРГЕНТНОЙ РЕДАКЦИИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	
Бирюков В.А. ....	53
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Разиньков П.И., Мартынов Д.В. ....	55
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖКХ ГОРОДА	
Першина Т.А., Федин С.В. ....	57
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Девяткин А.Г. ....	60
ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА	
Трофимова Л.Н. ....	63
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АСТРАХАНСКОГО РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Сиянова Т.В. ....	66

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАБАЙКАЛЬСКОМ КРАЕ	
Семке Ю.С. ....	67
СИНЕРГИЯ КАПИТАЛОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Лукичева Л.И., Вендина И.А. ....	72
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	
Сипулин А.П. ....	75
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разинькова О.П., Барбашинова Н.Б. ....	78
ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ РОССИИ КАК ОСНОВА ИЗМЕНЕНИЙ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ	
Копеин В.В., Михайлов В.В. ....	80
ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАНАДЫ	
Хорохонов Д.Ю. ....	82
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....</b>	<b>86</b>
ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЕ ГРУЗИНСКОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ	
Ламара Кокиаури .....	86
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ	
Наумова Л.В. ....	96
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>101</b>
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ В ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ	
Пигарева О.Н. ....	101
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И ХРАНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ	
Волкова И.Н. ....	103
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....</b>	<b>106</b>
МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КУРСА АКЦИЙ И ВЕРОЯТНОСТНАЯ ОЦЕНКА РИСКА МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО	
Шевченко Н.Н. ....	106
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ОЦЕНИВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ КАЛМАНОВСКИХ АЛГОРИТМОВ	
Пучков А.Ю., Максимкин М.В. ....	111
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕГРУЗКИ СИСТЕМЫ	
Мартыненко Ю.В. ....	114
<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14).....</b>	<b>117</b>
ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	
Шипилова Т.В., Рехванова Ю.А. ....	117
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Трушников А.Д. ....	118
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ГОСУДАРСТВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	
Господарев А.Н. ....	120
ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	
Хапилина Е.А. ....	123
ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	
Хапилин А.Ф. ....	124

<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО.....</b>	<b>126</b>
АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ РЕЙТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЁМЩИКА	
Кукса Д.В., Яковенко С.Н. ....	126
ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИИ	
Шипилова Т.В., Деревянко С.И. ....	129
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ .....</b>	<b>131</b>
PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF RESEARCH RESULTS IN KAZAKHSTAN	
Zhidebekkyzy Aknur .....	131
<b>СЕКЦИЯ №9.</b>	
<b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</b>	<b>134</b>
<b>СЕКЦИЯ №10.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ .....</b>	<b>134</b>
АНАЛИЗ КРИЗИСА НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ КИТАЯ В 2015 Г.	
Бризицкая А.В., Лю Вэйцы .....	134
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ В США	
Заварин И.О. ....	137
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ОБРАЗОВАНИЯ:	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ США И РФ	
Джанов И.Г. ....	141
<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>143</b>
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА .....</b>	<b>143</b>
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....</b>	<b>144</b>
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>144</b>
ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЯНОМ	
РЫНКЕ	
Тарасенко Н.А., Левкин Н.В. ....	144
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	
Жилина Е.В., Нурова А.Р. ....	147
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	<b>150</b>
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>151</b>
THE DETERMINANTS OF COMPANIES' INVESTMENT ATTRACTIVENESS	
Kalinin K.I. ....	151
К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И	
НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ	
Мошкарина М.В. ....	154
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ .....</b>	<b>157</b>
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....</b>	<b>158</b>
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Фофанова А.Ю. ....	158

<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>163</b>
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Бармута К.А. ....	163
СВОЕВРЕМЕННАЯ АТТЕСТАЦИЯ РАБОТНИКОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ – ЗАЛОГ «ЗДОРОВОЙ» КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ	
Серёгина А.В. ....	165
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>166</b>
АНАЛИЗ ВЫБОРА СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Панюшкина А.С. ....	166
ОЦЕНКА ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 2016 ГОДА И ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ	
Потапова Е.С. ....	168
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....</b>	<b>171</b>
АНАЛИЗ РУДНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	
Никифорова В.В. ....	171
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПЕРМСКОГО КРАЯ ЗА 2012-2014 ГГ	
Мельникова А.С., Ковыляева А.Э., Трекова К.А. ....	173
ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Москвина Е.А. ....	180
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ: КЛАСТЕРНАЯ ИЛИ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА?	
Костенко О.В. ....	182
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯМИ САНАТОРНО- КУРОРТНОЙ СФЕРЫ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	
Богадуров Р.Н., Мезенцева А.В. ....	184
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....</b>	<b>188</b>
КОМПЕНСАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	
Первакова Д.А., Кузнецова Е.В. ....	188
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>	<b>190</b>
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....</b>	<b>190</b>
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД .....</b>	<b>191</b>

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

### **ВНУТРЕННЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ**

**Богацкая К.А.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Начало XXI века характеризуются возросшим интересом к изучению процессов миграции рабочей силы. Современные экономические показатели воспроизводства побудили необходимость к переходу от традиционного описания экономических и демографических характеристик мигрантов, к более глубокому изучению и детальному анализу состава и структуры миграционных потоков. Возникла потребность перехода от простого описания экономической адаптации мигрантов в регионах въезда, к всестороннему анализу форм и путей их дальнейшей экономической интеграции в местное экономическое пространство с определенной социально-экономической конъюнктурой, а также возможных последствий этого процесса для экономической составляющей региона, особенностей изменений, как его структуры, так и внутреннего рынка труда. Иными словами, необходим более детализированный, углублённый и комплексный подход к изучению сущности, закономерностей, диагностики и прогнозирования стадий миграционного процесса, преобразования и видоизменения экономической составляющей внутреннего рынка труда, прогнозирования последствий воздействия миграции рабочей силы на воспроизводственные процессы.

Актуальными остаются такие вопросы как потребности рынка труда, соотношение и качество рабочей силы, предлагаемой рынку труда из внутрироссийских источников, проблемы легализации и защиты трудовых прав мигрантов, культурная и трудовая адаптация мигрантов. Все это определяет актуальность изучения современных внутренних трудовых миграционных процессов и экономических последствий для населения страны. Обострение проблем внутренней миграции в современной России, ее особенности и последствия послужили к изучению данного вопроса.

Целью исследования, является анализ процессов внутренней трудовой миграции в России и их влияние на воспроизводство.

Трудовая миграция, при разумном регулировании дает ощутимый эффект как принимающим регионам страны, так и отдающим мигрантов, территориальным единицам. В широком смысле под трудовой миграцией понимается перемещения, с целью трудоустройства, включая переезд на постоянное место жительства, в случае, если основным мотивом являются поиски работы. Таким образом «внутренняя трудовая миграция» — это временные перемещения населения с целью работы в другом регионе, с периодическим возвращением к обычному или постоянному месту жительства независимо от времени и периодичности работы, т.е. без окончательного переселения в регион трудоустройства.

Первый (широкий) подход можно назвать научно-методологически более «чистым» с точки зрения полноты охвата людей, вовлеченных не только в официально декларируемые факты перемещения с целью получения работы, но и в разнообразные иные виды, через их фактическую занятость в регионе прибытия. Что является хорошим индикатором истинных целей миграции. Обусловлено это тем, что если человек переехал на время в другой регион с целью работы, он, как правило, считается в статистике трудовым мигрантом как в принимающем регионе, так и в регионе выбытия.

Второй (узкий) подход к определению трудовой миграции, распространен в большей степени по причине практичности с точки зрения фиксации самих потоков трудовых мигрантов и возможностей их регулирования государством. В отношении трудовой миграции внутри страны существует гораздо больше сложностей с точки зрения учета потоков, поскольку регистрация граждан по месту жительства не является обязательной. Чтобы отследить трудовую миграцию в стране необходимо собирать такой тип информации, как «место расположения предыдущего работодателя».

Следовательно, различия между широкой и узкой трактовкой трудовой миграции будут лежать в плоскости целей миграции и сроков пребывания мигрантов, а разницей между широким и узким определением трудовой миграции будет поток людей, которые переехали по разным причинам (на постоянное место жительства, воссоединения и создания семей и пр.), но при этом их главной целью было трудоустройство. В частности, дальнейший анализ основан исходя из разделения трудовой миграции на внутреннюю и внешнюю миграцию, и концентрации на факторах, которые оказывают воздействие на воспроизводственные процессы.

Определенную роль в динамике миграционной активности играют и институциональные барьеры – смена прописки на регистрацию, к которой, как к ее предшественнице, в определенной мере привязана возможность пользоваться социальными услугами. Важную роль играет «жилищный барьер» - дороговизна приобретения или аренды жилья в крупных городах, что затрудняет для многих переезд всей семьей, взамен которого в миграцию, чаще всего на положении временного работника, отправляется один из членов домохозяйства.

Ранее масштабы и направления миграционных потоков определяли два основополагающих фактора: первый, это урбанизация – передвижение населения из сельской местности в города, в том числе в форме отходничества. В результате чего происходила крупная концентрация трудоспособного населения в крупных и крупнейших городах и в городских агломерациях. Второй фактор – это освоение северных и восточных регионов страны, обогащенных природными ресурсами. Ключевым стимулом миграции являлось создание рабочих мест, связанных с капитальными вложениями в инфраструктурное и промышленное развитие. Взаимосвязь миграции и внутреннего рынка труда, была настолько тесной, что в период плановой экономики термин «организованное распределение трудовых ресурсов», подменился термином «миграция».

Межрегиональная и внутри региональная миграция ведет к перераспределению населения и рабочей силы и оказывает заметное влияние на состояние региональных и локальных рынков труда. Для большинства регионов России, испытывающих длительный демографический спад, а с конца прошлого десятилетия – сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, возможность привлечения населения из других регионов страны является важным фактором экономического развития. В ближайшее десятилетие конкуренция между регионами за трудовые ресурсы, прежде всего – за молодежь, обострится.

Анализ статистических данных и публикаций по миграционной активности населения России показывает, что масштабы мобильности невелики. Однако при этом не учитываются многообразные формы временной мобильности, не связанной со сменой постоянного места жительства в российском понимании. Все это сильно осложняет оценку масштабов мобильности в межрегиональном контексте.

Внутренняя пространственная мобильность населения России, при видимом сокращении ее объемов, в 2000-е гг. продолжала расширять многообразие форм. На смену миграции, связанной со сменой постоянного места жительства, приходят временные переселения, осуществляемые на разные сроки – от типично «вахтовых» форм до сезонных, долговременных и «квазивременных», не фиксируемых в миграционной статистике. По масштабам эти миграции напоминают отходничество в начале XX века. Однако эти процессы нуждаются в комплексном изучении с применением регулярных социологических обследований – как мигрантов, так и домохозяйств населения.

Основные направления внутренней миграции, характерные для 1990-х гг., сохранились в первом десятилетии 2000-х. Идет «западный дрейф», который, несколько утратив мощь, распространился на территорию Европейской части страны. Продолжается процесс стягивания населения с внутри региональной периферии в столицы российских областей и республик. Сельские местности, малые и средние города продолжают терять молодежь. Нуждаются в изучении не только сами миграционные процессы, но и их влияние на социально-экономическую ситуацию в регионах выхода и вселения, а также последствия миграции для общей картины расселения населения страны и отдельных ее регионов и внутри региональных структур, например, крупно городских агломераций.

Необходимо отметить, что достижение целей повышения внутренней миграции трудовых ресурсов – процесс долгосрочный. В настоящее время активизации внутренней миграции трудовых ресурсов, устранению диспропорций на рынке труда может служить комплекс мер: своевременная разработка функциональных нормативных актов межрегиональной и региональной сферы действия, регулирующих внутреннюю миграцию населения; восполнение серьезного пробела в экономических оценках масштабов и проблем маятниковой миграции и различных связанных с ней форм пространственной мобильности; повышение гибкости профессиональной подготовки и ориентации граждан; введение опережающих механизмов распределения рабочей силы по территориям; ликвидация административных барьеров; стимулирование мотивации населения на переезд в другую местность и расширение государственных гарантий социализации мобильной рабочей силы; совершенствование правовых механизмов регулирования трудового договора с мобильной рабочей силой, стимулирование финансовой поддержки участников программ мобильности трудовых ресурсов; активизация государственной поддержки целевых установок перераспределения трудовых ресурсов; учет и изучение позитивного опыта внутренней миграции на территории РФ.

#### Список литературы

1. Акимова С.А., Прудникова Т.А., Ерёмкина И.С. Соотечественники. Механизм реализации и защиты прав: учебное пособие. -М.: ИНФРА-М,- 2012. – 290с.



2. Ермолаев М.Б., Ильченко А.Н. Трудовая миграция в регионе: модели анализа и прогнозирования // Финансы и статистика, -2014. -с. 200.
3. Карачурина Л.Б., Мкртчян Н.В. Миграционная активность занятого и незанятого населения // Демоскоп Weekly № 401-402, 7-20 декабря 2011 г.
4. Прудникова А.С., Тюркина М.Л., Государственно-правовые основы миграции населения в Российской Федерации: учебное пособие. - М.: ЦМИ, 2014. – 36с.
5. Прудникова Т.А. Миграционные процессы и их влияние на общественную и национальную безопасность. Теоретико-методологические аспекты: монография // ЮНИТИ-ДАНА, - 2012- с.151.
6. Самойлов В.Д. Миграциология. Конституционно-правовые основы // Закон и право, 2015. - с.450-458.
7. Цхададзе Н.В. Неформальная экономическая деятельность в России: отрицательные и положительные последствия // Журнал «Инновации и инвестиции», 2015, № 7. - С.50-55.
8. Цхададзе Н.В. Социально-экономические последствия развития неформальной занятости в России // Журнал Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 4, 2015 – С.102-112.

## МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ, РЕСУРСЫ И ФАКТОРЫ

**Горбач Г.Г.**

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Казахстанский филиал), г.Астана

В современных условиях неопределенности и турбулентности развития мировой экономики довольно актуальным является вопрос о необходимости и возможностях смены модели развития национальной экономики, переходе к модели развития, основанной на знаниях и инновациях. Особенно актуален данный вопрос для развивающихся экономик, например, для стран группы БРИКС. При этом, как представляется, о процессе формирования модели инновационного развития национальной экономики следует говорить как о процессе формирования условий воспроизводства, необходимых для воспроизводства факторов качественного экономического роста. Однако прежде чем вести речь о формировании данной модели в той или иной стране, необходимо ответить на вопрос о сущности и содержании самой модели инновационного развития национальной экономики. В этой связи важно отметить, что как таковой целостной научной концепции модели инновационного развития не существует. Вместе с тем, некоторые авторы выделяют определенные типы этой модели, забывая при этом определить её сущность и основное содержание, а также вскрыть природу такой модели [см.1]. Для определения сущности модели инновационного развития в первую очередь необходимо кратко остановиться на содержании такой категории как инновации.

Как известно, понятие «нововведение» как экономическую категорию ввел в научный оборот Й. Шумпетер. Им впервые были рассмотрены вопросы новых комбинаций факторов производства и выделены пять изменений в развитии. Такими изменениями, согласно Шумпетеру являются: «изготовление нового блага или создание нового качества блага; внедрение нового метода производства или нового способа коммерческого использования товара; освоение нового рынка сбыта; получение нового источника сырья или полуфабрикатов; проведение соответствующей реорганизации» [8, С.-159]. Возникновение нововведения связано с появлением соответствующей новой идеи или новшества. При этом необходимо четко осознавать, что само по себе новшество как таковое, нововведением не является. Согласно подходу Шумпетера новшество становится нововведением (инновацией) только тогда, когда оно соединяется с возможностями рынка, т.е. нововведение представляет собой рыночную реализацию определенного новшества. Таким образом, нововведение становится таковым тогда, когда обеспечивается его экономическая реализация.

Анализ теории экономического развития Й. Шумпетера и анализ подходов к категории «инновации» позволяют заключить, что инновационное развитие это экономическое развитие в том смысле, которое в него вкладывал Шумпетер, а именно, развитие, основанное на воспроизводстве нововведений. Следовательно, применительно к экономике страны модель инновационного развития можно определить как систему, обеспечивающую такие условия воспроизводства национальной экономики, при которых основным фактором экономического роста становятся инновации, а основным его ресурсом соответственно знания. Таким образом, формирование модели инновационного развития заключается в создании названных условий воспроизводства.

Определение инноваций как фактора качественного экономического роста, а знаний как ресурса такого роста требует определения их содержания в качестве таковых (в качестве фактора и ресурса). Начиная со второй половины XX века в мире происходит стремительный процесс накопления знаний, который из потенциального ресурса качественного экономического роста превратился в его фактор в форме инноваций и научно-технического прогресса. Как пишет С.Ю Глазьев, - «согласно экспертным оценкам специалистов в области информатики, с середины прошлого века объем знаний, которым располагает человечество, удваивается каждые 20 лет» [3, С.-82] - и продолжает, - «90% измеренных в физических величинах знаний, которыми располагает человечество получены в последние 30 лет» [3, С.-82; 5]. В развитых странах знания как ресурс достиг необходимой критической массы, став, главным ресурсом качественного экономического роста, обеспечившим формирование модели инновационного развития. В странах ОЭСР в последней четверти XX века «в среднем вклад секторов знания (к числу которых относят все высокотехнологичные сектора промышленности, информационно-коммуникационные технологии, финансовые, страховые и консультационные услуги) обеспечивал 35% добавленной стоимости» [3, С.-82; 7, С.-61]

Знания как ресурс экономического роста принципиальным образом отличается от всех остальных таких ресурсов. Экономический рост, главным ресурсом которого является знание, обеспечивает не просто накопление знаний, но и их воспроизводство. Как представляется, основное отличие знания как ресурса от других ресурсов роста состоит в закономерности его воспроизводства. Интенсивность использования традиционных ресурсов роста (природных, материальных, трудовых) снижает возможности их воспроизводства. Интенсивность использования знаний расширяет возможности их воспроизводства, так как знания в процессе их использования в производстве не расходуются, а наоборот, накапливаются. Чем больше знаний вовлекается в воспроизводственный процесс, тем больше их становится. Знание как ресурс роста обеспечивает не только воспроизводство качественного экономического роста в форме производства продукции с более высокой добавленной стоимостью, но и воспроизводство самого себя как ресурса. При этом такое воспроизводство становится возможным только в результате использования знания в воспроизводственном процессе. Если знание не включено в воспроизводственный процесс, то оно обесценивается и иссякает как ресурс. Если интенсивность использования знания снижается, значит, снижаются и возможности его воспроизводства. Традиционные ресурсы роста наоборот, если не вовлекаются в воспроизводственный процесс, то автоматически накапливаются (природные и материальные). Следовательно, накопление знания обеспечивается интенсивностью его использования.

Воспроизводство природных, материальных, трудовых ресурсов роста не обязательно предполагает появление их нового качества. Уже было сказано, что знания как ресурс в процессе производства не утрачивается (в отличие от традиционных ресурсов). Воспроизводство знаний предполагает воспроизводство не того же самого знания, прежнего качества, а воспроизводство знания нового. Ресурсом качественного экономического роста становится только новое знание, которое вовлекаясь в воспроизводственный процесс, становится фактором такого роста, приобретая форму инноваций и обеспечивая научно-технический прогресс, который в свою очередь также становится фактором качественного экономического роста.

Кроме вышеназванных свойств знание как ресурс обладает и иными важными специфическими свойствами, такими как неутрачиваемость (при использовании знаний они не расходуются), неисключаемость (с оговоркой на образовательный уровень пользователей знаний и на различные формы их правовой защиты), неотчуждаемость от человека как от носителя знаний, знания не подвержены дефициту, не ограничены пространством, «любая экономическая деятельность порождает больший объем знаний чем потребляет, накладные расходы по воспроизводству знаний незначительны по сравнению со стоимостью их создания» [3, С.-82; 2, С. 22-30].

Знание может быть формализованным и неформализованным. И в первом, и в особенности во втором случае ресурс «знание» формируется, накапливается и воспроизводится благодаря существованию другого ресурса – человеческого капитала, под которым понимается совокупность навыков, квалификаций и компетенций которыми обладает человек. Соответственно воспроизводство знаний как ресурса обеспечивается воспроизводством человеческого капитала. Из этого следует, что ресурсом качественного экономического роста является не только знание, но и человеческий капитал. Соответствующие условия воспроизводства обеспечиваются моделью инновационного развития национальной экономики. Таким образом, модель инновационного развития можно определить как систему, обеспечивающую условия воспроизводства национальной экономики при которых главными ресурсами экономического роста являются человеческий капитал и знания, становясь его факторами в форме инноваций и научно-технического прогресса. Как пишет Ю.В. Тарануха «сущностная сторона инновационной модели развития состоит в замещении количественных факторов

экономического роста качественными факторами. Это есть жесткое ядро модели, которое придает ей качественную определенность» [6, С.-98]

В качестве критериев классификации моделей развития национальных экономик можно использовать источники и виды ренты получаемой национальной экономикой. Под рентой, как правило, понимается регулярный доход не связанный с предпринимательской деятельностью (точнее с реализацией предпринимательских способностей), а связанный с монопольным обладанием каким бы то ни было ресурсом. В классической политической экономии времен А. Смита и Д. Рикардо рентой чаще всего назывался доход капиталиста с производительного или денежного капитала и доход землевладельца с земли. Рента возникает тогда, когда деятельность одних субъектов воспроизводственного процесса оборачивается созданием дополнительного дохода для других субъектов, обладающих монополией на определенные виды ресурсов. Монопольное обладание традиционными ресурсами экономического роста позволяет соответствующей национальной экономике также извлекать ренту, в случае, если эта экономика является открытой. Национальная экономика может получать ренту только будучи участником мировой экономики и вступая в отношения связанные с международным разделением труда подобно тому, как монопольно обладающие соответствующими ресурсами капиталист и землевладелец имеют возможность получать ренту, только вступая в производственные отношения с другими участниками воспроизводственного процесса.

Возникновение монополии у тех или иных национальных экономик на определенные ресурсы может быть связано как с фактором их опережающего развития, так и с естественным фактором. Например, страны, обладающие природными ресурсами, получают монопольное право на их использование, в результате чего доходы от экспорта природного сырья (не только прямые, но и возникшие в результате мультипликативного эффекта) будут называться природной рентой. Однако в результате опережающего развития национальной экономики у её субъектов может возникнуть монополия на такой ресурс как знание. Выше уже говорилось о том, что такое свойство знаний как неисключаемость в реальности ограничивается такими факторами как образовательный уровень и юридическая защита. В условиях глобальной конкуренции стран такие ограничения становятся очень существенными, обеспечивая, воспроизводя и наращивая разрыв в уровне экономического развития между странами, в которых главным ресурсом экономического роста являются знания и странами с традиционными ресурсами роста. Уровень общего образовательного, научного и технологического развития страны определяет возможности использования (в том числе и путем заимствований) и накопления знаний в качестве ресурса роста. Страны, в которых знания таковым ресурсом стали, создают различные барьеры (в большинстве своем технологического и юридического характера) в возможностях использования этих знаний другими странами. Ведь знания как ресурс предполагает не только возможность что-либо знать, но и возможность использовать эти знания (знать, как применить имеющиеся знания в производственном процессе). Соответственно, монопольное обладание определенными знаниями как ресурсом роста приводит к образованию дохода, возникающего в результате производства продукции с высокой добавленной стоимостью за счет использования этого ресурса в воспроизводственном процессе. Таким образом, доход, получаемый национальной экономикой в результате её участия в международном разделении труда за счет обладания монополией на определенные знания, обеспечивающие производство продукции с высокой добавленной стоимостью можно назвать интеллектуальной рентой. В данном случае под монополией на знания подразумевается возможность получения исключительного права на использование объектов интеллектуальной собственности и результатов интеллектуальной деятельности. Иными словами, интеллектуальной рентой можно назвать добавленную стоимость, образующуюся в результате соединения ресурса «знание», на который субъекты национальной экономики имеют монополию, с другими видами ресурсов.

Важным аспектом рассматриваемой проблемы является выявление свойств интеллектуальной ренты, которые будут являться производными от свойств знания, как ресурса обеспечивающего получение этой ренты. В силу того, что знания не утрачиваются в процессе использования, а накапливаются и воспроизводятся на собственной основе в растущих масштабах, интеллектуальная рента является накапливаемой, воспроизводимой и растущей. Это её отличает от природной ренты, которая невоспроизводима в силу невоспроизводимости и истощаемости большинства природных ресурсов. Страны, получающие природную ренту, теряют ресурсы, обеспечившие её получение. Страны, получающие интеллектуальную ренту, не теряют ресурс, обеспечивший её получение, а наоборот, этот ресурс накапливают, так как в роли этого ресурса выступают знания. Таким образом, сырьевые экономики, участвуя в мировой торговле, отдают невоспроизводимую природную ренту в обмен на получение товаров и услуг, в которых заключена воспроизводимая и постоянно растущая интеллектуальная рента, этим самым обеспечивая другим странам, получающим эту интеллектуальную ренту получение дополнительных сверхприбылей. Исходя из сказанного, модель инновационного развития национальной экономики можно определить как систему, обеспечивающую условия воспроизводства при которых

функционирование и развитие национальной экономики происходит за счет постоянного извлечения интеллектуальной ренты. Вместе с тем, принципиальным моментом для понимания закономерностей формирования и существования такой модели развития является то обстоятельство, что в мировой экономике все страны не могут быть инновационными. Для существования национальных экономик с моделью инновационного развития должны существовать национальные экономики, выполняющие роль их сырьевых прикладков. Иначе распределение созданной всеми странами добавленной стоимости будет происходить в соответствии с фактически затраченными на её создание традиционными ресурсами, так как ресурс «знание» в равной степени и равным образом будет использоваться всеми странами. Такую ситуацию можно назвать научной абстракцией. Можно говорить лишь о возможности формирования модели инновационного развития мировой экономики как замкнутой воспроизводственной системы (системы замкнутого воспроизводственного цикла от добычи ресурсов до непроизводственного потребления). Но и в этом случае внутри этой системы будут существовать страны-лидеры и страны-отстающие.

Проведенный анализ возможных подходов к трактовке модели инновационного развития позволяет ответить на вопрос о её сущности. Методологической основой определения сущности любого социально-экономического явления является его идентификация посредством определения присущей данному явлению целевой функции и способа её достижения. Как представляется, целевая функция модели инновационного развития состоит в обеспечении перехода к новому качественному состоянию национальной экономики и к более высокому уровню социально-экономического развития. Способом достижения данной целевой функции выступает качественный экономический рост. Таким образом, сущность модели инновационного развития состоит в том, что инновации в самом широком определении являются движущей силой и основным внутренним источником расширенного воспроизводства. Установление сущности модели инновационного развития экономики позволяет сформулировать её наиболее полное определение.

Модель инновационного развития – это воспроизводящаяся система в виде совокупности факторов, формирующая условия расширенного воспроизводства в национальной экономике, обеспечивающие качественный экономический рост, основными ресурсами которого являются человеческий капитал и новое знание, а основным фактором – инновации (нововведения). Так как элементами модели инновационного развития являются особого качества технологические, экономические, социальные и институциональные условия, обеспечивающие воспроизводство качественного экономического роста, то переход к данной модели связан с формированием такого рода условий.

#### Список литературы

1. Борисов В. Типология основных моделей инновационного развития [Электронный ресурс] / Интернет – медиа «Общество. ру». - Режим доступа: <http://socarchive.narod.ru/rasn/proba401.htm>. – Загл. с экрана.
2. Бендигов М. Интеллектуальные ресурсы и их роль в новой экономике. // «Консультант директора», 2002. № 9(165).
3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобального кризиса [Текст]. - М., Экономика. 2010. – 287 с.
4. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России [Текст] / ЦЭМИ РАН – М.: Наука, 2011 – 631 с.
5. Попов В., Власов М. Миниэкономические институты производства новых знаний. - Институт экономики УрО РАН, 2006.
6. Тарануха Ю.В. Переход к модели инновационного развития: роль предпринимательства и конкуренции [Текст] / Национальная экономика России и вызовы XXI века. – М., Профиздат, 2009. – Глава 7. - С. 95-137.
7. Теория и практика экономики и социологии знания [Текст] / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». – М.: Наука, 2007.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст]. - Издательство «Эксмо», 2007.

## «НОВОЕ КЛАССИЧЕСКОЕ» ВИДЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Неоклассическая традиция экономического анализа получила огромное распространение в макроэкономической науке после так называемой «новой классической революции», во второй половине 1970-х гг. К представителям новой классической макроэкономики принято относить Р. Лукаса, Т. Сарджента, К. Симса, Н. Уоллеса Р. Барро и др. Ключевые предпосылки их анализа:

- совершенно конкурентные и эффективные рынки, способные к мгновенной «расчистке»;
- рациональные ожидания агентов;
- полная гибкость и возможность мгновенной корректировки цен;
- нейтральность денег;
- ограниченность (неполнота) информации, которая приводит к возникновению ошибок при оценке относительных цен.

Согласно теоретическим построениям новых классиков, только неожиданные изменения в экономической политике могут оказать воздействие на выпуск и занятость. Если у населения существуют «вперед-смотрящие» рациональные ожидания, правительство и денежные власти не смогут систематически использовать свои инструменты для того, чтобы стимулировать экономику, т.к. люди будут понимать их схему поведения, и в соответствии с этим планировать свои хозяйственные действия. Экономические агенты в рамках разработанной Р. Лукасом теоретической модели равновесного делового цикла обладают способностью к идеальному предвидению, полному учету всей доступной им информации и безошибочной интерпретации наблюдаемых макроэкономических явлений.

Поскольку систематически проводимая стабилизационная политика просчитывается наперед, то влиять на реальные макроэкономические переменные будут только неожиданные и – в глазах населения – нелогичные действия правительства и центрального банка (своеобразные «шоки» в проведении экономической политики). Как показали в своей работе Т. Сарджент и Н. Уоллес, макроэкономические регуляторы не в состоянии постоянно осуществлять непредвиденные, шоковые воздействия в рамках своей политики, и поэтому любые систематически разрабатываемые программы монетарного стимулирования не смогут оказать влияния на функционирование реальной экономики [14].

Ключевая причина кризисов, согласно теории равновесных деловых циклов, отстаиваемой новыми классиками, – несовершенство информации, которой обладают экономические агенты. В силу наличия этого несовершенства, даже небольшое увеличение номинальной денежной массы, вылившееся в рост цен, может быть воспринято как реальное увеличение совокупного спроса и привести к расширению выпуска и занятости. Обратная ситуация характерна для рестриктивной монетарной политики и следующего в результате ее проведения сокращения цен. В этом случае фирмы могут сократить объем производства, спровоцировав рецессию. Однако рыночный механизм немедленно восстановит status quo, а любые дополнительные попытки правительства исправить ситуацию и купировать кризис, приведут лишь к его усугублению, в силу усиления искажающего воздействия. «Регулирующее вмешательство государства, представленное чаще всего непоследовательной, а то и некомпетентной экономической политикой, они рассматривают в качестве главной причины отклонений от естественного уровня производства и безработицы. Поскольку случайный характер правительственных мероприятий привносит в экономику значительный элемент неопределенности, любое из этих мероприятий вызовет соответствующую контрреакцию экономических агентов, что усиливает колебания, ведет к нарушению равновесия» [8, с. 253].

Одним из ключевых пунктов критики новыми классиками кейнсианского подхода стало недостаточное внимание к ожиданиям экономических агентов. В кейнсианскую эпоху 1950-1960-х гг. «макроэкономисты практически не задавались более общим вопросом о том, как ожидания населения относительно макроэкономической политики в будущем могут отразиться и на экономическом равновесии. Другими словами, макроэкономистов не заботила возможная неинвариантность экономической системы по отношению к макроэкономической политике» [5, с. 4]. Ее главным объектом были построенные в 1940-1950-е гг. макроэконометрические модели Комиссии Коулза, базирующиеся на кейнсианских принципах, которые стали использоваться для объяснения проводившейся в послевоенное время экономической политики в США и формулирования ее задач.

Огромную известность получила атака Р. Лукаса на использовавшиеся регрессионные зависимости для оценки последствий экономической политики – «критика Лукаса» [12]: по его мнению, правительство и центральный банк в своих действиях не могут руководствоваться простыми корреляционными зависимостями (а именно такой зависимостью и была первая версия кривой Филлипса, эксплуатировавшаяся кейнсианскими экономистами). Напротив, в основе любых действий в области макроэкономической политики должна лежать теоретическая модель, строго и однозначно доказывающая причинно-следственную связь между определенными параметрами. «Вышедший из монетаризма, Лукас довел до крайности критику кейнсианской макроэкономической политики и поставил вопрос о макроэкономической теории, основания которой совпали бы с основаниями неоклассической микроэкономики» [3, с. 685]. Эта работа Лукаса положила начало целой волне исследований и знаменовала собой переворот в эмпирической оценке макроэкономических моделей.

В своих трудах Лукас усовершенствовал монетаристский анализ кривой Филлипса, выдвинув в рамках концепции равновесного делового цикла [12] утверждение о том, что она может быть вертикальной даже в краткосрочном периоде: совершенная гибкость цен и зарплат приводит к их автоматической корректировке и невозможности отклонения от равновесия. Отметим, что Лукас лишь формализовал гипотезу Э. Фелпса, высказанную в 1970-м г., о том, что «если рынки децентрализованы и участники на каждом из рынков имеют ограниченную информацию о других рынках, они могут неправильно интерпретировать ценовые сигналы и реагировать на те шоки, на которые не стали бы реагировать, обладай они полной информацией» [1, с. 362]. Поэтому известную «островную модель», ставшую уже аксиоматической и прочно закрепившейся в магистерских учебниках, вернее было бы назвать моделью Фелпса-Лукаса. Функция предложения, которая выводится в модели Лукаса, выражает зависимость выпуска от непредвиденного роста общего уровня цен, который фирмы ошибочно ассоциируют с увеличением относительных цен на свою продукцию. Следующий вывод Лукаса – о том, что безработица носит исключительно добровольный (невынужденный) характер: так как в каждой точке делового цикла уровень безработицы соответствует естественному, государственное стимулирование совокупного спроса в условиях рациональных ожиданий приведет лишь к инфляции. Отсюда следует негативное отношение к активной стабилизационной политике для снижения безработицы.

Новые классики согласны с монетаристским утверждением о том, что ценовая и макроэкономическая стабильность предполагает следование денежному правилу. Но «их новаторство состоит в том, что они исключают возможность воздействия денежной массы на производство в краткосрочном периоде и, более того, в принципе не доверяют политике воздействия на спрос. Кроме того, они ставят вопрос о влиянии степени доверия людей к правительству на эффективность политики» [4, с. 599].

В построениях новых классиков, при рациональных ожиданиях, компромиссный выбор между инфляцией и безработицей отсутствует не только в долгосрочном периоде, как утверждали Фридмен и Фелпс, но и в краткосрочном. По мнению Лукаса, это происходит в силу возможности экономических агентов идеально предвидеть любые систематические меры стабилизационной политики. Следовательно, стимулирующие мероприятия рассматриваются как мало результативные даже в краткосрочной перспективе. При этом постулируется априорная неэффективность фискальной контрциклической политики. Для доказательства этого факта к эффекту вытеснения, на котором делали акцент монетаристы, новые классики добавили гипотезу Р. Барро о существовании так называемой «рикардианской эквивалентности» [10].

Эквивалентность заключается в том, что государственный долг и налоги рассматриваются экономическими агентами в качестве равнозначных способов финансирования расходов государства и бюджетного дефицита. Важной предпосылкой этой гипотезы является детерминирование потребления домохозяйств ожидаемой дисконтируемой величиной располагаемого дохода (при ее сглаживании на весь жизненный цикл). В таких условиях временное фискальное стимулирование не приведет к росту потребления и демпфированию рецессионных эффектов, так как люди будут ожидать поднятия налогов в будущем для покрытия сегодняшнего дефицита бюджета и предпочтут увеличить сбережения.

Одна из главных предпосылок, при которой теорема эквивалентности не выполняется, – это существование потребителей с ограничением по ликвидности: «Если текущий налог снижается, то потребитель с ограничением по ликвидности может выбрать скорее потребление некоей части или даже всей суммы снижения налога, чем накопление всей этой суммы. Причина состоит в том, что потребитель с ограничением по ликвидности, возможно, и хотел бы взять заем, чтобы увеличить свое потребление, но не имел возможности этого сделать. Фактически текущее снижение налогов позволяет потребителю делать займы, чтобы увеличивать свое текущее потребление» [9, с. 761]. Помимо этого, гипотеза Барро выполняется лишь в случае, если налоги трактуются как единовременные платежи [9, с. 761].

Кроме рикардианской эквивалентности, дополнительные аргументы против активной фискальной политики выдвинули Сарджент и Уоллес в рамках своей концепции «неприятной монетаристской арифметики»

[14]. В их подходе наращивание бюджетного дефицита, финансируемое путем сеньоража, приводит к самовоспроизводящимся инфляционным ожиданиям. Для стабилизации растущего государственного долга в будущем потребуются более высокий объем сеньоража, а, следовательно, и более высокий темп роста денежной базы и уровень инфляции.

Таким образом, инфляция из исключительно монетарного феномена превращается в фискальный, становится зависимой и от действий правительства. Фискальная теория инфляции Сарджента и Уоллеса эволюционировала к текущему моменту в фискальную теорию уровня цен, согласно которой межвременное бюджетное ограничение правительства может детерминировать оптимальный уровень цен, который уравнивает спрос и предложение денег.

Итоговое заключение новых классиков в отношении стабилизационных возможностей монетарной политики получило название «принцип нейтральности (иррелевантности) политики» [14], который Марк Блауг называет главным антикейнсианским выводом их исследовательской программы [2, с. 312-313]. В формулировке К. Уолша он звучит так: «Если изменения денежной массы приводят к реальным эффектам только в том случае, когда они неожиданны, то любая политика, которая систематически и предсказуемо меняет денежное предложение, не оказывает воздействия на реальный сектор» [7, с. 212]. Т.е., только несистематическая монетарная политика способна воздействовать на реальные переменные, и лишь в краткосрочном периоде. Однако данная гипотеза не полностью подтверждается эмпирически, и существуют исследования, доказывающие, что как неожиданные, так и ожидаемые изменения денежного предложения могут влиять на выпуск и занятость (см., напр. [13]). Любопытно заметить, что последующее развитие макроэкономической мысли мейнстрима показало желательность и допустимость проведения именно систематической политики изменения денежного предложения, основанной на монетарных правилах.

Подводя итоги анализу новой классической макроэкономики, подчеркнем, что в подходе постулируется неэффективность «точной настройки» экономики с применением кейнсианских методов. Причина циклических колебаний в интерпретации новых классиков имеет сходство с монетаристской концепцией: колебания денежного предложения, вызванные непредвиденными дискреционными изменениями монетарной политики в условиях несовершенства информации. «Денежным властям во избежание инициирования колебаний совокупного выпуска желательнее занять позицию невмешательства и сосредоточиться на выполнении пассивного монетарного правила, направленного на сохранение стабильности уровня цен и избежание неопределенности в экономике. Таким образом, позиция, занимаемая «новыми классиками» в области кредитно-денежной политики, несмотря на свою специфику, все же близка к монетаристской» [6, с. 518]. Как справедливо отмечает О. Ландманн, «в то время как неоклассический синтез рассматривал государство в качестве гаранта макроэкономической стабильности, новые классики настаивали на том, что стабилизационные действия должны проверяться с точки зрения стандартных критериев экономики благосостояния. Если правительство планирует проводить какие-либо интервенции, оно должно прежде всего идентифицировать конкретный провал рынка, который будет подвержен коррекции» [11, р. 6-7]. Но поскольку модели новых классиков состоят из совершенно рациональных экономических агентов, взаимодействующих на совершенно конкурентных рынках, место для активной стабилизационной политики практически устраняется уже на уровне предпосылок.

#### Список литературы

1. Бланшар, О. Лекции по макроэкономике / О. Бланшар, С. Фишер, пер. с англ. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 680 с.
2. Блауг, М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг, пер. с англ. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
3. Гловели, Г.Д. История экономических учений / Г.Д. Гловели. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2013. – 777 с.
4. История экономических учений / В.С. Автономов, О.И. Ананьин, Н.А. Макашева (ред.). – М.: ИНФРА-М, 2009. – 784 с.
5. Малаховская, О.А. Исследования причинно-следственных связей в макроэкономике: нобелевская премия 2011 г. / О.А. Малаховская, С.Э. Пекарский // Экономический журнал ВШЭ. – 2012. – №1. – С. 3-30.
6. Никифоров, А.А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика / А.А. Никифоров, О.Н. Антипина, Н.А. Миклашевская; под общ. ред. проф. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 624 с.
7. Уолш, К. Монетарная теория и монетарная политика / К. Уолш, пер. с англ. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 632 с.
8. Цветков, В.А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект / В.А. Цветков. – М.; СПб: Нестор-История, 2013. – 504 с.

9. Эйбел, Э.Б. Рикардианская теорема эквивалентности / Э.Б. Эйбел // Экономическая теория, под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена, пер. с англ.; науч. ред. В.С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. С. 752-763.
10. Barro R.J. Are Government Bonds Net Wealth? // Journal of Political Economy. – 1974. – Vol. 82. – No. 6. – P. 1095-1117.
11. Landmann O. Short-Run Macro After the Crisis: The End of the «New» Neoclassical Synthesis? // University of Freiburg Department of International Economic Policy Discussion Paper Series No. 27. January 2014.
12. Lucas R.E., Jr. Macroeconomic Priorities // American Economic Review. – 2003. Vol. 93. – No. 1. – P. 1-14.
13. Minsky, H.P. Stabilizing an Unstable Economy / H.P. Minsky. – NY: McGraw-Hill, 2008. – 396 p.
14. Sargent T.J., Wallace N. «Rational» Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule // Journal of Political Economy. – 1975. – Vol. 83. – No. 2. – P. 241-254.

## О ВЛИЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАЗВИТИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

**Егоров Ю.Н.**

Д.э.н., профессор Московского регионального социально-экономического института (МРСЭИ)

Влияние фактора культуры на характер экономических отношений получило признание со времени формирования исторической школы в середине XIX века, к которой принадлежало большинство российских ученых-экономистов того времени – А.И. Чупров, А.А. Исаев, Н.А. Каблуков и др. В современных условиях фактор культуры активно используется в теоретической экономике в работах ученых-институционалистов. В менеджменте в своей теории Z - Уильям Оучи определяет, каким образом управление может модифицироваться в зависимости от особенностей культурного развития того или иного народа. Он полагает, что без понимания и умелого использования культурных факторов невозможно добиться экономического прогресса.

В отечественной науке на рубеже XIX – начала XX веков А.И. Чупров, анализируя государственную экономическую политику, отмечал, что на ее развитие оказывают влияние как формализованные юридические акты, так и характер сложившихся в обществе отношений, т.е. существующие культурные традиции. А.И. Чупров выступал против бюрократизации управления, игнорирования в процессе реформирования экономики культурного фона общества. По его мнению, можно принять замечательные законы, но они не будут действовать в условиях отсутствия их признания со стороны общественности. Точно также, в условиях благоприятного культурного фона, можно принять «драконовские» законы, но общество будет ими пренебрегать. К тому же, далеко не все общественные отношения можно рассматривать с позиции правового регулирования. Как можно юридически запретить глупость, безвкусицу, холуйство - примеров чему в современной российской жизни мы встречаем множество.

В силу исторических и ментальных причин А.И. Чупров отвергал столыпинскую аграрную реформу, считая ее поспешным продуктом бюрократического творчества<sup>1</sup>. Реформа была хороша как идеальный проект, но характер ее проведения не учитывал сложившиеся в обществе отношения. Крестьянство в своей массе не поняло столыпинской реформы, оно стало собственником земли на бумаге (в юридических документах), а не в экономических отношениях и, спустя десятилетие, пошло за большевиками «грабить награбленное». В конечном счете, вместо частной собственности на землю мы получили колхозы. Хотели быстрой капитализации земельных отношений, а оказались в условиях нового крепостного права. Вопросы влияния культурного фактора в условиях капитализации российского общества в начале XX века рассматривали также Н.А. Каблуков, С.Н. Булгаков, М.М. Ковалевский и др. М.М. Ковалевский рассматривал вопросы эволюции экономического строя России, выявлял исторические аналоги российских реформ. Он не табуировал общинные отношения, а полагал, что необходимо создать возможность их естественной трансформации в частнокапиталистические. Его подход в теоретической экономике «не разрушать, а использовать», был наиболее близок к методу У. Оучи.

И в настоящее время становление рыночных отношений в России проходит в сложных общественных условиях и во многом повторяет проблемы, возникшие в период проведения столыпинской реформы. Значительная часть населения рыночную экономику не принимает и не понимает. Многие продолжают жить представлениями о справедливом распределении, социальном равенстве. В то же время рыночная экономика базируется на идеях неравенства в самом широком смысле. Неравенство создает стимулы, необходимые для

---

<sup>1</sup> Чупров А.И. Хозяйственные последствия разрушения общины// Речи и статьи. Т.2. С.522.



поступательного развития экономики. Институциональное общество идет еще дальше. Этим обществом управляет не большинство, состоящее из безликой массы, а определенным образом субординированные и конкурирующие между собой, различные по своим функциям институты. Рынок, тем самым, состоит из набора различающихся организаций, каждая из которых занимает свой сегмент и обладает приоритетом в пределах этого сегмента.

В современном российском обществе, независимо от рыночных законодательных актов, по-прежнему преобладает культ государства, вертикали власти, колхоза, общины, администрирования, в котором есть четкая иерархия отношений. Один начальник (господин), другой подчиненный (раб). Но в современном институциональном управлении не может быть начальников и подчиненных. Там иные функции: собственник, новатор, координатор, арбитр, информатор и т.д. Здесь «один жнец, а другой - на дуде дудец». Кроме того, попытки развить современные рыночные отношения в современной России по-прежнему сопровождаются устаревшими правовыми и общественными институтами. Также продолжают существовать ограничения в сферах предпринимательства и личных отношений.

Важнейший институт рыночной экономики – собственность, сущность которой прекрасно понимали А.И. Чупров и Н.А. Кабуков. Собственником невозможно стать по приказу, по решению бюрократии. Это особая культура, которая прививается веками, передается из поколения в поколение. Частная собственность вне времени. Ее невозможно установить с какого-то дня. А она или есть «всегда», или ее нет вообще. Частная собственность – это культура не брать то, что тебе не принадлежит. Она не связана с вопросами желания или справедливости, принуждения или общественного решения. Ты или изначально сам создал объект собственности или его купил. Собственник не пойдет грабить.

Частная собственность создает фундамент для предпринимательства. Рыночное общество – это общество, в котором существует культ предпринимательства. Даже государство, прежде всего, зарабатывает, а уже потом распределяет средства. Отсюда появились понятия государственного предпринимательства и территориального (государственного) маркетинга. В рыночном обществе соображения экономики определяют политические решения, а не наоборот. Где обществом управляет Тойода, а не какой-нибудь премьер-министр.

Вся общественная культура в рыночном обществе строится на основе понимания этих истин.

Важнейшим индикатором состояния рыночной культуры общества являются уровень и характеристики экономического образования. В мае и декабре 2015 г. автором статьи был проведен опрос студентов-экономистов двух столичных вузов (государственного<sup>2</sup> и негосударственного<sup>3</sup>). Из 106 опрошенных важнейшим качеством руководителя 26 назвали ответственность, 18 – справедливость, 5 – жесткость, 4 – строгость. Отзывчивость, адекватность, общительность, понимание, нравственность, доброта, наличие харизмы, хладнокровие совместно набрали 13 голосов. Лидерство получило 14 голосов, профессионализм – 5, компетентность – 4, рациональность – 1, склонность к риску – 1, новаторство - 1.

Больше половины опрошенных (58 из 106) важнейшей характеристикой подчиненного назвали «ответственность», 22 – «исполнительность», 11 – «дисциплинированность». Были совсем необычные ответы. Двое опрошенных указали как на важнейшее качество – «попослушность»; 1 голос был отдан характеристике «верность руководителю», 1 – «раболепию». С «инициативностью» и «инновационностью» подчиненным повезло больше, чем руководителям - они получили по 2 голоса. «Креативность» - 1. «Творчество», «нацеленность на достижение результата» и «самостоятельность» не получили ни одного голоса.

На вопрос «Какая управленческая школа предпочтительна?» 76 человек не дали никакого ответа, а 14 указали на административную. Психологическая школа получила 2 голоса. Из школ теоретической экономики наибольшее количество голосов получили: 12 – классическая, 10 – кейнсианство, 7 - марксизм. В числе прочих назывались физиократы и меркантилисты. Современные школы оказались в явном проигрыше. Институциональную школу не назвал никто. Можно констатировать, что у студентов существует или очень примитивное (времен XVIII- начала XIX вв.) представление о рыночной экономике или представления, связанные с культом государства.

Очень плохие результаты были получены в отношении знания российских экономистов: прошлого<sup>4</sup> и современных.<sup>5</sup> Куда лучше студенты-экономисты знают всевозможных политиков от А. Линкольна и Т. Рузвельта до Э. Че Гевары и Мао Цзедуна. В отличие от экономистов, политики охотно назывались и прошлые, и современные, и зарубежные, и отечественные. Это говорит о том, что интересы большинства студентов-

<sup>2</sup> Московский государственный университет приборостроения и информатики

<sup>3</sup> Московский региональный социально-экономический институт

<sup>4</sup> Были названы всего две фамилии: Н.Д.Кондратьев и А.И.Чупров.

<sup>5</sup> Всего 6 фамилий, среди которых, если исключить политически ангажированных, специалисты в области логистики Б.А. Аникин и В.И.Сергеев.

экономистов в силу различных причин лежат в сфере государственной политики, а не в своей профессиональной деятельности. Признается абсолютная доминанта политики над экономикой.

Ответы показали непонимание основ современной рыночной экономики. Большинство студентов, столичных молодых людей, которые ни одного дня не жили в социалистические времена, в общине или в условиях крепостного права, показали приверженность именно этим культурным традициям и непонимание основ рыночной экономики и современного менеджмента. Ментально они там, где не нужны новаторство и инициатива, а нужны ответственность, дисциплина и даже раболепие. Опрос выявил отсутствие должной корреляции в ответах. Студенты, которым нравится классическая школа теоретической экономики, подчас к необходимым управленческим характеристикам относили дисциплинированность, а любимым государственным деятелем называли И. Сталина.

На вопрос «Кого из предпринимателей прошлого Вы можете указать как на положительный пример» были получены следующие ответы. Названо 7 фамилий: С.Т. Морозов – 16<sup>6</sup>, В.Н. Поляков<sup>7</sup> – 4, П.Н. Третьяков – 4, П.П. Рябушинский – 2, А.И. Абрикосов – 1. П.А. Бабаев и А.И. Микоян были названы по ошибке. Больше половины опрошенных не смогли назвать ни одной фамилии.

Как пример позитивных государственных деятелей прошлого 30 студентов указали Петра I, 10 – П.А. Столыпина, 3 – С.Ю. Витте, 3 – Александра II, 2 – Сперанского. Тем не менее, 30 студентов назвали деятелей коммунистического прошлого (И. Сталин – 15, В.И. Ленин – 8, М.С. Горбачев – 4, Л.И. Брежнев, Ю.В. Андропов, Н.С. Хрущев). 9 голосов получил Иван Грозный.

Современную российскую экономическую политику одобрили 87 опрошенных.

В качестве негативных государственных деятелей прошлого 18 голосов получил Б.Н. Ельцин, 12 – И. Сталин. Как следствие просмотра сериала «Великая» «на орехи» досталось Петру III – в качестве негативного государственного деятеля его указал один из опрошенных. Из мировых деятелей «по негативу» абсолютные лидеры опросов: А. Гитлер и Б. Обама (по 39). В майских опросах (70 опрошенных) 9 голосов получила Дж. Псаки. В октябре (36 опрошенных) ее фамилия ни разу указана не была, а ее место занял Р. Эрдоган (3 голоса).

Негативно современную российскую экономическую политику оценили 12 студентов.

Причинами таких результатов опроса является то, что новое поколение воспринимает деформированность рыночных отношений в современной российской экономике как данность, имеют место проблемы нерыночной ментальности населения, которые не только воспроизводятся, но еще и укрепляются в сложившихся условиях, в обществе по-прежнему нет признанных авторитетов из числа предпринимателей. В западном смысле слова, класс предпринимателей на уровне среднего и крупного бизнеса отсутствует.

Наивно полагать, что при сложной российской истории рыночные отношения будут развиваться быстро и легко. В современном российском обществе рыночные отношения возникли относительно недавно – каких-то 25 лет назад. С точки зрения культуры частной собственности – этот отрезок времени – ничто. Те ростки рыночных отношений, которые имели место в советском обществе, были в значительной степени деформированы и развивались вне правового поля. Показателен пример В.В. Мельникова<sup>8</sup>, который шил в советское время джинсы и имел судимость за незаконную предпринимательскую деятельность. Первые проекты другого известного предпринимателя А.М. Тарасова (брачные агентства) уже в перестроечное время были закрыты.

Сегодня рыночные отношения не только слабы, но и ограничиваются преимущественно сферой экономических отношений, и, как правило, не полностью. Многие атрибуты современной жизни (трудовые книжки, институт прописки, семейный кодекс и др.) возникли в 1930-х гг. и чувствуют себя в современном российском обществе более устойчиво, чем рыночные законы. Во многих случаях в рыночную экономику вмешиваются «моральные» соображения, которые трактуются исключительно в общинно-советском духе. Попытки губернатора Саратовской области Д.Ф. Аяцкова в середине 1990-х гг. допустить создание публичных домов не увенчались успехом. Это сфера рыночных отношений закрыта до сих пор. В начале 2000-х гг. были запрещены игорные дома, хотя и они, и публичные дома нормально работали в России начала XX века и не вызывали никаких споров. Едва ли то общество было менее моральным, чем нынешнее.

В ходе проведенного опроса большинство студентов (58 из 106) высказались против открытия публичных домов. Точно такой же результат (один в один!) был получен и в отношении игорных домов. За легализацию проституции высказалось 11 опрошенных (при этом больший процент у женской аудитории), а за игорные дома – 10.

<sup>6</sup> Усадьба С.Т.Морозова находится в пригороде г.Видное, где в МРСЭИ проводился опрос.

<sup>7</sup> Первый директор «Автоваза» как результат занятий автора со студентами по «Логистике».

<sup>8</sup> В постсоветской России основатель фирмы «Глория джинс», специализирующейся на пошиве и продаже одежды.

Сегодня рыночная экономика ассоциируется с деятельностью крупных госкорпораций, к которым имеет очень слабое отношение, а не с малым предпринимательством. Одно остается неизменным – мелких торговцев как гоняли у московского метро во времена СССР, так гоняют и по сей день. Но именно эти торговцы и есть пример настоящего предпринимательства. Бабушка, торгующая вязаными шерстяными носками – больший предприниматель, чем госкапиталист, торгующий российской нефтью.

Предпринимательство не понимается с точки зрения его значения в развитии общества. В учебниках по экономике по настоящее время среди важнейших факторов производства указываются труд и капитал, но не предпринимательство. Большая часть общества видит в предпринимательстве возможность получения чрезмерных доходов и не понимает такие важные его характеристики, как риски, профессионализм, самостоятельность. В предпринимательстве видится «благо», а не «крест». И если социалистическое общество – это общество наемных рабочих, то современное рыночное общество, в значительной мере, – это общество предпринимателей.

С точки зрения рыночной ментальности современное российское общество остается отсталым – это общество Фирса из пьесы А.П. Чехова «Вишневый сад», который реформу и свободу воспринимал как «несчастье». По сути, несмотря на разрыв в шесть поколений, современное российское общество можно сравнить с обществом только что освободившихся крепостных крестьян, которые тоскуют по барину и хотели бы снова вернуться под его покровительство. «Пойду, куда пошлете», – философия Фирса и значительной части современного российского общества.

С точки зрения наших исторических традиций и ментальности для рыночной экономики с ее свободами, новаторством, рисками и творчеством все очень плохо. В то время как Россия избавилась от крепостного права в 1861 г., благодаря указу императора Александра II, рабство в отношении африканского населения в странах Латинской Америки было отменено на Гаити – 1793, в Гваделупе – 1794 (до 1802, повторно с 1848), Доминикане – 1822, Чили – 1823, Мексике – 1829, Парагвае и Уругвае – 1842. Африканское население маленькой Гваделупы освободилось от рабства за три поколения до отмены крепостного права в России. И хотя французы, спустя 8 лет, вернули рабство, – это уже было другое население, и с ним ничего нельзя было поделаться. Многие неевропейские народы вообще не знали, что такое рабство. Это, например, характерно для населения островов Океании.

Эффективная инновационная экономика и управление не могут возникнуть в обществе Фирса, тоскующего по барину. И дело не в законах и даже не в государственной политике. Важно изменение самого общественного фона – воспитание людей, устремленных в будущее, открывающих новые горизонты науки, техники и экономики.

Если нет рыночных традиций, по мнению У. Оучи, это совсем не означает, что общество надо «законсервировать» в его отсталом состоянии. Большое значение в воспитании нового экономического, рационального, свободного человека принадлежит педагогической науке, без поддержки которой любая общественная реформа обречена на провал. В этом и состоит смысл теории Z Уильяма Оучи, который не просто констатировал «нерыночность» отдельных традиций<sup>9</sup>, а задавался вопросом о том, как их использовать в процессе создания современной экономики. Не случайно, модернизация Японии в послевоенный период началась именно с образования.

Современное экономическое воспитание не сводится к набору некоторых формализованных правил, которые достаточно освоить и стать личностью и гуманистом. Это постепенный и долговременный процесс, начинающийся с рождения человека и проистекающий в сложной среде: в семье, окружающем социуме, школе, на работе, информационном пространстве и т.д. Образование должно стать сплошным, охватывая все население в течение всей его жизни – с момента рождения и до смерти.

Важнейшей задачей воспитания должно стать формирование современной экономической культуры человека. Данный процесс предполагает не только формирование деловых качеств – бережливости, предприимчивости, расчетливости, но и накопление знаний, касающихся проблем собственности, систем хозяйствования, экономической рентабельности, налогового обложения.

Установлено, что воспитание должно иметь цели, к которым оно будет стремиться. Развитие современного общества предъявляет новые требования к содержанию экономического сознания человека, обеспечивающего понимание экономической жизни общества, что, в свою очередь, влияет и на цели современного экономического воспитания. С экономикой человек сталкивается не только в профессиональной деятельности, но и в личной жизни (планирование бюджета, рациональное использование средств, времени и др.). Соответственно воспитание таких качеств, как: экономность, расчетливость, стремление к личному успеху и благополучию и пр.,

---

<sup>9</sup> Свою теорию он рассматривал на примере Японии.

необходимых для успешной экономической деятельности и влияющих на рациональность поведения, становится актуальным.

Важную роль в гуманистической направленности экономического образования играет литература. В процессе воспитания большое значение приобретают литературные образы людей гуманных, рациональных, самостоятельных и справедливых.

В отечественной литературе на первом плане совершенно другие образы. Каштанка А.П. Чехова, - симпатичная добрая собачка оказывается брошенной хозяином-пьяницей, который называл ее «холерой». Она попадает к клоуну и находит себе друзей. В новом социуме начинает работать и получает признание. Жизнь ее налаживается, но в конце произведения она возвращается назад к прежнему владельцу. Еще более яркие примеры мы находим в произведениях советских писателей – М.А. Шолохова, Н.А. Островского, Б.Н. Полевого, А.А. Фадеева и др. Герои советской литературы – это, прежде всего, государственники, которые жертвуют своей жизнью во благо общественных идей. Они идеалисты государства, которому без колебаний посвящают и отдают свою жизнь. Не случайно, что советские литературные герои к концу произведений чаще всего трагически погибают. Экономической рациональности в их поведении нет. Тем самым у читателей воспитывается культ государства, которое направляет людей своей политикой. При таком воспитании люди учатся жертвенности, дисциплинированности, но не самостоятельности и предприимчивости. От экономики советские герои очень далеки.

Совсем другие образы мы находим в классической английской литературе, будь то Дж. Остин или Ч.Диккенс, герои которых, будь то Давид Копперфильд или Фанни Прайс<sup>10</sup>, с самых ранних детских лет, познав нужду, трудятся, полагаются на собственные силы, обретают жизненный стержень, постигают дружбу, находят опору в близких людях и, в конце концов, обретают жизненное счастье.

Значительные изменения должна претерпеть система обучения школьников и студентов. Сегодня в вузах образовательный процесс унифицирован и регламентирован до предела. Можно ли обучиться основам рыночной экономики в колхозах? Вместе с тем, предан забвению опыт России начала XX века, когда та же столыпинская реформа сопровождалась значительной либерализацией образовательного процесса, флагманом которого был Вольный (Народный) университет Шаняевского. Этот университет был полигоном новых педагогических приемов, новаторства, не знал сословных ограничений и собрал на тот момент лучшие педагогические кадры страны. Среди слушателей университета были служащие, учителя, ремесленники, рабочие. Принимались лица не моложе 16 лет. Документы об образовании не требовались. Допускалось самостоятельное комплектование учебного курса предметами по выбору. Преподаватели могли не иметь официальной учёной степени, но условием приёма на работу был опыт педагогической и научной деятельности. Университет А.Л. Шаняевского формировал новые прогрессивные традиции российских университетов во многом опережая свое время<sup>11</sup>.

Большое значение в развитии рыночной культуры принадлежит управленческой деловой элите. Именно на ней лежит ответственность за сохранение важнейших позитивных традиций общества и его направление на пути поступательного прогрессивного развития.

Все это требует времени. Общество Фирса и Каштанки не может в одночасье превратиться в общество Давида Копперфильда и Фанни Прайс. Потребуется много времени. «Зима будет долгой», - так говорит в концовке прекрасной постановки Марка Захарова «Убить дракона»<sup>12</sup> один из героев. Но когда-то этот путь начинать надо.

#### Список литературы

1. Егоров Ю.Н. История российской экономической науки XIX – XX вв. –М.: МПА-ПРЕСС,2012. – 322 с.
2. Егоров Ю.Н. Цена цивилизации. // Новая литература. Newlit.ru.
3. Егоров Ю.Н. Научное и общественное наследие Александра Ивановича Чупрова // Финансовый журнал ГУМФ. – 2012. – №3.– С.165-172.
4. Егоров Ю.Н. Русское предпринимательство и общественная среда. –М.: МПА-Пресс, 2013. -32 с.
5. Егоров Ю.Н., Надточий Ю.Б. О влиянии личностного подхода в воспитании на экономическую культуру общества. //Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия. Часть 3. – Новосибирск,2015. С.62-65.
6. Каблуков Н. Об условиях развития крестьянского хозяйства в России. –М.,1899.
7. Ковалевский М. Экономический строй России. –СМб,1900.

<sup>10</sup> «Поместье Мэнсфилд» Дж.Остин.

<sup>11</sup> Более подробно: Фортунатов А. Научная (высшая) школа. –М.: Товарищество Типо-Литографии И.М.Машистова,1918.

<sup>12</sup> По пьесе «Дракон» Евгения Шварца.

8. Оучи У. Методы организации производства: японский и американский подходы. –М.: Экономика,1984.
9. Фортунатов А. Научная (высшая) школа. –М.: Товарищество Типо-Литографии И.М.Машистова,1918.
10. Чупров А.И. Речи и статьи. Т.II. –М.,1909.

## ПОДХОДЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Горбанев А.В., Саломатина С.Ю.**

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Решение о вложении средств в то или иное предприятие принимается инвестором на основании его заключения об инвестиционной привлекательности этого предприятия. Отсутствие общепринятого определения понятия инвестиционной привлекательности позволяет предположить наличие субъективного суждения инвестора о степени влияния некоторых факторов на инвестиционную привлекательность. На наш взгляд инвестиционная привлекательность предприятия – это категория, характеризующая возможность максимизации прибыли инвестора с учётом оптимального для него соотношения доходность/риск. Современные экономические условия требуют от инвестора детального изучения всех факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия.

Инвестиционный анализ проводится путём определения количественных и качественных показателей, в которых выражаются различные факторы, влияющие на все аспекты деятельности предприятия. Они включают в себя факторы как внешней, так и внутренней среды.

Факторы внешней среды формируют условия, в которых функционирует предприятие, при этом предприятие не всегда может воздействовать на эти условия. Факторы внутренней среды сформированы самой деятельностью предприятия и полностью подконтрольны ему.

Факторы внешней среды условно можно разделить на [3, с. 37]:

1. Макросреду – факторы, оказывающие косвенное воздействие на деятельность предприятия: экономические, политико-правовые, демографические, научно-технические, природно-климатические и социально-культурные.

2. Микросреду – факторы, оказывающие прямое воздействие на деятельность предприятия: потребители, поставщики, конкуренты и контрагенты.

Внутренние факторы включают в себя все внутренние бизнес-процессы, протекающие в компании, а также факторы, характеризующие процессы развития предприятия.

На сегодняшний день существует несколько подходов, в рамках которых разработано большое количество методов, имеющих свои особенности и характеризующих инвестиционную привлекательность предприятий с разных сторон.

Существующие подходы для определения инвестиционной привлекательности предприятия основаны на определении основных источников информации, необходимой инвестору для принятия правильного инвестиционного решения, а так же на определении ряда показателей, полученных путём преобразования входящей информации, на основе которых принимается инвестиционное решение. При этом различные подходы пытаются учесть все вышеперечисленные факторы, однако предпосылки, лежащие в основе этих подходов, различны.

Первый подход - оценка с помощью финансовых коэффициентов, является довольно распространенным. При его применении оценка инвестиционной привлекательности проводится на основе описания финансового состояния организации с помощью различных параметров (коэффициентов). Финансовое состояние представляет собой сложную концепцию, и сочетает в себе все основные аспекты деятельности предприятия: производство, коммерческо-сбытовая деятельность, инвестиции, взаимоотношения с персоналом.

Таким образом, этот подход - хороший способ определения эффективности деятельности предприятия, оценки перспектив развития анализируемой компании с точки зрения возможности мобилизации ресурсов и будущего возвращения инвестиций.

Источником информации при таком подходе служат учётные документы предприятия (бухгалтерский баланс, отчет о финансовом результате, отчет о движении денежных средств). Оценка осуществляется по информации за определенный период, поэтому задачей потенциального инвестора является выявление особенностей функционирования предприятия в течение этого времени для прогнозирования будущих тенденций. Существует целый ряд методов, основанных на диагностике финансовых показателей, но, несмотря

на их разнообразие в экономической литературе, по нашему мнению, основные различия определяются следующими обстоятельствами:

- Количество используемых финансовых коэффициентов;
- Весовые значения коэффициентов, учитываемые при принятии инвестиционного решения.

На наш взгляд, этот подход не является полным, поскольку в нём деятельность предприятия представлена только с точки зрения его финансового положения и недостаточно, либо же вовсе не учитываются другие факторы (в особенности факторы макро- и микросреды). Очевидным преимуществом этого подхода является простота и точность в отражении качества работы компаний.

Основой второго подхода является определение динамики изменения биржевых курсов ценных бумаг. Он включает в себя анализ спроса и предложения на ценные бумаги компании, технический анализ, анализ объёмов совершённых сделок за определённые промежутки времени на определённых ценовых уровнях. Сторонники данного подхода утверждают, что все факторы, влияющие на деятельность компании учитываются в ценных бумагах, эмитированных этой компанией. По нашему мнению, такой подход требует высоко развитой инфраструктуры фондовых рынков с большим количеством участников, бумаги которых торгуются на фондовом рынке. Это даст возможность инвестору адекватно сопоставлять перспективы вложения в ценные бумаги того или иного эмитента.

Третий подход - это комплексная оценка инвестиционной привлекательности. В рамках этого подхода инвестиционная привлекательность оценивается в качестве всеобъемлющей категории. В этом случае она характеризуется набором экономических и психологических компонентов, которые определяют возможность достижения желаемых результатов от инвестиций и рисков, связанных с этим процессом для инвесторов. Под экономическими показателями мы понимаем финансовый анализ (рассматривали выше), и оценку других сторон деятельности компании, не учитываемых в финансовой отчётности (могут быть вычислены или определены экспертным путем). Этот метод помогает описать как внешние, так и внутренние компоненты инвестиционной привлекательности компании. Под психологической составляющей мы понимаем субъективные предпочтения инвестора, касающиеся показателей деятельности предприятия. В этом случае все зависит от конкретного человека или группы людей, их ожиданий и желаний.

Комплексный подход является более сложным и универсальным для оценки инвестиционной привлекательности компании, в первую очередь, потому что он включает в себя экономические расчеты и экспертные мнения, которые всесторонне описывают предприятие.

В конечном итоге можно заключить, что нет ни одного исключительно однозначного способа оценки инвестиционной привлекательности предприятия. При выборе метода должны быть учтены многие факторы, в том числе и субъективные: определение целей инвестирования, наличие достоверной информации, специфика бизнеса, предпочтения инвестора и т.д. Понимание комплексности воздействия различных факторов на инвестиционную привлекательность позволяет инвестору выбрать правильный аналитический подход при принятии инвестиционного решения.

#### Список литературы

1. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2010. — 376 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.] — М.: Издательство «Омега-Л», 2013. — 388 с.: ил., табл. — (Высшее финансовое образование).
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 5-е изд. / Под ред. акад. В.М. Семенова. — СПб. Питер, 2016. — 416 с.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).
4. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: учеб. пособие / Н.А. Казакова. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 240 с.: ил.

## ПРОВОЦИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ КАК СРЕДСТВА ПОДРЫВА ОБОРОНОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

**Попова С.В., Черных С.Н.**

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 нее стали использовать идеологические, экономические и другие невоенные методы борьбы.

За примерами далеко ходить не надо, 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.

Известно, что к победе в Великой Отечественной войне привело морально-политическое единство советского народа. Сегодня этого нет, народ наш разделен на бедноту и сверхбогачей. Именно на социальное неравенство делали ставку кукловоды из США при распаде СССР. Именно поэтому они сейчас в недоумении, почему до сих пор нет революционных протестов в России. Ведь из-за такого расслоения общества в любой стране мира уже громили бы свою страну, как в Украине. Но вверх берет, то ли известное долготерпение русского народа, то социальная апатия, стремление выжить в одиночку [2].

Поляризация доходов населения и социальный разлом общества является наиболее опасным социально-экономическим результатом реформ, так как «две России» различаются не только уровнем материальной обеспеченности, но у них разные системы ценностей и приоритетов, разные предпочтения и политические убеждения.

Существуют следующие основные угрозы единству российского общества и роста социальной розни:

отсутствие чётко выраженного смысла и целей (идеологии) существования России, разделяемых основными социальными группами и закреплённых в официальных документах;

разрушение в сознании людей нравственных принципов и моральных норм, насаждение чуждых России ценностей и потребительской псевдокультуры, ориентирующей только на материальный успех и удовольствия, разрушающей семью;

слабое осознание гражданами своей личной и коллективной ответственности за судьбу России;

социальное расслоение, в том числе разница в уровне жизни в разных регионах;

высокий уровень коррупции;

изолированность большей части народа от принятия решений на общегосударственном уровне. Эти и другие угрозы преодолимы, они требуют продуманных решений, основанных на правильном, научно обоснованном и согласованном с ключевыми понятиями уровне [3].

Во второй мировой войне советские граждане воевали за власть, которая отстаивала их интересы. Люди воевали за Родину, за Сталина! Одним из решающих факторов в достижении победы стало морально-политическое единство трудящихся СССР. Сбылись слова В. И. Ленина: «Никогда не победят того народа, в котором рабочие и крестьяне в большинстве своем узнали, почувствовали и увидели, что они отстаивают свою, Советскую власть – власть трудящихся, что отстаивают то дело, победа которого им и их детям обеспечит возможность пользоваться всеми благами культуры, всеми созданиями человеческого труда». Справедливые цели советского народа в борьбе с фашизмом явились наиболее полным выражением сущности социалистического строя, единства интересов всех социальных групп общества.

Сегодня многие рассуждают так: чьи интересы власть отстаивает, тот пусть за нее и воюет. Однако господствующий класс воевать не будет, многие его представители либо сдадут страну, либо сбегут за границу, т.к. у них за рубежом собственность и деньги.

Вспомним выразительное место из романа М. Шолохова «Тихий Дон», где казачий есаул Евгений Листницкий пытается найти общий язык с простым казаком Лагутиным, лишь после того, как убедился, что без поддержки командования со стороны солдатских и казачьих масс рухнет фронт, а за ним и Россия. Приведем этот отрывок полностью.

«...Что ж, господин есаул, – видимо решившись, заговорил Лагутин, поднимая глаза, настойчиво разыскивая взгляд Листницкого: – Большевики последнюю землицку у меня не возьмут. У меня в аккурат один

пай, им моя земля без надобности... А вот, к примеру, – вы не обижайтесь только! – у вашего папаши десять тыщев десятин.

– Не десять, а четыре.

– Ну все одно, хучь и четыре, – рази мал кусок? Какой же это порядок, можно сказать? А кинь по России – таких, как ваш папаша, очень даже много. И так рассудите, господин есаул, что каждый рот куска просит. И вы желаете кушать, и другие всякие люди тоже желают исть. Это ить один цыган приучал кобылу не исть – дескать, приобькнет без корму. А она, сердешная, привыкала, привыкала, да на десятыи сутки взяла да издохла... Порядки – то кривые были при царе, для бедного народа вовсе суковатые... Вашему папаше отрезали вон, как краюху пирога, четыре тыщи, а ить он не в два горла исть, а так же, как и мы, простые люди, в одно. Конешно, обидно за народ! Большевики – они верно нацеливаются, а вы говорите – воевать...

Листницкий слушал его с затаенным волнением. К концу он уже понимал, что бессилён противопоставить какой-либо веский аргумент, чувствовал, что несложными, убийственно-простыми доводами припер его казак к стене, и оттого, что заворошилось наглухо упрямое сознание собственной неправоты...»

Есть ли в современной России новые «Лагутины», озлобленные несправедливостью, чувствующие, что порядки в стране «кривые», а «для бедного народа и вовсе суковатые»?

На этот вопрос легко найти ответ, не вставая из-за стола, в Интернете. Никто не говорит, что это надежный и репрезентативный источник информации об общественном мнении. Интернет является частью информационной войны. Например, на сайте «Авто-опросы» был задан вопрос: «Если завтра начнется война, вы пойдете воевать за нынешнюю Россию?» Опрос проводился с 30 октября 2013 года по 30 октября 2014 года [5]. Ответы большинства пользователей заставляют задуматься о состоянии обороноспособности страны, или, по крайней мере, о морально-политическом состоянии ее мобилизационного резерва:

«Война – понятие крайне растяжимое. Смотря за что воевать. Если за нефть и газ для чинушей и депутатов, под предлогом освобождения там кого-то или якобы сырьевой независимости страны – пускай депутаты сами воюют. Если за свою семью, друзей, родных и близких – без вопросов...»

«А за кого воевать, за олигархов? Если сын олигарха возьмёт оружие и пойдёт со мной, то я готов. Но этого конечно не произойдёт».

«Если агрессия на нашей территории – всех своих вывезу и сам уеду, если не получится тогда под автомат, но любого генерала или чина без зазрения совести, в случае морально социальной неприязни пуцу в расход. Начальника нашего ЖЭКа – например первым, даже говорить не стану, и так по вертикали власти до упора, попутно защищая Родину от прочих уродов...»

«А давайте посмотрим внимательнее – что конкретно в этой стране ваше? Четыре стены с обоями, мебель, а дальше? Все в этой стране принадлежит власти, мэрии, комитету, сыну полковника ФСБ, министру, губернатору, чиновнику, еще кому-то».

«Нет! За эту страну я воевать не буду!!! А за кого воевать? За олигархов? Что они мне дали? Что они сделали для России? Я против них пойду – это факт, умру, ну и хрен с ним... Своих убивать не буду и чужих не трону... В общем, для меня Родина – это моя семья... Кто ей вредит, так это наша власть!»

«Я свалю. Меня тут держит пара квадратных метров и машина. К Батьке уеду. За кого воевать? За Газпром, который делит нефть? Или за тех, кто использует недра и ворует деньги? Кто наворовался – первый свалит и бросит эту Рашку».

Возможно, конечно, что на этой ветке сайта обосновались одни предатели, пораженцы и трусы, но, тем не менее, результаты опроса заставляют, как минимум, задуматься. Так же как задумался когда-то есаул Листницкий, пока дело не дошло до гражданской войны.

Социальное напряжение в стране растет, а в связи с экономическим кризисом будет расти еще больше, и главный виновником такого положения, как видно из результатов опроса, народ считает не экстремистов и радикалов, а власть. Вполне возможно, что глобальный социальный конфликт вновь произойдет по социально-экономическому признаку – к примеру, «новые богатые» против «новых бедных». Камнем преткновения может стать пресловутая высокая разница в дифференциации доходов и недоработки в социально-экономической политике.

Вместе с тем Президент В.В. Путин не устает подчеркивать необходимость единства консолидации общества, особенно сегодня в условиях агрессивной политики Запада. Аналитики отмечают, что путинская модель требует, чтобы у всех членов общества был один, «единый взгляд» «на важнейшие задачи государственной политики» и «полное общенациональное единство в оценке стоящих перед страной стратегических задач» (Послание 2003, 2012 и других лет). При этом патриотизм и сама идея единства, с одной стороны, возводятся в статус исторически присущих национальных черт, части российской культуры, а с другой, как мы уже отмечали выше, репрезентируются как необходимое условие выживания нации. Еще в начале своей



президентской карьеры в Послании ФС РФ в 2000 году он сказал, что «... на всем протяжении нашей истории Россия и ее граждане совершали и совершают поистине исторический подвиг». Подвиг «удержания государства на обширном пространстве». И хотя это огромный труд и тяжкие лишения народа, но «именно таков тысячелетний исторический путь России».

Поскольку Россия изображается как государство, которому постоянно угрожают «развитые страны», не желающие «видеть Россию сильной», то на повестку дня выходит не развитие, а выживание. И становится неважным, насколько эффективной или неэффективной оказывается социально-экономическая политика действующей власти [1].

В настоящее время призывы к консолидации в адрес элиты и простых граждан, показывают существенную разницу. Если в адрес народа, чаще всего звучат слова «жертва», «подвиг», «мобилизация», «гражданская ответственность», то в обращениях к элите, чаще встречаются категории «сотрудничать», «диалог», «взаимодействовать», «обмен мнениями», «взвешенная критика». Иными словами, все жертвы и подвиги во имя российской государственности традиционно возлагаются на народ, абсолютно обходя стороной привилегированных чиновников [3]. Абсолютизация единства общества в его партийно-идеологической форме привела к публичному отказу от самой необходимости социального единства и идеологии.

Короткий период постсоветского времени показал, что идеологический вакуум в обществе невозможен. Не будучи подкрепленными идеологией, общечеловеческие ценности превращаются в фетиш, не способный помочь в разрешении социальных конфликтов. Отказавшись от идеологии, общество не сможет быть единым целым и выполнять свои функции, осуществляемые социальными группами. Не поможет и прием развязывания «маленькой» победоносной войны с целью сплочения нации, как в случае нападение Грузии на Южную Осетию, присоединение Крыма, война на Донбассе.

За 25 лет нестабильного развития страны российское общество побывало и в состоянии предельно высокой напряженности, чреватой внезапным перерастанием в бунт, и в состоянии видимой умиротворенности. Однако скрытая напряженность не спадала все эти годы. И это должно учитываться как важнейший фактор, влияющий на обороноспособность страны.

#### Список литературы

- 1 Власть и народ в условиях войн и социальных конфликтов: материалы 4-ой региональной науч. конференции Воронеж, 2 февраля 2010 г. / Воронеж. гос. ун-т, Ист. фак. Воронеж: Истоки, 2010. 470 с.
- 2 Воронцова Л.В. История и современность информационного противоборства. М.: Горячая линия – Телеком, 2006. 192 с.
- 3 Захарова О. «Национальное единство» Путина. Консолидация российского общества: иллюзия или реальность? // URL: <http://intersectionproject.eu/ru/article/society/nacionalnoe-edinstvo-putina/> / 12.10.2015.
- 4 Расторгуева Л.В. Лингвopsихотехнологии в политическом дискурсе. Воронеж: ВГТУ, 2010. 112 с.
- 5 Авто-опросы. Если завтра начнется война, вы пойдете воевать за ЭТУ Россию? // (<http://vote.auto.ru/vote/25845/>) / 20.10.2015

## СЕКЦИЯ №2.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

#### АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ КАК ОДНОГО ИЗ ФАКТОРОВ БЕДНОСТИ В РОССИИ

Ведихина А.С.

ФГАОУ ВПО КФУ «Казанский (Приволжский) федеральный университет», г.Казань

Явления бедности и безработицы взаимосвязаны, что объясняется следующими аспектами:

1. Остаться бедными и безработными рискуют женщины и молодежь в возрасте от 16 до 30 лет, ввиду отсутствия высшего образования, опыта работы и высокой квалификации. Безработица среди молодежи имеет отличительные черты. Ее можно назвать краткосрочным, временным явлением, но довольно таки частым («фрикционная безработица»). Но если кризисные явления на рынке труда сохраняются продолжительное

количество времени, то молодежная безработица становится угрозой для общества: снижается интенсивность поиска рабочих мест, теряется квалификация, рабочая сила перестает воспроизводиться.

2. Пособие по безработице зависит от предшествующей заработной платы.

3. Бедные работают с меньшей производительностью труда.

Осуществление сокращения уровня бедности в России не возможно без учета фактора безработицы. Анализируя статистические наблюдения, можно выделить прямую зависимость между бедностью и безработицей. Бедность среди безработных в полтора-два раза выше, чем в среднем во всем населении.

Семьи, в составе которых имеются безработные, становятся группой риска. По мере ухудшения экономической ситуации безработица становилась все более значительной составляющей бедности.

В России безработица стала глобальным явлением, характерным всем регионам и социальным группам.

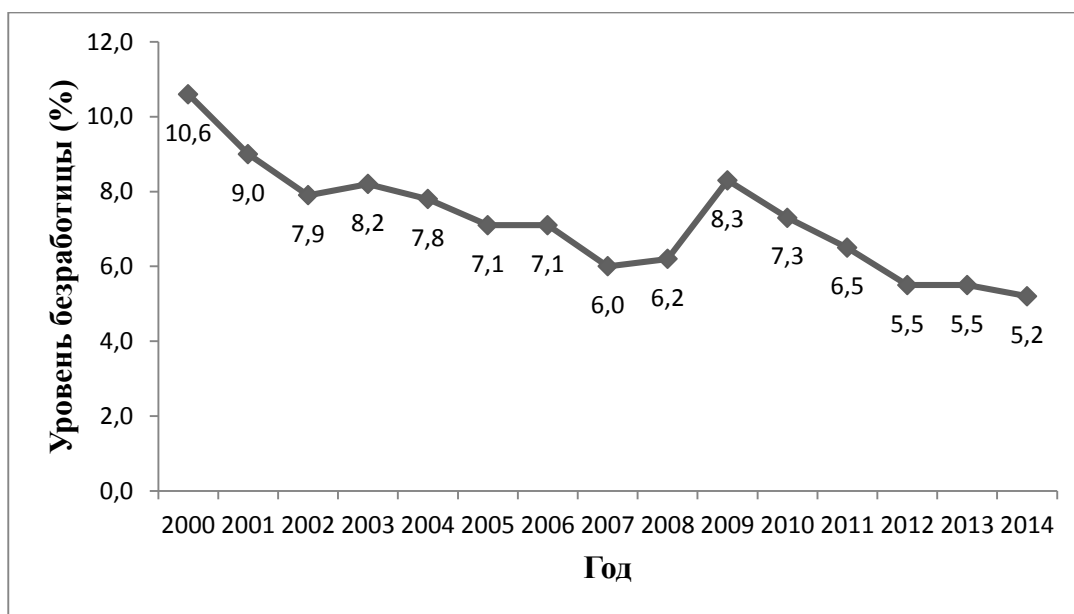


Рис.1. Уровень безработицы в России (%) [3]

На данном графике представлен уровень безработицы, который имеет тенденцию к снижению. Если в 2000 году он был 10,6%, то в 2014 стал 5,2%.

Самый высокий уровень безработицы прослеживается в Северо-Кавказском федеральном округе, что видно на Рисунке 2. Этот регион характеризуется слабой социальной модернизацией, малоинициативным населением, наименее благоприятными условиями жизни, здесь наблюдается наибольший прирост населения, большая доля многодетных семей. В основном население данных регионов занято в сельском хозяйстве и бюджетной сфере.

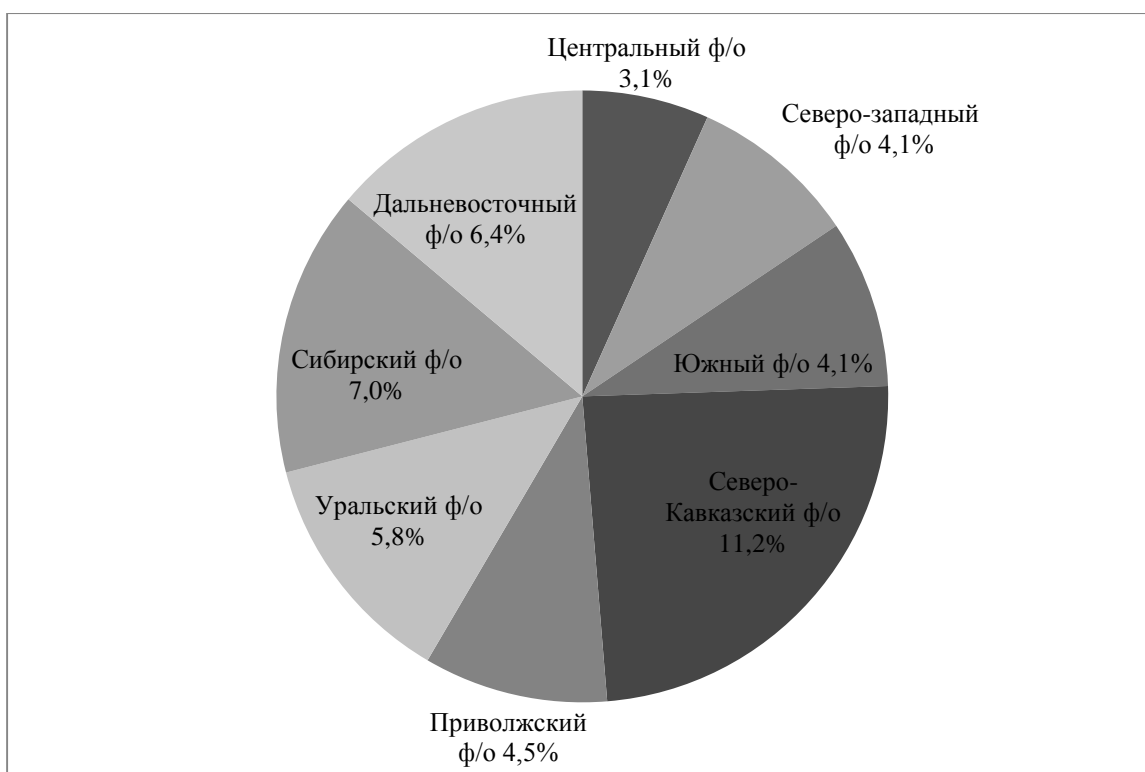


Рис.2. Уровень безработицы по федеральным округам в России (%) [3]

Уровень безработицы низкий в Центральном федеральном округе, Северо-Западном федеральном округе и Южном федеральном округе, так как данные регионы характеризуются благоприятными условиями, инвестиционно привлекательными, в них сосредоточены высокие среднедушевые доходы.

Анализируя данные Росстата, можно составить общий портрет безработных, как правило, это мужчины и женщины в возрасте 34-35 лет [1], не имеющее высшего образования, а только среднее (полное) общее образование [2].

При рассмотрении проблемы безработицы следует обратить внимание на так называемые ловушки безработицы. Различают сильную ловушку и слабую ловушку.

Сильная ловушка безработицы – возникает, если чистый денежный доход безработного (за счет пособий по безработице) превышает чистый денежный доход такого же работающего индивида.

Слабая ловушка безработицы – возникает, когда доход работающего индивида превышает доход, который он имел бы, будучи безработным, но разница между этими доходами недостаточна для перекрытия отрицательной полезности от трудовых усилий. То есть легче получать пособие по безработице, чем иметь работу не с привлекательной зарплатой.

Для комплексного решения проблем бедности и безработицы необходимо провести государственную политику, которая будет включать в себя следующие меры:

- достижение высоких темпов роста в реальном секторе экономики, стимулирование спроса на рабочую силу в продвинутых в научно-техническом отношении отраслях, а также в социально ориентированных отраслях (легкой и пищевой промышленности, услугах);
- сокращение низкооплачиваемой занятости и маргинальных рабочих мест и увеличения числа высокооплачиваемых и защищенных рабочих мест; поддержание стоимости рабочей силы на более или менее неизменном приемлемом уровне;
- поддержка малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровнях.
- установление соответствия спроса на рабочую силу профессиональному образованию.
- повышения территориальной мобильности рабочей силы и оптимизации привлечения иностранной рабочей силы. Целесообразно в первую очередь предоставлять работу соотечественникам, привлекать ценных иностранных специалистов и инвесторов, желающих создать рабочие места в нашей стране, минимизировать привлечение малоквалифицированных иностранных работников;
- обеспечение социальной защиты работников организаций, находящихся на грани банкротства;

- предупреждения массовой и сокращение длительной безработицы, смягчения последствий долговременной безработицы;
- совершенствования организации профсоюзного движения и более серьезного отношения к заключению коллективных договоров; координации деятельности профсоюзов, государственных органов и работодателей в разработке и воплощении мер по стимулированию занятости граждан;
- развития практики профилирования зарегистрированных безработных – выделения социально-профессиональных, половозрастных групп, а также групп с различной степенью активности поиска работы; ориентирования специфических мер политики содействия занятости на каждую отдельную группу.

#### Список литературы

1. Распределение численности безработных по возрастным группам. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_13/IssWWW.exe/Stg/d01/05-17.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d01/05-17.htm)
2. Распределение численности безработных по уровню образования. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_13/IssWWW.exe/Stg/d01/05-18.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d01/05-18.htm)
3. Уровень безработицы. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#)

## ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КРИЗИСА И САНКЦИЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Грачев С.А

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени профессора И.И. Иванова, г.Курск

Впервые о таком понятии как мировой продовольственный кризис заговорили в 2007-2008 гг. Это период роста цен на все продукты питания, затронувший все развитые и развивающиеся страны. Причинами данного роста стали засуха в зернопроизводящих странах и рост нефтяных цен в конце 2006 года, которые привели к повышению цен на удобрения и транспортировку продуктов. Природные катаклизмы и ухудшение состояния природной среды тоже поспособствовали потере продуктивных и пастбищных земель[3]. Также одной из причин является увеличение населения в мире. Особенно это заметно в государствах Северной Африки и Ближнего Востока, где рост производства не поспевает за ростом численности населения.

В последние годы на каждого человека в мире приходится 0,1 га посевов зерновых культур, что вдвое меньше, чем было в начале 60-х годов прошлого века. Если за 1970-1980 гг. мировое производство зерна увеличивалось в среднем за год на 2,2%, то в последующий период рост сократился почти наполовину. В результате все большее количество стран полагается на импорт зерна, тем самым повышая спрос на него и таким образом, вызывает рост цен на зерно и продукты, произведенные с его использованием. Этому способствует и тот факт, что мировой рынок зерна контролируется несколькими транснациональными корпорациями, представленными такими странами как Канада, США, Австралия, Аргентина, страны Европейского Союза (Нидерланды, Германия и др.) В последние годы все более заметную роль на этом рынке стали играть Россия, Казахстан и Украина[1].

На России данный кризис отразился весьма существенно: цены на продукты питания выросли на десятки процентов, сократилось собственное производство до уровня 60-70 гг. прошлого столетия. Согласно данным, которые приводит академик РАСХН И.Г. Ушачев, производство молока в стране в 2008 году по объему было сопоставимо с уровнем 1958 года, мяса в целом – с уровнем 1970 года, яиц – с 1977 годом. поголовье крупного рогатого скота сократилось до размеров того, которое насчитывалось после коллективизации в 1933-1934 гг. Если в 1990-м году на Россию приходилось около 6% мирового производства мяса, то в 2006 г. – уже менее 2%. Помимо этого фактически утраченными оказались достижения в области селекции растений и племенного производства скота.

К причинам такого “застоя” можно отнести:

- крайне медленный рост собственного производства продуктов питания. Страна находится в зависимости от западных товаропроизводителей;

- присутствие на рынке большого количества спекулянтов-перекупщиков. Товарпроизводители вынуждены продавать свою продукцию за бесценок, так как на рынок они выйти по какой-то причине самостоятельно не могут, а конечный потребитель покупает ее по заведомо высоким ценам;

- торговые наценки, которые на прилавках магазинов составляют 30-40%. В развитых странах, таких как Канада, Китай, США торговая наценка составляет не более 12 %, а на социально-значимые продукты – не более 8%;

- увеличение внутренних цен на топливо очень сильно сказывается на стоимости транспортировки продукции и ее конечной стоимости, учитывая размеры нашей необъятной страны;

- высокий общий уровень инфляции;

- отток трудоспособного и перспективного населения из села в города и многие другие.

Как известно, санкции, введенные в связи с украинскими событиями в 2014 году в отношении физических и юридических лиц России, странами ЕС, США и рядом других крупных стран достаточно серьезно могли бы повлиять на продовольственную безопасность страны. Однако грамотные ответные санкции РФ не только не ухудшили положения дел в продовольственной сфере, напротив это дало толчок к развитию собственного АПК, а также диверсификации замещения продуктов питания. «С момента введения ответных мер России на санкции импорт продовольствия снизился практически вдвое с прошлого года. В 2014 году импорт составил 41 млрд. долларов США, по нашей оценке, к концу 2015 года он достигнет 25 млрд. долларов США», – приводит пресс-служба Минсельхоза слова А. Ткачёва.

Можно проследить динамику объема российского импорта продовольственных товаров и напитков, а также молочных продуктов в 3 квартале 2013г. и в том же квартале 2014г.[6].

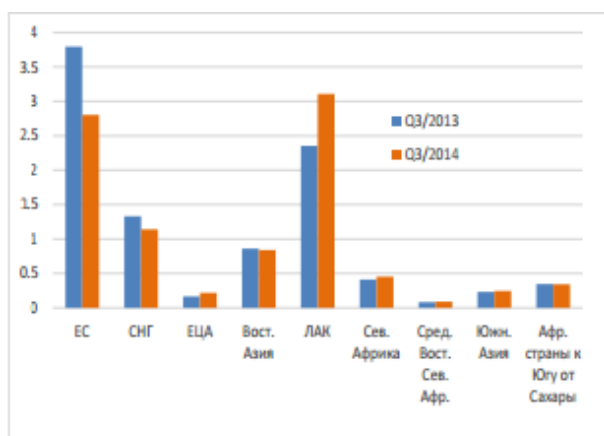


Рис.1. Объем российского импорта продовольственных товаров и напитков: 3 кв. 2013 г. и 3 кв. 2014 г. (млрд. долларов США)

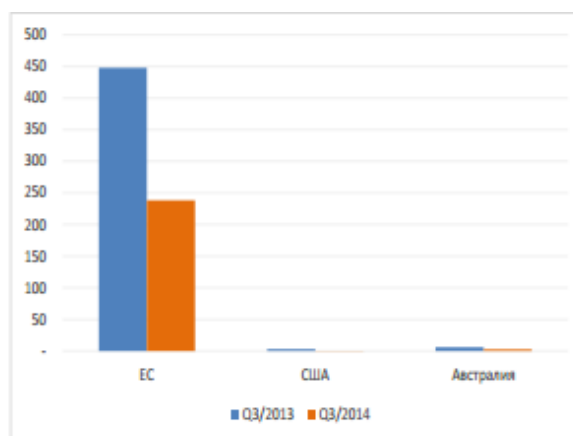


Рис.2. Объем российского импорта молочных продуктов: 3 кв. 2013г. и 3 кв. 2014 г. (млрд. долларов США)

Как видно из рисунков Россия постепенно снижает торговлю со странами ЕС и странами СНГ. Импорт молочных продуктов снизился почти в 2 раза. Это позитивный сигнал, который говорит о том, что произошел переход на отечественную продукцию, потому что потребление молока не могло упасть так же сильно. Можно заметить, что налаживаются торговые отношения со странами Латинской Америки и Северной Африки. Это подтверждает и министр сельского хозяйства России. Он отметил, что удалось заместить импорт не только за счёт отечественных сельхозпроизводителей, которые нарастили объёмы производства и заняли освободившиеся ниши, но и за счёт поставок из стран СНГ, Латинской Америки и Азии. Поставки мясной продукции из Евросоюза, США и Австралии заменили на продукцию из Бразилии, Белоруссии, Парагвая и Аргентины. Норвежскую и европейскую рыбу заменили продукцией из Исландии, Китая, Чили и Фарерских островов. Белоруссия практически полностью заместила европейский импорт молочной продукции, увеличив свою долю в общем объёме импорта почти в 2 раза (до 86%). Незначительно выросли поставки овощей из Турции, Белоруссии, Египта, Ирана, Азербайджана, Китая. Поставки картофеля выросли из Эквадора, Белоруссии, Турции, Египта, Сербии и Пакистана [5].

Правительству РФ пришлось скорректировать программу развития АПК из-за санкции и выделить дополнительно 600 млрд. рублей на ближайшие годы. Перед аграрным комплексом сейчас поставлены новые задачи, в том числе по обеспечению продовольственной безопасности страны в условиях санкционного давления. "Учитывая эти новые задачи, нам необходимо принять ряд решений, которые простимулируют

развитие животноводства. Даже с пониманием того, что у нас все очень не просто с финансами", - сказал Медведев. Он подчеркнул, что необходимо увеличить ассортимент отечественной молочной и мясной продукции.

Премьер отметил, что корректировки программы развития АПК как раз и касаются таких направлений, как животноводство и малые формы хозяйствования [4].

Таким образом, Россия не только завела новые партнерские и торговые отношения со странами Латинской Америки, Азии и странами СНГ, но также обратила большее внимание на своих внутренних производителей и даже выделила дополнительные денежные средства для их поддержания.

Импорт замещение продовольствия в первую очередь направлена на поддержку наших аграриев и фермеров, снабжение населения свежими и качественными продуктами. И сегодня отечественная продукция, в том числе из стран Белоруссии и Казахстана, активно вытесняют импортные товары [2]. Отсутствие некоторых привычных иностранных продуктов на полках магазинов не является недружественной политикой по отношению к западным партнерам и тем более - не попыткой вернуть нашу страну в реалии советских времен. Временные ограничения связаны исключительно с ответной реакцией на действия ряда стран по отношению к России.

Воздействие санкций, скорее всего, будет сохраняться в течение продолжительного времени. России необходимо научиться управлять рисками, связанными с низкими и постоянно колеблющимися ценами на нефть и неустойчивым курсом рубля. Потому что даже после заметной поддержки государством аграрного сектора, наша страна по-прежнему остается энергезависимой, так как экспорт почти на 70% состоит из нефтепродуктов. Переход с каждым годом должен быть плавным, требуется постепенно наращивать свое производство в аграрном секторе и выходить с этой продукцией на мировой рынок, при этом, не забывая о внутренних потребителях. При должном подходе и таких территориях, богатых черноземами, Россия способна накормить не только себя, но и большую часть стран, которые закупают продовольствие.

#### Список литературы

1. Алтухов А.И. – Мировой продовольственный кризис: причины и последствия. – Вестник Курской Государственной Сельскохозяйственной Академии. - №5. – 2013
2. Зыкова Т. - Российская газета. - № 191. – С.9
3. Соловьева Т.Н., Жиляков Д.И. – Современные тенденции продовольственной безопасности Российской Федерации // Вестник Государственной Сельскохозяйственной Академии. -2012.- №9. - С. 5-7
4. Информационная группа Интерфакс, URL: <http://www.interfax.ru/business/402423>
5. Международный агропромышленный портал, URL: <http://agronews.by/news/vneshnyaja-torgovlya/13487.html>
6. Портал статистических данных, URL: [statistika.ru](http://statistika.ru).

## ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Янаева Ю.Г.**

ООО УК «СтройИнвестГрупп», г.Уфа

Мотивация персонала представляет собой проблему, возникшую одновременно с совместной людской деятельностью. Вместе с тем, мотивация кадров является одним из основных вопросов современного менеджмента.

Сегодня трудовая активность кадров не поддерживается на должном уровне постоянным повышением уровня оплаты труда. Применение данного метода полезно, когда нужно достичь кратковременного подъема производительности труда. В конечном итоге персонал привыкает к этому виду воздействия. При достижении определенного уровня материального удовлетворения, доминирующими могут стать другие потребности, которыми будет определяться трудовая деятельность человека [1, с. 125].

По степени выраженности различных мотивов и потребностей работники организации существенно различаются. Поэтому руководителю, цель которого – повышение производительности и качества трудовой деятельности, нужно знать мотивацию работников и уметь эффективно управлять ею. Бесспорно, что кратковременные успехи могут быть достигнуты при жесткой эксплуатации, давлении на работников, но при этом эффективность работы снизится. Организации, в которых есть правильный подход к мотивации, стремятся согласовывать личные мотивы своих работников с целями бизнеса.

Существующие виды доплат, устанавливаемые к должностным окладам работников предприятий: за совмещение профессий, расширение зоны обслуживания, увеличение объема выполняемых работ в размере,

устанавливаемом по соглашению между администрацией и работником; за работу в вечерние и ночные часы – в размерах и порядке, предусмотренных законодательством о труде; за руководство подразделением; за сверхурочную работу; за работу в выходные и праздничные дни.

Премирование работников предприятий осуществляется ежемесячно. Цель премирования – поощрить качественное и своевременное исполнение трудовых обязанностей, инициативность и предприимчивость в труде.

Обязательные условия премирования работника:

1. успешная работа подразделения в течение периода премирования, исполнение установленных подразделению показателей и планов деятельности;

2. безупречное исполнение трудовых обязанностей, в том числе:

– своевременное и качественное исполнение всех служебных поручений; отсутствие нарушений трудовой и исполнительской дисциплины, замечаний вышестоящих руководителей, руководителя структурного подразделения;

– отсутствие неснятых дисциплинарных взысканий, соблюдение всех правил, процедур, относящихся к выполняемой работе, норм о конфиденциальности информации, коммерческой тайне; соблюдение норм профессиональной этики;

– отсутствие обоснованных жалоб на работу работника; отсутствие убытков, причиненных работником предприятию и не возмещенных в полном размере;

– соблюдение требований по технике безопасности и правил пожарной безопасности; отсутствие иных фактов, свидетельствующих о ненадлежащем поведении работника по отношению к предприятию.

При невыполнении какого-либо из указанных выше условий премии работникам не выплачивается.

Для получения нужного эффекта нужно изменить сложившуюся систему мотивации персонала путем развития имеющихся и внедрения новых форм материального и нематериального стимулирования:

– по материальной мотивации кадров – можно разработать систему переменных выплат, то есть систему показателей, которой измеряется эффективность (результативность) команды, процесса (функции) или отдельных работников в соответствии с заранее заданными критериями;

– по нематериальной мотивации кадров – разработать систему дополнительных льгот и нематериального вознаграждения.

Для достижения эффективности компании цели отдельных подразделений и сотрудников должны быть согласованы со стратегическими целями компании. Построение системы целей (KPI) компании, подразделений и сотрудников повышает прозрачность системы управления, демонстрирует личный вклад сотрудника в достижение целей компании, усиливает мотивацию [2, с. 10]. Чтобы построить систему эффективного премирования полезно определить 3 – 5 показателей по каждой должности или подразделению на определенный период времени (как правило, 1 – 5 лет). Такие показатели называются ключевыми показателями эффективности (или KPI) и являются ключевыми характеристиками деятельности в количественном выражении. Для того, чтобы сформировать оценочные листы сотрудников с применением KPI, необходимо, чтобы были установлены веса показателей, сформированы их плановые значения.

Как правило, выбирает и определяет ключевые показатели высшее руководство организации. Кроме того, руководству предприятия необходимо определить удельный вес KPI в структуре премии. Зачастую наибольший процент получает наиболее приоритетный показатель.

Объединение KPI в систему сбалансированных показателей определяется несколькими условиями, прежде всего объектом контроля, в роли которого может выступить производственное подразделение, структурное подразделение, а также необходимостью оценки ключевых факторов успеха для решения стратегической задачи, установленной для данного подразделения. Это сужает список KPI и оставляет только те показатели, которые важны для оценки.

Позитивный эффект внедрения системы KPI обусловлен повышением общей эффективности деятельности компании, поскольку при действенности системы каждый сотрудник фирмы осознает связь между своими конкретными обязанностями и стратегическими целями компании.

Вот несколько типичных ошибок, вследствие которых эффективность системы может быть снижена:

– размытость целей, которые поставлены сотруднику;

– цели не соответствуют принципу SMART. Зачастую в организациях ставятся цели, не соответствующие одному или нескольким условиям SMART: они недостижимые, нерелевантные (сотрудник не влияет на их выполнение), эти цели невозможно измерить, для выполнения целей ставятся нереальные сроки;

– отсутствует статистика или динамика измеряемых показателей;

– при достижении сотрудником целей, выполнении задач отсутствует поддержка руководителя;

- отсутствует диалог с сотрудником в процессе выполнения целей и обсуждения выполненных целей и КРІ;
- формальное проведение оценки по результатам либо субъективизм руководителя;
- руководство не выполняет свои обязательства по вознаграждению;
- разработанные цели и КРІ в дальнейшем не пересматриваются.

Прежде всего, на предприятии должна быть создана рабочая группа по разработке и внедрению изменений в систему мотивации персонала. Изменения, вносимые в систему управления персоналом, должны являться результатом коллективного творчества, а не какого-то отдельного сотрудника. Так они будут более продуманы и легче приняты персоналом. В состав данной группы должны войти: руководитель предприятия; заместитель руководителя предприятия; руководитель финансово-экономического управления; руководитель управления маркетинга и рекламы; руководитель службы управления персоналом; два - три специалиста (наиболее «продвинутые»).

Социальная эффективность предложенных мероприятий проявляется как возможность достичь позитивных, а также избежать отрицательных с социальной точки зрения изменений на предприятии. Например, к позитивным результатам можно отнести получение персоналом необходимой информации, изменение корпоративной культуры, повышение мотивированности, клиентоориентированности, благоприятный социально-психологический климат.

Очевидно, что для руководства данный проект будет иметь ценность, если результатом его реализации будет повышение доходов предприятия.

На основе итогов внешнего и внутреннего анализа искомое значение среднего базового оклада для данной должности формируется в виде оптимального варианта. Например, если предприятием для своих руководителей выбирается рыночная позиция, уровень которой – среднее значение, то ее денежные выражения для каждой должности управленцев будут составлять контрольное значение вилки окладов.

Как правило, минимум значения вилки окладов формируется как 0,8 контрольного значения, а максимум – как 1,2 контрольного значения. Таким образом, для каждой типовой должности формируется вилка. Соответственно, у руководства предприятия появляется возможность по результатам целевой оценки или регулярной аттестации как повысить сотрудника в должности, так и увеличить ему базовый оклад в пределах вилки.

Реализация предложенных рекомендаций позволит совершенствовать систему материального стимулирования персонала предприятия, сформировать благоприятный социально-психологический климат, повысить производительность труда и, как следствие, повысить эффективность работы организации.

#### **Список литературы**

1. Кибанов А.Я. Мотивация и поощрение кадров / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. – М.: Инфра-М, 2009. – 511 с.
2. Ряковский С. КРІ в российских компаниях: трудности перехода / С. Ряковский // Справочник по управлению персоналом. – 2011. – № 5. – С. 10-11

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

**Черепенников А.И.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

После десяти лет динамичного экономического роста Россия столкнулась с серьезными экономическими вызовами. Мировой финансово-экономический кризис привёл к падению производства, увеличению безработицы, снижению доходов населения. Его воздействие на Россию в целом и отдельные регионы имело свою специфику, связанную прежде всего с неразвитостью ряда рыночных институтов, включая финансовые, а также со слабой конкурентоспособностью производственных секторов экономики. Это заставило по-новому оценить текущую ситуацию, осознать актуальность перехода к инновационной модели экономики, прийти к выводу о том, что развитие отраслей промышленности и производство отечественной наукоёмкой высокотехнологичной продукции - это жизненно важная необходимость [3].



Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – это комплекс экономических, правовых и административно-управленческих мер со стороны государства в лице его органов, преследующих цель формирования благоприятных условий хозяйствования для субъектов ВЭД, обеспечивающих их экономическую поддержку и правовую защищенность на внутреннем и внешнем рынках, направленных на качественное совершенствование экспортного потенциала, устойчивое поддержание положительного сальдо внешнеторгового баланса и хозяйственной безопасности в национальном масштабе [1].

Целями государственного регулирования ВЭД региона являются:

- формирование благоприятного правового климата для корректной - в рамках действующего законодательства деятельности национальных хозяйствующих субъектов в сфере внешнеэкономической деятельности как внутри страны, так и за её пределами;

- создание условий экономического стимулирования осуществления внешнеторговых операций, в первую очередь как источника поступления валютной выручки и формирования национального дохода государства, по приоритетным согласно экономической концепции хозяйственного развития страны направлениям;

- обеспечение условий эффективной внешнеэкономической деятельности как для каждого хозяйствующего субъекта, так и с позиций государственного развития, создание соответствующей вспомогательной для бизнеса инфраструктуры - информационной, консультационной и т.д., содействие в подготовке и переподготовке кадров по всему спектру специализированных направлений ВЭД и др.;

- координация участия страны в условиях глобализации мирового хозяйства в международном разделении и кооперировании труда и выход ее на новые рынки, в первую очередь с конкурентоспособной наукоемкой продукцией, которая должна быть основой экспортного потенциала страны;

- регулирование торговых отношений на межстрановом и региональном уровнях, содействие отечественным экспортерам за рубежом и их защита, оказание им различного рода информационного, консультационного, юридического и другого содействия при проведении операций с зарубежными контрагентами, контроль за сохранением стабильного положительного сальдо во внешней торговле;

- формирование имиджа страны и ее отдельных регионов во внешнеэкономической деятельности как добросовестного, действующего в рамках правовых норм и международных договоренностей государства, соблюдающего действующее законодательство при регулировании внешнеэкономической деятельности национальных и зарубежных партнеров на своей территории и других международных норм и правил зарубежных государств на их территории, пресекающего любого рода контрабандные или связанные с «отмыванием» денег операции [2].

Понятие «импортозамещение» подразумевает экономическую стратегию и промышленную политику органов власти, направленных на замену импортных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства.

Преимуществами политики импортозамещения являются независимость цены продукта от курса валют, отсутствие переплаты за таможенные пошлины на ввозимое сырьё для изготовления импортной продукции, поступление конечного продукта напрямую с завода-изготовителя, что исключает его подделку и т. д.

Однако для успешного воплощения политики импортозамещения органам власти на начальном этапе необходимо:

1. Разработать целевую региональную программу по импортозамещению, которая позволит снизить зависимость промышленности региона от импорта товаров и комплектующих за счёт удовлетворения внутреннего спроса в высококачественной продукции собственного производства.

Сама программа должна базироваться на развитии интеграции и кооперации как между предприятиями промышленности и организациями из смежных отраслей, так и с учебными и научно-исследовательскими центрами региона.

2. Сформировать совет по содействию реализации программы импортозамещения, целью которого будет являться информационная поддержка, сертификация продукции по международным стандартам, маркетинговые услуги, поиск импортёров, связь с торговыми представителями и т. д. В состав совета могут входить представители региональных органов власти, бизнеса, ассоциаций и союзов, учебных и научных организаций.

3. Отобрать и реализовать наиболее перспективные проекты по импортозамещению, которые будут соответствовать таким требованиям, как инновационность, перспективность производства, сохранение (создание) рабочих мест, наличие мультипликативного эффекта в смежных областях.

Необходимо учесть, что при реализации программы импортозамещения в регионе усилия следует направить на развитие приоритетных направлений, обеспечивающих потребности рынка в высококачественных конкурентоспособных товарах, аналогичным импортируемых в страну. Эту задачу можно решить на основе использования или репрофилирования действующих, а также создания новых производственных мощностей с

учётом проводимой политики диверсификации. При этом следует помнить об ограниченности внутреннего спроса, развивать импортозамещающие производства с дальнейшей ориентацией на экспорт.

Таким образом, доминирующим элементом политики импортозамещения должно стать создание в регионе условий для выпуска конкурентоспособной продукции, которая бы пользовалась спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Нужно отметить, что политика импортозамещения не предполагает полного отказа от импорта. Ряд высокотехнологичных импортных товаров заменить в настоящее время пока не представляется возможным. Поэтому первоначально стоит ориентироваться на вытеснение с отечественного рынка зарубежной продукции невысокого качества и лишь затем создавать альтернативные производства, которые смогли бы заменить высококачественные товары и комплектующие иностранных производителей. Курс на импортозамещение очень важно проводить как составную часть общегосударственной политики повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

#### Список литературы

1. Закон РФ от 27.11.2010 года № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
2. Вардомский Л.Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2013.
3. Красюкова Н.Л., Система стратегического планирования как важнейший инструмент развития регионов РФ // В сборнике: Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация Сборник статей и тезисов докладов XIX Всероссийской научно-практической конференции. - 2015. - С. 123-125.
4. Филлипенко С.В. Таможенное регулирование в системе государственного управления Российской Федерации. - М.: РАГС, 2009

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ИНСТИТУТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Фирсова Е.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Экономика Российской Федерации непрерывно претерпевает трансформацию механизмов ее функционирования. На сегодняшний день она представляет из себя широкий спектр рыночных институтов с хорошо развитыми корпоративными структурами.

Вопрос формирования корпоративного капитала получил широкое развитие в 90-х годах 20-го века. Это связано с развалом Советского Союза и как следствие массовой приватизацией государственной собственности, а также с переходом к рыночной экономике. В таких условиях начали формироваться первые институты корпоративного типа. В результате трансформации методов и форм государственного управления собственностью на базе органов государственного управления и государственных предприятий стали возникать новые коммерческие и не коммерческие предприятия.

Не смотря на то, что часть государственных корпораций начали свое формирование еще в начале 90-ых годов, принято считать что современная государственная корпорация начала свое существование примерно с 2007 года с созданием таких крупных госкорпораций как «Росатом», «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горно-климатического курорта, «Ростехнологии», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». Их создание являлось попыткой сохранить и развить прорывные технологии и направления развития. Однако, не достаточная научная проработанность административных, экономических, правовых и социальных основ функционирования государственных корпораций в Российской Федерации негативно отразились на практическом использовании данного института в современной рыночной экономике.

Теоретические и практические основы исследования государственных корпораций и управления государственной собственностью широко представлены как зарубежными, так и российскими учеными: Р. Хэйлброннером, Дж. К. Гэлбрейтом, А.Г. Зельднером, Д. Сиселом, С.Д. Магилевским и другими.

Над вопросом создания эффективного управления государственной собственностью работали В. Биргасов, П. Бунич, В. Виноградова, Е. Гайдар, С. Глазьев, В. Куликов, А. Радыгин, Г. Явлинский, Е. Ясина и прочие деятели научного труда.

В своих работах ученые проводят глубокий анализ проблем функционирования государственной собственности в различных экономических условиях, а также рассматривают методы повышения эффективности систем государственного регулирования экономики.

Однако существует ряд не изученных или мало изученных проблем в данной сфере. Например, вопросы качественных критериев, определяющих размеры государственного сектора, проблема эффективного управления государственной собственностью, а также разработка качественных показателей эффективности данного управления, развитие системы стратегического планирования [1] и многие другие.

Опираясь на мировой опыт можно заключить, что институт государственных корпораций одинаково эффективно используется странами как с высоким, так и с низким уровнем вмешательства государства в экономику страны.

Российская государственная корпоративная структура не имеет аналогов в мире. Российским корпорациям предоставляются существенные возможности и преимущества.

Российская корпорация обладает следующими ключевыми параметрами:

1. создается на основе специально государственного закона;
2. отчитывается перед исполнительными органами федеральной власти;
3. имущество корпорации находится под государственным контролем;
4. обладает иерархической структурой;
5. цель государственной корпорации не является коммерческой, т.е. не направлена на получение прибыли;

До 2007 года госкорпорации создавались на стыке полномочий Центрального Банка РФ и Правительства РФ.

Исходя из анализа правовой основы рассматриваемого вопроса, госкорпорация это «...не имеющая членства не коммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций» [2].

Исходя из целей создания госкорпораций — это организации, созданные с целью управления государственным имуществом и реализации инвестиционных проектов в различных отраслях экономики посредством использования государственных ресурсов в реальном и финансовом секторах. Таким образом госкорпорации выступают в роли важного инструмента управления государственной собственностью.

К основным негативным фактам воздействия госкорпораций на экономику РФ относят:

- 1) не эффективное управление государственным имуществом;
- 2) затягивание принятия инвестиционных решений;
- 3) коррупция и не целевое расходование средств;

К причинам не эффективного функционирования госкорпораций стоит отнести:

- 1) плохо проработанное правовое обеспечение деятельности госкорпораций (например не сформулировано четкого определения прав собственности);
  - 2) отсутствие критериев оценки степени достижения установленных целей;
  - 3) отсутствие средне- и долгосрочного планирования;
  - 4) отсутствие ответственности за не выполнение программ;
  - 5) отсутствие ответственности за несоответствие фактических значений показателей от целевых;
  - 6) отсутствие эффективных механизмов контроля;
- и многие другие.

В целях повышения эффективности государственных корпораций необходимо:

- 1) повышение государственного контроля, в том числе за счет введения в наблюдательные советы корпораций представителей государства;
- 2) контроль Счетной палаты за расходованием госсредств;
- 3) привлечение частных инвесторов и разработка совместных проектов;
- 4) выработка четких критериев эффективности госслужащих;
- 5) повышение лояльности сотрудников;
- 6) ликвидация госкорпораций с истекшим сроком функционирования.

### Список литературы

1. Красюкова Н.Л., Система стратегического планирования как важнейший инструмент развития регионов РФ // В сборнике: Экономика нового времени: теоретические аспекты и практическая реализация Сборник статей и тезисов докладов XIX Всероссийской научно-практической конференции. - 2015. - С. 123-125.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 №7-ФЗ (ред. От 28.11.2015) «О некоммерческих организациях»;
3. Степанов В.А., Государственная корпорация как институт рыночной экономики: автореф. дис. на соиск.

## ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ, ЭФФЕКТ ИНДЕКСА ЦИТИРОВАНИЯ

**Васина Д.В., к.э.н.**

Российский Государственный Геологоразведочный Университет, г.Москва

Возрождение и развитие экономической науки в СССР началось со второй половины 1950-х годов. Развивались идеи управления экономикой, вопросы товарно-денежных отношений и денежных теорий, с учетом стоявших перед страной задач и возможных механизмов их решения. Многие исследования известных ученых и деятелей науки таких, как Н.А. Вознесенский, Е.А. Преображенский, Л.Н. Юровский, Н.Н. Бухарин, А.В. Чаинов, Н.Д. Кондратьев, являются актуальными и в наше время.

На математической основе разрабатывались модели поведения потребителя, а Новожиловым В.В. был разработан подход к теории равновесной цены, в частности введен фактор дефицитности товаров и сбалансированности товарной и денежной массы.

В 70-е годы учеными Центрального экономико-математического института АН СССР, Федоренко Н., Анчишкиным А. и Шаталиным С. Был внесён серьёзный вклад в макроэкономическое моделирование.

Ситуация в области исследования, прогнозирования и моделирования в экономике, очень серьезно поменялась, после 90х годов. Макроэкономическая политика российских властей 1992—1998 годов привела к масштабному экономическому кризису, результатом которого были гиперинфляция, значительный спад производства и уровня жизни населения. Приведенные сухие факты не передают основной части того, что на самом деле было утрачено нашей страной. Это было время безвозвратно потерянное не только для экономических учений, но и для отечественной науки в целом.

Возвращаясь к сегодняшнему дню, нельзя не отметить тот факт, что сегодняшний кризис ряд исследователей сравнивает именно с кризисом 1995-1998 года, а другие противопоставляют 2005-2008 год. Естественно, что сразу вспоминается история экономических учений. Так, сформулированные Кондратьевым Н. Д. принципы экономической динамики, были не только изучены и продолжены учёными на западе, но и широко востребованы до сих пор, причем настолько широко, что многие блоггеры перепечатывают графики и строят не только краткосрочные прогнозы (как правило, это 2016-2019 год), но и даже долгосрочные (2025-2040 годы). Что же касается самих прогнозов, то в зависимости от настроения автора они колеблются от скорейшего подъема Российской экономики, до бездонных глубин мирового кризиса, с рекомендацией запасать соль и спички. Однако, печален тот факт, что дальше предположений и заметок в блогах, по-большой части сводящихся к краткому обзору исследований даже не прошлого века никто из них не идет. И ответ на этот, не озвученный автором данной статьи вопрос, кроется в том, что по-сути в сегодняшней России, экономической науки, как таковой нет. Есть отдельные экономисты, которых условно можно разделить на две группы. В первую можно отнести известных своими публикациями академических ученых, и тех, кто публикуется преимущественно в западной периодике. К другой группе можно отнести тех, кто совмещает научную работу и выполняет значительный объем административных обязанностей или занят непосредственно проведением в жизнь политических реформ. Однако, эти группы тесно между собой практически не взаимодействуют и на сегодняшний день глобальных исследований, позволяющих прогнозировать развитие экономики нашей страны фактически не проводится. России необходимы профессионалы, занимающиеся не экономикой отдельной корпорации, а экономикой страны.

Естественно, что такого рода глобальные цели и задачи должны быть поставлены руководством страны и достойно оплачиваться государством.

Сегодня в России мы наблюдаем другую динамику. Есть такое понятие, как индекс цитирования, по которому можно судить о научной деятельности автора. Или можно думать, что можно судить. В интернете по запросу «ведущие экономисты России» можно встретить довольно интересные и разнообразные данные. В их основе, как правило лежит один-два индекса, таких как индекс Хирша, импакт-фактор в РИНЦ и реже зарубежные такие, как Web of Science и Scopus. Иногда используется также общее количество публикаций автором или количество запросов поисковых систем интернета. Естественно, что без обобщения такого рода данных при помощи мнения экспертного сообщества, они могут быть объективны только в том, сколько раз

автора процитировали или сколько раз его искали в интернете. Однако, именно на этих индексах основывается постулат о том, кто больше «занят в науке». Это как выбирать автомобиль только по объему его багажника, не учитывая остальных факторов.

В связи со столь высокой популярностью индексов цитирования, автор предлагает решить простую задачу. Например, один исследователь потратит три года на изучение трудов по своей тематике, сопоставит различные данные, произведет вычисления, обобщит их и напишет книгу на 500 страниц. Другой исследователь будет публиковать каждые пол-года по одной статье за те же три года, одновременно ссылаясь на свои прошлые статьи, не вдаваясь в научные расчеты, используя чужие исследования и книги, слегка перефразируя их для антиплагиата. В итоге, чей индекс цитирования будет больше? Одно издание в конце третьего года против целых шести, выходящих с определенной периодичностью, то есть предполагающих возможность ознакомления с ними в течении всего рассматриваемого периода, а также использование ссылок на предыдущие публикации. Кроме того, сейчас большинство изданий выходят и в электронном виде, в то время, как книги далеко не всегда представлены в таком формате. И кто из этих гипотетических авторов будет больше цитироваться в краткосрочной перспективе или к концу рассматриваемого периода?

Естественно, что рассматриваемая ситуация несколько упрощена, но она ясно показывает, что на сегодняшний день, смысл написания объемных трудов, фундаментальных исследований большей частью утрачивается, остается лишь та часть, что связана с увековечиванием и то под сомнением, поскольку интернет позволяет отыскать и довольно древние труды, особенно если они немногостраничны. Привлечение к себе внимания в интернете, повышение своего индекса цитирования, даёт гораздо больший эффект в плане известности и денег, чем серьезный научный труд.

По мнению автора, появилось такое понятие, как «эффект индекса цитирования», присутствующее в двух ипостасях. Во-первых это снижение количества серьезных исследований в научном сообществе, перенос акцента в пользу небольших работ и увеличения частоты публикаций. Во-вторых это широкое использование возможностей накручивания индекса цитирования, что по сути нивелирует возможность найти качественные работы.

Так что те российские экономисты, что сегодня пишут серьезные труды частично повторяют историю музыкантов-классиков, что мы слушаем сегодня, но которых не слушали современники. А те, кто хотят быть услышанными сегодня — пишут небольшие, зато в ближайшей перспективе активно цитируемые труды, как и автор данной статьи. Поскольку, говоря словами маркетологов, блага человеку нужны сегодня.

Индекс цитирования это всего лишь ориентир для поиска и консолидирования информации, как деятелями науки, так и студентами, и теми, кому интересна рассматриваемая проблематика. Это вроде библиотечных разделов, в которых проще найти интересующую тематику. Тогда почему сегодня индекс цитирования стал жизненной необходимостью, без которого учёный, исследователь или преподаватель, являет собой пустое место?

Государство это гигантская организация, существующая по определенным законам, которые диктует сегодняшняя действительность и те, кто стоят у руля. Если книги читать немодно, а по уровню «мастерства» принято судить по количеству опубликованных автором материалов, а не по их качеству, то со временем даже самые великие умы перестанут писать. Это произойдет эволюционным путем, потому что уйдут те, кому нужны материальные блага и одновременно вымрут те, что пишут для того, чтобы быть услышанными, наблюдать рождение истины в споре, полемике.

Но, если это никому не нужно, то зачем писать книги. Можно написать мемуары, которые возможно прочтут чьи-то потомки и процитируют лет через сто. И пока у нас не будет людей заинтересованных в науке, а не в индексах, пока не будут работать коллективы над проблемами, стоящими сегодня, Россия будет плыть по волнам мировых кризисов на корабле без руля. Поскольку, какой бы ни был капитан, если он не может управлять кораблем, то тот будет плыть лишь по воле природных, экономических или политических сил. И никакие гребцы не смогут повернуть корабль правильной стороной к надвигающемуся шторму.

Очень хочется закончить данную статью на оптимистической ноте, поскольку на сегодняшний день в России всё-таки есть настоящие экономисты, знающие не только теорию, но и практику, деятели науки старой школы и исследователи современности. Если объединить эти знания и опыт на институциональной основе, под эгидой единой идеи и государственной поддержки, если задать курс, поставить задачу, то будет возможно построить модель Российской экономики, в которой курс рубля не будет зависеть от колебаний нефти и санкций сторонних стран; модель, максимально отвечающую интересам нашего государства, направленную на развитие и укрепление России, эффективного противостояния многочисленным чуждым и враждебным интересам.

#### Список литературы

1. Гнатюк С.Н. История экономических учений, Учебное пособие. Белорусско-Российский университет,

- Могилев, 2003. - 75 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики, М.: Экономика, 1989 г., 525 с.
  3. Модернизация общественной жизни: проблемы в области современного российского образования // Васина Д.В. // Модернизация и развитие современного инновационного общества: экономические, социальные, правовые, философские тенденции: материалы международной научно-практической конференции (26 марта 2013 г.) Часть 1/ отв. редактор Долгий В.И. - Саратов: ИЦ «Наука», 2013. - 200 с.
  4. <http://www.investmentrussia.ru>
  5. <http://www.famous-scientists.ru>
  6. <http://nonerg-econ.ru/>
  7. <http://polit.ru/>
  8. <https://slon.ru/russia/>

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

**Тимофеева Е.Ю.**

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

Основные, законодательно закрепленные показатели эффективности работы таможенных органов, включают:

- скорость совершения таможенных операций и сокращение издержек заинтересованных лиц при совершении таможенных операций;
- своевременность и полноту поступления таможенных платежей;
- эффективность противодействия преступлениям и административным правонарушениям.

Данные показатели до настоящего времени имеют безусловный приоритет и корреспондируются с финансовыми показателями деятельности коммерческих предприятий и скоростью перемещения товаров лишь частично. Влияние скорости осуществления таможенных операций на собираемость таможенных платежей по существу на практике не оценивается, а применяемая методика расчета данного показателя базируется на выборочных статистических наблюдениях без связи с другими качественными показателями деятельности таможенных органов. Не оценивается и влияние скорости проведения таможенных операций на экономические результаты деятельности коммерческих организаций. Аналогичным образом обстоят дела и при оценке внедрения различных технических средств.

Вместе с тем, анализ практики деятельности предприятий, занятых внешнеэкономической деятельностью показывает, что не только скорость проведения таможенных операций, но практически все принимаемые решения весьма существенным образом сказываются на деятельности коммерческих организаций, работающих на рынке таможенных услуг и на деятельность внешнеторговых компаний, являющихся потребителями как государственных, так и коммерческих таможенных услуг.

До настоящего времени отсутствует четко сформулированная система построения целевых показателей эффективности таможенного дела. Отсутствует и фундаментальная, системно разработанная научная база ее определения.

Экономическая теория позволяет сформулировать множество подходов к оценке экономической эффективности. Опираясь на имеющиеся теоретические подходы можно выделить следующие направления оценки эффективности:

1. В зависимости от масштаба и сложности взаимосвязей рассматриваемого объекта деятельности;
2. В зависимости от рациональности использования ресурсов (ресурсная эффективность);
3. В зависимости от характера объекта;
4. В зависимости от характера социально-экономических последствий;
5. В зависимости от кратности повторения;
6. По характеру воздействия факторов на результат
7. По способу определения;

Для оценки эффективности зарубежной и отечественной теорией и практикой применяется широкий арсенал критериев и показателей, который зависит как от характера объекта исследования, так и от используемого подхода к оценке эффективности. Различие в показателях в основном, определяется следующим:

- какую хозяйственную систему мы рассматриваем глобальную или локальную;

- что мы хотим измерить результат или воздействие условий (факторов) на какой-либо результирующий (критериальный) показатель;
- как мы измеряем результат деятельности в абсолютных или относительных величинах, одним или системой показателей;
- как мы рассчитываем и оцениваем обобщающий результат напрямую или как интегрированную величину и т.д.

Учитывая сложность и многогранность системы государственного управления и регулирования, применение синтеза различных оценок, который позволяет сформировать интегрированную оценку деятельности организации на базе как стоимостных, так и нефинансовых показателей, отражающих ее деятельность, представляется вполне оправданным.

Данные оценки должны учитывать:

- основные цели деятельности организации;
- степень достижения поставленных целей;
- оценку потребности общества в предоставлении государственных услуг;
- степень соответствия предоставляемых услуг требованиям потребителей по параметрам качества;
- время на осуществление какого-либо процесса предоставления услуги;
- ресурсные ограничения;
- воздействие на экономические показатели эффективности.

Рассматривая возможности достижения поставленных целей, целесообразно исходить из предположения, что в процессе их достижения могут возникать различные противоречия и изменения параметров, что требует учета структурных аспектов в изменении целевых потребностей, организационно-институциональных и других изменений. Таким образом, предлагается рассматривать эффективность государственного управления как динамичную характеристику, которая отражает процесс изменений, требующий организации и управления. Оценка эффективности должна включать:

- выбор системы показателей эффективности;
- разработку стандартов (нормативов и процедур) эффективности;
- измерение показателей эффективности;
- сопоставление фактического состояния эффективности с требованиями стандартов;
- разработку модели оценки текущего и целевого состояния системы.

Рассматривая таможенное дело в указанном контексте, необходимо сделать акценты на следующем. Понятие «таможенного дела» намного шире деятельности его структурных звеньев и представляет собой сложный комплекс отношений, связанных с обеспечением интересов государства, как во внешнеэкономических отношениях, так и при формировании экономического климата внутри страны. Результат его деятельности не является суммой результатов работы его отдельных подразделений.

Воздействие таможенного дела на экономические процессы намного многообразнее и выражается следующим образом.

1) Напрямую:

- в виде непосредственного воздействия на участников внешнеэкономической деятельности методами тарифного и нетарифного регулирования;
- в обеспечении поступлений денежных средств в федеральный бюджет.

2) Опосредованно:

- через, формирование производственного и потребительского спроса;
- расширение интеграционных связей;
- защиту экономических интересов для производителей внутреннего рынка;
- через создание благоприятных условий для бизнеса и т.д.

Другими словами, выражается в реализации таможенной политики, реализуемой в контексте соответствующей национальной политики. При этом особенно следует подчеркнуть, что таможенная политика действует не только на сферу внешнеторговых операций, но и на формирование внутреннего потребительского спроса, и на деятельность производителей на внутреннем рынке, создавая благоприятные условия для ведения бизнеса.

Таким образом, понятие таможенного дела можно трактовать как сложную многоуровневую систему, реализующую комплекс горизонтальных и вертикальных связей, нацеленных на достижение общенациональных интересов посредством воздействия на различные категории участников рынка как методами тарифного и нетарифного регулирования, так и посредством создания благоприятных условий для ведения бизнеса.

Такая трактовка таможенного дела, позволяют рассматривать его как органически взаимосвязанный единый системный комплекс, нацеленный на реализацию единых целей экономической политики государства. Внешнеэкономическая деятельность участников перемещения товаров через таможенную границу, которые являются объектом непосредственного воздействия таможенной политики, тем не менее, реализуется в контексте решения общеэкономических стратегических задач. Связь внешнеторговой деятельности с экономическими задачами государства реализуется через формирование равновесного спроса. Развитие международной торговли не требует строгого соответствия спроса на продукцию объему ее внутреннего производства и позволяет выровнять спрос и предложение за счет поставок товаров. Таким образом, международная торговля воздействует на производство, потребление и благосостояние внутри страны. Таможенные пошлины и налоги должны разрабатываться на основе научно-обоснованного подхода и должны быть увязаны с экономической ситуацией и перспективной стратегией развития экономики страны. Формирование оптимальных тарифных ставок, прибыль от улучшения условий торговли, перекроет потери, возникающие в связи с необходимостью увеличивать менее эффективное производство товаров из-за сокращения внутреннего потребления. Реализация национальных интересов и регулирование доступа на российский рынок различных групп товаров и услуг в условиях открытой экономики достаточно сложная задача.

Схема взаимосвязи таможенной политики и экономической стратегии государства показана на Рисунке 1.



Рис.1. Схема взаимосвязи таможенной политики и стратегии развития национальной экономики

Исходя из вышесказанного, представляется, что разработка системы оценки эффективности таможенного дела должна реализовываться в следующем порядке.

Первый этап - определение генеральных целей таможенной политики, которые имеют свою специфику в каждый данный момент времени.

Второй этап - определение целевых групп субъектов воздействия таможенной политики.

Третий этап - организационное моделирование, когда строятся организационная и функциональная модели деятельности субъектов в сфере таможенного дела.

Четвертый этап - определение целевых показателей для оценки деятельности отдельных структурно-функциональных блоков.



Пятый этап - технологическое моделирование, когда определяются основные бизнес-процессы, реализуемые в процессе выполнения основных функций различными структурами, с учетом региональных аспектов развития и размещения объектов таможенной инфраструктуры.

Шестой этап – уточнение вертикальных и горизонтальных связей функционирования системы с разработкой взаимосвязанных по уровням системы целевых показателей.

Седьмой этап - определение потребностей в ресурсах для реализации поставленных задач и источников и финансирования деятельности в сфере таможенного дела.

## НАУЧНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**Огородников П.И., Матвеева О.Б., Ключин Д.И., Спешилова И.В.**

Оренбургский филиал Федерального государственного бюджетного учреждения науки Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, г.Оренбург

Ремонтно-техническое обслуживание сельскохозяйственного производства занимает одно из важнейших мест в системе агропромышленного комплекса, так как, только применяя высокопроизводительную и надёжную технику можно добиться высоких результатов в сельском хозяйстве.

Одновременно, рациональная организация ремонтно-технического обслуживания средств механизации и автоматизации ферм и комплексов молочного скотоводства является одним из важнейших внутренних резервов динамичного развития отрасли. Совершенствование организации и размещения агросервиса необходимо в связи с развивающимся рынком средств производства, работ и услуг, дефицитом и дороговизной материально-технических средств. При совершенствовании инженерно-технического обеспечения АПК в области следует исходить из стоящих перед сервисом конечных задач.

Конечная цель всех звеньев инженерно-технического обеспечения АПК состоит в повышении уровня его механизации и электрификации, уровня готовности и эффективности использования сельскохозяйственной техники, в снижении затрат на содержание средств механизации [3].

Поскольку структура организации технического сервиса, существовавшая ранее не удовлетворяет современным потребностям в обслуживании и ремонте, необходимо разработать новую структуру организации технического сервиса в области.

Наиболее удовлетворяет всем потребностям сельского хозяйства иерархическая структура организации технического сервиса. Нетрудно убедиться, что при формировании иерархических структур осуществляется не только формальная процедура разбиения исходной системы, но и обеспечивается тем или иным способом целостность, относительная самостоятельность выделяемых подсистем.

На вершине иерархической структуры стоит областной информационный центр. Он создается при министерстве сельского хозяйства области и непосредственно ему подчиняется. Областной информационный центр является координатором работы всей системы технического обслуживания области. В информационный центр стекаются информационные потоки от всех звеньев структуры. Звеньями второго уровня являются межрайонные сервисные центры, располагаемые в крупных населенных пунктах области и обслуживающие несколько районов области. Это крупные предприятия, выполняющие весь спектр услуг по ремонту и обслуживанию сельхоз техники. На третьей ступени иерархии стоят районные сервисные центры, обслуживающие конкретный район или хозяйство. На четвертом уровне иерархии находятся владельцы сельскохозяйственной техники.

Графически иерархическая структура организации технического сервиса представлена на Рисунке 1.

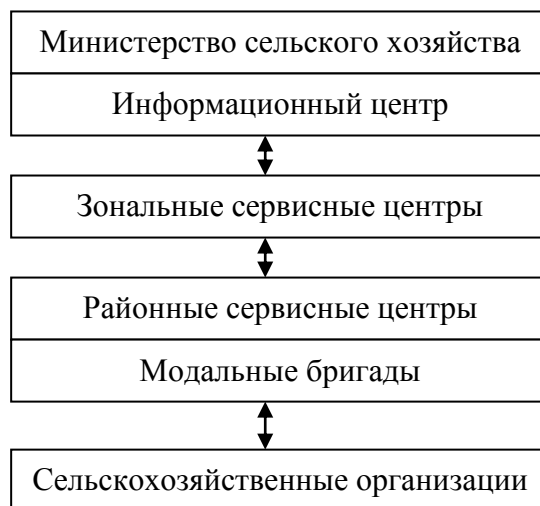


Рис.1. Структурная схема системы технического сервиса в Оренбургской области

В данной схеме упразднен областной сервисный центр как отдельный уровень иерархии. Дополнительный уровень иерархии снижал бы качество управления всей системой, уменьшал взаимосвязь между верхними и нижними уровнями структуры. Кроме того, не имеется существенных различий в выполняемых функциях между областным и межрайонными сервисными центрами. Областной сервисный центр по-прежнему будет выполнять роль посредника в распределении ресурсов, но не будет принимать участия в решении распределения ресурсов, этими проблемами будет заниматься информационный центр индивидуально для каждого предприятия.

В современных условиях целесообразно организовывать агросервис по территориальному принципу размещения, максимально привлекая его первичные звенья близкого радиуса действий, чтобы совместно использовать технику и другие средства производства, обеспечивать качественный и оперативный их ремонт, техническое обслуживание [3]. Всем условиям отвечают машинно-технологические станции, которые создаются на базе агросервисных подразделений крупных хозяйств и районных ремонтно-технических предприятий.

Поскольку ранее в Оренбургской области функционировало большое количество МТС, около 49 станций, то, с точки зрения уменьшения затрат на размещение, эффективно размещать районные сервисные центры на базе ранее существовавших МТС.

Ниже приведено краткое описание функций, выполняемых звеньями структуры.

Областной информационный центр занимается вопросами координации и организации эффективного управления развитием и функционированием всей системы технического сервиса области. Для выполнения указанных функций используется большое количество математических методов оптимизации, размещения, планирования, прогноза и многих других. В задачи информационного центра также входит сбор и обработка статистических данных, поступающих от других звеньев технического сервиса области. Информационный центр решает проблемы со снабжением необходимыми ресурсами предприятий технического сервиса, занимается задачами оперативного управления.

Зональные сервисные центры могут выполнять функции районных сервисных центров, но их основной задачей является устранение поломок высокой категории сложности, ремонтов, связанных с заменой функциональных частей техники. Следует отметить, что задачи районных сервисных центров в данных сервисных центрах выполняются с меньшими издержками на ремонт, то есть в более короткие сроки и по меньшей стоимости, но, из-за высокой удаленности, выполнение мелкого ремонта в межрайонных сервисных центрах может быть не выгодно из-за высоких издержек на транспортировку техники к месту ремонта.

Районные сервисные центры выполняют мелкий текущий ремонт техники, плановое техническое обслуживание. На базе районных сервисных центров во время активных полевых работ могут организовываться выездные ремонтные бригады, выполняющие срочный ремонт техники прямо на месте поломки с целью наиболее эффективного использования техники и снижения расходов на ее содержание.

Владельцы техники в сельскохозяйственных организациях эксплуатируют имеющийся парк техники и, в случае поломок или необходимости технического обслуживания, обращаются в сервисные центры по ремонту техники.

Количество, размер и места расположения зональных и районных сервисных центров определяется в зависимости от количества и распределения техники по районам, обеспеченности техническими и людскими ресурсами, затратами на размещение и функционирование сервисных центров.

Основными принципами успешного создания и функционирования системы инженерно-технических услуг являются: взаимная выгодность услуг для их потребителей и производителей; право выбора потребителем места, формы и способа обслуживания; соответствие цены на услугу ее объему, качеству и сроку выполнения. Схема информационных потоков между элементами системы технического сервиса представлена на Рисунке 2.

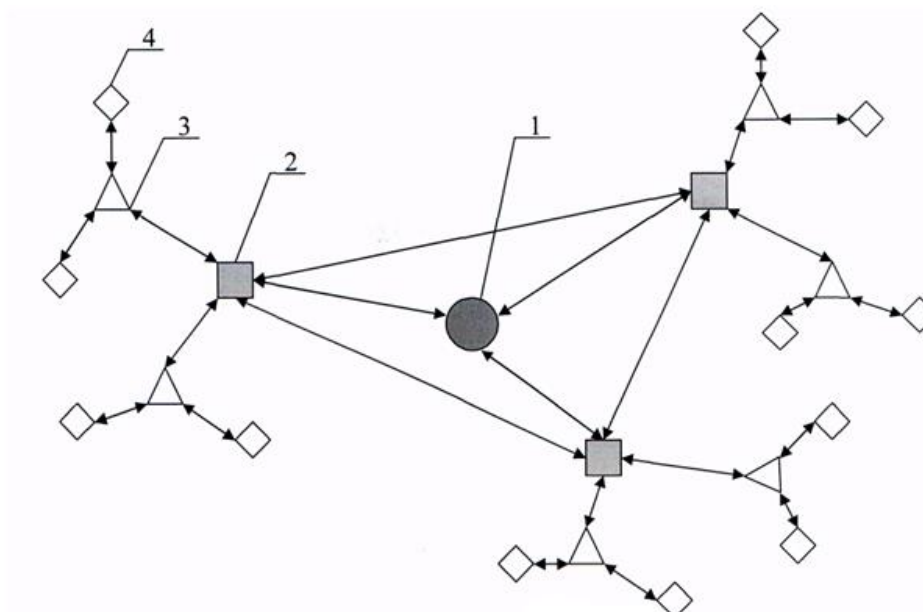


Рис.2. Схема информационных потоков предметной области (1 - областной информационный центр; 2 - зональные сервисные центры; 3 –районные сервисные центры; 4 — Сельскохозяйственные организации)

Построение сети технического сервиса оказывает существенное влияние на издержки, возникающие в процессе транспортировки техники в сервисные центры, а через них и на конечную стоимость ремонта [2].

Рассмотрим модель организации системы технического сервиса, представленную на Рисунке 3.

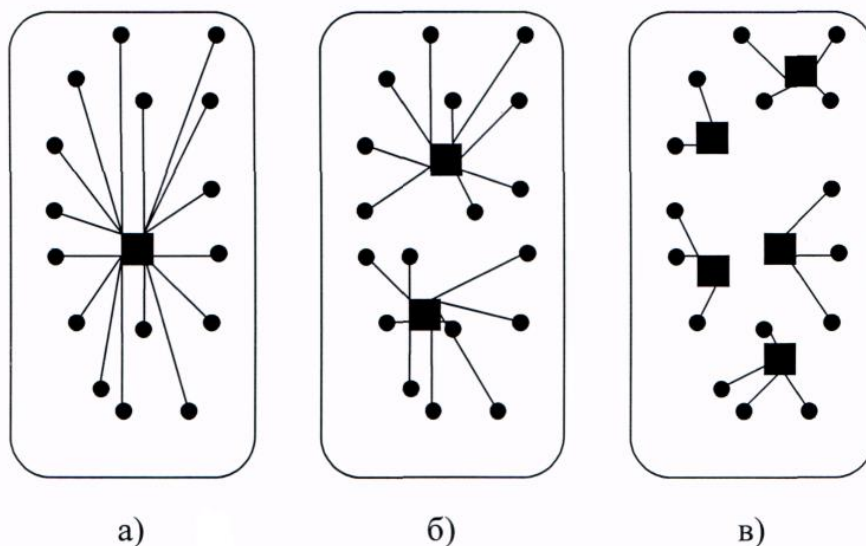


Рис.3 Модель системы технического сервиса

Допустим, что на определенной территории имеется некоторое количество владельцев сельскохозяйственной техники. На рисунке 3 представлено три варианта организации распределения: с помощью одного, двух или пяти сервисных центров (соответственно, Рисунки а, б и в).

Очевидно, что в случае принятия варианта (а) транспортные расходы по доставке техники в сервисные центры будут наибольшими. Вариант (в) предполагает наличие распределительных центров, максимально приближенных к местам сосредоточения техники. В этом случае транспортные расходы на транспортировку будут минимальными. Однако появление в системе технического сервиса пяти дополнительных предприятий увеличивает расходы на размещение, предприятий. Не исключено, что дополнительные затраты в этом случае

могут значительно превысить экономический выигрыш, полученный от сокращения расходов на транспортировку техники. Поэтому, возможно, что предпочтительнее окажется вариант (б), согласно которому район обслуживается двумя предприятиями [5].

Очевидно, при изменении количества складов в системе сервиса часть издержек, связанных с функционированием системы технического сервиса, возрастает, а часть снижается. Это позволяет ставить и решать задачу поиска оптимального количества сервисных центров.

Ниже проведен анализ зависимости издержек каждого вида от количества складов.

1) Зависимость величины затрат на транспортировку от количества сервисных центров. Стоимость доставки техники в сервисные центры для ремонта с увеличением количества складов снижается. Это происходит в результате резкого сокращения пробега транспорта. При сравнении Рисунков 3а, 3б и 3в очевидно, что суммарная длина расстояний с увеличением количества складов резко сокращается. Графически характер зависимости этой составляющей издержек от количества сервисных центров показан на Рисунке 4.

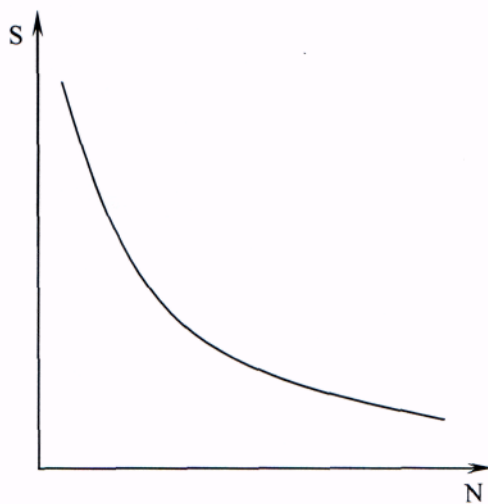


Рис.4. Характер зависимости затрат на транспортировку от количества сервисных центров (N - количество сервисных центров; S - затраты на транспортировку)

2) Зависимость затрат на содержание сервисных центров от количества складов в системе распределения. На рисунке 3а обслуживание всех потребителей осуществляется одним предприятием. Увеличивая число предприятий, мы тем самым сокращаем зону обслуживания каждого из них. Так, при переходе к модели обслуживания, представленной на Рисунке 3в зона, обслуживаемая одним предприятием, уменьшается примерно в шесть раз. Сокращение зоны обслуживания влечет за собой и сокращение затрат на содержание. Однако затраты сокращаются, как правило, не столь быстро, как зона обслуживания. Причин тому может быть несколько. Например, необходимость наличия резервных ремонтных ресурсов. В модели с одним предприятием резервные ресурсы необходимо иметь в одном месте. Увеличение числа сервисных центров влечет за собой тиражирование резервных ресурсов, то есть, создавая шесть предприятий, необходимо в каждом из них создать резервный ресурс. В результате суммарный запас во всех шести предприятиях возрастет по сравнению с запасом в распределительной системе с одним центральным складом. Графически характер зависимости затрат на содержание предприятий от количества складов в системе технического сервиса представлен на Рисунке 5.

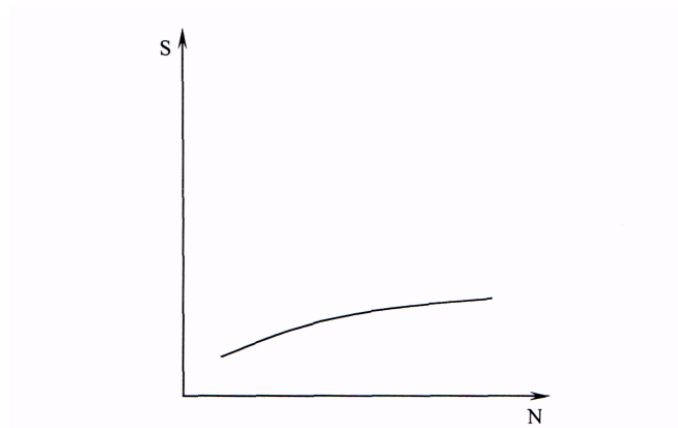


Рис.5. Характер зависимости затрат на транспортировку от количества сервисных центров (N - количество сервисных центров; S - затраты на содержание)

3) Зависимость затрат, связанных с размещением от количества предприятий. Очевидно, что затраты на размещение предприятий минимальны на Рисунке 3а. С ростом числа предприятий увеличиваются и затраты на размещение. Но затраты на размещения увеличиваются не пропорционально числу предприятий. Это связано с тем что с увеличением числа предприятий уменьшается зона их обслуживания, и, следовательно, уменьшается размер самих предприятий и затрат на их размещение. Графически характер зависимости затрат на размещение предприятий от количества складов в системе технического сервиса представлен на Рисунке 6.

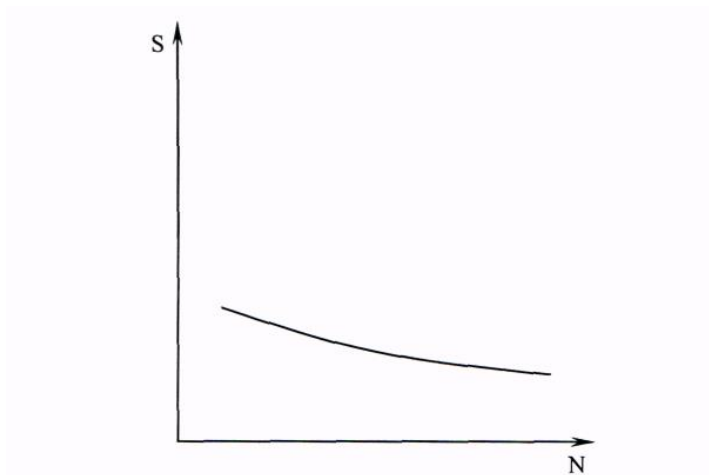


Рис.6. Характер зависимости затрат на транспортировку от количества сервисных центров (N - количество сервисных центров; S - затраты на размещение)

Зависимость совокупных затрат на функционирование системы технического сервиса от количества входящих в нее предприятий, полученная путем сложения всех графиков, указанных в этом параграфе, приведена на Рисунке 7.

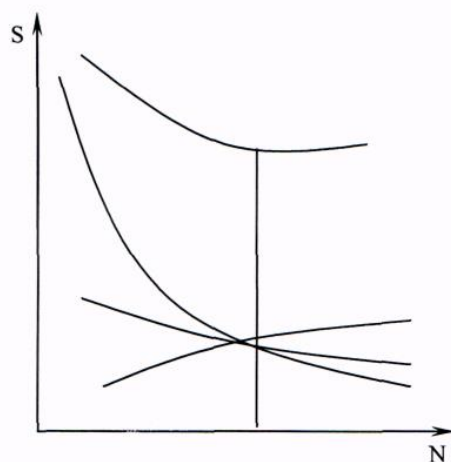


Рис.7. Характер зависимости суммарных затрат от количества сервисных центров (N - количество сервисных центров; S - суммарные затраты)

Абсцисса минимума кривой совокупных затрат даст нам оптимальное значение количества предприятий в системе технического сервиса.

#### Список литературы

1. Батищев А.Н. Техническое обслуживание и ремонт машин в сельском хозяйстве/Батищев А.Н. Курчаткин В.В. Тараторкин В.М.//Academia,2011. –464с.
2. Варнаков В.В., Стрельцов В.В., Попов В.Н., Карпенков В.Ф. Технический сервис машин сельскохозяйственного назначения. – М.: Колос, 2000. -256с.
3. Зимин Н.Е. Конкурентный рынок в сфере технического сервиса. // Механизация и электрификация сельского хозяйства.1995. -№5-6.-С.8-10.
4. Огородников П.И. Концептуальные аспекты эффективной работы сельскохозяйственной техники и служб техсервиса на базе информационных технологий. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004. -253 с.
5. Цибирев А.А. Формирование экономических отношений в сфере ремонтно-технического обслуживания сельского хозяйства на базе ценности услуг. // Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием г.Курган – том II – с.177-179

## НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ УСЛУГ НА КОНСУЛЬТАЦИОННОМ РЫНКЕ

**Москалев Ю.А.**

Волгоградский государственный технический университет, г.Волгоград

Современное состояние российской экономики требует поиска новых инструментов развития предприятий. Среди многообразия этих инструментов можно выделить внешнюю консультационную поддержку. На сегодняшний день в нашей стране в указанной отрасли наблюдается определенное снижение динамики. Это вызвано прежде всего сокращением консалтинговых бюджетов клиентских организаций [7]. Динамика этого рынка достаточно слабопредсказуема. Если можно предполагать, как в ближайшее время будет развиваться IT-консалтинг или финансовый консалтинг, то предсказать, как будет развиваться стратегический или OD-консалтинг – практически невозможно. И более того, успешные подходы одних консультационных фирм в оказании услуг тяжело воспроизводятся другими. Консалтинговые фирмы испытывают серьезные затруднения в своем позиционировании на рынке [3, с.25].

Вот именно в сложности, многоаспектности методологии и заключается, по нашему мнению, одна из главных проблем развития рынка консультационных услуг. Не выработано универсальных подходов по развитию консультационных методов, и консультационные методы многих сегментов сильно личностно-ориентированы, а значит, трудно воспроизводятся. По факту появляется множество стандартов и мнений

относительно эффективности консалтинга. Таким образом, формируется проблема методологической нестройности, чему и посвящена данная статья.

Первые вопросы методологии – это базовые определения и классификация понятий. Не вдаваясь в рассмотрение понятия консалтинг, в данной статье уделим особое внимание классификации консультационной деятельности (с точки зрения предложения услуг), на основании чего сформулируем цель – определить затруднения в классификации практической консультационной деятельности с точки зрения клиента, а точнее, с точки зрения продаж услуг консалтинга. При этом сузим рассмотрение до рынка услуг индивидуальных консультантов. Хотя для многопрофильных консультационных фирм большинство последующих утверждений также уместно.

Теме классификации консультационной деятельности посвящены работы множества исследователей и практиков-консультантов (Кубр М., Пригожин А.И., Хайниш С.В. и многие другие), однако на практике, среди многообразия потребителей консультационных услуг, они малоизвестны [1][4][5][6]. Прежде всего потому, что практический консалтинг в глазах клиента рождает иллюзию легкости и очевидности реализуемых действий. И потребитель не стремится ознакомиться с теорией, пользуется своим обыденным пониманием.

Клиент в консалтинге является «альфой и омегой». Он является носителем проблем и задач, формирует спрос, взаимодействует с консультантом, оценивает и оплачивает работу. С точки зрения этого утверждения именно клиент должен наполнять понятие «эффективность» содержимым, а также давать основания для сегментации услуг. Но клиент определяет результат чаще всего формально. Результат, в свою очередь, зависит не только от консультанта, но и от, например, резко изменившейся ситуации на рынке. Например, автор данной статьи консультировал предприятия в кризисный 1998 год. Для некоторых предприятий это был катастрофический период. Но некоторые предприятия-клиенты получили большие возможности для развития и воспользовались ими. Как выделить вклад консультанта? Успех в значительной степени определился благоприятной конъюнктурой. Но были другие, формально похожие конкуренты, которые не смогли получить такого развития в этих условиях. Таким образом очевидно, что консультант до известных событий повышал внутренний потенциал предприятия, его способность быстро воспользоваться возможностями, расширить производство. Все это ведет к сложности измерения эффективности работы консультанта. Аналогично различные авторы выделяют аргументы: «лаговый» (когда эффект формируется через значительный период времени), «неколичественности и нематериальности результата» (это ситуации, когда предмет работы тяжело выразить в финансовых или даже количественных формах). Указанные и другие обстоятельства часто рассматриваются в консалтинговой литературе [2, с.13-19]. Таким образом можно утверждать, что вопрос «оценки эффективности клиентом» иногда приходится выносить за скобки рассмотрения. Это отдельная исследовательская тема. В данной статье сделаем попытку рассмотреть эффективность предлагаемых услуг по внешним «предлагаемым на рынке» формам.

Если отодвинуть тему оценки эффективности услуг клиентом, то появляется тема эффективного профиля консультанта. Возникает вопрос, «каким профилем (знаний, навыков, практических методов, опыта) должен обладать консультант?». Консультант, опять же, должен соответствовать потребностям клиента. Клиент, сталкиваясь с проблемой (или решая задачу), проходит следующие очевидные этапы приложения усилий в ее разрешении:

- 1) пытается не обращать внимания на проблему или задачу,
- 2) пытается решить проблему собственными «регулярными» силами,
- 3) прилагает дополнительные усилия (максимизирует доступные) по решению проблемы,
- 4) привлекает внешние ресурсы для решения проблемы (просто отдает «на исполнение» на сторону, по сути прямой аутсорсинг),
- 5) участвует вместе с внешним специалистом (консультантом) в решении проблемы (тут несколько форм соучастия),
- 6) получает (теоретическую, методическую, идейно-концептуальную и пр.) помощь от внешнего консультанта по поводу решения вопроса (тут также множество форм).

По сути, принимая эту логику, можно говорить о консалтинге начиная с 4го этапа. Если рассматривать указанные выше этапы в развитии, то очевидно, что к окончанию списка предложение услуг становится более фундаментальным, более «теоретичным». Тут также важно отметить, что относительно этапов 4-5-6 у разных исследователей вопроса существует некоторое количество более подробных классификаций консультационной деятельности, сквозь призму разных аспектов [1, с.42]. Из указанных выше этапов также очевидно, что консультанты-специалисты в методическом аспекте являются наиболее «простыми» видами консультантов. Если вообще можно говорить о «простом» консультировании. А значит, на не развитых, условно новых сегментах рынка (например, географических), первый спрос традиционно формируется по отношению к консультантам-

специалистам. Клиент, исчерпав свои внутренние возможности в решении проблемы, ожидает, что кто-то придет и за деньги (а лучше бесплатно) решит его вопрос.

Далее, если рассматривать вопрос степени участия консультанта в решении проблем консультанта, то в теории консалтинга сформулировано несколько взглядов на вопрос. В частности, Г. и Р. Липпиты еще в 1978 году описали 8 ролей консультанта, по степени вовлечения (активности) в решение проблем [8]. В практической деятельности, рассматривая «формы участия консультанта в проекте», точнее, рассматривая предлагаемые виды консультационных услуг, можно отметить возникновение несколько важных особенностей. Далее рассмотрим две из них.

1. Неопределенность понятия «консультант» с точки зрения продаж услуг. Применить слово «консультант» в практике общения с новым клиентом часто затруднительно. В быту, среди неосведомленных клиентов это понятие прочно ассоциируется с продавцами и менеджерами-консультантами. А на предприятиях рядом с руководителями чаще появляются не консультанты, а тренеры, бизнес-тренеры, стартаперы, коучи и прочие, часто по своей деятельности сомнительные персонажи. Термин «тренинг» из варианта обучающей программы фактически превратился в фетиш. Отброшено огромное многообразие практических развивающих программ. Но тема тренингов и развивающих программ выходит за рамки данной работы. Не редко внешний консультант, являясь по своей сути консультантом, сознательно «прикрывается» названием «бизнес-тренер».

2. Неопределенность понятия «практичность» консультанта. Продавая свои услуги, сравнивая себя с другими консультантами или разными «помощниками для бизнеса», консультанты активно аргументируют, что именно их предлагаемые услуги имеют наиболее практический характер, но нередко подразумевают под этим разную суть.

Формально тема «практичности» консультанта близка к теме «противостояния» дженералистов (универсалов) и специалистов (экспертов). Это известная тема в консалтинге, основная ее суть: обе стороны обвиняют друг друга в том, что их оппоненты не являются истинными консультантами [5, с.107]. Специалисты утверждают, что консультировать можно, обладая только точными знаниями в конкретной области. Например, в информационных технологиях. Только в том случае, если консультант знает точный ответ на вопрос, только в этом случае он может помогать клиенту. Дженералистов они могут считать неконкретными, не точными в формулировках людьми, продающими пустые слова. В свою очередь универсалы показывают ограниченность специалистов. Они обвиняют специалистов в штамповании одинаковых подходов для совершенно разных условий, обвиняют специалистов в скоропалительных, типовых решениях на все случаи. Они часто обвиняют специалистов в краткосрочности решений, в технократичности, в неучете человеческого фактора. Еще один упрек к специалистам – их узкое ролевое определение по отношению к клиенту. Они часто ставят себя в позицию гуру, тяжело терпят критику клиента, что вызывает дискомфорт у клиента, особенно у российского. Методология их чаще ограничена. Иногда используется нарицательное «КОМ» – консультант одного метода [5, с.205]. Это когда специалист вам может много рассказать о разных теориях и методологиях, но подход, метод будет один, на все ситуации. По мнению дженералистов, такие КОМы часто наносят вред клиенту, и более того, портят имидж консультирования как отрасли, портят клиентское поле. В идеале, конечно, консультант должен быть и универсалом и специалистом, но это невозможно. Это известная Т-образная проблема консалтинга. Для практики консультационных проектов разрешение этого противостояния очевидно – в случае комплексных проектов они должны работать в команде. Хотя неопытный, в смысле командной работы, специалист обычно возмущается работой универсала.

Если возвращаться к проблеме «практичности» консультанта в продажах услуг, то акцент смещается от используемых в действительности методов к образу, который предлагает и реализует консультант на рынке, при первом общении, во время интейка. Активно используя понятие «практичность» при продажах услуг разные консультанты вкладывают в этот термин разное наполнение. Выделим два крайних образа. Оба образа взяты из многолетних наблюдений автора статьи. Один образ условно назовем «стартаперы», другой образ условно – «методисты». Представители обоих образов могут быть достаточно успешными и могут иметь за плечами многолетний опыт работы на рынке b2b в России и за рубежом. Но данное наблюдение более соответствует российским реалиям. Рассмотрим далее оба образа подробнее.

Название «стартапер» (от start-up) дано условно, от тяги этой категории к новым модным терминам. Собственно к старт-апам они не всегда имеют отношение. «Стартаперами» тут названы просто потому, что сегодня стартап – популярный термин, формально поглотивший сегодня многие другие понятия. А.И. Пригожин использует близкий термин «фетишизированный спрос» [5, с.209]. Как правило, они имеют две основные следующие особенности.

1. «Стартаперы» в прошлом работали в относительно большом, с первого взгляда, количестве организаций и проектов. Чаще всего это запуск новых бизнесов, участие в командах по запуску в производство или выходу на



рынок кого-то и куда-то. Чаще всего проекты широко разрекламированные, но внутренняя история их развития малоизвестна. То есть малоизвестно, как действительно разрабатывался проект, что действительно методологически нового. Часто внутренняя история этих проектов прячется за некоторыми известными личностями-предпринимателями или названиями крупных корпораций. Например, «работал в команде Иванова» или «запускал десятки проектов в группе компаний xxx-строй-авто-трейд-нано». Роль в этих проектах обычно: «зам директора», «руководитель проекта», «участник команды разработчиков», «бизнес-тренер» и т.п. Они активно могут претендовать на имущественную долю в консультируемом бизнесе, вступая даже в различные коммерческие отношения с клиентом. Нередко может выясниться, что их участие в громких проектах обусловлено родственными или лично-дружескими связями. Другими словами, они имеют формально большой и многообразный опыт, но этот опыт может быть подвергнут сомнению с точки зрения накопления консультационных навыков.

2. «Стартаперы» хорошо воодушевляют клиента на сотрудничество, но к содержательной работе по проектам переходят с определенными затруднениями. Такой консультант «владеет» большим количеством популярных теорий. Он в курсе последних публикаций в журналах по бизнесу и управлению, часто утверждает, что прошел много тренингов у других популярных глянцевого тренеров. Он легко, доступно может излагать эти теории и концепции. Однако при длительной дискуссии может продемонстрировать методическую путаницу – он может путать глобальные классификации и парадигмы с конкретными методиками. Очень часто в предлагаемых программах таких консультантов совершенно равнозначно вместе с методикой «разработки стратегии» может оказаться «йога для менеджера», без особых приоритетов, всё вместе, в любом порядке. Если его попросить рассказать именно о практической стороне рассказываемых им теорий, то он будет рассказывать истории из известных книг и журналов или творчески, достаточно натянуто, интерпретировать свой («стартап») опыт с точки зрения обсуждаемых концепций. Свои услуги они чаще продают в виде бизнес-тренингов или коучинг-сессий. Это не преуменьшает полезности тренингов и коучинга. Если они попадают в сложные содержательные проекты, то они активно ищут субподрядчиков-исполнителей. Другими словами, под активным использованием новомодных терминов при глубоком рассмотрении не выявляется практического участия такого «консультанта» по заявляемым им темам и действительного владения им практической методологией.

Вторая группа – «методисты». Название также условное, по особому отношению именно к методологии консультирования. Можно также выделить две их основные особенности.

1. «Методисты», в отличие от «стартаперов», очень редко являются штатными сотрудниками проектов, которые они развивали. Чаще у них нет целей трудоустройства в компании клиента, они избегают установления имущественных отношений с клиентом. В тоже время юридические формы сотрудничества разнообразны, но главное – чаще всего они действительно внешние консультанты, которые пришли со стороны и занимались в проект как консультанты, а не как «руководители проектов» или «помощники руководителя». Их гораздо реже можно уличить в родственных, лично-дружеских связях с собственниками или руководителями клиентских организаций. И они не стремятся завязывать близкие дружеские отношения. При этом они предпочитают устанавливать длительные отношения с организациями, собственниками и руководителями. С рядовыми сотрудниками клиентских организаций, если это уместно и возможно, стараются установить отношения «равного сотрудничества», не ставя себя в положение гуру. Они, насколько это возможно, пытаются выделить свой вклад и нести ответственность за результаты своей работы на предприятии или в проекте. Чаще они описывают, предлагают клиенту грандиозные проекты, потом предпочитают делить работу на небольшие части и доводить каждую часть до объявленного заранее результата. При этом в процессе «грандиозный проект» может существенно измениться, а сотрудничество может поменять формы, или даже остановиться на любом этапе, по желанию клиента. Другими словами, они более независимы в отношениях и формах сотрудничества и в тоже время более открыты и адаптивны.

2. «Методисты» мало говорят про модные концепции управления и бизнеса. Но при необходимости поддерживают общение на эти темы. Чаще всего в основе их образования лежит некая теоретическая подготовка, которая дает основания для иронии по отношению к модным журнальным темам менеджмента и бизнеса. По этой причине предлагаемые ими тренинговые-обучающие программы могут иметь гораздо меньше ярких терминов-маркеров, и чаще построены на основе некой, не всегда очевидной, логики. Они заметно меньше занимаются формальным PR-ом своих услуг, предпочитая получать новых клиентов с помощью старых. Часто помимо консультирования организаций они могут быть загружены многообразными исследованиями, участиями в грантах, сотрудничеством с местной общественностью и властями. О выполненных проектах сообщают потенциальным или новым клиентам мало информации. Зато могут подробно рассказать какие методики и подходы они внедрили на разных предприятиях. При этом, рассказывая о разных полученных эффектах, чаще не называют само предприятие. Их организации – это обычно не знаковые предприятия и проекты, а небольшие

предприятия и организации, которые работают на малоизвестных конкурентных рынках. Из вышесказанного следует сравнительный минус таких консультантов – им тяжелее продавать услуги и продвигаться на новых консультационных сегментах.

Две группы, «стартаперы» и «методисты», кратко описаны выше, теперь необходимо сказать об их взаимоотношениях. Как и в ситуации со специалистами и дженералистами, обе стороны обвиняют друг друга в недостаточной полезности клиенту. «Обвиняют», конечно, это условное понятие, точнее, критикуют в глазах клиента. Причем в данном случае, обе стороны «обвиняют» друг друга в излишней теоретичности. Рассмотрим далее подробнее их взаимную критику.

Первые, «стартаперы», обвиняют вторых в том, что вторые не имеют достаточного большого личного бизнес-опыта, в качестве руководителя высокого уровня. Мало практики за плечами – значит теоретик. Второе обвинение «стартаперов», – у них («методистов») чаще всего всё ими предлагаемое слишком сложно, не сразу понятно, а значит слишком теоретично. А еще «методисты», по мнению «стартаперов», много участвуют в исследованиях, много сотрудничают с образовательными учреждениями. А, следовательно, «методисты» больше имеют отношение к науке и образованию, чем к бизнесу. Отсюда вывод «стартаперов» о «методистах»: они слишком теоретичны.

В ответ «методисты» обвиняют «стартаперов» в том, что все упоминаемые ими («стартаперами») модные «концепции» не имели достаточного личного практического применения. Всё о чем говорят «стартаперы» или лишь частично ими реализовано или очень условно проинтерпретировано по отношению к их опыту. И по мнению «методистов», «стартаперы» не предлагают клиенту ничего своего практически-методологического. В крайнем случае, смешивают «йогу со стратегией», и это не выдерживает критики. С точки зрения «методистов», «стартаперы» больше рассказывают разные красивые «сказки-теории» из книжек и журналов, которые «стартаперы» сами ни в коей мере не реализовали. В глазах «методистов» «стартаперы» являются «рассказчиками» или даже «сказочниками». И это в лучшем случае. В худшем случае, «методисты» по этой причине считают «стартаперов» – «плохими теоретиками».

Итого парадокс – обе стороны «обвиняют» друг друга в излишней теоретичности, и недостаточной практичности. Однако вкладывают в эти формулировки разных смысл. Указанное противоречие остро проявляется во время продаж услуг клиентам. Например, во время проведения тендеров.

По нашему мнению и тот и другой выраженный образ является свидетельством общей неразвитости рынка, недостаточной культуры консультирования. Одной стороне необходимо больше совершенствовать свою профессиональную консультантскую методологию. Другой стороне необходимо развивать свои технологии и навыки продаж услуг.

#### **Список литературы**

1. Блок П. Безупречный консалтинг. 2-е изд. /Пер. с англ. – СПб: Питер, 2007
2. Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. –М: Альпина Бизнес Букс, 2003.
3. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги. –М: Альпина Бизнес Букс, 2003.
4. Посадский А.П. Основы консалтинга. – М: Издательство ГУ ВШЭ, 1999г.
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций. –М: МЦФЭР, 2003.
6. Управленческое консультирование. /Под ред. Кубра М. – М.: Интерэксперт; Издание 2-е, перераб. 1992.
7. Ханферян В. Консультант в стране советов / Российская газета. № 6677 (106) от 20 мая 2015 г.
8. Lippit G., Lippit R., The consulting process in Action. University Associate Inc., 1978.

## **ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**Бабина Е.Н., Бондаренко Г.В.**

Ставропольский филиал Московского педагогического государственного университета, г.Ставрополь

В статье рассматриваются концептуальные основы современной модели устойчивого сбалансированного развития региона, отражается сложность взаимосвязей между развитием человека, общества и природы, даются рекомендации с целью координации поведения человека.

Ключевые слова: человек, общество, природа, регион, развитие, устойчивость

Резкое усложнение взаимосвязей между развитием человека, общества и природы, с одной стороны, и достижение определенной степени насыщения человеческого сообщества разнообразными материальными

благами, с другой стороны, приводит к росту противоречий в развитии общества. Возрастает зависимость материального благополучия от соблюдения экологического императива и экологического благополучия от характера общественного производства. Одним из путей выхода из сложившейся ситуации может быть концепция устойчивого развития, предполагающая гармонизацию экономических, экологических и социальных интересов.

Формирование рыночных отношений и становление федеративных основ РФ повышают роль регионов как хозяйствующих субъектов, участвующих в экономических процессах на условиях конкуренции и равноправного партнерства и ориентируют их на инновационный путь развития. При этом экологические аспекты данного развития, которые в настоящее время наиболее остро проявляются на региональном уровне, а с течением времени станут главенствующими и на национальном уровне, пока остаются на втором плане и слабо интересуют федеральные политические и управленческие структуры, производственную и научную сферы.

Регионы, ориентируясь на инновационное развитие, одновременно должны прорабатывать проблемы и вопросы устойчивого развития территорий с использованием социо-эколого-экономических механизмов развития. Фактически, регионами должна выбираться ориентация на инновационно-устойчивое развитие, определяемое как комплексное развитие всех сфер деятельности общества на основе генерации и использования новых знаний и вытекающих из них инноваций с приоритетом экологических аспектов этого развития [4].

Гармонизация сегментов и направлений инновационного развития с приоритетами и элементами устойчивого развития предопределяет и делает необходимым отражение и учет дополнительных факторов в системе основных социально-экономических показателей выбранного развития: экологического фактора и фактора знаний, имеющих такие же значимые приоритеты как экономический и социальный факторы.

Масштабы рассмотрения проблемы устойчивости развития могут ограничиваться глобальным взглядом, рамками отдельных континентов, регионов, стран, отраслей экономики, населенных пунктов и хозяйствующих субъектов. Устойчивое развитие отдельно взятой страны предопределяется устойчивостью развития всей человеческой цивилизации. Следовательно, все отраслевые, территориальные и поселенческие подсистемы любой страны могут устойчиво развиваться только в качестве структурных элементов государства, развитие которого характеризуется как устойчивое. Понятие устойчивого развития трактуется современными учеными по-разному. В докладе Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию устойчивое развитие трактуется как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [3].

Устойчивость в своем проявлении может рассматриваться как положительный момент, когда речь идет о желательном эффективном экономическом росте, но и как отрицательное явление, когда, требуется изменить параметры управляемой системы в условиях ее устойчивости относительно применяемых действий с целью перехода в новый режим развития, по причине сложившихся нежелательных тенденций в системе. Таким образом, современные ученые термин «устойчивость» как по смысловой нагрузке, так и по функциональному значению относят одновременно практически ко всем наукам. Что требует определенной степени конкретизации этого понятия по сущности и содержанию применительно к каждой сфере. На наш взгляд, стараясь обеспечить устойчивость, более правильно было бы ориентироваться не на стабилизацию, а на равномерное изменение в необходимом направлении и оптимальными темпами.

В докладе Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию устойчивое развитие трактуется как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [1]. В.И. Данилов-Данильян удовлетворение человеческих потребностей связывает с щадящим использованием биосферы. Он определяет устойчивое развитие как развитие, «при котором воздействия на окружающую среду остаются в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа для воспроизводства жизни человека» [2]. Данное уточнение приобретает особую актуальность и практическую значимость, по причине того, что определенный уровень научно-технического прогресса позволяет людям жить вне природы в техническом мире.

По нашему мнению, данный подход к содержанию понятия устойчивости рассматривает его только со стороны природоохранных проблем, что представляется недостаточным. Развитие общества не должно ограничиваться отношениями между человеческим социумом и природой, необходим баланс внутри социума. С этой точки зрения устойчивость развития трактуется в фундаментальном труде «Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке» под редакцией А.Г. Гранберга и др., где под указанным термином понимается «стабильное социально-экономическое сбалансированное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее непрерывный прогресс общества» [1]. Аналогично определяется данное понятие в Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, в которой под данной

дефиницией подразумевается «стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы» [3].

Таким образом, устойчивое сбалансированное развитие территории, по нашему мнению, может быть определено как динамичный рост уровня благосостояния, обогащение культуры, повышение нравственности людей, базирующийся на совершенствовании социо-экономической среды и сохранении окружающего мира.

Среди множества факторов устойчивого сбалансированного развития, основными мы выделяем: человеческий потенциал, науку, производственные возможности, инновации, природные ресурсы и географическое положение территории, а главными приоритетами – высокий интеллект, инновации, благосостояние.

Задачей обеспечения устойчивого сбалансированного развития, по нашему мнению, выступает общесистемное инновационное преобразование общества за счет эффективной рыночной экономики, ориентированной на гармонию человека и окружающей среды.

Исходя из этого, общее понятие об устойчивом сбалансированном развитии можно зафиксировать только на концептуальном уровне, а процесс его обеспечения представляется в виде непрерывного перехода от одного варианта развития к другому. Причем каждый из этих вариантов будет выступать в форме устойчивого развития, удовлетворяющего потребности текущего периода и возможности развития в будущем. Конечной целью подобного развития является такое состояние общества, которое характеризуется экологически допустимым воздействием человеческой цивилизации на природу, а концептуальным ядром – модель устойчивого развития территории, которая обеспечивает гармонию человека, окружающей среды и экономики с целью сбалансированного развития территории и удовлетворения человеческих потребностей не только на сегодняшний день, но и в будущем.

Модель устойчивого развития нами представляется как высокоэффективная экономика, основу которой составляют рациональное предпринимательство, развитая рыночная инфраструктура, результативное государственное регулирование, заинтересовывающее людей, занимающихся предпринимательской деятельностью наращивать и модернизировать свое производство, а нанятых рабочих – в максимально производительном труде. Развитие такой экономики должно сопровождаться улучшением экологической ситуации, рациональным территориальным природопользованием, что позволит сохранить природу для нынешних и будущих поколений.

В настоящее время наблюдается не способность современных рыночных моделей обеспечить равновесие общества и природы и реализацию стратегии устойчивого развития, одновременно проявляется ограниченность рыночного природопользования в нарастании глобальных экологических угроз. Более обстоятельная теоретическая аргументация концепции экологически устойчивого развития территории предполагает выявление ее исторической обусловленности, обращение к историко-экономическому срезу проблемы.

Процесс эволюции экономико-экологических общественных отношений, по нашему мнению, включает четыре этапа: 1) экономическое развитие при отсутствии экологических ограничений, 2) возникновение экологических ограничений, 3) доминанта охраны среды с экологическими и технологическими ограничениями и 4) все ради выживания. Каждый этап характеризуется определенной остротой возникших проблем и социально-экономическими возможностями общества. Если зрелость общества и глубина экологического дисбаланса не совпадают, наступает сначала экологический кризис, а затем катастрофа. С целью координации поведения человека сформулирован «веночек» законов Б. Коммонера: 1) все связано со всем, 2) все должно куда-то деваться, 3) природа «знает» лучше и 4) ничто не дается даром, которые выступают скорее как афоризмы, чем строго сформулированные положения [2].

Экономически сложная ситуация, проявляющаяся, в частности, в обострении разного рода противоречий (интересов), остро ставит вопрос о формировании механизма выхода из кризиса в сторону равновесия эколого-экономической системы, согласования интересов на новом качественном уровне.

#### Список литературы

1. Васильева, Н.К. Устойчивость экономического развития регионов [Текст] / Н.К. Васильева, О.В. Мандрица. – Ставрополь: СевКавГТИ, 2004. – 207 с.
2. Данилов-Данильян, В.И. Экологический вызов и устойчивое развитие [Текст] / В.И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. – М.: Прогресс-Традиция, 2010. – 414 с.
3. Бобылев, С.Н. Экономика природопользования [Текст] / С.Н. Бобылев, А.Ш. Хаджаев. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 499 с.

4. Современное состояние продовольственной безопасности Российской Федерации Костюков К.И., Султанов Е.З., Воскресенская Д.В. В сборнике: Информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона 2013. с. 87-89.

## ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНВЕРГЕНТНОЙ РЕДАКЦИИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Бирюков В.А.**

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова  
Тверской государственный технический университет, г.Тверь

Планирование в конвергентной редакции средства массовой информации (СМИ) мало отличается от системы планирования в многопрофильном информационном агентстве, когда работа ведется 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Тщательность и интенсивность планирования становятся еще более важными по нескольким причинам [1, 2]:

- технологический цикл производства разных мультимедийных продуктов отличается;
- производство мультимедийных жанров требует координации между подразделениями и сотрудниками;
- конвергентная редакция стремится к производству мультимедийных новостей, поэтому на этапе планирования нужно представлять не только ее составляющие, но и всю историю в целом.

Кроме того, себестоимость мультимедийного продукта достаточно высока.

Циклы планирования могут быть разными. Различаются два цикла планирования: долгосрочное (от недели до года), суточное (в том числе оперативное).

Долгосрочное планирование позволяет заранее спланировать «долгоиграющие» темы, которые могут вызвать особый интерес аудитории. Именно долгосрочное планирование позволяет в спокойном режиме определиться со сложными мультимедийными жанрами, заказать авторам текстовые материалы, получить аккредитации и т.д.

Например, как минимум, за год стало известно, что будет широко праздноваться 300-летие Полтавской битвы. Планируется много мероприятий, выступлений, круглых столов, поездок известных людей, реконструкция события и т.д. То есть информационные поводы будут продуцироваться задолго «до» и какое-то время «после».

Заранее можно написать подробную историческую справку, сделать материал о противоречиях в истолковании, аккредитовать на реконструкцию битвы корреспондента с фото- и видеокамерой, договориться с коллегами из ближайшей к месту реконструкции местной телекомпании о материалах, сделать несколько инфографик или даже информационную флэш-игру, придумать викторину.

Таким образом, при долгосрочном планировании конвергентная редакция СМИ способна первой выдать эксклюзивный материал, снизить долю срочного производства новостного контента, уменьшить себестоимость дорогостоящих мультимедийных жанров за счет их несрочной подготовки, а также произвести материал, который может быть использован многократно в повторяющихся сюжетах.

В большинстве конвергентных редакций СМИ проходит две общередакционные планерки – утренняя и вечерняя. Общая планерка (долгосрочная и суточная) предполагает присутствие представителей всех отделов, продюсеров, координаторов универсальных журналистов, представителей фото-, видео- и инфографических служб. Общая планерка должна быть в первую очередь сориентирована на создание и отслеживание сюжетов.

Планерка идет как бы в двух плоскостях: первая плоскость – это сюжеты или темы, вторая, перпендикулярная ей, – мультимедийные средства, которые будут задействованы в разработке темы.

На планерке: определяются основные темы дня (как правило, накануне, на вечерней планерке); заранее запланированные темы дополняются актуальным контекстом; разрабатываются потенциальные сценарии развития темы; определяются мультимедийные элементы, которые могут быть полезны для каждой из тем; определяются источники мультимедийных элементов (собственное производство или иные); определяются участники процессов и распределяются роли; назначается продюсер или координатор каждой из историй; определяются дедлайны для каждого из элементов; определяется дедлайн для мультимедийной статьи или намечаются этапы развития статьи.

Утренняя планерка может носить корректирующий по отношению к вечерней характер, на ней обсуждаются статусы готовности мультимедийных материалов, принимаются решения о развитии той или иной темы.

Планирование должно быть прозрачно и отображать не только поставленную задачу, но и ход процесса, промежуточные и окончательные итоги. Для конвергентного СМИ это важнейшее условие: только при прозрачной карте готовности материалов и дедлайнов можно синхронизировать производство и эффективно собрать мультимедийный материал.

Для сложных мультимедийных материалов, в подготовке которых задействованы представители разных подразделений, рекомендуется разработать паспорт материала, который может включать следующие позиции [1]: тип материала, тема, дедлайн; заказчик, рабочая группа; фабула (сценарий); источники информации; спецэффекты, дополнительные программы, нестандартные решения; на каких носителях планируется использование.

Планирование также включает формирование рабочих групп. Рабочая группа создается всегда, когда информационный тренд находится на стыке нескольких редакций и мультимедийных подразделений. Сам процесс формирования рабочей группы должен быть естественным и неформальным. Руководителем или менеджером мини-проекта (сюжет по информационному тренду) может быть журналист, наиболее компетентный в теме, или сотрудник выпускающего отдела. Если структура редакции включает позицию мультимедиаменеджера, то руководителем группы назначается он.

Именно в рабочей группе прорабатывается и описывается замысел сюжета. С поправкой на реальность и допущениями рабочая группа должна представлять, в каком виде сложится эта мультимедийная история.

План сюжета должен включать несколько позиций: композиционную часть (какие составные части войдут в сюжет), план готовности мультимедийных элементов (лист дедлайнов), план публикации (режиссирования), план развития.

Очевидно, что роль координатора-руководителя группы здесь решающая, так как задача – не просто заказать, собрать, выпустить все информационные элементы, но и не потерять цельность сюжета в случае, если один из задуманных элементов не удалось реализовать.

Ситуация, когда более 50% трафика (аудитории) обращается к новостям одной темы, называется «высокой новостью» (или breaking news). В основном «высокие новости» связаны с происшествиями, терроризмом, стихиями, громкими или массовыми смертями. Работа над «высокими новостями» четко планируется. Можно различать системное планирование (общий, обычный сценарий развития такого рода истории) и оперативное (корректируемое планирование в реальной ситуации).

В случаи с «высокой новостью» планирование (системное и оперативное) становится главным залогом успеха работы конвергентной редакции СМИ. Только при тщательном планировании и рассмотрении разных сценариев развития можно правильно распределить роли, наметить лист дедлайнов для тех или иных мультимедийных элементов, продумать логистику передачи информации с места события.

В условиях «высоких новостей» выделяют три основные фазы усредненного интереса аудитории к теме [1]. Фазу осознания новости можно определить по следующим показателям: сообщения в СМИ выходят молниями, могут не совпадать, источники часто не названы или неофициальные; в блогах появляются первые записи очевидцев, но они не выходят в «топы» поисковых сайтов; посещаемость информационных сайтов пока еще находится в рамках среднесуточных значений; в новостных коллекторах, таких как News.Yandex, News.Google, еще не сформирован сюжет (это происходит автоматически), он еще не вынесен на главную страницу как один из основных сюжетов дня.

В этот период новостные сайты выступают гарантом достоверности, появление темы в главных блоках подтверждает для пользователей, что произошло событие из разряда «высоких новостей». Пользователь сам определяет для себя статус и серьезность произошедшего. Мультимедийных приложений очень мало – только самые первые фото- и видеокдры, полученные от очевидцев, которые инициативно связались с изданием (например, с камер наблюдения Яндекс-пробок). Наиболее адекватный формат сообщений: краткие текстовые новости.

Переход к фазе высокого плато можно идентифицировать, если: появились первые комментарии из официальных источников; посещаемость информационных сайтов резко увеличилась и держится на одном высоком уровне; появляются «ветки» в новостных коллекторах; в блогах по теме публикуются многочисленные сообщения, первые фотографии и видео; у события появляется много версий, в блогосфере нагнетаются страсти; резко вырастает просмотр главных страниц новостных сайтов.

Это период высокой восприимчивости – аудитория хочет получать новости часто, практически синхронно с происходящим. В идеале – в виде прямой видео- или фототрансляции или twitter-репортажа. Появляются первые профессиональные фото- и видеорепортажи, инфографика, «ветка» или даже сразу несколько «веток» в топах новостных коллекторов. Наступает время частого дублирования информации, пользователь переходит с новостных коллекторов на сайты и остается там (глубина просмотров у пользователей, перешедших с

коллекторов, увеличивается), появляется высокий спрос на первые обобщения информации. Новостные издания начинают сюжетирование, когда новости собираются в сюжеты по подтемам.

Сюжет – это вид ситуативной рубрикации, когда в одну группу собираются материалы разного жанра, часто относящиеся к разным рубрикам, но объединенные при этом одной темой. Один материал может принадлежать разным сюжетам. Устанавливается связь с очевидцами. На этой фазе полезен мониторинг блогов.

Фаза обрыва интереса наступает, когда кульминация и развязка «высоких новостей» могут не выходить за линию второй фазы – настолько высок интерес аудитории, но зато сразу после развязки интерес к теме падает. Это часто становится испытанием для СМИ, которое, сумев привлечь через коллекторы, баннерные кампании, блоги большую аудиторию, не успевает «накопить» ее ядро. Смягчить падение интереса и удержать аудиторию можно двумя способами – предложив им другую, сопоставимую по популярности тему или плавно выйдя из «высокой новости». Инструментов для этого немало – итоговое мультимедийное обобщение, голосование и опросы, дискуссия о причинах или последствиях происшествия, инфографика-реконструкция и другие способы, направленные на удержание аудитории «первого контакта».

#### **Список литературы**

1. Интернет-СМИ: теория и практика / под ред. М.М. Лукиной. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 348 с.
2. Бирюков В.А. Концепция конвергентной редакции средств массовой информации // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях», г. Санкт-Петербург, 14 января 2015 г. – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2015. – С. 65 – 68.

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Разицкий П.И., Мартынов Д.В.**

Тверской государственной технической университет, г.Тверь

Важнейшим инструментом улучшения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия становится бюджетирование, которое позволяет создать систему управления эффективностью, способную своевременно и адекватно адаптироваться к внутренним и внешним воздействиям факторов, влияющих на сбыт и производство продукции, повышение качества продукции, развитие техники и технологий и т.д. Применение бюджетирования позволяет обеспечить оптимальные значения взаимосвязанных бюджетных параметров предприятия на бюджетный период по критерию максимизации конечных финансовых результатов с учётом возникающих ограничений, накладываемых нормативными (плановыми) значениями показателей эффективности [1].

Для многих российских промышленных предприятий применение бюджетирования способствует улучшению результатов его финансово-хозяйственной деятельности и повышению эффективности управленческих, производственных и сбытовых процессов. Оно позволяет устранить причины несоответствия запланированного бюджета с реальными показателями. Для этого очень важно правильно выбрать методику бюджетирования. По нашему мнению, достаточно полно этому отвечает методика традиционного бюджетирования, предложенная В.Е. Хруцким. Процесс бюджетирования состоит из следующих блоков:

#### **1. Операционные бюджеты:**

- бюджет продаж: объёма реализации товаров, работ, услуг; результативности маркетинговой деятельности; конъюнктура и емкости рынка; ценовая политика, цены на продукцию конкурентов, потребности и предпочтения потребителей); затраты на производство продукции и др.

- бюджет запасов готовой продукции: запасы готовой продукции; норматив запасов готовой продукции на начало и конец расчетного периода; подекадное (помесячное) изменение уровня запасов готовой продукции;

- бюджет производства: формирование ассортимента; производственные возможности и мощности предприятия, план изменения запасов готовой продукции и критического объёма производства; расчет оптимальной прибыли, издержек и объёма производства; соответствие объемов производства и реализации в расчетном периоде и др.

- бюджет затрат материальных ресурсов: бюджет закупок сырья, полуфабрикатов и материалов; производственных запасов (полуфабрикатов, комплектующих изделий, сырья, материалов и др.);

- бюджет прямых производственных затрат: план издержек прямо пропорционально зависящих от объёмов производства.

- бюджет прямых затрат на труд: издержки на оплату труда основных производственных рабочих; затраты времени работника на изготовление единицы продукции и др.

- бюджет общепроизводственных (общехозяйственных) расходов: план затрат на вспомогательные материалы; на оплату труда вспомогательных рабочих; на ремонт (модернизацию) оборудования цехов (участков), амортизацию производственного оборудования, а также прочих затрат;

- бюджет затрат на реализацию продукции: план затрат на реализацию продукции; план затрат на производство единицы реализованной продукции.

## 2. Финансовые бюджеты:

- бюджет доходов и расходов: план доходов и расходов; формирования, изменения и распределения прибыли и рентабельности отдельных направлений деятельности;

- прогнозный бухгалтерский баланс: план соотношения активов и пассивов предприятия; бюджетизируемых статей бухгалтерского баланса.

Для оценки качества системы бюджетирования (планирования) проводится сравнение фактических показателей деятельности с запланированными. Если по всем параметрам, отражённым в бюджете возникают отклонения фактических величин от плановых, то для оценки применяется индекс качества системы бюджетирования –  $B_I$ , который рассчитывается по следующей формуле:

$$B_I = \frac{\sum_i V_{\text{факт}i} - B_{\text{план}i}}{\sum_i B_{\text{план}i}}, \quad (1)$$

где  $V_{\text{факт}i}$  - фактическое значение  $i$  - го бюджетного показателя доходов, расходов, активов, пассивов, движения денежных средств;  $B_{\text{план}i}$  - плановое значение  $i$  - го бюджетного показателя доходов, расходов, активов, пассивов.

Особого внимания заслуживает контроль за исполнением бюджета, который, как правило, осуществляется на основе данных фактических и плановых значений статей бюджета и расчете отклонений фактических значений от плановых. Для оценки соответствия процесса бюджетирования условиям (факторам) внешней и внутренней среды предприятия используется метод экспертных оценок, предусматривающий количественную оценку эффективности функционирования системы бюджетирования (планирования). Для этого рассчитывается показатель (коэффициент) адекватности (адаптивности) системы бюджетирования -  $K_{\text{адсб}}$ . Коэффициент адекватности (адаптивности) системы бюджетирования (планирования) можно представить в виде среднестатистической количественной оценки адекватности планирования операционных бюджетов:

$$K_{\text{адоб}i} = \frac{\sum_{i=1}^N P_{\text{ф}i}}{N \times A}, \quad (2)$$

где  $P_{\text{ф}i}$  - фактическая оценка планирования  $i$  - го операционного бюджета в баллах, выставленная одним экспертом;  $A$  - максимально допустимая оценка бюджета в баллах ( $A = 10$ );  $N$  - количество экспертов;  $K_{\text{адоб}i}$  - коэффициент адекватности формирования  $i$  - го операционного бюджета.

Из формулы 2 видно, что коэффициент  $K_{\text{адсб}}$  характеризует степень соответствия (адаптивности) разрабатываемых бюджетов (планов) реальным условиям (возможностям) внешней среды, а отдельных операционных бюджетов (планов) общему стратегическому плану предприятия.

На заключительном этапе для оценки эффективности бюджетирования как инструмента оперативного управления предприятием необходимо рассчитать интегральный показатель (коэффициент) эффективности, который определяется как сумма их значений в баллах. Для этого, каждому показателю присваивается определённый вес (балл). В зависимости от величины каждого из указанных коэффициентов, оценённый показатель относится к одной из групп, каждой из которых присваивается определённое количество баллов. По нашему мнению, весовые значения каждого из показателей можно оценить следующим количеством баллов (Табл.1).

Таблица 1

Группы и веса показателей оценки эффективности бюджетирования

Показатель	Количество баллов		Расчетное количество баллов
	от	до	
1. Степень сокращения сроков подготовки бюджетов	0	3	
2. Качество системы бюджетирования	0	4	
3. Коэффициент адекватности системы	0	3	



Интегральный показатель оценки эффективности бюджетирования рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{изб}} = \sum B_j \times V_j, \quad (3)$$

где  $B_j$  - балл  $j$  – того показателя оценки эффективности бюджетирования;  $V_j$  - вес  $j$  - того показателя оценки эффективности бюджетирования [3].

Используя методику В.Е. Хруцкого можно сделать вывод, что она носит комплексный характер, имеет широкий охват различных видов бюджетов. В ней предложено разделение бюджетных форм на операционные и финансовые бюджеты; приводятся формулы расчётов индекса качества системы бюджетирования, коэффициента адекватности системы бюджетирования и интегрального показателя оценки эффективности бюджетирования.

Однако следует заметить, что она имеет некоторые недостатки: в ней не дается оценка эффективности исполнения бюджета движения денежных средств; имеется излишняя детализация бюджетных статей, что затрудняет оценку эффективности бюджетирования [2].

Цели внедрения бюджетирования как инструмента оперативного управления предприятием не ограничиваются повышением эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия активов. Бюджетирование может быть направлено на повышение производительности труда; обоснованность планирования финансовых ресурсов, прежде всего, инвестиций по отдельным направлениям диверсификации производства на предприятии, обоснования принимаемых управленческих решений; повышение прозрачности предоставляемых отчётов в системе оперативного учёта и в, конечном итоге, на снижение затрат на производство продукции предприятия.

#### Список литературы

1. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.
2. Разиньков, П.И. Проблемы совершенствования управления на предприятии в условиях нестабильного рынка / П.И. Разиньков, Сборник научных трудов факультета управления и социальных коммуникаций ТвГТУ, Тверь: Издательство ТвГТУ. 2015.
3. Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование [текст] / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 464 с.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ЧЕРЕЗ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖКХ ГОРОДА

**Першина Т.А., Федин С.В.**

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, г.Волгоград

Открытое акционерное общество «КамышинТеплоЭнерго» является предприятием жизнеобеспечения города. Предприятие вырабатывает тепловую энергию собственными котельными и транспортирует покупную тепловую энергию до потребителей. Основным направлением деятельности Общества является обеспечение 84 % потребности в тепле жилищно-коммунального сектора города. Предприятие выполняет текущий ремонт и эксплуатацию тепловых сетей.

Предприятие вырабатывает собственное тепло на 11 котельных и распределяет его потребителям по тепловым сетям. Котельные являются отопительными – предназначены для отопления и горячего водоснабжения жилых и социально-значимых объектов (школы, детские дошкольные учреждения, больницы).

Срок эксплуатации тепловых сетей намного превышает нормативный - 25 лет. Износ магистральных и распределительных сетей составляет 93%. Следует отметить, что в большинстве городов, регионов России в системах теплоснабжения, особенно в транспортировке тепла, массово используются морально и физически устаревшие технические средства [2].

На основании заключения экспертизы промышленной безопасности трубопровод участка магистральной тепловой сети ТМ-1 и трубопровод участка магистральной тепловой сети ТМ-9 не соответствуют требованиям промышленной безопасности к опасным производственным объектам и не обеспечивают безопасную для жизни и здоровья людей их эксплуатацию. Анализ работы магистральных трубопроводов за последние три года на

основании дефектных ведомостей показал, что порывы на трубопроводах носят систематический характер. Фактические тепловые потери трубопроводами ТМ-9 и ТМ-1 превышают нормативные на 25%.

На предприятии сложилась такая обстановка, когда уровень надежности и экономичности теплоснабжения не соответствует предъявляемым требованиям. Количественные и качественные характеристики состояния тепловых сетей достигли таких величин, что существующие технологические и экономические возможности предприятия с трудом обеспечивают управляемость процессом централизованного теплоснабжения города [1].

Для выхода из создавшегося сложного положения с обеспечением теплоснабжения г. Камышина необходимы решительные действия к применению новых прогрессивных технологий при реконструкции тепловых сетей.

Анализ опыта решения похожих проблем в других регионах РФ показал, что наиболее эффективными технологическими и конструктивным решениями являются:

- применение конструкций теплопроводов типа «труба в трубе» с пенополиуретановой изоляцией в гидрозащитной полиэтиленовой оболочке [3].

Вследствие практически полного отсутствия внешних вредных воздействий на трубопровод в ППУ изоляции повреждаемость его резко снижается по сравнению с традиционными конструкциями.

Кроме того, надежность еще больше возрастает при оснащении трубопроводов встроенной системой оперативного, дистанционного контроля состояния изоляции, которая позволяет оперативно и с высокой точностью выявлять наличие и место повреждения.

Замена участков магистральной тепловой сети ТМ-1 и ТМ-9 на трубопровод с применением конструкций теплопроводов типа «труба в трубе» с пенополиуретановой изоляцией в гидрозащитной полиэтиленовой оболочке, позволит:

- снизить эксплуатационные затраты по теплоснабжению;
- снизить технологические потери тепловой энергии при выработке и передаче тепловой энергии;
- снизить уровень износа системы теплоснабжения г. Камышина;
- увеличить пропускную способность тепловых сетей;
- повысить энергоэффективность предприятия;
- повысить надежность теплоснабжения потребителей тепловой энергией на нужды отопления и ГВС;
- повысить безопасности функционирования системы теплоснабжения г. Камышина;
- снизить себестоимость тепловой энергии;
- повысить доступность услуг централизованного теплоснабжения для новых потребителей;
- обеспечить выполнение требований экологических стандартов.

В аспекте влияния на окружающую среду эффективность достигается за счет снижения выброса загрязняющих веществ в атмосферу при сжигании газа.

Замена стальных трубопроводов ТМ-1, ТМ-9 на трубопроводы в пенополиуретановой изоляции сократят негативное воздействие на окружающую среду (Табл.1).

Таблица 1

Расчёт платы за негативное воздействие на окружающую среду

№п/п	Наименование отходов	Расчёт платы за негативное воздействие на окружающую среду (тыс. руб.)	Плата за негативное воздействие на окружающую среду (тыс. руб.)						Всего
			2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	
1.	Лом чёрных металлов	$(тн) * 8 * 1,9 * 1,89 * 0,3,$ (тн) – масса отходов; 8 - норматив платы за размещение отходов в пределах установленных лимитов; 1,9- коэффициент экологической значимости; 1,89- коэффициент, учитывающий инфляцию; 0,3- коэффициент места расположения объекта (размещение отходов)	2,5	1,98	1,95	1,7	0,98	-	9,08

Также показатели экологической эффективности улучшатся в результате реконструкции котельной «Исполком» с увеличением мощности и закрытием нерентабельных котельных: «Баня-1 и «Пл. Павших Борцов». В этом случае валовой выброс загрязняющих веществ в атмосферу сократится на 5,522 тонны (или на 80,21%) в год и составит 2,18 тн/год. Плата за выбросы сократится на 77 700 рублей в год.

Таблица 2

Расчёт экологического эффекта от реконструкции котельной «Исполком» с увеличением мощности и закрытием нерентабельных котельных: «Баня-1 и «Пл. Павших Борцов»

№ п/п	Наименование выбросов	Валовой выброс (тн)		Отклонения (- экономия + перерасход)		Плата за выбросы, замеры выбросов (тыс. руб.)		Отклонения (- экономия + перерасход) (тыс. руб./год)	Год					
		При работе 3 <sup>х</sup> котельных	При работе 1 <sup>х</sup> котельных	тн/год	%	При работе 3 <sup>х</sup> котельных	При работе 1 <sup>й</sup> котельной		2016	2017	2018	2019	2020	2021
1.	Железо оксид	0,04959	0,00122	-0,04837	97,52	11,4	3,7	-7,7	22,8	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
2.	Марганец и его соединения	0,00078	0,00007	-0,00071	91,03									
3.	Азота диоксид	2,81275	0,84326	-1,96949	70,02									
4.	Азот оксид	0,45707	0,13703	-0,32004	70,02									
5.	Оксид углерода	4,38117	1,19776	-3,18341	72,66									
6.	Бензапи-рен	0,00005	0,00001	-0,00004	80,0									
ИТОГО:		7,70141	2,17935	-5,52206	80,21	11,4	3,7	-7,7	22,8	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7

Источник: рассчитано на основе [4]

Реконструкция котельной «Исполком» с увеличением мощности и закрытием нерентабельных котельных: «Баня-1» и «Пл. Павших Борцов», замена и строительство новых тепловых сетей приведут к следующим изменениям:

- снижается расход тепловой энергии на собственные нужды;
- снижаются потери тепловой энергии в сетях;
- снижается удельный расход топлива;
- снижается удельный расход электроэнергии;
- сокращается обслуживающий персонал на 10 человек.

При выполнении предложенных мероприятий по повышению комфортности проживания населения в г. Камышине могут быть получены следующие результаты:

- 1) обеспечен требуемый уровень энергоэффективности, безопасности и надежности функционирования системы теплоснабжения города Камышина.
- 2) обеспечено качественное и бесперебойное теплоснабжение потребителей тепловой энергией на нужды отопления и ГВС при одновременном снижении эксплуатационных издержек по теплоснабжению.
- 3) обеспечено эффективное освоение и возврат вложенных средств, при сохранении приемлемой ценовой политики. Обеспечено снижение эксплуатационных издержек, формирующих тариф на тепловую энергию. Достигается снижение эксплуатационных издержек за счет повышения технологической эффективности производства и распределения тепловой энергии.

4) достигается снижение потерь тепловой энергии на магистральных тепловых сетях на 39% и снижение количества аварийных ситуаций на магистральных трубопроводах на 90%.

5) Достигается снижение выбросов в атмосферу, что позволяет повысить экологическую комфортность проживания населения в г. Камышине.

Реализация данных мероприятий имеет высокую экономическую и социальную значимость, но сопряжена с рядом потенциальных рисков, таких как возможное превышение фактической стоимости мероприятий над плановой; возникновение недостатка финансовых средств, при реализации мероприятий; несвоевременность реализации мероприятий по причине несвоевременного выполнения работ подрядными организациями.

Из трёх вышеперечисленных факторов риска наиболее реальным представляется недостаточное финансовое обеспечение. Возмещение расходов на реализацию мероприятий невозможно за счёт использования собственных средств Общества, полученных от регулируемого вида деятельности, т.к. неизбежно приведёт, в свою очередь, к срыву производственных программ по теплоснабжению и невозможности качественного предоставления ресурса потребителям тепловой энергии. Поэтому необходимо предусмотреть различные варианты финансирования мероприятий (не только инвестиционная составляющая в тарифе на тепловую энергию), которые позволят в полной мере их реализовать.

#### **Список литературы**

1. Баулина О.А., Волкова Д.А., Пестова Д.А. Повышение энергоэффективности в сфере ЖКХ // Актуальные проблемы внедрения энергоэффективных технологий в строительство и инженерные системы городского хозяйства. Материалы II международной научно-практической конференции. КЫЗЫЛ, 2015. С. 9-13.
2. Борисова Н.И., Борисов А.В. К вопросу об энергоресурсосбережении и энергоаудите ЖКХ регионов России в новых экономических условиях//Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2014. №3(03).
3. Першина Т.А. Развитие системы управления энергозатратами на предприятиях жилищно-коммунальной сферы: дис. ... канд. экон. наук. -Волгоград, 2006. -174 с.
4. Приказ Ростехнадзора от 27.03.2008 N 182 "О внесении изменений и дополнений в Приказ Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 5 апреля 2007 года N 204 "Об утверждении формы Расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду и порядка заполнения и представления формы Расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду"// URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 30.01.2016)

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Девяткин А.Г., аспирант**

Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского,  
Институт управления и предпринимательства РФ, г.Нижний Новгород

Эффективность труда руководителей в определенной степени зависит от времени их нахождения в соответствующей должности. Руководители, прошедшие период наиболее эффективной деятельности, и при этом не перемещающиеся ни по горизонтали, ни по вертикали в системе управления имеют возможность достаточно качественно решать лишь вопросы оперативного характера, практически оставляя вне поля зрения проблемы стратегическо-инновационного развития объектов управления.

В этом аспекте одним из резервов повышения эффективности управленческой деятельности промышленных предприятий является своевременное перемещение руководителей и по горизонтальным и по вертикальным уровням иерархической организационной структуры управления, что позволит уйти от стандартизации решений и усилит элемент творчества в решении организационно-управленческих проблем.

Связано это еще и с тем, что руководитель, долго находящийся в одной должности со временем становится узким специалистом, обладающим знаниями, ограниченными собственными проблемами объекта управления. В противовес им руководители, регулярно перемещающиеся по должностной лестнице имеет возможность опираться в своей работе на больший опыт, приобретенный в ходе решения достаточно широкого круга проблем, возникающих на ранее занимаемых должностях. Это приводит к более качественным решениям в момент их принятия, поскольку учитываются проблемы, имевшие место в другом объекте управления и в другое время, а так же положительные и отрицательные моменты, имевшие место в практике работы по данным вопросам.

Поскольку результатом деятельности предприятия все-таки является его доходность, то стоит обратить внимание на тот факт, что данный результат формируют производственные цеха. Кроме того, существуют отделы и службы, обеспечивающие их функционирование. По сути, мы разделили всех руководителей предприятий на две категории, в каждой из которых различные резервы повышения эффективности производственной деятельности с точки зрения процесса управления.

Руководители функциональных структур промышленных предприятий в настоящее время сталкиваются с возрастающими темпами внедрения научно-технического прогресса в деятельность и в их работе постоянно возникает момент новизны при решении проблем. Поэтому они сохраняют более длительный интерес к работе и могут дольше не перемещаться по иерархической лестнице, что нельзя сказать о руководителях производственных цехов.

Очевидно, что управление совершается во времени и в пространстве и связано с получением определенного потока информации либо из внутренних объектов управления, либо из внешней среды, ее последующим анализом (обработкой) и выдачей конкретного решения либо внутреннему объекту, либо во внешнюю среду. Еще раз подчеркнем мысль о том, что любой процесс управления - это процесс информационного обмена между должностными лицами или системами, участвующими в практической реализации взаимосвязанных проблем, то любой информационный обмен должен быть замкнутым, тогда будут соблюдены условия, необходимые для реализации процесса управления решением проблемы на высококачественном уровне.

В управленческом процессе существуют две стороны, характеризующие цикл информационного обмена: внутренняя и внешняя. Внутренняя сторона возникает в случае принятия решения на основе информации, поступившей с самого предприятия. Эта сторона имеет характер замкнутости, поскольку, если руководитель на основе поступившей ему информации из подчиненного объекта не принял нужного решения и не передал его на объект, то управленческий процесс не реализован, т.е. руководитель не выполнил своих функций, а, следовательно, его ждут нежелательные последствия.

Внешняя сторона возникает, когда необходимо принять решение на основе информации, поступившей из внешней среды, но тоже требующей принятия решения внутреннего характера. В этом случае руководитель, принимая данное решение и передавая его на свой объект управления, также замыкает внутренний информационный контур.

Одним из важных качеств любого руководителя является обязательность. И если руководитель обладает данным качеством, то внешний информационный контур всегда будет замыкаться. Тогда руководитель имеет право того же требовать от своих партнеров в процессе решения взаимосвязанных проблем.

При проведении исследования процессов движения информации на промышленных предприятиях установлено, что любое ее движение по иерархическим уровням вносит в информацию те или иные искажения понятно - количественного характера и чем через большее число иерархических уровней проходит информация, тем большим искажениям она подвергается и меньше соответствует реальному состоянию объекта управления.

На основании вышеизложенного важным резервом повышения эффективности управленческой деятельности является уменьшение искажений информации, поступающей на различные иерархические уровни организационной системы управления по причине ее несанкционированного выхода, то есть иерархический аспект информации должен иметь четкое определение.

Сама информация делится на три вида: оперативная, тактическая и стратегическая. При этом искаженности при движении информации через уровни подвергается, как правило, оперативная информация. Это происходит потому, что она свидетельствует об отклонениях в объектах управления, которые кажутся всем понятными и требующими быстрого решения, но права на это быстрое решение на том уровне, где возникла сама проблема по каким-либо причинам нет.

В данном аспекте необходимо определение четкой уровневой принадлежности принятия оперативных решений и ответственности как за этот процесс, так и за искажение принятого решения.

Важность принятия и искажения решений оперативных проблем производства на уровне их возникновения вытекает и из того, что информация о реальном положении объекта управления и о существующих здесь проблемах другими уровнями управленческой иерархии умышленно искажается в негативном плане, что явно не отвечает интегральным интересам предприятия в целом.

В связи с ростом сложности внешней и внутренней среды предприятия резко возрастает количество информационных потоков, а, следовательно, и растет информационная нагрузка на управленческий персонал и в первую очередь на его оперативное звено.

Таким образом, на наш взгляд, еще одним резервом повышения эффективности управленческой деятельности на промышленных предприятиях является определение оптимальной информационной нагрузки на руководителей и сведение к минимуму информационной перегрузки.

Так же одним из резервов повышения эффективности управленческой деятельности на промышленных предприятиях является сама внутренняя среда предприятия.

Безусловно, на качество управления влияют большое количество факторов, но четко надо понимать, что точность исполнения принятых управленческих решений и как следствие результаты, которые стремятся получить в ходе реализации этих управленческих решений, зависят в большей степени от того, насколько исполнители доверяют направлениям деятельности вышестоящего руководства предприятия.

Ухудшение состояния внутренней среды предприятия является результатом воздействия большого количества факторов. В первую очередь – это закрытость уровня оплаты труда всех уровней системы управления, а также ряда других специалистов, что порождает слухи, подозрения и натянутость отношений в коллективе. Не мало важную роль сыграло снижение уровня социальной защиты работающих, особенно в тех случаях, когда речь идет об увольнениях. Кроме того, в последнее время наблюдается практически полное отчуждение работников от управления собственностью предприятия.

Рассмотрим еще один резерв повышения эффективности управленческой деятельности, который по нашему мнению можно определить, как уменьшение времени на принятие управленческого решения при одновременном снижении вероятности ошибок в процессе принятия.

В современной экономике, как нами уже отмечалось ранее, принятие стратегических решений становится все более трудоемким и трудно осуществимым, поскольку, при этом велика доля риска неверно принятого решения, поскольку временной разрыв и обстоятельства могли изменить ситуацию в субъекте управления. Получается, что снизить вероятность ошибки в процессе принятия управленческих решений – достаточно актуальный вопрос.

Существует простая взаимосвязь рассматриваемых нами категорий. Чем меньше времени на принятие стратегического решения, требующего изучения большого количества информации, тем выше вероятность ошибки. И соответственно наоборот. Поэтому определить оптимальное время для принятия управленческого решения с тем, чтобы не увеличить вероятность возрастания ошибки – достаточно важный вопрос в системе управления.

На наш взгляд, при решении данного вопроса необходимо соблюдать ряд предлагаемых нами мероприятий.

Во-первых, требуется разделить оперативные вопросы и стратегические. Связано это с тем, что при решении оперативных вопросов велика определенность информационных потоков, а при принятии стратегических решений информационный поток велик, да и проверить полученную информацию на адекватность достаточно сложно и долго по времени.

Во-вторых, как уже отмечалось ранее, необходимо быстро принимать стратегические решения, а с другой стороны сводить к минимуму вероятность ошибки. Для этого должна быть создана мощная служба научно-технического прогнозирования в обязанности которой должны входить вопросы анализа направлений перспективной деятельности предприятий аналогичной сферы деятельности, оценка достоверности собранной информации, разработка возможных альтернативных вариантов решения перспективных проблем предприятия, при этом оценка положительно и отрицательно влияющих факторов на внедрение предложенных альтернативных вариантов. То есть данная служба должна ответить на вопрос – что может произойти и при каких условиях.

#### Список литературы

1. Кулагова И.А., Алехина О.Ф., Удалов Ф.Е., Губанов Д.В. Решение как основополагающий элемент управления. - "Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского", научная библиотека киберленинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/reshenie-kak-osnovopolagayuschiy-element-upravleniya#ixzz3xccbwfim>
2. Щенников М.А. Организационно-функциональные факторы совершенствования управления на промышленных предприятиях. - Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Нижний Новгород. -2008.  
[http://elibrary.udsu.ru/xmlui/bitstream/handle/123456789/61/Chennikov\\_ro.pdf?sequence=2](http://elibrary.udsu.ru/xmlui/bitstream/handle/123456789/61/Chennikov_ro.pdf?sequence=2)

## ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

**Трофимова Л.Н.**

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ), г.Новосибирск

Выявление проблем – основополагающий этап управления эффективностью бизнеса.

Сложность информационных проблем связана с вопросами интеграции информационных потоков в систему управления эффективностью бизнеса. Все это позволяет говорить о необходимости конструирования технологий переработки информационных данных в информационно-аналитическую систему с позиции поддержки управленческих решений.

Основываясь на цикличности процесса информационной системы данных, обоснуем некоторые основные проблемы информационного характера, связанные с управлением эффективностью бизнеса [4].

Проблема «входа» информации заключается в двойственном характере ракурса рассмотрения: внешняя и внутренняя информация.

Проблемы, связанные с внешней информацией, условно подразделяются на организационные (какую информацию, для какого пользователя, каким образом можно получить) и проблемы информационной безопасности (доступ к информации извне: какими способами можно подтвердить достоверность полученной информации). Контур традиционного управления до недавних пор ограничивался границами организации и, соответственно, все, что выходило за пределы идентифицировалось как внешняя среда. Возможности информационных систем экономических субъектов недостаточно открыты; слабо интегрированы с внешними пользователями; форма предоставления информации зачастую затрудняет ее аналитическую обработку. Все это приводит к необоснованной загруженности цифровыми данными. Следствием становится замедление принятия управленческих решений по эффективности состояния и развития бизнеса. Кроме того, современная парадигма менеджмента предполагает управление цепочками, вдоль которых создается добавленная стоимость (value-chains). В связи с чем, возникают проблемы идентификации и переработки информации из данных «цепочек» для формирования необходимых управленческих решений.

С позиции получения внутренней информации для расчета показателей эффективности проблемы группируются, прежде всего, по уровням управления по принципу «кто с кем взаимодействует». Сбор, поиск и доставка информации связаны с проблемами объединения групп пользователей, распределенных территориально и работающих в удаленном режиме при помощи порталов, для которых используются индивидуализированные технологии поиска и доставки данных.

Проблемы разработки и внедрения более корректных подходов к структуре, безопасности, прозрачности, целостности и релевантности корпоративной информации, ее оптимальному применению для систематизации сведений об эффективности состояния и развития организации с позиции управления. Отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов вынуждает переходить к качественному анализу таких процессов. Проблемы средств обработки информации связаны, в первую очередь, с внедрением систем бизнес-интеллекта (business intelligence – BI), информационно-аналитических, интеллектуально-аналитических систем [2].

В связи с чем, возникают проблемы, обусловленные:

– необходимостью ограничения информации, т.е. той ее части, которая в статистической теории получила название избыточной, поскольку такая информация может привести к принятию ошибочных управленческих решений, например, если такой информацией воспользуются некомпетентные менеджеры;

– аспектом менеджмента знаний организации, когда под информацией понимается данные или сведения, интерпретируемые человеком. Следовательно, возникает проблема когнитивной обработки данных (компетенции пользователей, необходимости проведения системного и оперативного мониторинга данных с целью извлечения необходимой в данный момент и для данного пользователя информации, что на практике достаточно проблематично и др.).

Проблемы обработки полученной на «входе» информационной системы данных обусловлены приоритетом управления документооборотом (document management) и подразумевают хранение, архивирование, разметку и публикацию документов. Здесь необходимо, на наш взгляд, сосредоточиться на нескольких, основных направлениях информационных проблем.

1. Проблема аналитической обработки исходной информации подразумевает доступ персонала, менеджеров к средствам самостоятельного анализа различных информационных данных. В связи с этим, актуализируется

разработка новых концепций информационно-аналитических систем и внедрение таких средств бизнес интеллекта (BI) как:

а) многомерного анализа (OLAP (on-line analytical processing) – программное обеспечение, представляющее пользователю возможность оценивать данные в различных направлениях, измерениях и сечениях;

б) инструментальные средства запросов (Query Tools) – программное обеспечение, позволяющее пользователю формировать запросы к данным по содержанию или образцу и средства предоставления отчетов;

в) инструментальные средства поиска данных, интеллектуального анализа данных и текстов (data mining и text mining), ориентированных на анализ информационных данных и сформированных знаний.

2. Проблема эффективного использования полученных информационных данных сводится к обеспечению наибольшего приближения организованности к рациональному значению. Другими словами, должна быть создана такая системы управления, при которой все функции, элементы и связи, существующие в данной системе, являлись бы полезными, а количество функций согласования и элементов-посредников, выполняющих функции согласования, сводилось бы к минимуму.

3. Проблема организации совместной работы (collaboration) – сети интранет, технологии групповой работы экспертов, бизнес-аналитиков совместно с менеджерами, синхронные и асинхронные конференции, внутренние форумы и обсуждения, вебинары и т.д.

3. Проблемы интегрирования системы управления эффективностью бизнеса (СРМ-системы) в корпоративную систему управления могут быть связаны, в том числе и с отсутствием адаптированности информационно-аналитической подсистемы [4]. При этом следует учитывать низкий уровень или отсутствие взаимодействия СРМ-системы с операционными системами управления (Планирование потребностей в ресурсах (MRP), планирование ресурсов (MRP II), управление ресурсами организации (ERP), управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), Управление цепочками поставок (SCM), управление эффективностью маркетинга (MPM); управление эффективностью продуктов (PPM)).

Специфика новой парадигмы менеджмента порождает аналитические проблемы [5,8].

1. Проблема формализации оценочных показателей. На сегодняшний день отсутствует единая система показателей эффективности, не сложилось единого мнения относительно конкретных форм и методов расчетов отдельных показателей эффективности и использования методик анализа» [3].

2. Слабая проработанность, на наш взгляд, единой нормативной базы для сравнения результатов управления эффективностью бизнеса с учетом специфики сфер национальной экономики. В условиях многообразия видов хозяйственной деятельности универсальность и априорное допущение единообразия системы критериев методически не обоснованы. Как правило, критерии дифференцированы по отраслевому признаку.

Нерешенным на практическом уровне остается вопрос о процедурах формирования системы нормативной динамики эталонных показателей эффективности деятельности организаций. Результаты измерения сводятся к необходимости сравнения полученных данных в динамике во временном аспекте или с эталонным показателем, построение которого также требует методического обоснования.

Некорректное сравнение эффективности деятельности организаций и предприятий снижает качественный уровень применения нормативов:

– сравнительные оценки, как правило, формируются по данным прошлых периодов и к моменту изучения эффективности деятельности и развития организации утрачивают свою актуальность;

– проблематичность формирования объективности оценки при формализации субъективного мнения экспертов.

При экстраполяции критериальных показателей эффективности деятельности происходит отображение тенденций их изменений в отчетном периоде на будущее, что приводит к усилению искажения оценки в целом. В этом случае не учитывается возможность осуществления организацией торговли разнообразных мер по улучшению управления эффективностью и, что более важно, своего эффективного развития.

4. Низкий уровень адекватности экспресс-анализа эффективности деятельности экономических субъектов их реальному положению обусловлен ограничениями количества показателей. Все это порождает низкий уровень достоверности результатов расчетов [7].

Необоснованное завышение количества показателей эффективности усложняет проведение аналитических процедур, инициирует отсутствие оперативности принятия и обоснованности управленческих решений.

Отметим, что каждый показатель отражает одну из сторон эффективности деятельности организации. Поэтому объективное положение может быть установлено лишь с помощью системно связанного комплекса оптимального количества показателей. В аналитической практике затруднения могут происходить и из-за отсутствия формализованной идентификации и описания связей между изучаемыми показателями эффективности



состояния и развития экономических субъектов бизнеса. Разработка формального описания связей практически затруднено вследствие специфических различий оцениваемых организаций (объем выручки, основной вид деятельности и др.).

5. Проблема корректировки оценочных показателей с учетом влияния различных факторов – обоснована [3]. Предлагаются корректировочные действия к исходной информации, алгоритмам расчетных показателей, технологии методик расчетов.

6. Проблемой становится и качество предоставляемых аналитикам данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. В России вследствие различных причин объективного и субъективного характера такие данные не всегда корректны и прозрачны. Это, с одной стороны, безусловно, влияет на объективность расчетных данных и выводы по результатам расчетов. С другой стороны, «бухгалтерская отчетность не в полной мере отвечает современным запросам анализа и в большей степени ориентирована на контрольные, чем на аналитические функции» [3]. Аргументом в пользу такого мнения становится и соблюдение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), адаптация зарубежного и корректное использование отечественного аналитического опыта.

Таким образом, решение обозначенных информационно-аналитических проблем позволит повысить управляемость эффективностью бизнеса.

#### Список литературы

1. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник / Под науч. ред. д-ра техн. наук, проф. Н.М. Абдикеева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 382с.
2. Кузнецов А. Возможности и преимущества СРМ-системы //Консультант – 2010. - №13 <http://www.cfin.ru/software/kis/cpm.shtml>СРМ
3. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 272с.
4. Трофимова Л.Н. Проблемы интегрирования системы управления эффективностью в корпоративную систему управления организаций розничной торговли на современном этапе развития //Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, 15 апреля 2015 года. – Новосибирск: Российский государственный торгово-экономический университет (Новосибирский филиал), 2015. – с. 45-57.
5. Трофимова, Л.Н., Чаплина А.Н. Методическое обеспечение эффективной деятельности организаций розничной торговли на основе системной экономической диагностики// Аудит и финансовый анализ. – 2015. –№5. – 123-234с.
6. Трофимова, Л.Н. Концептуальная модель системной экономической диагностики эффективности деятельности торговой организации //Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, 16 апреля 2014 года. – Новосибирск: Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова и Российский государственный торгово-экономический университет (Новосибирский филиал), 2014. – с. 67-89.
7. Трофимова Л.Н. Экспресс-диагностика эффективности деятельности организаций розничной торговли: методический аспект // В сб.: Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия // XI международная научно-практическая конференция, 22-23 мая 2015 года. – с. 123-134.
8. Трофимова Л.Н. Современные проблемы и направления развития методического обеспечения исследования эффективности деятельности экономических систем // В сб.: Социально-экономические и культурные проблемы современной России: Сборник материалов международной научно-практической конференции, 15 декабря 2011 года. – Новосибирск: Новосибирский филиал РГТЭУ, 2011. – с.54-76.
9. Управление эффективностью бизнеса-Business performance management (BPM): источники эффективности: <http://corpsys.ru>.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АСТРАХАНСКОГО РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Сиянова Т.В.

Бакалавр Института Мировой экономики и управления Астраханского государственного университета

В экономике России на сегодняшний момент особую значимость приобретают вопросы эффективного развития территорий, например, территории Астраханской области как южного форпоста России. С целью наиболее полного раскрытия их потенциала и обеспечения высокого уровня жизни населения разрабатываются новые программы развития территорий. Сегодня для регионов особенно остро встают вопросы выравнивания уровня развития, подъема промышленности, разработки новых инвестиционных программ. Безусловно, это касается и Астраханского региона.

Особенное внимание сейчас должно уделяться развитию промышленности, развитию транспортной сферы, судоходству и судоремонту как приоритетным отраслям для Астрахани. Актуальность, и практическая значимость данной работы заключается в том, что в настоящее время экономика России существует в жестком режиме санкций со стороны Запада. В современной экономической системе России давно назрела необходимость наращивания собственного производства в различных сферах, модернизация и интенсификация отечественной промышленности, продвижение отечественного сельскохозяйственного производителя. Развитие территорий в России предполагает, прежде всего, реализацию политики импортозамещения и оптимизации производства на основе модернизации промышленной базы регионов. Именно политика импортозамещения позволит экономике России достичь более высокого уровня, интенсифицировать производство, стать независимыми от импорта и повысить уровень благосостояния народа. Следует отметить, что за последний период в условиях высоких цен на нефть в стране не было создано эффективно работающей модели экономики, которая бы действовала в условиях нового технологического уклада и модернизации. При этом в стране было достаточно нефтедолларов, но это не способствовало повышению эффективности производства, переоснащению промышленного производства, вводу в строй новых промышленных предприятий. как элемента сферы экономической безопасности в экономике региона.

России в настоящее время нужен коренной переворот в ориентации экономики с сырьевой модели развития на модель, ориентирующуюся на модернизацию промышленности, новую индустриализацию, развитие обрабатывающей промышленности и снижение доли спекулятивного финансового рынка в экономике. Как считает С. Глазьев, «компрадорскую модель капитализма в России должен сменить общественный договор между государством и бизнесом, в рамках которого можно было бы выстроить честный механизм частного - государственного партнерства.» [2].

В настоящее время в ответ на геополитические вызовы главным становится всестороннее развитие интеграции на Евразийском экономическом пространстве. «Беларуси, России и Казахстану следует предпринять значительные усилия для создания мощного экономического союза, способного отвечать на глобальные вызовы современного мира с его экономическими и политическими проблемами. Та экономическая ситуация, которая на сегодняшний день складывается в мире, потребует большей консолидации как при проведении макроэкономической политики, так и при дальнейшем продвижении вперед всех национальных экономик. Мир стоит на пороге глубочайших экономических преобразований. Задача государств Евразийского Содружества - суметь правильно оценить перспективы и использовать все возможности для построения эффективной модели совместного политического и экономического пространства.» [1]

Астраханский регион в системе Прикаспия в настоящее время является южным форпостом России и местом пересечения крупнейших транспортных потоков коридоров Север-ЮГ и Восток – Запад в рамках Таможенного Союза. В Астраханском регионе в настоящее время складываются предпосылки для создания мощного логистического центра на Юге России. [3]

Внешние факторы и риски, сдерживающие развитие портов и терминалов Астраханского воднотранспортного узла:

- геополитические, связанные с рассмотрением вопроса о правовом статусе Каспия, а также вопрос реализации проекта развития международного транспортного коридора «Север-Юг», проходящего через территорию Ирана, может быть поставлен под угрозу в случае резкого ухудшения отношений и начала военного конфликта между Ираном и США либо Израилем;

- политические, связанные с наложением и поддержанием санкций на Иран;

- макроэкономические риски, связанные с возможностью ухудшения внутренних и внешней конъюнктуры, снижения темпов роста экономик Прикаспийских стран и уровня инвестиционной активности;

- критическим фактором для развития портов и терминалов Астрахани и Оля являются возможности в переработке продукции металлургических предприятий, которые в свою очередь зависят от формирования мировых цен на энергоносители;

Внутренние факторы и риски, сдерживающие развитие портов и терминалов Астраханского воднотранспортного узла:

- ограничения по развитию портов и портовой инфраструктуры, особенно это касается организаций, расположенных в границах морского порта Астрахань и интегрированных в городскую черту. Ограничение расширения территории портов и терминалов в границах населенного пункта приводит к невозможности их дальнейшего развития;

- неудовлетворительная организация функционирования пунктов пропуска через государственную границу. Отсутствие развитой инфраструктуры, низкое техническое оснащение пунктов пропуска приводит к увеличению продолжительности оформления пограничных и таможенных процедур;

- сокращение бюджетного финансирования для улучшения работы государственного сектора транспортной отрасли (ледокольный флот, гидросооружения и т.п.);

- тарифная политика, включая политики сопредельных стран на транзит, что отражается на конкурентоспособности портов и терминалов АВТУ;

- законодательные риски;

- техногенные и экологические риски;

- обеспеченность трудовыми ресурсами.

Необходима разработка эффективной инвестиционной и инновационной стратегии, рассчитываемой на быстрые результаты за счет внедрения новейших концепций менеджмента или технологий производства, в обмен на дорогостоящие капиталовложения. Однако при разработке эффективных моделей инновационных преобразований в порту Оля, имеющему огромное значение в экономике региона, следует применить мировой опыт в создании эффективно действующих предприятий.

Значительный прогресс в сфере высококачественного обслуживания населения достигается путем максимальной координации материальных, информационных, финансовых и транспортных потоков при их объединении, что становится одной из основных задач логистики дорожного хозяйства. Экономические предпосылки создания логистических систем в дорожном хозяйстве требуют комплексного его рассмотрения, с целью повышения эффективности работы отдельных элементов его производственной деятельности, как единого целого.

Основной задачей логистики в дорожном хозяйстве является формирование логистических систем, обеспечивающих минимизацию суммарных издержек, связанных с производством и потреблением дорожной продукции. [1]

#### Список литературы

1. Глазьев с. «Жребий брошен». журнал «Эксперт» от 29 апр 2013.
2. Р.Б. Ивуть, В.В. Равино, Гаврилина Н.Е., «Организационно-экономический механизм управления логистическими системами на транспорте и в дорожном хозяйстве»: [монография] /– астрахань: 2012. – 395 с.
3. Карабущенко П.Л., Гаврилина Н.Е. «Новейшая социально-экономическая история прикаспийских государств (1991 - 2011 гг.)». монография издательство Сорокина Р.В. 2013 г. Астрахань .152 стр.

## РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАБАЙКАЛЬСКОМ КРАЕ

Семке Ю.С.

Забайкальский государственный университет, г.Чита

В стратегических документах и программах социально-экономического развития Забайкальского края формулируются разнообразные цели краевой социально-экономической политики, но все они сводятся к конечной цели повышения уровня жизни населения края. Важнейшей предпосылкой достижения этой конечной

цели является одно фундаментальное условие: переход экономики края от ресурсно-сырьевой модели к инновационной. Это обстоятельство предопределяет необходимость исследования возможностей Забайкальского края по развитию инновационной экономики. Важнейшим элементом при таком исследовании выступает исследование уровня развития инфраструктуры инновационной деятельности и факторов, оказывающих стимулирующее и сдерживающее воздействие на ее развитие.

Исследование процесса формирования механизмов поддержки инновационной деятельности в Забайкальском крае обуславливает необходимость анализа процесса реализации государственной инновационной политики органами управления региона.

Основные цели и приоритеты региональной инновационной политики в Забайкальском крае зафиксированы в программных и стратегических документах в сфере инноваций, реализованных в прошлом или действующих в настоящий момент. Включение в качестве объекта анализа содержания программных и стратегических документов Иркутской области и Республики Бурятия позволит провести сравнительный анализ процесса формирования механизмов поддержки инновационной деятельности в субъектах Байкальского региона.

Анализ следует начать с исследования содержания документов, которыми регулируется процесс реализации государственной инновационной политики в Российской Федерации. «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.» провозглашала своей целью формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и создание эффективной инновационной системы, встроенной в глобальную инновационную систему [6]. В качестве основной системной проблемы научно-инновационного развития России в Стратегии указывалась проблема несоответствия предложения передовых технологий со стороны российского сектора исследований и разработок потребностям национальной экономики, обусловленное дисбалансом национальной инновационной системы. При этом считаем важным отметить, что задача формирования сбалансированной инновационной системы в Стратегии сформулирована не была.

Разрешение указанной системной проблемы в Стратегии предусматривало постановку четырех задач: создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок; создание эффективной инновационной инфраструктуры; развитие институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок; модернизация экономики на основе технологических инноваций.

Следует отметить недостаточное внимание разработчиков Стратегии к региональному аспекту инновационного развития. Некоторые задачи Стратегии предусматривают меры, например, по развитию региональных венчурных фондов или по формированию региональных инновационных кластеров, но в целом эти меры остаются «вкраплениями» в общем объеме необходимых мер. Несмотря на то, что в разделе, посвященном развитию инфраструктуры инновационной деятельности, указывается на «необходимость формирования региональных инновационных систем в инновационно-активных субъектах Российской Федерации, а также распространения лучшей практики на другие регионы России», тем не менее, Стратегия не содержит механизма реализации данной меры. Таким образом, вопрос развития региональных инновационных систем, как необходимых элементов национальной инновационной системы, был оставлен без внимания. И в целом, в рамках Стратегии не был сформирован механизм, позволяющий увязать государственную политику на федеральном и региональном уровне.

Впервые роль регионов в формировании национальной инновационной системы России была обозначена в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.», принятой в 2011 г. [2]. Стратегия явилась ответом на вызовы и угрозы национального инновационного развития, обусловленные мировым финансовым кризисом 2008-2009 гг. Замедление развития национальной инновационной системы потребовало определения долгосрочных ориентиров развития инновационной деятельности, финансирования сектора НИОКР, а также поддержки коммерциализации научных разработок.

Значимым в «Стратегии» является тезис о том, что важным аспектом построения эффективной национальной инновационной системы является координация федеральной и региональной инновационной политики. Так, одной из основных задач реализации Стратегии, определена задача активизации деятельности по реализации региональной и муниципальной инновационной политики. В Стратегии указывается на целесообразность адаптации и использования в регионах успешного опыта формирования и развития инновационной среды и механизмов использования объектов инновационной инфраструктуры регионами-лидерами инновационного развития.

В развитие механизмов поддержки инновационной деятельности на федеральном и окружном уровнях, в регионах принимается целый ряд документов, дополняющих положения федерального законодательства в инновационной сфере. В Забайкальском крае активная работа по формированию нормативной правовой базы для осуществления и расширения инновационной деятельности началась с 2009 г.

Первым нормативным правовым актом в инновационной сфере стал закон Забайкальского края «Об инновационной деятельности в Забайкальском крае», принятый в 2009 г. [5]. Документ определяет терминологию региональной инновационной деятельности, субъектов и объекты инновационной деятельности, виды инновационной деятельности, а также формы государственной поддержки субъектов инновационной деятельности в крае.

Согласно закону, к субъектам государственной поддержки инновационной деятельности в Забайкальском крае относятся: 1) юридические лица и индивидуальные предприниматели, реализующие инновационные проекты на территории Забайкальского края; 2) юридические лица, являющиеся организациями инновационной инфраструктуры и осуществляющие деятельность на территории Забайкальского края; 3) осуществляющие деятельность на территории Забайкальского края научные работники, научные организации, образовательные учреждения высшего профессионального образования, другие физические лица и юридические лица, осуществляющие научную, исследовательскую деятельность, опытно-конструкторские разработки, производственное проектирование и разработки новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов, приобретение новых технологий, обучение и подготовку кадров для инновационной деятельности, сертификацию и патентование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей.

При этом в законе отдельно рассматриваются субъекты инновационной деятельности и субъекты государственной поддержки инновационной деятельности. К субъектам инновационной деятельности закон относит: 1) органы государственной власти Забайкальского края и уполномоченные ими организации, участвующие в формировании и реализации инновационной политики и в регулировании инновационной деятельности; 2) физических и юридических лиц любой организационно-правовой формы и формы собственности, реализующие инновационные проекты; 3) организации инновационной инфраструктуры.

И в том и в другом случае к субъектам относят лиц, занимающихся инновационной деятельностью. Мы считаем, что к субъектам государственной поддержки необходимо относить органы государственной власти, оказывающие поддержку субъектам инновационной деятельности, т.е. физическим и юридическим лицам, непосредственно принимающим участие в инновационной деятельности.

Считаем, что необходимо к субъектам инновационной деятельности относить также физических и юридических лиц, осуществляющих инвестиции в инновационную деятельность. Таким образом, целесообразно дополнить формы государственной поддержки инструментами, направленными на стимулирование инвестиций в инновации.

В Забайкальском крае инфраструктура инновационной деятельности развивается в рамках следующих стратегических и программных документов:

- 1) Краевая долгосрочная целевая программа «Инновационное развитие Забайкальского края (2011-2014 гг.)» [1];
- 2) Стратегия инновационного развития Забайкальского края на период до 2020 г. [4];
- 3) Программа социально-экономического развития Забайкальского края на 2010-2014 гг. [3];

Целевая программа «Инновационное развитие Забайкальского края» была принята в 2010 г. На реализацию данной программы развития было выделено на срок до 4 лет 24,5 млн. руб., в том числе по 6,75 млн. руб. в первые три года реализации программы и 4,25 млн. руб. в последний год действия программы. Целью разработки и реализации программы обозначено создание условий для перехода экономики Забайкальского края на инновационный путь развития.

В рамках этой программы предусматривалось создание сети организаций, оказывающих консалтинговые, информационные, финансовые и другие виды услуг предприятиям и учреждениям, занятым исследованиями, разработками и внедрением научно-технических достижений в производство. В итоге реализовать программные критерии в полном объеме не удалось.

Для решения задачи развития инфраструктуры инновационной деятельности в программе был предусмотрен механизм выделения грантов на поддержку деятельности инновационной инфраструктуры. Общий объем финансирования грантов предусматривался в объеме 3,2 млн. руб. на 3 года.

С целью выявления приоритетов краевой инновационной политики, нами проанализированы показатели оценки ожидаемых итогов программы «Инновационное развитие Забайкальского края» (Табл.1). Для целей анализа была произведена группировка показателей программы в три блока: активизация трансфера технологий, кадровое обеспечение инновационного процесса, результативность инновационной политики.

Таблица 1

Показатели оценки Краевой долгосрочной целевой программы «Инновационное развитие Забайкальского края (2011-2014 годы)»

Блоки (приоритеты)	Показатели оценки ожидаемых итогов программы	Целевые индикаторы
Активизация трансфера технологий	Количество конкурентоспособных технологий, разработанных с привлечением программных средств, пригодных для последующей коммерциализации	7 ед.
	Количество инновационных технологий, полученных и внедренных в производство через инновационную инфраструктуру	7 ед.
Результативность инновационной политики	Объем работ, выполненных хозяйственными обществами, созданными в научных и образовательных учреждениях	7,5 млн. руб.
Кадровое обеспечение	Увеличение штатного состава хозяйственных обществ, созданных в научных и образовательных учреждениях	14 чел.
	Количество молодых специалистов, привлеченных к выполнению инновационных исследований и внедрению инновационных разработок	10 чел.

Сопоставление системы целевых индикаторов с целями, объявленными в программе, показало их несоответствие. Так, например, в программе отсутствуют целевые индикаторы, соответствующие задачам: «развитие инновационной инфраструктуры», «привлечение инвестиций в развитие инновационного сектора экономики» и некоторым другим. Считаем развитие инфраструктуры инновационной деятельности и инвестирование инноваций неотъемлемой частью процесса формирования условий для перехода экономики на инновационный путь развития. Отсутствие конкретных мер по решению этих двух задач, таким образом, рассматриваем как один из основных недостатков программы.

В целом разработанные критерии достижения программной цели не позволяют создать предпосылки для активизации инновационной деятельности в крае. Так, критерии достижения за четыре года показателя созданных и внедренных технологий в количестве 7 единиц или привлечении к выполнению инновационных исследований 10 человек являются несущественными и не отражают приоритетов инновационного развития в крае.

Таким образом, основным недостатком реализованной программы, на наш взгляд, является отсутствие конкретизации направлений инновационного развития. Кроме того, в программе не были обозначены и закреплены за соответствующими органами исполнительной власти функции и ответственность по реализации выбранных направлений инновационного развития.

В других субъектах Байкальского региона также были разработаны и реализованы региональные целевые программы, направленные на стимулирование инновационной деятельности:

– Иркутская область – ведомственная целевая программа «Развитие научно-технической и инновационной деятельности в Иркутской области» на 2011-2013 гг.»;

– Республика Бурятия – «Республиканская инновационная программа» на 2008-2012 гг.

Представляет интерес сравнение основных структурных элементов указанных программ. Общими задачами для трех субъектов Байкальского региона в области инновационного развития являются задачи кадрового и финансового обеспечения инновационного процесса, а также развития инфраструктуры инновационной деятельности.

Во всех трех программах при решении задач инновационного развития финансирование предусматривалось за счет средств регионального бюджета. Отличительной особенностью программы Иркутской области является использование механизма государственно-частного партнерства. Этот механизм давно и активно используется в развитых странах и доказал свою эффективность при осуществлении крупных инновационных проектов, при привлечении долгосрочных инвестиций для финансирования создания инфраструктурных объектов. Бюджет Забайкальского края традиционно сводится с дефицитом и в значительной степени (до 40 % в разные годы) является дотационным. Поэтому использование механизма государственно-частного партнерства позволило бы компенсировать недостаток бюджетных средств краевого бюджета.

Именно с ограниченностью финансовых возможностей краевого бюджета связан тот факт, что объем финансирования программы инновационного развития в Забайкальском крае является ничтожно малым по

сравнению даже с объемом финансирования программ субъектов Байкальского региона, не говоря уже о других субъектах Сибирского федерального округа.

«Стратегия инновационного развития Забайкальского края на период до 2020 г.» содержит перечень основных проблем инновационного развития экономики края. Важнейшей из перечисленных в Стратегии проблем считаем низкий уровень развития инновационной инфраструктуры. В документе отмечается, что на территории края практически не представлены организации, обеспечивающие ускоренное продвижение инноваций на рынок, коммерциализацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также инновационных проектов промышленных предприятий.

Прямым следствием неразвитости инновационной инфраструктуры считаем другие проблемы, указанные в Стратегии: отсутствие кооперационных связей между научными учреждениями, организациями образования и бизнесом; недостаток информации об инновационных разработках в крае; неразвитость системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы.

Одним из приоритетных направлений краевой инновационной политики обозначено «развитие действующих и создание недостающих объектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих консультационную, экспертную, исследовательскую, аналитическую, научно-техническую, организационную деятельность и обеспечивающих продвижение инноваций и внедрение их в производство». Однако в перечне мероприятий раздела «Создание и развитие эффективной инновационной инфраструктуры» отсутствуют конкретные меры, направленные на создание недостающих элементов. Эти меры, по нашему мнению, должны включать: конкретный перечень недостающих элементов инфраструктуры инновационной деятельности, предполагаемые этапы создания недостающих элементов, перечень ответственных лиц или органов, а также определение источников и объемов финансового обеспечения по каждому этапу и элементу.

Для решения задачи развития инновационной инфраструктуры в Стратегии предусмотрены следующие меры:

- 1) содействие деятельности организаций, осуществляющих коммерциализацию инновационных разработок;
- 2) выделение грантов на поддержку деятельности инновационной инфраструктуры Забайкальского края в рамках краевой долгосрочной целевой программы «Инновационное развитие Забайкальского края (2011–2014 годы)»;
- 3) содействие развитию бизнес-инкубаторов;
- 4) взаимодействие с организациями инновационной инфраструктуры Российской Федерации (венчурных и посевных фондов ОАО «Российская венчурная компания», Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др.);
- 5) содействие развитию малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях и научных учреждениях края;
- 6) содействие деятельности венчурных партнеров;
- 7) поддержка развития услуг по трансферу технологий, содействие развитию Забайкальского центра трансфера технологий.

Очевидно, что перечисленные меры будут способствовать лишь поддержке деятельности уже существующих элементов. Большинство перечисленных мер требует более детальной конкретизации. Так, например, неясно, в какой именно форме будет оказано «содействие развитию бизнес-инкубаторов».

«Программа социально-экономического развития Забайкальского края на 2010-2014 гг.» является приложением к закону Забайкальского края «О стратегических направлениях развития Забайкальского края до 2025 г. Одна из главных задач программы – развитие региональной инновационной системы, содействие повышению инновационной активности организаций. Решение этой задачи требует развития эффективной региональной инфраструктуры.

Программа является комплексной и в качестве одного из направлений плана мероприятий включает развитие науки и инноваций. Важнейшим направлением блока «Формирование институциональной среды инновационного развития» программы является реализация инновационного проекта федерального значения «Создание в г.Чите российско-китайского научно-исследовательского и образовательного центра («университета»). Университет должен был способствовать формированию инновационной инфраструктуры Забайкальского края, а также восточных регионов России.

Таким образом, исследование целого ряда документов, посвященных инновационному развитию, как на уровне федерации, так и на региональном уровне, позволило сделать вывод: во всех этих документах основной целью, неотъемлемой составной частью государственной социально-экономической политики признается формирование национальной инновационной системы. Общепринятым механизмом формирования национальной

инновационной системы во всех исследованных документах является построение эффективной инфраструктуры инновационной деятельности.

### Список литературы

1. Инновационное развитие Забайкальского края (2011-2014 годы). Краевая долгосрочная целевая программа. Постановление Правительства Забайкальского края от 27 июля 2010 г. № 302. – [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (Дата обращения 10.02.2015).
2. Об инновационной деятельности в Забайкальском крае: закон Забайкальского края от 20 ноября 2009 г. № 275-33К: принят Законодательным Собранием Забайкальского края 30 октября 2009 г. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zakonprost.ru> (Дата обращения 10.02.2015)
3. Программа социально-экономического развития Забайкальского края на 2010-2014 гг. Приложение к Закону Забайкальского края «О стратегических направлениях развития Забайкальского края на период до 2025 года и программе социально-экономического развития Забайкальского края на 2010-2014 годы». – [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru> (Дата обращения 12.04.2015).
4. Стратегия инновационного развития Забайкальского края на период до 2020 г. Распоряжение Правительства Забайкальского края 28 декабря 2011 г. № 714-р. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosbook.ru> (Дата обращения 12.04.2015).
5. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. Распоряжение Правительства РФ от 08 декабря 2011 г. № 2227-р. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru> (Дата обращения 12.04.2015).
6. Стратегия науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1). – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 12.04.2015).

## СИНЕРГИЯ КАПИТАЛОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лукичева Л.И., Вендина И.А.

Национальный исследовательский университет «МИЭТ», г. Зеленоград

Аннотация. Раскрывается важность взаимодействия человеческого и социального капиталов для успешного функционирования наукоемких предприятий, активизации и результативности инновационной деятельности, коллективного научно-производственного труда. Определено сходство и отличие социального и человеческого капиталов. Отмечается, что человеческий и социальный капитал является важной качественной составляющей инновационного развития и обеспечивают его успех в условиях эффективного взаимодействия.

### SYNERGY OF CAPITAL AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF MODERN ENTERPRISES

Abstract. It reveals the importance of the interaction between human and social capital to the success of high technology enterprises, revitalization and effectiveness of innovation, research and production of collective labor. It identifies the similarities and differences of social and human capital. It is noted that the human and social capital is an important component of quality of innovative development and ensure its success in terms of effective interaction.

Ключевые слова: человеческий капитал, социальный капитал, синергия, инновационное развитие наукоемких предприятий.

Keywords: human capital, social capital, synergy, innovation development of high-tech enterprises.

Модернизация российской экономики сориентирована на инновационный путь развития. В свою очередь инновационное развитие экономики страны является важным фактором обеспечения конкурентоспособности и, следовательно, укрепления ее экономических позиций в мире.

Решение основных задач инновационного развития возлагается на организации и предприятия, в которых результаты интеллектуальной деятельности носят творческий, инновационный характер и реально внедряются в производство, к их числу относятся наукоемкие предприятия (НП).

Своевременной тенденцией развития менеджмента наукоемких предприятий является ориентация на взаимодействие в командах и рабочих группах.



В условиях усложнения техники, технологий, развития НТП время талантливых одиночек прошло. Формирование команд из работников, связанных друг с другом сетями, как формальными, так и неформальными контактами взаимодействия и взаимопомощи в современной организации являются залогом их успешной деятельности.

В связи с этим особое внимание ученых и практиков, специалистов в области менеджмента и социологии сосредоточено на исследовании взаимосвязи социального и человеческого капиталов и отражении важной роли персонала в современной организации.

Однако, если понятие человеческого капитала (ЧК) имеет вполне определенную характеристику, которой руководствуется большинство ученых [3], то социальный капитал определяется многовариантно, хотя, конечно, можно выделить общую часть.

Кратко разберемся, в чем суть и содержание этих видов капитала и в важности их взаимодействия особенно в инновационной сфере деятельности.

Человеческий капитал - совокупность врожденных способностей, приобретенных знаний, образования, опыта, навыков, здоровья, целесообразное использование которых способствует увеличению дохода индивида, предприятия или общества.

Обратим внимание на то, что капиталом будут только те способности и знания, которые приносят доход. Если же они могут приносить доход, но не востребованы, не используются, не приносят доход, то это потенциал - трудовой, а в инновационной сфере для предприятия важнее даже творческий потенциал.

Теперь о социальном капитале (СК). Обобщенное понятие СК сводится к социальным связям, социальным сетям и взаимосвязи между ними, которые могут выступать ресурсом получения выгод (при этом как отмечает Пьер Бурдьё) «исключительно групповым ресурсом» [2].

В нашем исследовании, пожалуй, более предпочтительным будет определение Р. Барта [4], который трактует социальный капитал как «дружеские, рабочие и более общие контакты, через которые вы получаете возможность использовать ваш финансовый и человеческий капитал». Краткая характеристика «форм капитала» представлена в Табл.1.

Таблица 1

Формы капитала и их характеристика

	Человеческий	Социальный
Объективированное состояние	Знания, навыки, опыт, способности	Социальные связи, доверие, отношения межличностные
Способы формирования капитала	Образование, наставничество	Знакомство (в т.ч. в сетях)
Затраты на формирование капитала	Время, затраченное на образование, приобретение опыта	Время на установление социальных связей, построение социальных сетей, обретение доверия и др.

Информационное поле, включающее деловые профессиональные и социальные контакты является неотъемлемой почвой любой творческой деятельности, что же касается инженерно-технической, научно-производственной это просто неперемное условие развития. Сознвая значимость социального взаимодействия менеджмент организации предпринимает попытку использовать синергетический эффект объединения социального и человеческого капиталов для повышения творческой активности.

Для управления процессом взаимодействия человеческого и социального капиталов в организации необходимо уточнить, в чем их сходство и отличия.

Схожие характеристики в частности сводятся к следующему:

- неосязаемый, нематериальный характер проявления;
- их увеличение (не уменьшение) в процессе использования;
- наличие внутренней социальной ценности для их обладателей;
- способность приносить экономическую выгоду;
- их проявление как базы интеллектуальной инновационной деятельности.

Принципиальным отличием человеческого капитала от социального является то, что человеческий капитал может накапливаться определенным человеком. Что касается социального капитала, то если речь идет об отдельном человеке, то теряется смысл понятия СК, отражающего ценность связей, межличностных отношений.

Важно также отметить, что социальный капитал снижает транзакционные издержки организации.

Успех инновационной деятельности наукоемких предприятий связан с непрерывным процессом наращивания человеческого капитала. Именно наличие персонала высокой квалификации (инженеры-разработчики, инженеры-исполнители, высококвалифицированные рабочие, осваивающие новую продукцию) ставят на практически недостижимый уровень менее богатых человеческим капиталом конкурентов. Вместе с тем, следует отметить, что успех в значительной мере зависит от управления, в том числе организации слаженного выполнения работниками задания. А это в свою очередь невозможно эффективно сделать без взаимного доверия между работниками. Эффективное использование человеческого капитала невозможно без наличия социального капитала.

Запас социальных связей работника как внутри организации, так и за пределами, активно используется для получения необходимой для организации информации, способствующей увеличению трудового (а в наукоемких предприятиях творческого) потенциала.

Очевидно, что социальный капитал не может реализоваться самостоятельно без человеческого капитала.

Таким образом, взаимосвязь социального и человеческого капиталов может упрощенно быть представлена как: социальные сети - социальные контакты работников - получение информации, обогащающей знания и увеличение ЧК - прирост добавленной стоимости (Рисунок 1).

С этой точки зрения, обосновано предложение И.В. Бочкаевой [1] о введении в научный оборот понятия «социальный капитал организации» в качестве экономической категории, в соответствии с которым «социальный капитал организации - это неформальные отношения между работниками и коллективами с целью превращения социального потенциала работников, который в свою очередь, реализуется в человеческом капитале, обеспечивая увеличение добавленной стоимости».

С позиции управленческой науки важно отметить, что уровень развития современных организаций зависит от успешного взаимодействия человеческого и социального капиталов.

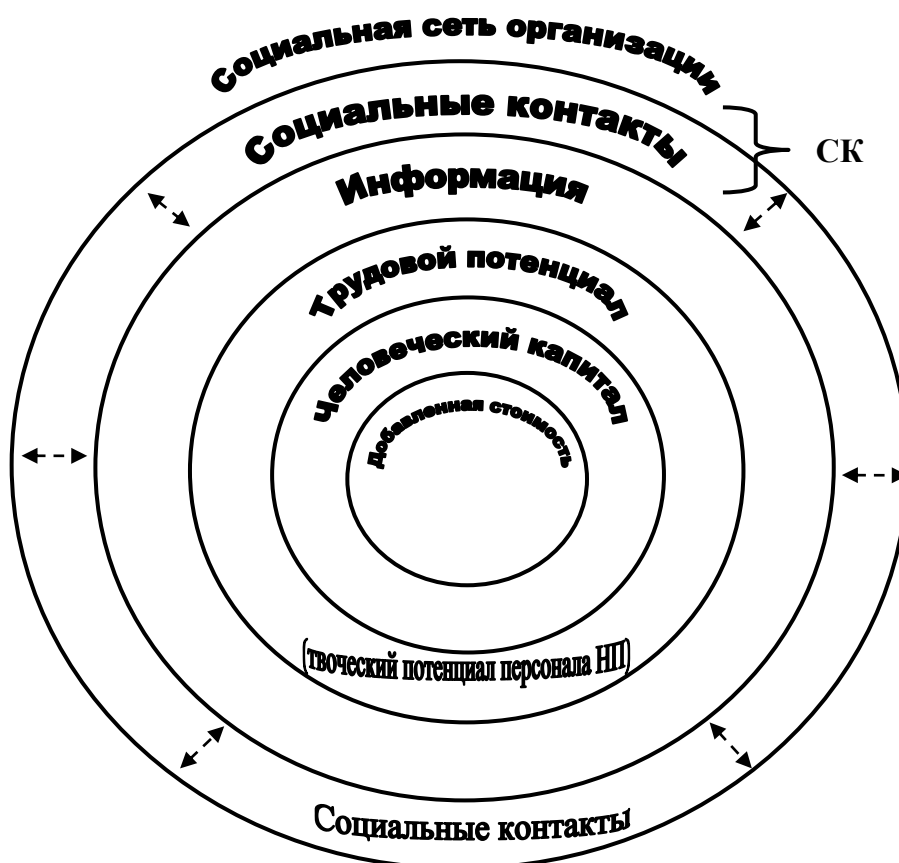


Рис.1. Взаимосвязь человеческого и социального капиталов

Каждый из них представляет качественную основу развития предприятий Рисунок 2.

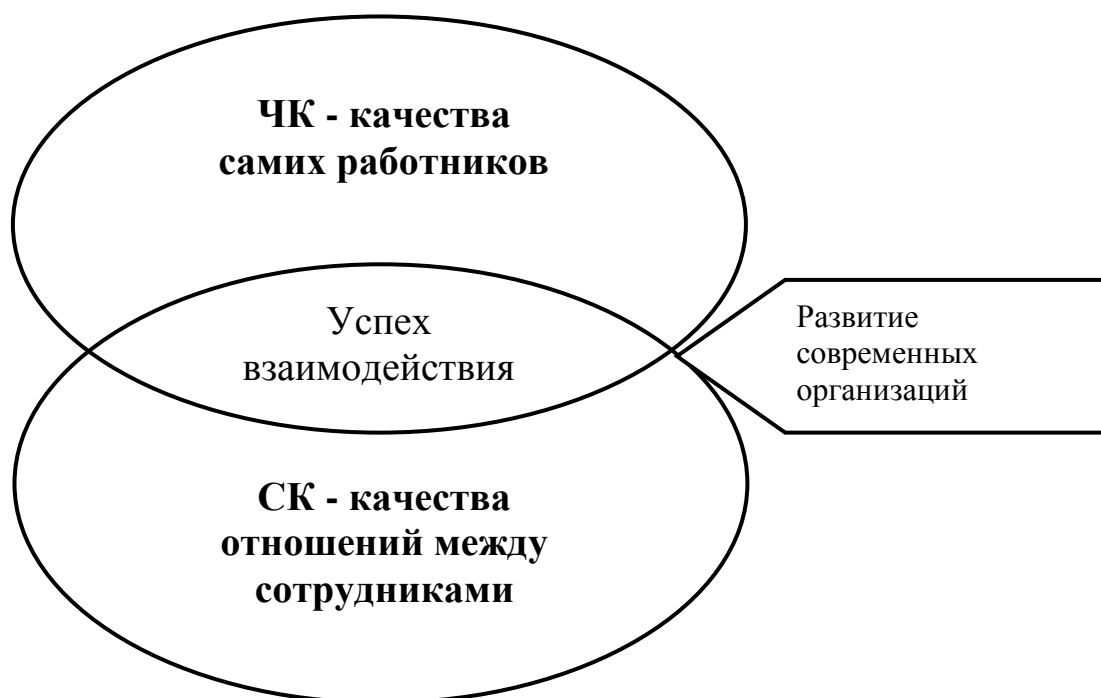


Рис.2. Синергия капиталов – фактор развития современной организации

Менеджмент организации должен учитывать, что инвестировать нужно не только в человеческие ресурсы и человеческий капитал, но и в социальный, поскольку социальный капитал - это ценность, создаваемая сотрудниками через отношения с другими не только для себя, но и для организации. Таким образом, приумножение человеческого капитала, развитие системы управления знаниями в организации невозможно без опоры на социальные сети и контакты, которые выступают в роли неформальных внутри организации и между организациями, и становятся более значимыми по мере перехода в экономике знаний. В условиях деятельности наукоемких предприятий, важно, чтобы управление взаимодействием этих капиталов было увязано с жесткой стратегической инновационной направленностью и высокими требованиями к персоналу.

#### Список литературы

1. Бочкаева И.В. Взаимодействие социального и человеческого капитала организации. Вестник Челябинского гос. университета, 2011. - № 6 (211). Экономика. Вып. 31. - С.142-147.
2. Бурдьё П. Начала. Choses dites: Пер. с фр. / Pierre Bourdieu. Choses dites. Paris, Minuit, 1987. Перевод Шматко Н.А. / - М.: Socio-Logos, 1994. - 288 с.
3. Лукичева Л.И. Интеллектуальный капитал наукоемких предприятий. Монография. - М.: Омега-Л, 2006. - 552 с.
4. Burt R. Structural Holes. The Social Structure of Competition. - Cambridge (M.A.), 1992. - p. 9.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Сипулин А.П.

Сибирский Федеральный Университет, г.Красноярск

Экономическое пространство, в котором инновационные подходы и инвестирование формируются параллельно, это рынок коммерческой недвижимости, который представляется важнейшей областью экономики.

Инвестиционная привлекательность объектов коммерческой недвижимости, в более удобных условиях при установлении стратегии и планов инновационного роста, как исследуемых объектов, так и рынка недвижимости в общем объеме. Естественно, что объекты коммерческой недвижимости, емкость которых, дает возможность обнаружить и эффективно использовать инновационные способности, какие обладают многоуровневым характером и особенной привлекательностью. Управление объектами коммерческой недвижимости для

сегодняшней экономики является важным, а с инвестиционной точки зрения рынок недвижимости требует значительных инвестиций и является наиболее крупным. Динамику многообещающего формирования рынка коммерческой недвижимости и состояние диктуют развитие, оценка и эффективное применение инвестиционного потенциала. В нестабильных обстоятельствах, формирования рынка недвижимости, использование инновационных подходов, модификаций, способов и методов развития потенциала инвестиций, позволяет улучшить качество управления коммерческой недвижимостью.

С точки зрения определенного этапа объектов коммерческой недвижимости, потенциал инвестиций представляется в качестве многоуровневой организации инновационных и инвестиционных возможностей. Для объектов коммерческой недвижимости процесс инновационного формирования инвестиционного потенциала, невозможен без усовершенствования системы принятия инвестиционных и инновационных решений. Формирование методов и механизмов оптимального управления группой взаимосвязанных либо разрозненных объектов, и для реализуемых мероприятий предоставления оперативного методического обеспечения. В зависимости от состояния объектов недвижимости требующих корректировок, их взаимодействия между внутренней и внешней средой. Поэтому важным представляется создание инновационного механизма, который будет развивать потенциал инвестиций в объекты коммерческой недвижимости. С целью успешного управления коммерческой недвижимостью, специфику развития исследуемого рынка недвижимости следует принимать во внимание. Практика инновационного формирования потенциала инвестиций объектов коммерческой недвижимости, обостряет интерес в исследовании механизмов и методов формирования, оценки и эффективного применения инновационных и инвестиционных возможностей. Трудность вложения инвестиций в объекты коммерческой недвижимости, определена в целом высокой капиталоемкостью, и сложностью их инновационного формирования. Принимая во внимание высокий период окупаемости, и регламентированностью управленческих процессов. Потребность увеличения эффективных методов потенциала инвестиций коммерческой недвижимости, соответствующих условиям современных рыночных отношений, объясняет системное изучение, обобщения и переосмысление функционирующих механизмов и форм управления инновационной и инвестиционной деятельностью объектов коммерческой недвижимости. В нынешних реалиях состояния экономики функциональная недостаточность традиционных механизмов и методов развития инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости требует исправления в части исследования таких инновационных механизмов и методик, что сумели бы принимать во внимание передовую динамику меняющейся рыночной сферы при определении возможностей объектов и потребностей развития рынка коммерческой недвижимости.

Управление недвижимостью - система более успешного использования недвижимости в интересах его собственников, а также создание проекта управления объектом недвижимости, системы технической эксплуатации недвижимости, предоставление объекту коммунальных услуг, представление интересов в органах власти и коммунальных службах, развитие недвижимости. Задачи управления объектом коммерческой недвижимости, получение дохода. На объект недвижимости осуществляется влияние как путем юридических и фактических действий, так и сделок с объектами коммерческой недвижимости. В существующем законодательстве к объектам недвижимости относится немалая категория разных по своему экономическому содержанию объектов.

С целью совершения разных операций и процедур, сопряженных с недвижимостью, следует конкретно выделять группу рассматриваемых объектов. Как правило, при этом недвижимость, сводится в группы с учетом разных классификационных данных. С точки зрения способности приносить прибыль выделяют категорию коммерческой недвижимости, однако в экономической литературе не имеется точного определения, тот или иной вид дохода (прямые или косвенные) приносит коммерческая недвижимость. Данный факт приводит к тому, что в категорию коммерческой недвижимости можно причислить разнородные объекты - офисные здания, магазины, производственные здания, жилье и земельные участки. Под коммерческой недвижимостью необходимо понимать здания и сооружения с относящимися к ним земельными участками, для которых существует возможность, ограниченная физической осуществимостью, законодательной разрешенностью и экономической целесообразностью, коммерческого использования посредством организации бизнеса, позволяющего приносить прибыль в виде арендных поступлений либо дальнейшей продажи.

Исходным пунктом с целью организации деятельности по управлению объектом недвижимости являются, как очевидно из приведенного определения, круг интересов собственника.

Этот круг интересов собственника, может значительно отличаться, однако един в следующем:

- 1) получение в процессе установленного периода дохода с последующей продажей объекта по максимально высокой стоимости (функциональное вложение);
- 2) получение предельного дохода от продажи объекта;
- 3) повышение цены объекта;

- 4) с целью размещения собственного бизнеса;
- 5) с целью повышения престижа владельца использование недвижимости.

Сформировавшиеся в текущий период времени подходы к формированию инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости никак не отражают потребности существующей экономики, что обуславливает высокую заинтересованность к процессам его развития, оценки и разумного применения на различных уровнях управления. При этом существующие подходы к порядку построения механизма инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости довольно разрозненны.

Период инноваций наступает в том случае, если уже отработанные типовые стандарты и технологии оказываются в тупике и необходимо последующее усовершенствование. Согласно рынку коммерческой недвижимости это значит, что рынок обязан вначале пройти этап стандартизации, должны сформироваться точные и принимаемые большинством критерии оценки рынка. Только лишь в этом случае придет время для следующей стадии - дальнейшего совершенствования рынка при помощи внедрения инновационных решений. В Российской Федерации рынок управления недвижимостью в настоящий период достаточно закрыт и проходит стадию формирования. И довольно трудно дать оценку достаточно тем или иным решениям, подаваемым как инновационные, в плане их полезности и коммерческой эффективности.

Естественная ступень развития - инновации. Когда сформированы и внедрены эталоны, дающие стабильный позитивный результат, и если технологические процессы отработаны и результативны, однако следует их дальнейшее усовершенствование – вот именно тогда и начинается создание инновационных решений. На всей территории России рынок коммерческой недвижимости еще не прошел даже этап стандартизации. В населенных пунктах нашего государства немного объектов, что на самом деле соответствуют международным стандартам, относительно общего количества объектов коммерческой недвижимости.

Инновации на рынке коммерческой недвижимости - это, больше, тенденция в долгосрочной перспективе, однако если принимать во внимание сроки окупаемости инвестиционного проекта и этапы реализации, что в нынешних реалиях падающего рынка возрастают, в таком случае вопрос введения инноваций становится актуальным в настоящее время. Уже сегодня нужны инвестиционные решения, для того чтобы являться конкурентоспособными на рынке недвижимости в будущем. В обстоятельствах возрастающей конкурентной борьбы на рынке, любой собственник стремится выделиться какими-либо «концептуальными отличиями». Тем не менее, в соответствии определению, никак не любое нововведение может называться «инновацией», а только лишь то, что всерьез увеличивает результативность функционирующей системы. Каждое новшество обязано гарантировать высококачественное повышение производительности продукции и эффективности процессов. Инновационные решения имеют все шансы поспособствовать в сохранении экологии, экономии ресурсов, увеличении удобства и т.д. Присутствие инноваций в технической составляющей объекта – данное применение может выразиться в использовании экологически чистых материалов, энергосберегающих технологий и т.д. Возможны инновации концептуального проекта. Новшества в сфере маркетинга, первоначально только, как какие-либо инновационные рекламные носители. Инновационные решения могут использоваться как в проектировании и возведении объекта недвижимости, так и на этапе разработки концепции. Помимо этого, инновационными могут быть технологические процессы управления объектом, в части руководства взаимоотношениями с клиентами и потребителями.

Управление объектами коммерческой недвижимости возможно осуществлять на основе анализа инвестиционной привлекательности. Управление объектами коммерческой недвижимости на основе инвестиционной привлекательности инвестирования важно с целью единого решения задач таких как: привлечение средств на развитие объекта, увеличение его прибыльности, реализация объекта на рынке. Данное исследование также полезно для деятельности участников рынка коммерческой недвижимости, а собственно: для девелоперов, оценочных фирм, кредитных учреждений и частных инвесторов.

Рынок объектов коммерческой недвижимости является динамично развивающимся. Привести управление объектами коммерческой недвижимости к единым стандартам встречают сильное сопротивление, ведь единых принципов в этой области не сформулировано. На многих объектах коммерческой недвижимости ситуация оставляет желать лучшего, часто управление осуществляется бессистемно, что отрицательно отражается на доходности объекта коммерческой недвижимости.

#### **Список литературы**

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. СПб. Питер, 2004.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. — СПб. Питер, 2000.
3. Белых Л.П. Управление портфелем недвижимости. М.: Инфра-М, 2008.

4. Вечер Н.Ф., Ольховский А.А. Инвестиции в коммерческую недвижимость. Жизненный цикл объекта. СПб. Бизнес-пресса, 2005.
5. Галеев А.Р. Управление недвижимостью профессиональный подход // статья руководителя Центра изучения проблем эффективного управления недвижимостью Поволжского антикризисного института.
6. Горемыкин В.А.: Экономика и управление недвижимостью: учеб. М.: Изд-во МГИУ, 2007.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья четвертая. Текст с изменениями и дополнениями на 15 марта 2011 г. -М.: Издательство Эксмо, 2011.
8. Градостроительный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 07.05.1998 г. №73-ФЗ.
9. Земельный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 25.10.2001 г. №136-ФЗ.
10. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: федер. закон от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ.
11. Стерник Г.М. Есть ли циклы на рынке недвижимости <http://realtymarket.ru/stat.html>
12. Стерник Г. М. Классификация офисной недвижимости: <http://realtymarket.ru/stat.html>
13. Стерник Г.М. Методология анализа рынка недвижимости, единая для стран – членов СЕРЕАН <http://realtymarket.ru/stat.html>
14. Стерник Г.М. Новый взгляд на прогнозирование рынка недвижимости: <http://realtymarket.ru/stat.html>.

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Разинькова О.П., Барбашинова Н.Б.**

Тверской государственной технической университет, г.Тверь

В условиях нестабильного рынка развитие экономики, повышение конкурентоспособности отечественных предприятий и эффективности их функционирования, все в большей мере зависит от формирования инновационной структуры и состава производственного потенциала.

Факторы влияния на формирование и развитие производственного потенциала предприятия - это совокупность всех движущих сил и причин (внешних и внутренних), определяющих динамику этого показателя[2].

Производственный потенциал предприятия - это вероятностная экономическая система, и, как любая система, которая функционирует в неопределенной среде, подвержена влиянию не только внутренней среды предприятия, состоящей из производственных звеньев и сфер деятельности, но и факторов внешней среды, то есть его макро- и микроокружения, имеющих более сложную природу и непредсказуемость.

Внешние и внутренние факторы, по существу определяют потенциальные возможности производственного потенциала. При этом наиболее сильным воздействием обладают: рыночные, человеческие, интеллектуальные, финансовые, производственные, материальные, организационные и др. Вызвано это тем, что производственный потенциал имеет более широкое комплексное понятие и в отличие от других видов потенциала предприятия, он реализует основную функцию предприятия – производить пользующуюся спросом на рынке определенную продукцию. Основу производственного потенциала составляют основные производственные фонды, материальные, энергетические и сырьевые ресурсы, кадры и другие. Именно это позволяет идентифицировать производственный потенциал с ресурсным потенциалом и, главное, применить ресурсный подход определению величины производственного потенциала.

Можно выделить следующую классификацию факторов, влияющих на формирование и использование ресурсного потенциала предприятия: по месту возникновения; по степени контролируемости воздействия; по направленности действия; по характеру воздействия; по характеру использования ресурсов компании; по степени зависимости от объектов управления [1]. Для оценки воздействия этих групп факторов, необходимо более подробно рассмотреть факторы, влияющие на формирование и использование производственного потенциала предприятия.

Факторы, воздействующие на производственный потенциал предприятия по месту их возникновения подразделяют на: внешние и внутренние. К внешним факторам относят факторы, которые оказывают воздействие на предприятие извне, а к внутренним факторам, возникающие непосредственно на предприятии.

По степени контролируемости воздействия факторы подразделяют на контролируемые и неконтролируемые. Контролируемые факторы – это те на которые предприятие может усилить или ослабить его

воздействие. К неконтролируемым факторам относятся те, на которые предприятие повлиять не может, и, которые могут возникнуть или исчезнуть независимо от того пытается предприятие их контролировать или нет.

По направленности действия факторы производства подразделяются на позитивные и негативные. К позитивным факторам относятся факторы, воздействие которых влечет за собой улучшение использования производственного потенциала, а к негативным – воздействие которых ухудшает ситуацию на предприятии.

По характеру воздействия факторы подразделяются на: экономические, организационные, технические, экологические, социально-психологические, технологические и другие.

Логическая схема факторов формирования и использования производственного потенциала предприятия (Рисунок 1):

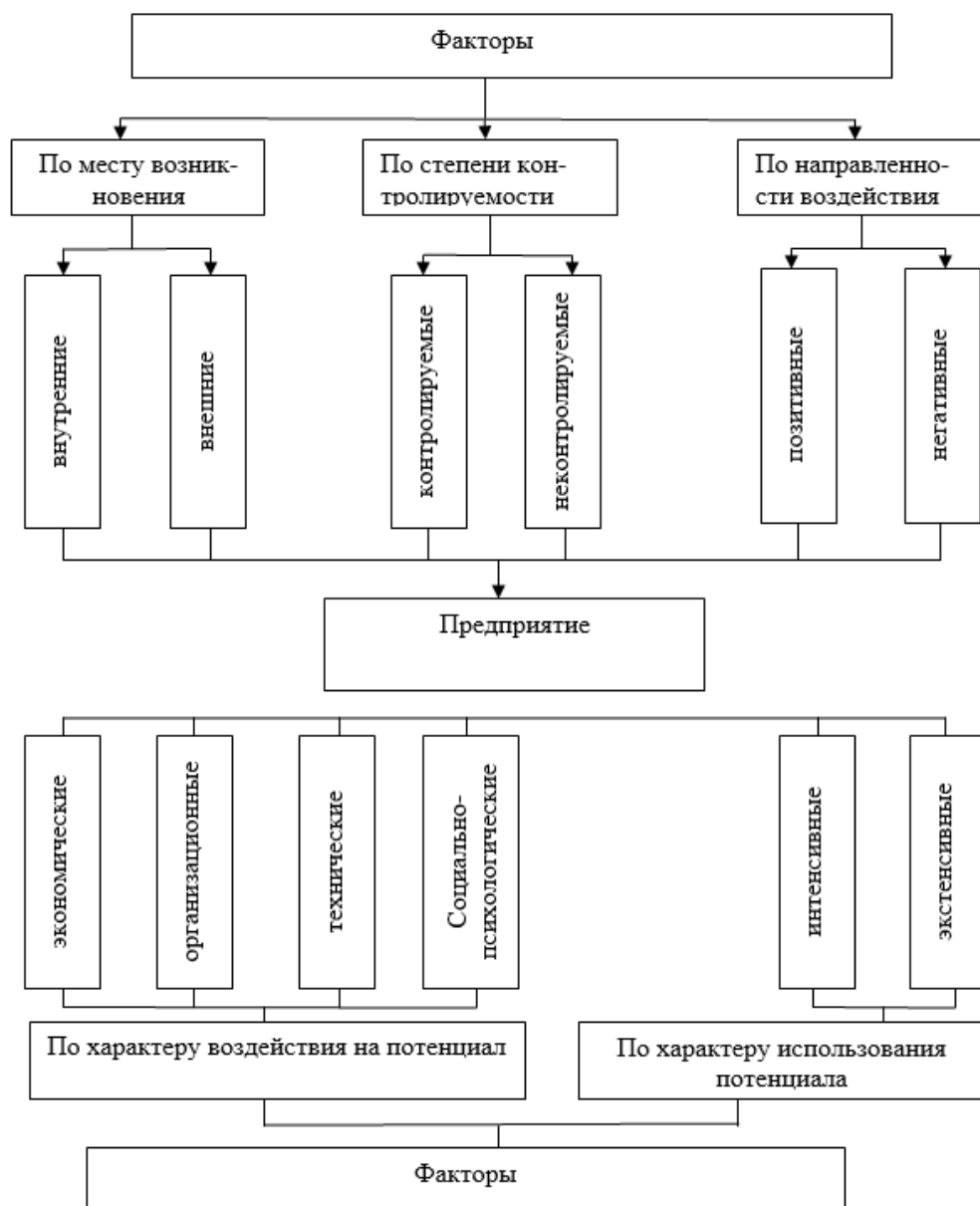


Рис.1. Факторы, влияющие на эффективность формирования и использования производственного потенциала предприятия

Экстенсивные и интенсивные факторы являются определяющими в формировании и использовании производственного потенциала предприятия и отражают характер использования ресурсов предприятия. В свою очередь, экстенсивные факторы можно разделить на следующие группы. Это: увеличение количества используемых ресурсов предприятия, количества средств труда, количества предметов труда, численности персонала; увеличение времени использования ресурсов, запасов оборотных фондов, времени использования персонала и продолжительности функционирования средств труда; устранение непроизводительного

использования ресурсов, средств труда, рабочих машин и технологического оборудования, материальных, трудовых и других ресурсов.

К интенсивным факторам относят: совершенствование: процесса функционирования используемых материальных, трудовых, энергетических и других ресурсов, технологии и организации производства; повышение производительности труда; улучшение воспроизводства и обновления основных производственных фондов. Важное место в интенсификации производства отводится совершенствованию качественных характеристик используемых ресурсов, средств, предметов труда и рабочей силы.

Определенный интерес представляет классификация факторов, влияющих на планирование использования производственного потенциала предприятия. Среди факторов можно выделить следующие их группы. Это:

- факторы, которые обусловлены спецификой организации, к ним можно отнести уровень научно-технологического развития и управления предприятием, концентрацию капитала предприятия и диверсификацию производства, воздействие достижений научно-технического прогресса на производственный процесс, организацию и управление; разделение труда и др.

- факторы, обусловленные спецификой форм и методов процесса планирования: полнота планирования, предполагающая учет возможно большего (полного) числа факторов, которые имеют значение для принятия решения; детализация планирования – по наиболее важным позициям планируемых показателей; точность планирования достижения поставленной цели; эластичность и гибкость планирования.

Нестабильность общественного развития и глубинные трансформации экономической системы России вызывают необходимость перестройки всего хозяйственного механизма предприятий, изменения пропорций между элементами производственного потенциала, формирования новых и разрушения старых производственных связей, переоценки традиционных ориентиров развития с учетом достижений научно-технического прогресса[3]. Можно сделать вывод, что в основе формирования производственного потенциала и повышения эффективности его использования на современных предприятиях находится развитие трудового потенциала.

Это вызывает необходимость разработки прогрессивных теоретических концепций формирования и повышения эффективности использования потенциала предприятий. Большие резервы заложены в совершенствовании получения и использования коммерческой информации. Качество информационных потоков на предприятии оказывает непосредственное влияние на его адаптивность, а в итоге и на конечные результаты предприятия. Информация связывает все элементы предпринимательской деятельности, особенно это относится к информации по емкости рынка, которая, по существу, регулирует функционирование производственной системы, оказывает влияние на сбыт продукции и, следовательно, на формирование и использование производственного потенциала, учета факторов, воздействующих на эти процессы.

#### **Список литературы**

1. Разинькова, О.П. Основные производственные фонды предприятия. Развитие и эффективность использования / О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ, 2007.
2. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова. Тверь, Издательство ТвГТУ. 2013.
3. Разиньков, П.И. Проблемы совершенствования управления на предприятии в условиях нестабильного рынка / П.И. Разиньков, Сборник научных трудов факультета управления и социальных коммуникаций ТвГТУ, Тверь: Издательство ТвГТУ. 2015.

## **ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ РОССИИ КАК ОСНОВА ИЗМЕНЕНИЙ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ**

**Копеин В.В., Михайлов В.В.**

Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Экономическая и финансовая нестабильность свойственна сегодня многим странам, темпы их социально-экономического развития снижаются. В России, как части мирового экономического пространства, происходят свойственные ситуации процессы. Кризисные явления, депрессионные состояния в экономике происходили в завуалированной форме, скрытом характере протекания целого ряда экономических циклов, которые реально наблюдались в 60-е и 80-е годы. Одна из принципиальных особенностей осуществления структурных преобразований заключается в том, что они охватывают все объекты основных фондов системы на макро, мезо и



микроуровнях и в особенности систематизирующую ее часть, - объекты основных фондов промышленного сектора экономики.

Возможности экономического роста в России существенно снизились в связи с ограничением доступа к долгосрочным зарубежным и относительно дешевым финансовым ресурсам. Экономика страны переживает непростое время, что требует корректировки экономической политики с целью создания условий для долговременного устойчивого роста. Формирование многоуровневой системы объектов экономики России и ее промышленного сектора происходило с определенными, специфическими особенностями в течение ряда исторических этапов. Первый этап, - в 30-40-е годы XX столетия было введено объектов промышленности около 45 % от их общего числа на начало реформаторских преобразований. В работах современных исследователей раскрыты исторические этапы становления и развития командно-административной системы управления в СССР, которые легли в основу обоснования этапов эволюционного развития и изменения структуры объектов социально-экономической системы в России [3, 4]. В настоящее время многие из объектов созданного промышленного потенциала России функционируют более 50 лет и обладают преимущественно устаревшей материально-технической базой, высокой ресурсоемкостью производимой продукции, имеющей низкую конкурентоспособность [5, 14].

Второй этап исторически связан с созданием объектов промышленности России, который происходил преимущественно на основе использования традиционной техники и технологий, за исключением предприятий военно-промышленного комплекса, имеющим ведущий потенциал. При этом многие производства на предприятиях являются особо опасными и экологически вредными. Уровень экологического загрязнения промышленными отходами достиг критической отметки не только на отдельных предприятиях, но и в целом в крупных городах и регионах [3].

Третий этап процесса становления и развития промышленности России и ее регионов характеризуется преимущественно экстенсивной направленностью. Увеличение объектов основных фондов в отраслях промышленного производства достигалось не за счет внедрения ресурсосберегающих, безотходных технологий, не за счет использования высокопроизводительной техники, а за счет расширения действующих и строительства новых предприятий с использованием традиционной техники для производства традиционных видов продукции. Деградация основных фондов затрагивала практически все отрасли народного хозяйства, отрицательно отражалась на уровне национальной, экономической безопасности страны [10, 11]. В 2005 г. износ элементов, образующих объекты основных производственных фондов в промышленности России составил около 54 %, а в промышленности отдельных регионов страны доходил до 75 % и более [2, 12, с.5], к 2015 г. степень износа основных фондов в Российской Федерации составила 49,4 % [13].

В структуре производимой продукции в промышленности производство средств производства значительно превышает производство предметов потребления. Совокупный продукт, производимый в промышленности России, на протяжении многих десятилетий существенно не изменяется по номенклатуре, уровню наукоемкости и по другим структурообразующим признакам. Прирост высокопроизводительных рабочих мест снижался, а кризисные явления лишь ускорили эту тенденцию.

Несмотря на широкий спектр негативных процессов, материальной основой структурного кризиса экономики, ее глубокого депрессионного состояния явилось нарастающее массовое старение многоуровневой системы объектов экономики России. На фоне мирового экономического кризиса структурные проблемы в экономике, торможение обновления основных фондов при ограничении объемов инвестиционных вложений снизили и уровень финансовой безопасности страны и регионов [8, 9, 15].

Невозможность структурной перестройки без обоснования адекватной стратегии и наличия ресурсной базы не создавало реальных условий без развития теории и методологии осуществления стратегических преобразований. Объекты системы основных фондов исторически введены в действие в различное время, следовательно, имеют различный возраст, научно-технический уровень, существенно различаются по степени морального и физического износа [14]. Поэтому, с научной и практической точек зрения, необходимо дифференцировать объекты, входящие в многоуровневую систему, на ряд групп по классификационным признакам: формам собственности, уровню эффективности, степени износа, техническому, технологическому, экологическому уровню, жизненному циклу и т.д. [6]. Сложной и весьма слабо исследованной проблемой является проблема сопряженности не только элементов, образующих отдельно взятый объект основных фондов, но и системы объектов основных фондов. Речь идет о сбалансированном и эффективном взаимодействии системы объектов в процессе ее движения в пространстве и времени. По нашему убеждению, теоретическими и методологическими предпосылками преодоления данной проблемы являются закономерности взаимоперехода системы объектов основных фондов в зависимости от степени их износа на основе кластерного подхода и кластерных комбинаций.

### Список литературы

1. Барткова, Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ: Монография [Текст] / Н.Н. Барткова, Н.Н. Крупина. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 302 с.
2. Березнев, С.В. Основы современной региональной экономики: учеб. пособие [Текст] / С.В. Березнев, В.В. Копеин; ГУ КузГТУ. - Кемерово, - 2008. – 224 с.
3. Глушакова, О.В. Публичное управление процессами обеспечения качества жизни в социально-экономических системах [Текст] / О.М. Глушакова, под общей редакцией д.э.н. Н.В. Фадейкиной. – Новосибирск: Изд-во СА ФБД, 2012. – 454 с.
4. Гринберг, Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью [Текст] / Р. Гринберг // Вопросы экономики. – 2008. - №3. – С. 56-63.
5. Иванов, В.Н. Научно-технологический прогресс как главный вектор развития экономики [Текст] / В.Н. Иванов, В.С. Сурнин, Е.О. Тарасов. – Кемерово: Кузбассвуиздат. – 2011. – 151 с.
6. Ковалев, А.П. Управление имуществом на предприятии: учебник [Текст] / А.П. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. ИНФРА-М, 2009. – 272 с.
7. Копеин, В.В. Методология оценки экономической безопасности в условиях мирового кризиса [Текст] / В.В. Копеин // Международный научно-исследовательский журнал, 2014. №4-3(23). С. 26-29.
8. Копеин, В.В. Новая региональная политика: содержание и принципы реализации / В.В. Копеин [Текст] // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2006. № 2. - С. 118-122.
9. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А. Мировой экономической кризис, экономическая и продовольственная безопасность России [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Международный научно-исследовательский журнал. Екатеринбург, № 10(41), часть 1. ноябрь. - 2015. – С. 36-38.
10. Копеин, В.В., Филимонова, Е.А., Копеин А.В. Структурные проблемы в экономике как угроза экономической безопасности / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Экономика и предпринимательство. - №10 (ч.2). – 2015. – С. 366-371.
11. Краснов, Л., Алабян, С., Рогов, В. Угрозы, которые мы поджидаем [Текст] / Л. Краснов, С. Алабян, В. Рогов // Экономика и жизнь. – 2006. - №21 (9131). – С.4.
12. Маевский, В. Эволюционная теория и технологический прогресс [Текст] / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2001. - №11. – С. 4-16.
13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. (Доступ 14.01.2016).
14. Табачникова, М.Б. Теоретические концепции эволюционных изменений социально-экономических систем [Электронный ресурс] / М.Б. Табачникова // Центр исследований региональной экономики. - Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=6&page=28>, свободный. (Доступ 21.01.2016)
15. Филимонова, Е.А. Финансовая безопасность: вопросы теории и практики / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова [Текст] // Инновации и инвестиции. – 2014. – №6. – С. 77-81.

## ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАНАДЫ

**Хорохонов Д.Ю.**

Канада обладает высокоразвитой горной промышленностью, которая включает национальные геологоразведочные и добывающие компании, ведущие хозяйственную деятельность в Канаде, отечественные геологоразведочные и добывающие компании, имеющие лицензии и работающие в более чем 100 странах мира, а также иностранные компании, занимающиеся изыскательскими работами и добычей полезных ископаемых на территории Канады.

Горный кластер сформирован также отечественными и иностранными компаниями, являющимися обеспечивающими по отношению к рассматриваемой отрасли. Среди таких организаций: компании по производству горнодобывающего и геологоразведочного оборудования, юридическому и налоговому консультированию, бухгалтерскому учету, финансовым услугам, а также компании, специализирующиеся на рынках капитала, фондовых биржах и рынках ценных бумаг, профессиональные учебные заведения, ассоциации и т.д. Таким образом, горный кластер представляет собой пример того, как производственный сектор Канады создает основу для развития постиндустриальной экономики, основанной на сфере услуг. И, в свою очередь,

высокий уровень развития нематериального сектора экономики является характерной чертой, присущей в настоящее время лидирующим странам мира.

Экономика Канады получает значительные выгоды от развития национальной горной промышленности благодаря как отечественным, так и иностранным инвестициям в отрасль. Эти выгоды заключаются в создании новых рабочих мест, общем экономическом и социальном развитии, пополнении государственных и муниципальных бюджетов. Важнейшим залогом получения таких выгод является ясная, четкая и честная «политика устойчивого развития» в области налогообложения, защиты окружающей среды и социальной сферы.

Таблица 1

Динамика объемов производства горной промышленности Канады млрд. долл. в ценах 2007 года

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
ВВП Канады	1482,1	1531,0	1560,2	1595,1	1634,2
Производственный сектор	444,6	464,7	473,7	487,3	499,7
Добыча полезных ископаемых	118,3	126,6	124,1	129,9	138,8
- доля в производственном секторе, %	26,6	27,2	26,2	26,7	27,8
- доля в ВВП Канады, %	8,0	8,3	8,0	8,1	8,5

Источник: Статистическое агентство Канады

По данным таблицы, непосредственный вклад горной промышленности в валовой внутренний продукт Канады достигает значительных 8,5 %. При этом доля рассматриваемой отрасли в добавленной стоимости, создаваемой производственным сектором национальной экономики, находилась в течение последних пяти лет в интервале 26,6 – 27,8 процентов.

Один из ключевых факторов интенсивного развития горной промышленности Канады – значительные инвестиции в геологоразведку. Эта североамериканская страна является признанным лидером в вопросах финансирования изыскательских работ. По статистическим данным за 2010 год, на Канаду приходилось 18 % мировых затрат на геологоразведочные работы. Кроме того, на долю канадских компаний приходится невероятная доля от общего объема финансирования геологоразведочных работ по всему миру. В течение последнего десятилетия затраты канадских компаний на геологоразведку составляли от 30 % до 45 % совокупных общемировых затрат. Эти показатели являются уникальными с учетом доли страны в мировой численности населения, которая составляет лишь 0,5 %.

Изучение недр в Канаде осуществляется как крупными интегрированными горнодобывающими компаниями (так называемые «старшие» компании), так и гораздо меньшими по размеру молодыми геологоразведочными компаниями («младшие» компании). Последние представляют собой весьма эффективный и узкоспециализированный сегмент, получающий средства на реализацию геологоразведочных проектов в Канаде и за границей путем размещения акций на бирже. Некоторые из таких канадских компаний привлекают финансирование на реализацию проектов за пределами Канады в таких международных финансовых центрах, как Лондон. Однако основная часть средств привлекается на канадских фондовых биржах, которые являются основными игроками в этом специализированном сегменте рынка.

Следует также отметить, что «младшие» геологоразведочные компании зачастую не имеют источников оборотного капитала в силу того, что они не обладают, например, рудниками и другими производственными объектами. Основным активом таких компаний является право на разведку полезных ископаемых. В свою очередь, финансирование изыскательских проектов осуществляется инвесторами, приобретающими акции таких компаний. «Младшая» компания, успешная изыскательская деятельность которой позволила увеличить стоимость ее активов, как правило, в определенный момент продает часть акционерного капитала инвестору, сделавшему выгодное ценовое предложение.

Критически важным является то, что компании не обязаны возвращать права собственности государству или самостоятельно осваивать и разрабатывать разведанные месторождения, так как возвращение прав государству лишает компанию возможности получить прибыль и убивает любую изначальную заинтересованность в ведении изыскательских работ. Последующим освоением и разработкой месторождений занимаются, как правило, специализированные компании, которые уже имеют достаточный опыт в этой области. Таким образом, очевиден приоритет концепции специализации экономической деятельности над концепцией диверсификации.

Характерной особенностью геологоразведочной деятельности Канады и большинства экономик мира является тот факт, что затраты на разведку недр и оценку месторождений в Канаде всегда носили циклический характер. Причем фактор такой цикличности – волатильность цен на соответствующих мировых сырьевых рынках. Такая связь обуславливается тем, что цены на минеральное сырье в определенный период влияют на объем финансирования, предоставляемый инвесторами, и уровень затрат на геологоразведку, который компании считают необходимым и возможным обеспечить в следующем периоде. Так, падение затрат на геологоразведку на 47 % в 2008-2009 годах явилось результатом снижения объемов инвестиций в течение мирового финансового кризиса 2008 года. При этом известно, что малые геологоразведочные компании значительно пострадали от падения цен на сырье. В свою очередь, укрепление рынков в конце 2009 года и в 2010 году привело к заметному (на 35 %) росту затрат на геологоразведку в 2010 году по сравнению с предшествующим годом.

Следует отметить, что Канада является не только одним из лидеров по привлечению инвестиций в горнодобывающую промышленность, но также одним из мировых центров по привлечению капитала для реализации горнорудных проектов по всему миру. Среди факторов, положительно влияющих на инвестиционную привлекательность канадских компаний необходимо отметить следующие.

Благоприятный инвестиционный климат и отлаженная система нормативно-правового регулирования способствует привлечению прямых иностранных инвестиций, в том числе и в горнодобывающую промышленность. В соответствии с Федеральным законом об инвестициях в Канаду иностранцу для того, чтобы начать новый бизнес, в том числе и в горнодобывающей отрасли, достаточно уведомить об этом уполномоченный орган государственной власти. При покупке действующих канадских компаний, включая горнодобывающие, требуется лишь, чтобы подобная инвестиция принесла Канадской экономике чистую выгоду, понятие которой раскрывается в указанном законе.

Исключительно важным является равное отношение к отечественным и иностранным инвесторам, что гарантировано законодательством Канады. В частности, иностранные и канадские компании имеют одинаковый доступ к информации и статистическим данным о полезных ископаемых, на них распространяется один и тот же налоговый режим и другие юридические требования.

Общепризнано, что основа инвестиционного климата страны формируется такими ключевыми элементами, как действующие на всех уровнях административно-территориального деления институты развития, законы и нормативные акты. В таких условиях основными локомотивами роста являются активность частного сектора экономики, возможность привлечения финансовых средств, система институтов защиты права собственности. Государственные же органы устанавливают правила и нормы функционирования частного сектора, предпочитая не выступать в качестве самостоятельного игрока на рынках. В основе такого подхода лежит стремление обеспечить наиболее полную реализацию человеческого и финансового потенциала страны. В таком случае налоговая система становится основным механизмом получения государством справедливой доли прибыли от владения и распоряжения скрытыми в земле минеральными ресурсами и использования полученных средств в интересах национальной безопасности, общественного развития и на обеспечение иных расходов, относящихся к прерогативе публичного сектора.

Государственная политика Канады ориентирована, в первую очередь, на поддержку частной инициативы как основного инструмента роста и развития в рамках обеспечивающей стабильное развитие системы законов и норм. Такая политика включает налоговую систему, являющуюся инструментом наполнения государственного бюджета, нормативную базу по защите окружающей среды и социальную политику для обеспечения прав работников, а также политику регионального и инфраструктурного развития, имеющую особое значение для отдаленных районов этой северной страны, по площади территории занимающей второе место в мире.

Налогообложение горнодобывающей отрасли, впрочем, как и любого другого сектора экономики, требует поиска оптимального баланса между уровнем налоговой нагрузки и интенсивностью геологоразведочной и добывающей деятельности. Очевидно, что повышение фискального бремени ведет к снижению активности хозяйственной деятельности. С другой стороны, если взимание налогов осуществляется на низком уровне, то государство и муниципалитеты не получают справедливую долю доходов, необходимых для финансирования, в частности, социальных расходов.

В соответствии с Конституцией Канады провинции обладают правом собственности на полезные ископаемые, залегающие в их границах. По этой причине налоги, связанные с деятельностью по разработке этих ресурсов (налоги на доходы отраслевых корпораций, а также налоги и лицензионные платежи за добычу полезных ископаемых) взимаются именно правительствами провинций. Различный уровень социально-экономического положения провинций и неравномерное распределение полезных ископаемых являются причинами, по которым в разных провинциях применяются различные ставки налогов и возможности получения налоговых вычетов.

При этом важной особенностью налогообложения горнодобывающей промышленности Канады является тот факт, что в отношении континентального шельфа и территорий (Юкон, Нунавут и Северо-Западные территории), находящихся севернее 60-го градуса северной широты, в качестве администратора налогов выступает федеральное Правительство Канады.

Что касается определения налоговой базы при обложении горнодобывающих компаний, то, прежде всего, необходимо отметить применяемый в Канаде подход, при котором таким параметром является не выручка от реализации продукции, которая берется за основу при так называемом адвалорном подходе, а прибыль от финансово-хозяйственной деятельности. Преимущества такого подхода объясняются подверженностью отрасли значительным циклическим колебаниям, характерным рыночным ценам на сырьевые товары.

Действующий в Канаде особенный подход к определению налогооблагаемой базы послужил причиной появления и широкого распространения налоговых механизмов поддержки инвестиционной деятельности в горной промышленности. Одним из таких механизмов являются так называемые сквозные акции (pass through equity – англ.).

Дело в том, что в Канаде затраты на осуществление геологоразведочных работ классифицируются практически как операционные затраты в том смысле, что на них распространяется право стопроцентного вычета из налогооблагаемой базы в течение года, когда они были понесены, при условии наличия достаточного объема прибыли, из которой такой вычет может быть осуществлен.

Основанием для их появления стало очевидное неравенство между «младшими» и занимающимися добычей ископаемого сырья «старшими» компаниями в плане налоговых вычетов и соответствующего налогового кредитования по затратам на изыскательские работы. «Младшие» компании не имеют прибыли, из которой может быть осуществлен вычет, и таким образом лишаются налогового кредитования по затратам на изыскательские работы. Введение сквозных акций позволило «младшим» компаниям фактически отказаться от текущих или будущих налоговых вычетов за проведенные геологоразведочные работы в пользу инвесторов, владеющих акциями такой компании.

Примером этого механизма может являться следующая схема. Частный инвестор, купивший сквозные акции «младшей» геологоразведочной компании на сумму 100 у.е., имеет право вычесть эквивалентную сумму 100 у.е. из своей налогооблагаемой базы при составлении декларации о доходах за период, в течение которого была осуществлена покупка. Для создания дополнительных стимулов канадские федеральные и провинциальные власти часто предлагают к стопроцентному вычету дополнительные бонусы. Так, введение в 1983 году сквозных акций сопровождалось дополнительным бонусным вычетом в размере 33,3 %, известным как налоговая скидка на доход от разработки истощенных месторождений. Власти некоторых провинций добавили к ней собственный вычет, в результате чего общая сумма вычета из подоходного налога составляла уже 167 %.

Подобная налоговая политика фактически поощряет финансирование изыскательских работ физическими лицами путем инвестирования в геологоразведочные компании. В Канаде тысячи людей инвестируют в геологоразведку через покупку сквозных акций малых компаний. Такие акции также могут быть интересны для иностранных инвесторов, если у них есть облагаемый канадскими налогами доход, из которого может быть осуществлен подобный вычет.

Залогом успеха политики сквозных акций стало то, что власти, по сути дела, взяли на себя часть геологоразведочных рисков, предоставляя финансирование для них наряду с частными инвесторами. Правительство не форсирует проведение геологоразведочных работ, позволяя частному сектору определять где, как и сколько средств вкладывать в изыскательские программы, представляющие для инвесторов наибольший интерес. Предоставляя инвестору налоговые вычеты, власти фактически делят с ним риски, связанные с проведением изыскательских работ.

В период времени с 1996 по 2010 годы в Канаде было приобретено сквозных акций на общую сумму около 5 млрд. долл., и показывает, насколько значителен вклад данного механизма в стимулирование изыскательской деятельности. Его результатом стало увеличение числа открытых месторождений, рост геологоразведочной и горнодобывающей отрасли и создание в стране широкой инвестиционной базы. В целом, по мнению экспертов, введение в оборот сквозных акций стало одним из наиболее успешных шагов Правительства Канады по развитию горнодобывающего сектора страны за последние 30 лет.

**СЕКЦИЯ №3.  
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)**

ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЕ ГРУЗИНСКОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ

**Доктор научно-экономических наук, профессор Ламара Кокиаури**

Директор Фонда финансового-инвестиционной политики и стратегии

Резюме

Необходимо в безотлагательном порядке изучить текущие изменения в экономике страны, выявить и устранить объективные и субъективные причины падения курса грузинской национальной валюты.

Цель моей работы: Разработка рекомендаций для разработки 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.

TO ENCHANCE GEORGIAN MONEY UNIT

**Doctor of Economic Science, Professor Lamara Qoqiauri**

Founder of "Fund of Financial-Investment Policy and Strategy" (FFIPS)

Resume

It is immediately necessary to learn the changes taking place in the economy of the Country, as well as identification and elimination of objective and subjective reasons of the drop in the exchange rate of Georgian Lari.

The purpose of the work has been revealed: Cause-consequence analysis of depreciation of national currency, at the background of certifying inevitability of devaluation of Georgian Lari, for development of correct monetary and fiscal policy, regulation of exchange rate of Georgian Lari, economical growth in the country, increasing foreign investment flow for creation of attractive investment climate and activation of large investment projects, development of recommendations for increasing export potential and improvement of promotion mechanisms.

Введение

До того, как перейти к причинам девальвации лари, считаем необходимым отметить, что долгосрочный целевой показатель инфляции Национального Банка составляет 3 процента. Учитывая, что в настоящее время Грузия относится к развивающимся странам и для экономики подобного типа характерна инфляция и более высокие темпы экономического роста, согласно документам денежно-кредитного направления, для 2015-2016 гг. целевая инфляция установлена в размере 5 процентов, который к 2017 году снизится до 4 процентов [1, стр. 8].

После зафиксированных в 2012-2013 гг. дефляционных процессов, с 2014 года фиксируется тенденция роста показателя инфляции, хотя он остается ниже целевого показателя Национального Банка Грузии. Значительное влияние на динамику цен имели сниженные цены на рынке товаров и падение цен на нефть. Указанное также сопровождалось ослаблением внешнего спроса. В апреле 2015 года показатель валовой инфляции составил 2,5 %, что в основном было обусловлено тем, что на фоне обесценивания обменного курса лари, влияние увеличения промежуточных расходов в связи с услугами по кредитам, доминирующим в иностранной валюте, на инфляцию частично уравновешивалось снижением цен на топливо.

Согласно существующей оценке, в первом квартале зафиксировался экономический рост выше ожидаемого. По информации Национального Банка, в первом квартале 2015 года реальный рост составил 3,2 процента. Кредитная активность в первом квартале росла умеренно, хотя в апреле выявилось значительное замедление. Кроме того, ожидаемое замедление импорта в апреле может указывать на снижение спроса. В результате развития внешних шоков во внешнем секторе зафиксировались отрицательные тенденции. На фоне ухудшившейся экономической ситуации в торговых партнерских странах со второго квартала 2014 года выявились и поэтапно усилились тенденции снижения внешнего спроса. Объем зарегистрированного в первом квартале экспорта уменьшился на 28 процентов, а объем импорта - на 3 процента. Значительное снижение зафиксировалось и в показателе денежных переводов: в марте уменьшился на

2,5 процентов годовых. С 2014 года также значительно снизились показатели роста туристических доходов. Хотя последние изменения обменного курса уже начинают отражаться на спросе импорта, что, со своей стороны, обеспечит устранение внешнего дисбаланса и содействует местному спросу.[1]

В течение этого периода Национальный Банк изъял из экономики доллар и предоставил грузинский лари. До ноября 2013 года Национальный Банк Грузии закупил до 55 миллионов долларов, то есть до обесценивания лари, именно такую сумму изъял из экономики и взамен ввел соответствующее количество лари.

В декабре 2014 года, когда торговля с точки зрения импорта находится в разгаре и спрос на доллар повышается, поднялась первая сильная волна девальвации. В этот период Национальный Банк Грузии возвращал в экономику доллар в малых порциях и за два месяца вернул 220 миллионов долларов. Разница достаточно явная.

Оправдание \_ когда Национальный банк Грузии изымал доллар из экономики, он пояснял это тем, что делал это для избегания опасности излишнего укрепления лари и заполнения валютных резервов.

В это время инфляция тихо «созревала». Действующие бизнес-компании сначала не повышали цены и ждали стабилизации курса лари. После того, как надежды были исчерпаны, цены начали повышаться сначала «незаметно», а затем уже и «заметно».

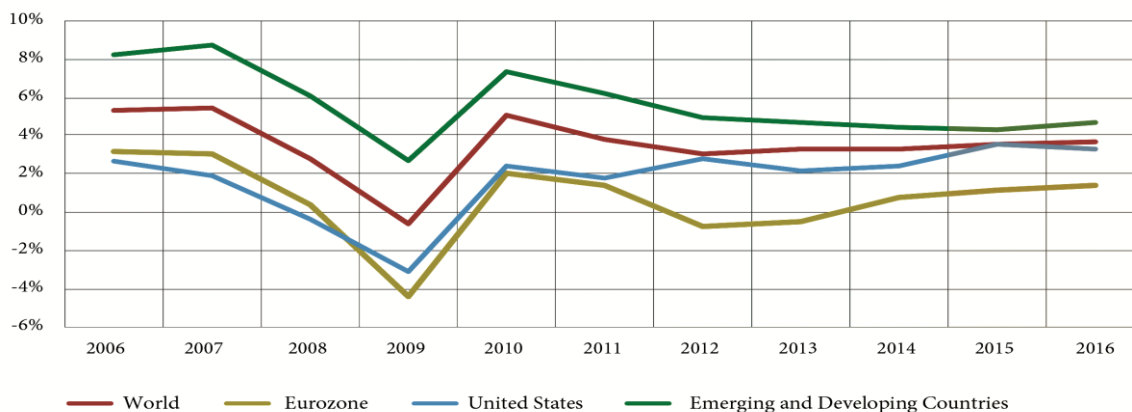
Несколько лет назад - в 2009-2010 годах за полтора года Национальный Банк Грузии предоставил экономике 450 миллионов долларов и снизил валютные резервы до 1,9 миллиардов долларов. На сегодняшний день валютный резерв составляет 2,6 миллиардов долларов. Для устойчивости финансовой системы необходимо, чтобы объем резервов был больше трехкратного объема импорта, что в сумме составляет 1,7 миллиардов.

У Национального Банка Грузии есть и был более чем достаточный резерв, может не было бы ошибкой своевременное использование резерва в допустимом объеме?

Ссылка на этот аргумент не очень отличается от мнения экс-президента Национального Банка Грузии: «В соответствии со стандартом Международного Валютного Фонда, валютный резерв должен быть равен трехкратному среднему объему импорта за один месяц. Это приблизительно 1,8 миллиардов. В то же время объем валютных резервов составляет приблизительно 2,5 миллиарда, то можно было свободно что-нибудь предпринять». [2].

Когда и почему началось падение курса грузинского лари. Глобальная экономическая активность в 2014 году характеризовалась значительными колебаниями, тенденция снижения цен на товарные продукты, являющиеся основными объектами торговли на международном рынке, (нефть, продовольствие, металлы), накопленные геополитические кризисы и тяжелое наследие глобального финансового кризиса оказывали значительное влияние на экономики как развитых, так и растущих и развивающихся стран. Во многих странах Евразии вновь сохраняется высокий показатель безработицы, негативный настрой инвесторов и структурные проблемы, что в 2014 году отразилось на экономическом росте, который был меньше ожидаемого. Также экономический рост меньше ожидаемого зафиксировался и в Японии, где, на фоне ослабленного внешнего спроса и повышенных налогов, осуществленное Национальным Банком ослабление монетарной политики оказалось недостаточным для улучшения потребительского и делового настроения. Намного лучшая ситуация наблюдается в США и Объединенном Королевстве, чему содействовали ослабленная монетарная политика и растущие инвестиции на рынке недвижимого имущества. Экономическая перспектива растущих и развивающихся торговых партнеров Грузии значительно ухудшилась в 2014 году - исходя из текущего в России и Украине геополитического кризиса и сопутствующих экономических последствий, по оценке Международного Валютного Фонда (МВФ), глобальный экономический рост 2014 года приравнялся к 3,3 процента, что почти не отличается от показателя 2013 года \*\* (см. Диаграмму №1). Что касается прогноза, то в 2015 и 2016 года глобальная экономика вырастет на 3,5 процента и 3,7 процента соответственно.

Реальный рост валового внутреннего продукта в мире.



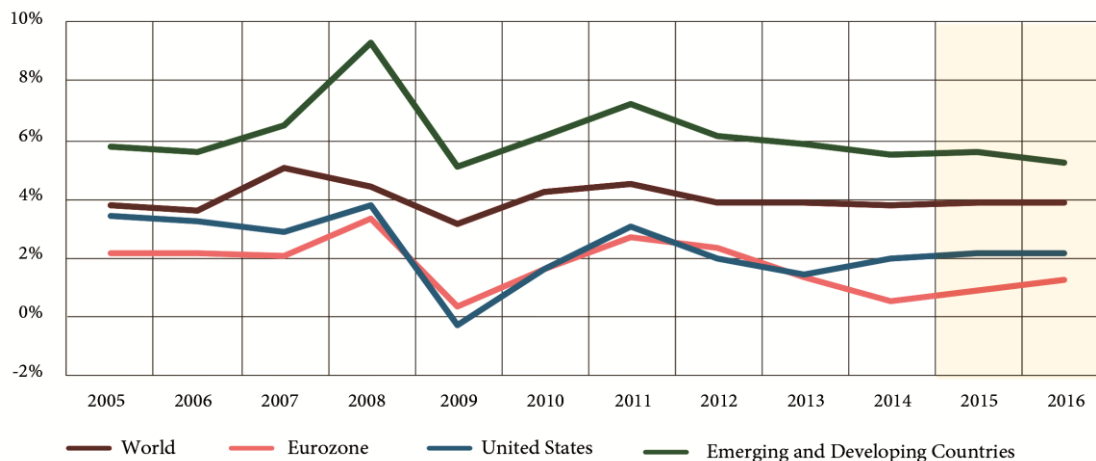
\*\* Источник: МВФ, WEO Update, jan-2015.

Тенденция снижения цен на товарные продукты, являющиеся основными объектами торговли на международном рынке, (нефть, продовольствие, металлы) и отрицательный разрыв выпуска обуславливает слабую инфляцию во многих странах (см. диаграмму №2). Во второй половине 2014 года цены на нефть Brent радикально снизились - с 105 долларов США приблизительно до 55 долларов США за баррель.

Есть несколько причин снижения цены. В первую очередь, следует отметить, эффект поставки больше ожидаемого на фоне ослабленного глобального спроса, что, со своей стороны, обусловлено увеличенными темпами добычи сланцевой нефти (shale oil) в США. К указанному добавилось дополнительно два фактора: решение государств членов ОПЕК не уступить рыночную долю (за счет резкого урезания цены) и укрепление доллара США в отношении к другим валютам (что, естественно, дополнительно уменьшает спрос на нефть в странах, импортирующих энергоносители).

Диаграмма 2

Инфляция ИПЦ в мире

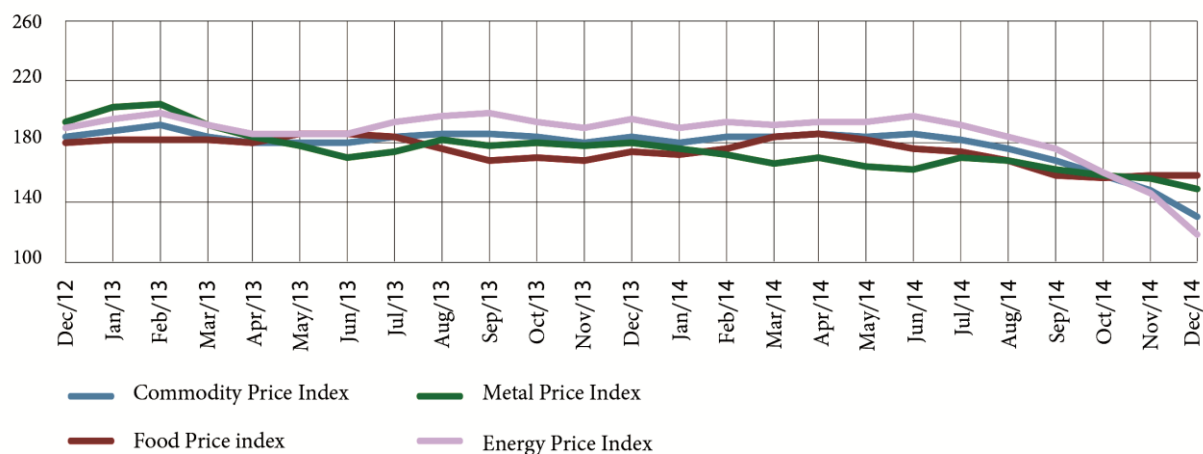


Источник: Международный Валютный Фонд.

В условиях избыточной поставки, в 2014 году зафиксировалось значительное снижение цен на основные виды продовольствия, являющиеся объектами торговли на международных рынках, (зерновые, сахар, молочные продукты, соя), что вызвано благоприятными климатическими условиями и снижением промежуточных расходов. Тренд снижения был и в отношении цен на металлы, исходя из пониженного спроса на сырье в Китае и других растущих экономиках (см. Диаграмму №3).



Индексы цен на основную товарную продукцию, 2005 = 100



Источник: Международный Валютный Фонд.

В 2014 году валовой внутренний продукт в США увеличился больше ожидаемого - на 2,4 процента. Рост экономической активности был обусловлен смягченной монетарной и фискальной политикой, сопровождающейся оздоровленным рынком недвижимого имущества и реальными доходами, выросшими вследствие снижения цен на нефть. Уровень безработицы значительно снизился (приблизительно до 6 процентов), что создает почву для выхода их фазы смягчения монетарной политики, хотя ослабленная к концу года инфляция в результате снижения цен на нефть и укрепления доллара США обуславливает постепенный и поэтапный характер ужесточения политики. Согласно прогнозу Международного Валютного Фонда, экономика США в 2015-2015 гг. выросла на 3,6 процента и 3,3 процента соответственно [3].

В 2014 году во многих странах Еврозоны вновь остается высокий показатель безработицы, отрицательные ожидания инвесторов и структурные проблемы. Валовой внутренний продукт единой монетарной зоны вырос всего на 0,8 процентов, что было обусловлено реальным экономическим ростом меньше ожидаемого во Франции, Германии и Италии. Все еще остается неустойчивая политическая и экономическая обстановка в Греции, хотя в других страна Европы, в частности, в Испании и Ирландии, наблюдаются явные признаки оздоровления. Инфляция Еврозоны под влиянием слабого спроса и снижения цен на нефть остается на уровне ниже ожидаемого и в 2014 году. По прогнозу Международного Валютного фонда, валовой внутренний продукт (ВВП) Еврозоны в 2015 году увеличится на 1,2 процента, а в 2016 году - на 1,4 процента [4].

Геополитический конфликт между Украиной и Россией и сопутствующие экономические последствия создают негативную перспективу роста выпуска для этих стран и для других важных торговых партнеров Грузии. К экономическим санкциям, наложенным на соседствующую с Грузией страну - Россию, в конце 2014 года добавилось глобальное снижение цен на нефть, что стало тяжелым ударом для экономики, ориентированной на экспорт энергоносителей. Ухудшение торговых условий не компенсировалось обесцениванием российского рубля в отношении доллара США на 85 процентов. Вместо этого, обесценивание отразилось на высокой инфляции и сниженных реальных доходах, что отрицательно повлияло на экспорт соседних стран и денежные переводы их России. Ожидается, что негативная тенденция сохранится и в ближайшем будущем - по самым оптимистичным оценкам, ВВП России в 2015 году снизится приблизительно на 3-5 процентов [5].

Что касается другого экономического партнера - Украины, то в 2014 года экономика страны снизилась приблизительно на 8 процентов, а местная валюта в отношении доллара США обесценилась на 98 процентов. С учетом входа военного конфликта в новую фазу, ожидается, что кризис в Украине перерастет в продолжительную рецессию и в 2015 году валовой внутренний продукт снизится на 5 процентов [6].

Также ухудшилась и перспектива Армении, важного торгового партнера Грузии, что в основном обусловлено тесными экономическими отношениями с Россией и отразилось на обесценивании местной валюты в отношении доллара США на 17 процентов и существенном уменьшении денежных переводов из России. Согласно прогнозам, в 2015 году экономика Армении будет иметь рост 0 процентов [7]. Существующие в регионе сложности отражаются и на экономике Азербайджана, хотя для стран, экспортирующих энергоносители, гораздо более важным стало глобальное снижение цен на нефть, что

ухудшило перспективу экономического роста 2015 года. На уровне региона сравнительно лучшая перспектива наблюдается в Турции, где в 2014 году экономика выросла на 2,9 процента. По существующим прогнозам, рост ВВП Турции в 2015 году будет 3,0 процента [8].

Для того, чтобы справиться с рисками инфляции, центральные банки региона в 2014 году провели жесткую монетарную политику - в случае с Россией и Украиной основная ставка политики к концу года составила 17 процентов и 14 процентов соответственно. Радикально отличающаяся ситуация сохраняется в Еврозоне, где целью центрального банка вновь было максимальное смягчение кредитных условий для поощрения спроса и инвестиций. В Соединенных Штатах Америки также сохранилась смягченная монетарная политика несмотря на заявление Федеральной резервной системы о выходе их смягченной монетарной политики.

На фоне вышеописанных внешних шоков также следует принять во внимание события, развивающиеся на валютном рынке. Параллельно с положительными экономическими тенденциями и ожиданиями в США, с конца 2013 года Федеральная резервная система начала уменьшение количественного смягчения и, наконец, в октябре 2014 года приняло решение о его завершении. На фоне указанных событий доллар США начал укрепляться. В результате, с начала 2014 года мировые валюты существенно обесценились в отношении к доллару США. Хотя на обменный курс лари влияние этих процессов отразилось позднее - в конце года, так как в течение первых трех кварталов в стране фиксировались умеренные притоки иностранной валюты. Также следует отметить, что укрепление доллара США в первую очередь отразилось на валютах тех стран, где финансовый рынок более развит. А в Грузию этот процесс перешел позднее - вследствие ухудшения текущего счета платежного баланса в результате обесценивания валют стран-партнеров (углубление торгового дефицита товаров, уменьшение денежных переводов и замедление роста туристических доходов).

Проявившиеся отрицательные тенденции увеличили отсталость экономики от потенциального уровня, замедлили приближение показателя инфляции к целевому показателю и продлили процесс выхода их смягченной монетарной политики.

Таким образом, рассмотренные выше глобальные обстоятельства, т.н. действующие на курс лари «внешние факторы», носят долгосрочный и неизбежный характер. Поэтому грузинский лари «повел себя» адекватно; более удивительным было бы отсутствие изменения курса. Избежать девальвации лари было невозможно.

Во всех странах, являющихся торговыми партнерами Грузии, в той или иной степени произошло резкое обесценивание национальной валюты по отношению к доллару США (Табл.1).

Отрицательный баланс экспорта - импорта Грузии в 2014 году составил 5735,07 миллионов долларов США (экспорт - 2861,19 миллионов долларов США, импорт - 8596,26 миллионов долларов США). Десятка крупнейших стран - экспортеров выглядит следующим образом: Азербайджан - 19 процентов, Армения - 10 процентов, Россия - 10 процентов, Турция - 8 процентов, США - 7 процентов, Болгария - 6 процентов, Украина - 5 процентов, Китай - 3 процента, Казахстан - 3 процента, Италия - 3 процента, остальные - 26 процентов.

Как мы видим, в экспорте из Грузии лидирует Азербайджан, который почти в два раза опережает Армению и Россию, которые находятся на 2 и 3 месте. Значительно отличается десятка стран - импортеров, среди которых уже на протяжении лет уверенно лидирует Турция. Импорт в Грузию в 2014 года был следующим: Турция - 20 процентов, Китай - 9 процентов, Азербайджан - 7 процентов, Украина - 6 процентов, Германия - 5 процентов, Япония - 4 процента, Румыния - 4 процента, США - 3 процента, Италия - 3 процента, остальные страны - 32 процента. Для анализа мы выбрали 12 крупнейших стран - торговых партнеров, экономики которых влияют на курс лари. В нижеприведенной Табл.1 отображены показатели импорта-экспорта этих стран в суммарном и процентом разрезе.

Интересно, что происходит в этих странах с точки зрения обесценивания национальной валюты по отношению к доллару США. Если за расчетный период мы возьмем последние 2 года, то окажется, что турецкая лира с января 2012 года по сей день обесценилась на 44,8%, а в течение последних 4 месяцев - приблизительно на 20 %. Несмотря на то, что китайский юань на сегодняшний день в мире установлен как одна из самых сильных денежных единиц, тенденция укрепления доллара в последнее время повлияла и на него и обесценила китайский юань на 4,6 %. В результате проведенной в Азербайджане монетарной политики в феврале текущего года манат обесценился на 33 %. Если быть точнее, то государство искусственно удерживало курс национальной валюты и когда решило больше не вмешиваться, то манат за один день упал на 31 %. В настоящее время Азербайджан вновь контролирует курс, чтобы не происходили валютные манипуляции.

Таблица 1

Показатели импорта-экспорта стран - торговых партнеров Грузии в суммарном и процентном разрезе, 2014 год

#	Название	Импорт 2014 г.		Экспорт 2014 г.		Баланс 2014
		млн. долларов США	%	млн. долларов США	%	
1	Турция	1727,42	20,10	239,31	8,36	-1488,11
2	Китай	732,96	8,53	90,39	3,16	-642,57
3	Азербайджан	637,59	7,42	544,42	19,03	-93,17
4	Россия	577,71	6,72	274,96	9,61	-302,75
5	Украина	546,14	6,35	140,21	4,90	-405,92
6	Германия	465,85	5,42	69,14	2,42	-396,71
7	Япония	368,17	4,28	3,28	0,11	-364,89
8	Румыния	311,40	3,62	4,03	0,14	-307,37
9	США	287,39	3,34	207,58	7,26	-79,81
10	Италия	221,62	2,58	86,19	3,01	-135,43
11	Армения	210,31	2,45	288,24	10,07	77,93
12	Болгария	209,77	2,44	164,09	5,74	-45,68
	Остальные страны:	2299,92	26,75	749,32	26,19	-1550,60
	Итого	8596,26	100,00	2861,19	100,00	-5735,07

Источник: данные Национального Банка Грузии.

Отдельно рассмотрим судьбу национальных валют России и Украины.

Показатели России и Украины неутешительные. Для Грузии эти страны являются равнозначными торговыми партнерами. В России рубль по отношению к доллару США с 2012 года обесценился на 144,4 %, а в течение последних 4 месяцев падение составило 85 %. Что касается украинской гривны, то по отношению к доллару США с января 2012 года по сей день он обесценился в 4,2 раза, а на фоне политических событий последнего периода - обесценился в 2,8 раза. В рейтинг крупнейших торговых партнеров Грузии из Еврозоны попали также Италия и Германия.

Как мы видим, с мая 2014 года Евро обесценилось на 25 %. Японская иена в течение 2 лет по отношению к доллару обесценилась на 62,5 %, а в течение последнего периода - приблизительно на 15 %. Схожесть можно увидеть и колебании курсов румынской и болгарской национальных валют. Это подтверждает тот факт, какое влияние имеют друг на друга экономическое состояние соседних стран. Армянский драм с 2012 года отличается определенной стабильностью, хотя в течение последних 4 месяцев он все равно не смог избежать обесценивания на 17 %.

На этом фоне грузинский лари выглядит следующим образом:

- если хорошо рассмотреть, то можно найти схожесть с российским рублем, украинской гривной и армянским драмом. В цифровых показателях большая схожесть с Турцией. В частности, в течение 2 лет грузинский лари и турецкая лира обесценились в рамках 43-44 %. Различие в том, что в Турции этот процесс поэтапно протекал с 2013 года, а в Грузии «тихо» готовилась девальвация лари, а резкое падение началось с конца 2014 года. Именно поэтому это так болезненно отразилось на населении.

Ввиду того, что Грузия тесно привязана к экономической среде Турции, Азербайджана, России и Украины, и, одновременно, скоро полноценно заработает Соглашение об ассоциации с Европейским Союзом, следует предполагать, что грузинский лари зависит и будет зависеть от поведения национальных валют вышеперечисленных стран, и если в соседних странах вновь продолжится обесценивание национальных валют, то адекватное поведение грузинского лари будет неизбежным.

Что касается потребительских цен, то в соответствии с крупными странами - импортерами можно сделать следующий анализ: мы предполагаем, что цены на китайские товары поднимутся в любом случае приблизительно на 15-20 %; рост цен на украинскую и российскую продукцию не должно превысить отметку 5 % и наоборот, если военные действия вновь продолжатся, то цены могут даже подешеветь; цены на товары, импортируемые из Еврозоны и Турции, вырастут приблизительно на 10-15 %. Что касается энергоносителей, то на данном этапе невозможно прогнозирование увеличения цен, хотя главной заботой правительства Грузии будет сохранение

цен на энергоносители путем переговоров с Азербайджаном до стабилизации существующего положения, в противном случае, крах экономики Грузии неизбежен.

Таким образом, одним из главнейших факторов обесценивания национальной валюты является результат политико-экономических процессов, текущих в соседних странах. Противостояние обесцениванию грузинского лари было бы контрпродуктивным и имело бы временный эффект.

Каковы последствия обесценивания лари и кто виноват? Экономисты признают, что сегодняшний ажиотаж вокруг национальной валюты указывает на то, что это не инфляция, а девальвация. Инфляция будет тогда, когда вырастет индекс потребительской корзины. [9]

Главной проблемой является инфляция, так как обесценивание вызывает подорожание импортируемого продукта. Существует немало факторов, в связи с чем в Грузии нет риска резкой инфляции. Первый фактор: лари не обесценился по отношению к валютам тех стран, из которых входит импорт - Евросоюз, Турция, Россия. Второй фактор: снижение цен на нефть приостановило инфляцию. Третий фактор: инфляция сейчас составляет 1,4 % и, несмотря на то, что этот показатель вырастет, по прогнозу Национального банка он будет составлять 5%. Хотя, несмотря на это, учреждения, имеющие ссуды в долларах, все равно увеличивают цены и даже поставщики природного газа в начале 2015 года заявили, что «увеличат стоимость газа для юридических лиц» [10] (И стоимость действительно выросла. Примечание автора. Л. К.)

Что касается лари, то нужно найти рычаги для его спасения, для укрепления на определенной разумной отметке. По нашему мнению, такой гранью было бы соотношение предположительно 1-1,94/1,95, с этим наш народ еще смог бы смириться.

Некоторые экономисты отмечают, что недопустимо смирение с процессом девальвации лари, в стране, с такой экономикой и социальным фоном, как наша, даже представление такой роскоши вселяет ужас, это вызовет сильное ощущение нестабильности, а это быстро исчерпает кредит доверия правительства и вот тогда страна окажется в тупике.

Развитие событий также зависит и от действий Национального Банка, в частности, от того, какими будут шаги НБГ в связи с девальвацией лари и допустит ли Центральный Банк еще большую девальвацию национальной валюты.

Ряд экономистов причиной процесса девальвации считает достижение показателя инфляции, заявленного Национальным Банком. Грузинский лари на сегодняшний день очень обесценился и никак не отражает потенциал экономики нашей страны. Поэтому девальвация курса лари является необходимой для здорового развития экономики, - но не резким падением в короткий срок, а постепенным ослаблением в течение долгосрочного периода.

Когда Национальный Банк заявляет, что у него есть целевая инфляция и не может достигнуть этой отметки, это тоже отрицательно влияет на развитие экономики. Как это не удивительно, но самый высокий ВВП и темпы роста продукта фиксировались именно тогда, когда показатели инфляции в Грузии были 8-9%. А во время низкого показателя инфляции фиксировался самый низкий рост валового внутреннего продукта. Поэтому жизненно важно, чтобы Национальный банк достиг заявленного им показателя инфляции» [11]. Ведь целевая инфляция является тем основным ориентиром, вокруг которого действует Национальный Банк.

Решение монетарной политики основывается на макроэкономическом прогнозе, согласно которому в результате внешних шоков выросли риски и ожидания, действующие на прогнозируемую инфляцию. Несмотря на укрепление номинального эффективного обменного курса лари, происходящее в последнее время обесценивание курса лари к доллару США отразилось на росте промежуточных расходов, связанных с обслуживанием ссуд, доминирующих в долларах.

С учетом указанного, в дальнейшие месяцы ожидается определенный рост показателя инфляции, так как существенно ослаблен как внешний, так и внутренний спрос.

Монетарный комитет Национального Банка Грузии считает, что влияние вышеуказанных факторов на инфляцию будет иметь краткосрочный характер и не вызовет инфляционные риски в среднесрочный период. Исходя из этого, комитет монетарной политики считает необходимым сохранить без изменений ставку монетарной политики на данном этапе. Одновременно с улучшением внутреннего и внешнего экономического положения поэтапно будет осуществлен процесс выхода из ослабленной монетарной политики

Несмотря на значительное обесценивание национальной валюты, Национальный Банк не собирается ограничивать ссуды рефинансирования. Кроме того, следует отметить, что в целях достижения целевой инфляции Национальный Банк Грузии объем ссуд рефинансирования увеличил до рекордной суммы - 900 миллионов лари. Если к этому добавить тот факт, что процентная ставка этих сумм не увеличилась, то несомненным является, что Национальный Банк не допустит укрепления лари до достижения целевой инфляции. [12]

На фоне взаимных обвинений, после рядового потребителя, достаточно в тяжелом положении оказался и бизнес: снижение продаж, подорожание кредитов и импорта, увеличенные расходы и арендные платы.

Ужесточение монетарной политики Национальным Банком замедлит рост цен, хотя у этого есть побочный эффект: «произошедшее сейчас изменение будет иметь непосредственное влияние на людей, имеющих кредиты в лари. Для них подорожает процентная ставка. Банками в договор внесено условие, что они повысят процентную ставку, если повысится ставка рефинансирования. Необязательно, чтобы подорожание кредитов произошло в соответствии со ставкой Национального Банка, это решают сами банки. В целом это не хорошо. Это означает политику дорогих денег, то есть означает, что в экономику поступит меньше денег». [13]

В самом тяжелом положении оказались юридические и физические лица, получающие доход в лари и имеющие кредит в долларах. Как в большинстве развивающихся стран, в Грузии также высокий уровень долларизации. Приблизительно 60 % банковских кредитов выдано в долларах. У многих компаний кредиты в долларах, а на розничном рынке 80 % рассрочек выдано в долларах. Сейчас этим лицам приходится выплачивать на 15-20 % больше в национальной валюте. В связи с этим некоторые экономисты дали очень строгую оценку Национальному Банку:

- «У Национального Банка есть всевозможные рычаги для того, чтобы сохранить тот курс, который посчитает нужным». Контрответ: - эмиссия ведь произошла не путем вмешательства Национального Банка - этими деньгами был заполнен бюджет в декабре, что продолжилось и в январе, и в результате мы получили то, что имеем;

- Президент Национального Банка практически признал, что действовал под влиянием правительства - он сказал, что не приветствует финансирование бюджета и это больше не повторится так, как это было в прошлом году - ведь это означает, что произошло вмешательство, так как по закону Национальному Банку запрещается финансирование бюджета?! Возможно, эти цифры нигде не будут размещены, но то, что денежная масса поступила в экономику - это ясно;

- Когда глубина девальвации лари достигла 20 % и возникла «плодотворная» почва для валютных спекуляций, интервенции Национальный Банк Грузии именно в этот период должен был активнее всего применить интервенции; сразу после явного проявления признаков атаки валютной спекуляции и после того, как паника приняла всеобщий характер, необходима была интенсивная интервенционная активность; параллельно с этим более эффективная и последовательная коммуникация с обществом. [14]

- «Когда видишь, что есть избыток лари, имеет спрос на доллар и в это время кредитование коммерческих банков повышается с 350 миллионов до 700 миллионов, в следствие чего в оборот пускается огромнейшая масса ... когда стабильности курса лари угрожает серьезная опасность и идет реально разрушительный процесс ...» ... для этого существует Национальный Банк Грузии, чтобы застраховать страну хотя бы от воздействия внешних факторов. Поэтому в этой ситуации огромная ответственность возлагается именно на Национальный Банк». [15]

- «Эти органы созданы для того, чтобы минимизировать отрицательные процессы внутри страны, а также произошедшие за границами страны процессы, которые влияют на нас. Когда произошла интенсификация лари, этот процесс начался практически 3 ноября 2014 года, что это означает? Это означает, что на рынке было нарушено соотношение лари и доллара, и в это время ты увеличивает лари в обороте, вместо его уменьшения, что это такое? В это время у Национального Банка возникает обязательство того, чтобы хоть ненамного удорожить деньги и чтобы в обороте было как можно меньше лари». [15]

Для стабилизации курса лари у Национального Банка кроме международных валютных резервов есть также и другие механизмы интервенции, которые не менее воздействуют на обменный курс лари, в частности, Национальный Банк может урегулировать массу лари в экономике посредством ставки рефинансирования.

Хотя в последние месяцы Национальный Банк неправильно использовал эту возможность - с одной стороны, поставлял на рынок массу долларов, чем уменьшал международные валютные резервы, а, с другой стороны, при помощи механизма ставки рефинансирования увеличивал поставку массы лари.

В итоге, первая интервенция нейтрализовалась за счет второй и терялся тот позитивный эффект, который должен был быть достигнут посредством поставки массы долларов. [16]

Национальный Банк осуществляет интервенции как в лари, так и в доллары. Главное, чтобы он чувствовал, когда и какие суммы нужны - это уже сугубо вопросы компетенции и профессионализма. Когда начинаются колебания курса, тогда нужна активность, чтобы остановить и понизить курс. В целом, колебания курса - это нормальное явление, хотя это изменение не должно быть скачкообразным и в направлении одного тренда. [17]

Из отрицательных факторов, почти все эксперты признают, что проблема перечислений посредством моментальных денежных переводов появилась в последние месяцы. Несмотря на то, что в последние месяцы прошедшего года, по сравнению с аналогичными месяцами 2013 года, денежные переводы из-за границы

уменьшились, фактически незначительно уменьшились в течение года.

В 2014 году по каналам моментальных денежных переводов было перечислено 1,441 миллиарда долларов, а в 2013 году - 1477 миллиарда. Оба этих показателя значительно превышают данные за 2012 год (1,334 миллиарда) и 2011 год (1,268).

Как мы видим, здесь речь идет не столько о снижении, сколько о замедлении тенденции роста в последние годы.

Избегание снижения в еще большем размере вызвано тем, что в отличие от той же Средней Азии или Армении, где большая часть перечислений осуществляется из России, - в Грузии этот процесс диверсификационный. На Россию приходится половина трансфертов, но вторая половина осуществляется почти из двадцати стран мира, из некоторых даже наблюдается рост.

Заключение: несмотря на большую вероятность того, что перечисляемая из России денежная масса уменьшится, валовой размер трансфертов в 2015 году не должен быть ниже показателя за 2013 год.

Осуществление интервенций по принципу: сколько долларов закупит Национальный Банк, столько же лари он должен продать в случае давления на лари, не является правильным. Это зависит от того, в каких условиях произошло изымание иностранной валюты и затем в каких условиях осуществляется ее использование при регулировании обменного курса. 555 миллионов долларов было изъято в то время, когда приток долларов в экономику Грузии осуществлялся сравнительно интенсивно.

В этот период (речь идет о первых трех кварталах 2013 года) на межбанковском рынке был избыток доллара и если бы Национальный Банк Грузии не изъял из оборота эти избыточные доллары, то лари бы неоправданно укрепился, что плохо подействовало бы на конкурентоспособность экономики страны.

И самое важное: когда в мире наблюдается глобальная тенденция роста курса доллара и валюта стран всех основных торговых партнеров Грузии падает в отношении к доллару, лари не мог остаться в том положении, в котором он был до начала этого процесса.

В условиях плавающего курса интервенции в значительном объеме в основном применяются тогда, когда на рынке наблюдаются краткосрочные конъюнктурные колебания и, соответственно, для нейтрализации временного дисбаланса Национальный Банк Грузии продает или покупает доллары [16].

Таким образом, единство внутренних и внешних факторов поставило экономическое состояние страны в достаточно тяжелое положение.

Было ошибкой, когда начали говорить о дешевых деньгах и бесплатных кредитах. Ошибкой также является и то, что в дальнейшем попытались выполнить эти обещания и бюджет обременился множеством обязательств, которые у него не должны были быть. Такая политика ограничила бизнес среду; очень много функций из частного сектора перераспределились на государственный сектор; увеличилась бюрократия и ее расходы; резко снизились инвестиции исходя из такой политики, что частная собственность земли должна была быть ограничена для иностранцев; если говорить вкратце, то проблемы с бюджетом возникли на абсолютно пустом месте.

Ошибка была допущена в части монетарной системы - Национальный Банк вовремя не выяснил что происходило и довел дело до того, что девальвация достигла достаточно высокой отметки. В принципе, их решения достаточно ограничены - нерыночные, непредпринимательские, не ориентированы на расширение экономики, использование новых возможностей (это то, что входит в функции Национального Банка. Л.К.).

Заключение

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.

- Проблема ускорения экономического роста имеет экзистенциальную нагрузку и от нее существенно зависит не только роль и вес грузинского государства в мире, но и ее устойчивость по отношению к внутренним и внешним вызовам, уровень и динамика благосостояния его граждан, прочность и, вообще, существование грузинской денежной единицы;

- Несмотря на вышесказанное, необходимо повысить устойчивость экономики Грузии к стоящим перед страной любым ожидаемым экономическим опасностям;

- Для преодоления вызванных мировой глобализацией кардинальных изменений, финансовых и валютных катаклизмов, социально-экономических рисков с максимально возможными потерями необходима разработка долгосрочных государственных программ, в которых будет сформировано создание растущей экономики. Будут проанализированы все ожидаемые финансовые риски, финансовые последствия (в т.ч. удешевление нефти, укрепление доллара и т.д.), макроэкономическая среда страны, банковский сектор и текущие в нем явления, их стратегия и менеджмент, мировые стандарты прозрачности и, безусловно, в целом будущие перспективы.

- Если из страны выходит больше денег, то это уже вызывает экономические колебания. Грузия должна потихоньку выходить из системы долларизации, но многие думают, что если в стране уменьшится масса долларов, то это будет лучше. В таком случае должна быть проведена серьезная реформа, а не вывод из Грузии долларов. С финансовой точки зрения сегодня мы имеем искаженные финансовые формы: например, расчет, сбор налогов осуществляется в лари, зарплаты выдаются в лари, но когда дело касается сбережений, то здесь уже мы предпочитаем доллары. Ввиду того, что наша жизнь все равно привязана к доллару, его резкое уменьшение отрицательно повлияет на курс лари, как говорят эксперты, отойти от долларизации можно только с помощью, определенной финансовой сбалансированности, и, главное, развития местного производства.

- Одной из задач Национального Банка является именно рост ларизации. Хотя, следует отметить, что ларизация - это долгий процесс, так как изменение поведения экономических агентов требует наличия развитого финансового рынка и устойчивой финансовой стабильности в течение лет.

- Мы считаем безотлагательной задачей содействие экспорту, развитие производства. Укрепление лари посредством роста производства или обесценивание лари посредством уменьшения производства - это реальный вид, отражающий состояние экономики Грузии. Считаю положительным решением появление на местном рынке продукции, замещающей импорт. Это положительно подействует на курс лари, так как больше не понадобятся дополнительные доллары для приобретения импортируемой продукции. Тем более, что не сложно применить слабую национальную валюту для местного производства.

- Разумеется, взятие Грузией деноминированных в иностранной валюте внешних долгов от международных финансовых организаций, правительств иностранных государств и институтов коммерческого проектирования является необходимым, неизбежным и возможным. Главное, правильно определить: какое количество иностранной валюты может освоить страна; обслуживание какого размера долга обеспечено правительством страны; соблюдены ли соответствующие критерии параметров внешнего долга; и, главное, взятый внешний долг должен быть использован по целевому назначению и эффективно.

- В современных условиях активизация инвестиционной политики государства является главнейшим условием перехода экономики Грузии к устойчивому экономическому развитию. Невозможно говорить об улучшении показателя экономического роста, если в Грузии не произойдет значительный инвестиционный бум. Резкая амплитуда колебания лари придет в равновесие только тогда, когда каждый тетри из миллионных потоков от приватизации и поступивших инвестиций будет вложен в почти остановленный реальный сектор Грузии, будет потрачен на развитие материальных производств и сельского хозяйства, а в результате люди будут трудоустроены, у них появятся доходы, начнется выпуск местной продукции, мы не будем больше жить импортом, мы будем продавать наше и начнется приток денежных потоков от экспорта.

- Колебание курса лари должно быть остановлено, с одной стороны, разумными рыночными механизмами, а с другой стороны, нужно избежать значительных потерь. В первую очередь, нужно нейтрализовать инфляционные ожидания, негативные ожидания. А здесь уже необходима координированная работа между правительством и Национальным Банком

- Бюджетные расходы имеют чрезвычайное влияние на девальвацию лари. Необходимо дисциплинарное управление бюджетными расходами и их равномерное распределение дл конца года, также необходимо максимально сократить текущие расходы и основная ориентация должна быть на создание реальной экономики и инфраструктуры в стране.

#### Список литературы

1. Годовой отчет Национального Банка Грузии, 2014. Тбилиси: Национальный Банк Грузии. Стр. 8-21.
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. Павлишвили С., 2015. Как влияет на курс лари мафия бензина /Премьер~, 19-25 февраля, #05(071), стр. 8.
10. Садигов А., 2015. Обесценивания лари невозможно было избежать. www. BFM.ge. # 395, стр. 5. Financial. News. ge.
11. Элиава Л. Национальный Банк практически играет на население Грузии /Банки и финансы. # 400. Март, www. BFM.ge.
12. Мартадзе Л., 2015. Новая волна обесценивания лари - это последствия политики Национального Банка. www. BFM.ge. # 398, стр. 3.
13. Гоциридзе Р., 2015. Что ждет национальную валюту? /Премьер. #02(068) 29 января \_ 4 февраля. Стр. 14.
14. Какулия М., 2015. На валютном рынке отмечаются спекулятивные сделки между банками, www.BFM.ge <<http://www.BFM.ge>>. #394. Стр. 3.
15. Джавахишвили Н., 2015. Кто играет с грузинским лари? Квириц Палитра. 23 марта, стр. 8.
16. Центр анализа и прогнозирования Тбилисского Государственного Университета связывает обесценивание лари с неадекватным решением Национального Банка. /Банки и финансы. #413. Июнь. Стр. 8.
17. Хомизурашвили В., 2015. Изменчивость курса - это нормальное явление, хотя эти изменения не должны происходить в одном направлении. /Банки и финансы. #401. Апрель, стр. 9.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

**Наумова Л.В.**

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

Российская экономика за период 2014-2015 годов ухудшила свои показатели за счёт негативного влияния значительного падения цен на нефть и действия санкций, ограничивших доступ к мировым финансовым ресурсам и современным технологиям. Как будет развиваться экономическая ситуация в дальнейшем, что ожидает российский бюджет и расходы на образование в России в 2016 году?

По последним данным, опубликованным на сайте Международного валютного фонда, в текущем году объём ВВП России сократится на 1%, а не на 0,6%, как предсказывалось в октябре 2015 года [1]. Прогноз усугубляет падение экономики России в 2016 году, что будет иметь негативное влияние на другие страны СНГ. В мировом масштабе прогноз ВВП меняется в сторону снижения от планируемого ранее на 0,2 процентного пункта в 2016 году и от 3,4 до 3,6 процентных пунктов в 2017 году [2].

Наглядно кривые отклонения прогнозов от предыдущих по некоторым странам представлены на Рисунке 1 - на 2016 год, Рисунке 2 -на 2017 год.





Рис.1.

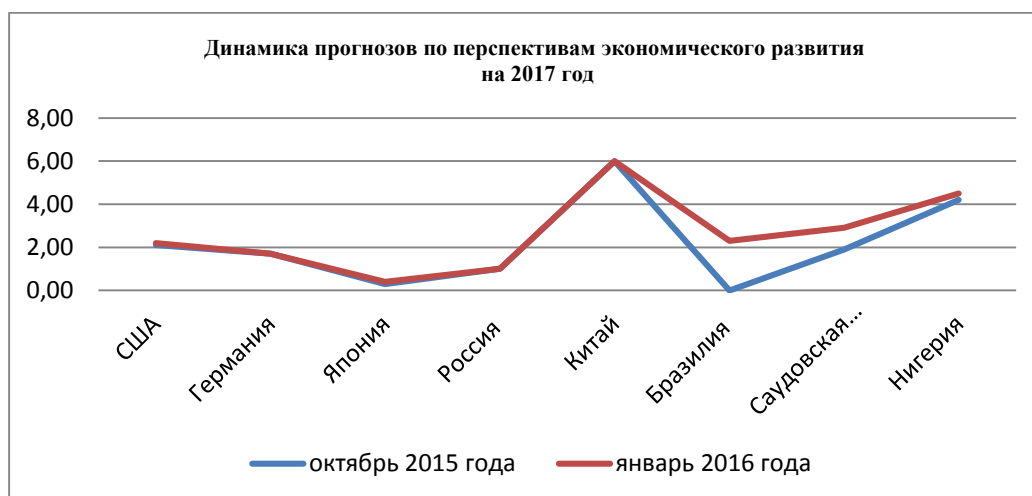


Рис.2.

При подтверждении данного прогноза возможна ситуация, которая будет иметь негативное воздействие на доходность бюджета и впоследствии на расходную часть, в том числе и на развитие приоритетных социально-экономических и научно-технических направлений страны.

Статья расходов на образование считается одной из ключевых показателей социального развития страны, отражающей затраты государства на увеличение уровня образованности граждан.

Так, группой авторов Гладышевой А. В. и Горбуновой О.Н. подробно рассматривается роль образования как социального института, формирующего трудовой ресурс, функции образования, связь образования с прогрессом. Делаются выводы о том, что изменения в экономике влекут за собой изменения в требованиях и к трудовому ресурсу [3].

На Рисунке 3 приведены данные рейтинга стран мира за 2014 год по уровню расходов на образование, рассчитываемого как общий объем государственных и частных расходов на образование, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП). Показатель рассчитывался на основе данных национальной статистики и международных организаций. В качестве источника информации выступает база данных Всемирного банка «World Development Indicators», обновляемая ежегодно [4].

Первую позицию занимает страна Тимор-Лешти, далее Лесото, Куба, замыкает первую десятку Кипр. Во вторую десятку входят - 15 Норвегия, 16 Швеция, 17 Новая Зеландия, в четвертую -33 Нидерланды, 34 Франция, 35 Израиль, в шестую- 53 Швейцария, седьмую -63 Венгрия, 67 Испания, восьмую- 72 Канада, 74 Италия, девятую – 81 Чехия. Сотую позицию занимает Таджикистан и последнюю позицию - Объединенные Арабские Эмираты [4].

Для сравнения приведём расположение стран, рассматриваемых ранее в прогнозах по перспективам развития мировой экономики по возрастающим значениям показателям рейтинга на Рисунке 3.

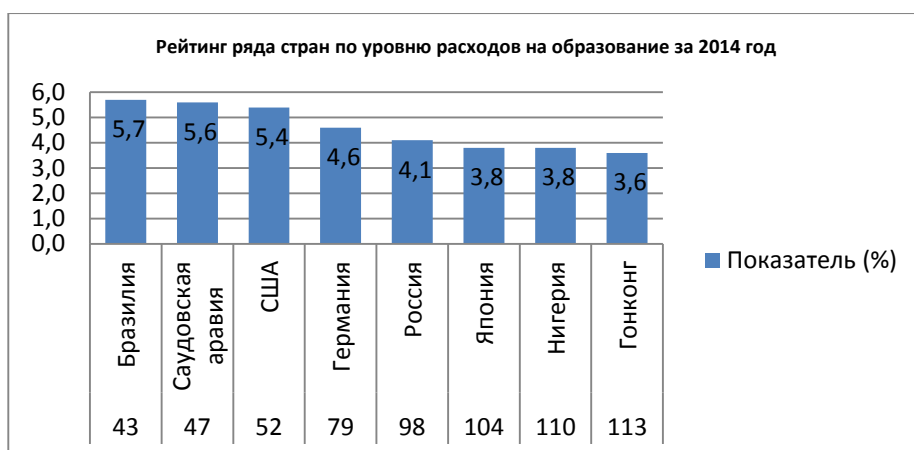


Рис.3.

Как видно, Россия с показателем 4.1 занимает 98 позицию из 153 рейтинга по уровню расходов на образование.

В экономической структуре национальное богатство страны определяется как основные ресурсы страны (активы), созданные и накопленные предыдущими поколениями с целью использования в производственной деятельности для изготовления товаров, оказания услуг и потребления, обеспечения жизнедеятельности людей.

Выделяют главные движущие элементы, входящие в состав национального богатства это материальные (природные ресурсы, социально-производственный капитал) и нематериальные ресурсы (человеческий капитал - демографический потенциал, интеллектуальные и духовные ценности нации).

Значение показателя национального богатства является критерием для определения эффективности работы экономической системы по обеспечению благосостояния народа. Чем выше показатель национального богатства, тем могущественнее экономический потенциал - возрастание возможности увеличения валового внутреннего продукта и поднятия жизненного уровня населения страны.

Обратившись к рейтингу Всемирного банка ВВП за 2014 год (с учетом обновлений 29 декабря 2015 года) и выбрав для сравнения среди представленных 193 стран мира восьмерку уже упоминаемых ранее стран была построена диаграмма - Рисунок 4.

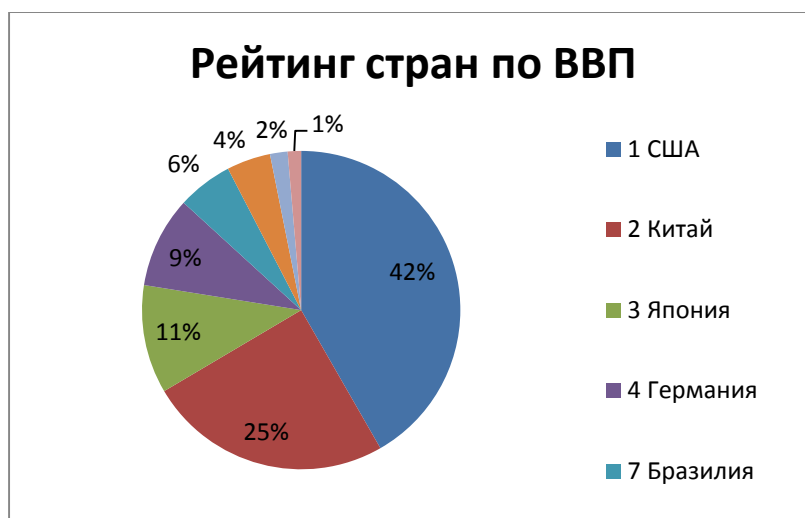


Рис.4.

Рисунок иллюстрирует ВВП в процентном соотношении выстраивая рейтинг стран. Россия в рейтинге занимает шестое место среди выбранной для исследования восьмерки стран и десятое место в общем рейтинге среди стран мира. Стоит отметить, что Россия, переместившись с 9 на 10 место по обновленным данным, все таки занимает неплохие позиции, и входит в десятку сильнейших экономик мира.

По данным Федеральной службы государственной статистики на Рисунке 5 проиллюстрирована динамика развития национального богатства страны. Показатель национального богатства входит в значение оценки национального достояния государства.



Рис.5.

Национальное достояние включает в себя все ресурсы и ценности, входящие в объекты материальной, художественной, духовной и интеллектуальной государственной собственности. В том числе природные ресурсы, трудовой потенциал, накопленное имущество, интеллектуальный и человеческий капитал и др.

Бибаров–Гусударев А.П., анализируя различные правовые научно-практические и исследовательские работы, в которых присутствует категория «национальное достояние» делает вывод о многообразии подходов в его интерпретации и приводит следующую дефиницию этого понятия - национальное достояние России – это принадлежащая народу универсальная совокупность определённых неотчуждаемых материальных, духовных и интеллектуальных ресурсов и ценностей, имеющих общенациональное значение, признанных обществом уникальными. Отмечается последовательность, с которой в некоторых современных работах указывается на естественные причины существования особой совокупности объектов, называемым национальным достоянием [8 с.80].

Однако, дать объективную оценку национального достояния государства не представляется возможным ввиду отсутствия определяющих критериев достоверности оценки стоимости интеллектуальной собственности, духовного и культурно-исторического наследия и т.д.

Важнейшей частью национального богатства является человеческий капитал, сопряжённый с основополагающим и необходимым для жизнедеятельности общества процессом образования, являющимся приоритетной отраслью развития экономики страны.

В этой связи при проведении анализа по финансовому исполнению Федерального бюджета относительно всех произведённых товаров и услуг в Российской экономике в динамике пяти прошедших лет выделим отдельно исполнение по расходам на образование в целом и исполнение бюджета Министерством образования и науки Российской Федерации. Полученные данные приведены в Табл.1.

Таблица 1

Показатель /год	2010	2011	2012	2013	2014
Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов (в млрд. руб.) , в т.ч.:					
Образование	17616,66	19994,64	23174,71	25290,9	27 611,66
Удельный вес (%)	10,75	11,16	11,04	11,42	11,00
Валовой внутренний продукт (в млрд. руб.)	46 308,54	59 698,12	66 926,86	71 055,39	77 893,06
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) к ВВП	38,04	33,49	34,63	35,59	35,45
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) образования к ВВП	4,09	3,74	3,82	4,07	3,90
Федеральный бюджет, всего (в млрд. руб.), в т.ч. :					
Образование	9 054,7	9 651,0	11 400,3	11 500,7	12 618,8
Образование	428,76	531,2	584,0	646,8	611,9

Удельный вес (%)	4,74	5,50	5,12	5,62	4,85
Расходы Министерства образования и науки	220,33	297,90	333,68	380,69	339,08
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) к ВВП	19,55	16,17	17,03	16,19	16,20
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) образования к ВВП	0,93	0,89	0,87	0,91	0,79
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) расходов Министерства образования и науки к ВВП	0,48	0,50	0,50	0,54	0,44

Обобщив полученные результаты, можно сделать вывод, что за последние пять лет в среднем удельный вес по исполнению бюджетов бюджетной системы РФ к валовому внутреннему продукту составил:

✓ консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов - 35 %, в т.ч. образование - 3,92 %;

✓ федеральный бюджет – 17 %, в т.ч.,  
на образование - 0,88 %;

расходы Министерства образования и науки - 0,49 % .

Средний удельный вес бюджетных затрат на образование к консолидированному бюджету составил в среднем 11%, а к федеральному - 5%.

Заглядывая в будущее, произведём прогноз расходов на образование с учётом оценки Министерства финансов по ВВП России - 78,7 трлн. рублей (\$1,15 трлн.) на 2016 год и представим в Табл.2.

Таблица 2

Показатель /год	2016
Валовой внутренний продукт (в млрд. руб.)	78 700,00
Федеральный бюджет, всего (в млрд. руб.), в т.ч.:	13 116,7
Образование	564,301
Министерства образование и науки	298,159
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) к ВВП	16,67
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) расходов образования к ВВП	0,72
УДЕЛЬНЫЙ ВЕС (%) расходов Министерства образование и науки к ВВП	0,38

Основываясь на наблюдениях можно отметить, что в будущем вероятность падения позиции России в мировых рейтингах очевидна, как по развитию экономики с изменением ВВП, так и по расходам на образование в связи с сокращением бюджетного финансирования.

Образование, являясь фактором развития экономики страны в целом, так и общества должно по праву занимать достойную позицию в бюджете государства, дополнительно привлекая при этом иные источники.

С целью недопущения развития прогнозируемых событий необходимо проведение мероприятий по применению стимулирующих мер для привлечения большего объёма внебюджетных средств, частных инвестиций на развитие области образования.

Инвестируя в образование сегодня, мы инвестируем перспективы нашего будущего.

#### Список литературы

1. Николаев Я. МВФ ухудшил прогноз по сокращению российского ВВП// Российская газета от 19 января 2016 г.
2. Интернет источник: Бюллетень «Перспектив развития мировой экономики» // официальный сайт Международного валютного фонда:  
<http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/WEO/2016/update/01/pdf/0116r.pdf> (19.01.2016г.)
3. Гладышева А.В., Горбунова О.Н. Роль образования как социально-экономического института в современной экономике// Социально-экономические явления и процессы/ 2012. №10 (46-51).
4. Интернет источник: Рейтинг стран по расходам на образование: официальный сайт группы организаций Всемирного банка <http://data.worldbank.org/>
5. Макарова Ю.В., Мациборская Д.А., Пацук О.В. Эффективность национального богатства в России/ Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты// 2015 №20 (с. 168-172)
6. Интернет источник: Показатели мирового развития 2014г. // официальный сайт группы организаций Всемирного банка: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf> (20.01.2016г.)
7. Интернет источник: Единая межведомственная информационно-статистическая система: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=36731>(20.01.2016г.)

8. Бибаров - Государев А.П. Теоретико-правовая характеристика национального достояния/. Издат. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2015- [6 с. 80].
9. Николайчук О.А. / Национальное богатство России: история и современность / 2014 № 2 Том 6, (с.110-117)
10. Интернет источник // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: [http://info.minfin.ru/kons\\_rash\\_isp.php](http://info.minfin.ru/kons_rash_isp.php) (20.01.2016г.)

#### **СЕКЦИЯ №4.**

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)**

#### **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ В ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ**

**Пигарева О.Н.**

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

В настоящее время наблюдается отчетливая тенденция увеличения доли косвенных расходов в общей структуре затрат, где под косвенными понимают "затраты, носящие общий для производства нескольких видов продукции характер; такие расходы включаются в их себестоимость косвенным путем на основе установленных на предприятии методологических приемов распределения" [2; С. 46]. Преимущество в конкурентной борьбе "получают те компании, которые обладают своевременной информацией, позволяющей определить факторы, влияющие на затраты и доходы предприятия" [3; С. 11]. Поэтому исключительно важно добиться грамотного распределения косвенных расходов, которое позволит сформировать точную себестоимость, не переоценивая одни продукты и недооценивая другие. Точная себестоимость продукции способствует принятию эффективных управленческих решений.

Рассмотрим особенности распределения косвенных расходов в торговой компании на примере ООО «Аметист». Специализацией компании является снабжение российских производителей мебели качественными материалами и комплектующими. В ассортименте компании широко представлены: мебельные ткани, натуральная кожа, искусственная кожа, наполнители для мебели, материалы для контрактных проектов, алюминиевые и пластиковые системы, лицевая фурнитура, внутренняя фурнитура, мебельные светильники, наполнение и аксессуары для мебели, мебельные фасады. В складской программе - более 5000 наименований продукции в нескольких ценовых сегментах от 80 зарубежных поставщиков. Клиентами компании являются более 3000 производителей мягкой и корпусной мебели из 50 регионов Российской Федерации Компания ООО "Аметист" имеет разветвленную сеть филиалов и дилеров в 28 городах России. [5]

Бухгалтерский учет в ООО "Аметист" осуществляется бухгалтерской службой как структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером. "Бухгалтерская служба играет важную роль в организационной структуре управления компанией и непосредственно занимается организацией бухгалтерского учета" [4; С. 79]. Бухгалтерский учет в ООО "Аметист" ведется с использованием ЭВМ в программе 1С: Бухгалтерия. По завершении каждого квартала формируются и выводятся на бумажный носитель главная книга и сводная оборотно-сальдовая ведомость. Остальные регистры бухгалтерского учета распечатываются по мере необходимости (по запросу). Для оформления фактов хозяйственной деятельности используются унифицированные формы первичных учетных документов. При отсутствии унифицированных форм применяются формы документов, содержащие обязательные реквизиты, указанные в ч. 2 ст. 9 Федерального закона "О бухгалтерском учете" [1].

ООО «Аметист» разделяет стоимость приобретенных товаров на прямые и косвенные расходы.

К прямым расходам, уменьшающим доходы от реализации по мере реализации товаров в налоговом учете ООО «Аметист» относит: стоимость приобретения товаров по цене, установленной условиями договора (с поставщиком) и суммы расходов на доставку (транспортные расходы) покупных товаров до склада налогоплательщик. Так к прямым затратам ООО "Аметист" относятся:

- стоимость приобретения товаров, реализованных в текущем отчетном (налоговом) периоде;
- суммы расходов на доставку (транспортные расходы) покупных товаров до склада организации в случае, если эти расходы не включены в цену приобретения указанных товаров.

Стоимость приобретения товаров (в том числе импортных) включает:

- суммы, подлежащие уплате поставщику (продавцу) в соответствии с договором, за исключением возмещаемого НДС;
- таможенные пошлины и сборы;
- затраты на работы по сортировке, фасовке, комплектации и разуконплектации товаров, осуществленные при поступлении товаров на склад организации;
- расходы на страхование товаров до их поступления на склад организации;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением товаров.

Все остальные расходы (таможенные пошлины, информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением товара, услуги таможенного брокера и прочие) осуществленные в текущем месяце, признаются косвенными расходами и уменьшают доходы от реализации текущего месяца.

В частности, к косвенным расходам относятся:

- транспортные расходы, понесенные при доставке товара покупателю, а также при перемещении товара между складами организации;
- расходы на страхование товаров на время их хранения и доставки покупателю;
- расходы на работы по сортировке, упаковке, комплектации товаров, понесенные в период их хранения на складе организации и при предпродажной подготовке;
- расходы на проведение гарантийного ремонта;
- начисленные суммы амортизации основных средств и нематериальных активов;
- расходы на оплату труда;
- расходы на ремонт собственных и арендованных основных средств;
- иные расходы, связанные с реализацией товаров.

ООО "Аметист" является торговой организацией и учитывает косвенные расходы на счете 44 "Расходы на продажу".

При осуществлении работ, связанных с продажей товаров, сторонними организациями, стоимость их услуг оформляется проводкой:

Дебет 44 кредит 60 (без НДС).

Суммы НДС, указанные в счетах-фактурах таких организаций, отражаются записью: дебет 19 кредит 60.

И далее: дебет 68 кредит 19 – НДС принят к вычету.

После оплаты услуг следует проводка: дебет 60 кредит 50 (51).

Если продаваемые товары не облагаются НДС, то уплаченная сумма налога включается в расходы на продажу: дебет 44 кредит 19.

Транспортно-заготовительные расходы, связанные с приобретением товаров, также учитываются на счете 44 «расходы на продажу» (за исключением расходов, включенных в цену товаров; такие расходы учитываются на счете 41 «товары»).

Начисление заработной платы работникам, занятым в процессе продажи товаров, отражается проводкой:

Дебет 44 кредит 70.

После начисления заработной платы отражается начисление страховых взносов в ПФР, ФСС, ФОМС, а также взносы на социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Для этого в учете записи:

Дебет 44 кредит 69 (соответствующие субсчета).

Если товары, предназначенные для продажи, расходуются ООО «Аметист» для собственных нужд (например, используются в рекламных целях), то на их стоимость делается проводка:

Дебет 44 кредит 41.

В бухгалтерском учете покупная стоимость товаров ООО «Аметист» состоит из суммы фактических затрат на приобретение товаров, за исключением транспортных расходов по доставке товара до склада организации и транспортных расходов, включаемых в состав расходов на продажу (коммерческих расходов).

В налоговом учете покупную стоимость товаров формирует сумма фактических затрат, включающая стоимость товаров по цене поставщика и транспортные расходы по доставке товаров до склада организации, которые рассматриваются в качестве прямых расходов; остальные расходы могут признаваться косвенными расходами.

Ведение налогового учета прямых и косвенных расходов в торговой организации является трудоемким процессом даже при его автоматизации. Поэтому при разработке учетной политики для налогового учета в части формирования стоимости покупных товаров необходимо руководствоваться принципом рациональности. Он заключается в необходимости соблюдения баланса между выгодами, получаемыми от способа ведения налогового учета, и затратами на его ведение.

для торговой компании выгоднее доказать, что все ее расходы связаны именно с реализацией товаров, а не с покупкой и доставкой их на собственный склад.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"
2. Воронова Е.Ю. Основные подходы к классификации затрат в России и за рубежом / Е.Ю. Воронова // Финансовый бизнес. - 2000. - № 6. - С. 43-47.
3. Воронова Е.Ю. Учет затрат: функциональный и традиционный подходы / Е.Ю. Воронова // Аудитор. - 2007. - № 12. - С. 11-14.
4. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: рациональный подход / Е.Ю. Воронова // Аудиторские ведомости. - 2010. - № 12. - С. 78-85.
5. Официальный сайт компании ООО "Аметист" [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ametist.ru/pages/164/o-kompanii.html>.

### СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И ХРАНЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКИХ ДОКУМЕНТОВ

**Волкова И.Н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов**

ФГБОУ ВО «Вологодская ГМХА», г.Вологда

Для обеспечения полной, достоверной и своевременной учетной информацией внутренних и внешних пользователей с целью управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, проведения внутреннего контроля, внутреннего и внешнего аудита, документальных ревизий, налоговых и иных проверок, необходимо организовать систематизацию и хранение бухгалтерских документов в экономических субъектах.

Основными нормативными документами, в которых отражен порядок формирования, оформления и хранения дел в бухгалтерии являются:

- 1) Федеральный закон от 22.10.2004 № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 28.11.2015 № 357-ФЗ) (далее - Закон № 125-ФЗ);
- 2) Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. Федерального закона от 04.11.2014 № 344-ФЗ) (далее - Закон № 402-ФЗ);
- 3) Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете, утвержденное Министерством финансов СССР 29.07.1983 №105 (далее - Положение № 105);
- 4) Приказ Минкультуры России от 25.08.2010 № 558 (с изм. от 04.02.2015) «Об утверждении «Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения» (далее – Перечень № 558);
- 5) Приказ Минкультуры России от 31.03.2015 № 526 «Об утверждении правил организации хранения, комплектования, учета и использования документов Архивного фонда Российской Федерации и других архивных документов в органах государственной власти, органах местного самоуправления и организациях» (далее – Правила № 526).

Организации и граждане вправе создавать архивы в целях хранения образовавшихся в процессе их деятельности архивных документов, в том числе в целях хранения и использования архивных документов, не относящихся к государственной или муниципальной собственности (ч.2, ст.13 Закон № 125-ФЗ) [2].

За организацию архива отвечает руководитель хозяйствующего субъекта. Задачи и функции архива организации – источника комплектования государственного, муниципального архива определяется положением, утверждаемым руководителем организации.

Документы, образующиеся в деятельности организации, составляют документальный фонд. Создание документального фонда организации осуществляется путем составления номенклатуры дел, формирования и оформления дел (Правила № 526) [7].

ГОСТ Р 7.0.8 – 2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 17.10.2013 № 1185-ст) (далее – ГОСТ Р 7.0.8 - 2013) определяет дело как «документ или совокупность документов, относящихся к одному вопросу или участку деятельности, помещенных в обложку». На каждой обложке помещается заголовок – этикетка типа «Бухгалтерская отчетность организации за

2015 год». Электронным делом является электронный документ или совокупность электронных документов и метаданных к ним, сформированных в соответствии с номенклатурой дел. Систематизированный перечень заголовков дел, создаваемых в организациях, с указанием сроков их хранения, называют номенклатурой дел [4].

Номенклатура дел организации составляется по установленной форме на основании номенклатурных дел структурных подразделений. Так как номенклатура дел организации применяется с 1 января каждого календарного года, то номенклатуры дел всех структурных подразделений организации, в том числе и бухгалтерии, должны разрабатываться в 4 квартале предыдущего года.

Документы временных (свыше 10 лет) сроков хранения, в том числе по личному составу, передаются в архив организации не ранее, чем через год и не позднее, чем через три года после завершения дел в делопроизводстве. Дела временных (до 10 лет включительно) сроков хранения в архив не передаются. Они хранятся в структурных подразделениях организации и по истечении сроков хранения подлежат уничтожению в установленном порядке. В исключительных случаях по решению руководителя организации дела временных (до 10 лет включительно) сроков хранения передаются в архив организации по описям дел, документов или по номенклатуре дел (Правила № 526) [7].

Сроки хранения документов бухгалтерского учета и отчетности определены Перечнем № 558 [6].

Законом № 402 – ФЗ ст.29 указано, что «первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерская (финансовая) отчетность, аудиторские заключения о ней подлежат хранению экономическим субъектом в течение сроков, установленных в соответствии с правилами организации государственного архивного дела, но не менее пяти лет после отчетного года. Документы учетной политики, стандарты экономического субъекта, другие документы, связанные с организацией и ведением бухгалтерского учета, в том числе средства, обеспечивающие воспроизведение электронных документов, а также проверку подлинности электронной подписи, подлежат хранению экономическим субъектом не менее пяти лет после года, в котором они использовались для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в последний раз» [3].

Налоговым кодексом Российской Федерации ст.23 п.1 подп.8 определено, что «налогоплательщики обязаны в течение четырех лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского и налогового учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, в том числе документов, подтверждающих получение доходов, осуществление расходов (для организаций и индивидуальных предпринимателей), а также уплату (удержание) налогов, если иное не предусмотрено настоящим кодексом» [1].

ГОСТ Р 7.0.8 – 2013 определяет понятие формирования дела как группировка исполненных документов в дело в соответствии с номенклатурой дел и их систематизация внутри дела [4].

Работой по ведению дел в бухгалтерии занимаются непосредственно ее работники, численность которых зависит от объема учетной работы, квалификации бухгалтерских кадров, уровня автоматизированной обработки учетной информации. Главный бухгалтер осуществляет контроль за своевременностью создания бухгалтерских дел, организацию их хранения и использования.

Положением № 105 определены требования к комплектации, хранению первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета на бумажном носителе информации. Бухгалтерская документация в течение года систематизируется по месяцам в хронологическом порядке. Группировка первичных документов осуществляется применительно к учетному регистру по определенному счету. Так, следует отдельно комплектовать приходные и расходные кассовые ордера; кассовую книгу; выписки банка с расчетных, валютных и специальных счетов в банке с приложением платежных документов; авансовые отчеты с приложением документов, подтверждающие расходы подотчетных лиц; товарные накладные; акты за выполненные работы и оказанные услуги; счета-фактуры, журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур; книгу покупок; книгу продаж и т.д. Каждый обработанный документ подшивается в свою папку в соответствии с номенклатурой дел. В зависимости от объема документов учетные регистры могут комплектоваться отдельно или по счетам бухгалтерского учета [5].

Бухгалтерская отчетность, включающая пояснения к ней и аудиторские заключения формируется в дела по отчетным периодам или по адресатам ее представления.

Учетная политика организации помещается в отдельное дело. К ней прилагаются приказы об утверждении: графика документооборота; форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета; рабочего плана счетов бухгалтерского учета; плана инвентаризации; плана отчетности; план технического оформления учета.

В отдельном деле должна содержаться организационно-распорядительная документация: нормативные правовые документы по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности; положение о бухгалтерии, положение о внутреннем контроле, должностные инструкции, отраслевые инструкции.



Утвержденные документы по планированию бухгалтерской деятельности (программы, планы, графики и т.п.) формируются в дела отдельно от их проектов. Приложения к документам по планированию помещаются в дела, как правило, вместе с этими документами.

Сметы, бюджеты, лимиты, нормы, расчеты-обоснования формируются в отдельные дела, а в том случае если их количество в течение календарного года незначительно – объединяются в одном деле с учетом их функционально - логической взаимосвязи.

Переписка с контрагентами в течение календарного года формируется в отдельные дела.

Первичные документы, учетные регистры, бухгалтерская отчетность должны храниться в бухгалтерии в специальных помещениях или закрывающихся шкафах под ответственностью лиц, уполномоченных главным бухгалтером.

Бланки строгой отчетности должны храниться в сейфах, металлических шкафах или в специальных помещениях, позволяющих обеспечить их сохранность [5].

Формирование электронных дел в бухгалтерии вызывает необходимость установления отдельно места для хранения такой информации – хранение файлов на жестких дисках компьютеров или серверах. Для обеспечения сохранности учетной информации осуществляется перенос электронных документов на внешние носители (флэш – карты, оптические диски). Электронные документы следует сохранять вместе с сертификатами ключей проверки электронной подписи, документами подтверждающими статус этих сертификатов, и со средствами, которые дают возможность работы с электронными документами и электронной подписью.

Законченные делопроизводства дела постоянного и временных (свыше 10 лет) сроков хранения, в том числе по личному составу, после окончания календарного года, в котором они были заведены, подготавливаются к передаче в архив организации и подлежат оформлению и описанию.

В зависимости от сроков хранения проводится полное или частичное оформление дел. Полному оформлению подлежат дела постоянного и временных (свыше 10 лет) сроков хранения и по личному составу.

Оформление дела на бумажном носителе предусматривает:

- подшивку или переплет документов дела;
- нумерацию листов дела;
- составление листа – заверителя дела;
- составление внутренней описи документов дела;
- оформление обложки дела.

При частичном оформлении дела допускается листы дела не нумеровать, не составлять внутреннюю опись документов дела и лист – заверителя дела.

Подготовка электронных дел для передачи в архив организации предусматривает составление описи электронных дел, документов.

При формировании дела необходимо соблюдать следующие требования:

- документы постоянного и временного хранения необходимо группировать в отдельные дела;
- включать в дело по одному экземпляру каждого документа;
- группировать в дело документы одного календарного года; исключение составляют: переходящие дела; судебные дела; личные дела, которые формируются в течение всего периода работы лица в организации.

Дело на бумажном носителе не должно содержать более 250 листов, при толщине не более 4 см.

Документы, составляющие дело на бумажном носителе, подшивается на четыре прокола (на три прокола – для малоформатных дел) в твердую обложку или переплетаются с учетом возможности свободного чтения всех документов, дат, виз и резолюций на них, металлические скрепления из документов удаляются.

В начале дела на бумажном носителе при необходимости подшиваются листы внутренней описи документов дела, в конце каждого дела – лист – заверитель дела.

Заголовок дела на бумажном носителе и заголовок электронного дела переноситься на обложку дела (электронного дела) из номенклатуры дел организации.

Дела передаются в архив организации по описям, составленным в структурных подразделениях. Описи дел структурных подразделений составляются по установленной форме в двух экземплярах и предоставляются в архив организации не позднее чем через один год после завершения дел в делопроизводстве. Передача дел в архив организации осуществляется по графику, согласованному с руководителем структурных подразделений, передающих документы в архив, и утвержденному руководителем организации.

Передача электронных документов в архив организации производится на основании описей электронных дел, документов структурных подразделений по информационно – телекоммуникационной сети (при наличии в архиве организации информационной системы) или на физических обособленных материальных носителях,

которые предоставляются в двух идентичных экземплярах. Передача текстовых электронных документов для хранения в архив организации, являющейся источником комплектования государственного и муниципального архива, осуществляется в формате PDF/A (Правила № 526) [7].

Таким образом, соблюдение действующих правил хранения бухгалтерских документов организации позволит предотвратить утрату, порчу, а также несанкционированный доступ к содержащейся в бухгалтерских документах информации.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146 – ФЗ (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>
2. Федеральный закон от 22.10.2004 № 125 – ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 28.11.2015 № 357 – ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. Федерального закона от 04.11.2014 № 344 – ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>
4. ГОСТ Р 7.0.8 – 2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 17.10.2013 № 1185-ст) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>
5. Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете, утвержденное Министерством финансов СССР 29.07.1983 №105 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>
6. Приказ Минкультуры России от 25.08.2010 № 558 (с изм. от 04.02.2015) «Об утверждении «Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>
7. Приказ Минкультуры России от 31.03.2015 №526 «Об утверждении правил организации хранения, комплектования, учета и использования документов Архивного фонда Российской Федерации и других архивных документов в органах государственной власти, органах местного самоуправления и организациях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi/>

#### СЕКЦИЯ №5.

#### МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

#### МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КУРСА АКЦИЙ И ВЕРОЯТНОСТНАЯ ОЦЕНКА РИСКА МЕТОДОМ МОНТЕ-КАРЛО

**Шевченко Н.Н.**

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

Финансовые рынки играют важную роль в современной экономике и привлекают внимание все большего количества людей. Составление оптимального портфеля ценных бумаг является важной практической задачей на фондовом рынке. Главные задачи при оптимизации финансового портфеля - максимизация ожидаемой доходности или минимизация рисков с учетом информации, доступной к данному моменту времени. На практике инвестор располагает достаточно ограниченной информацией, поэтому для прогнозирования риска применяются различные эконометрические модели.

В настоящей работе исследование проведено на примере акций компании Bank of America – американской банковской холдинговой компании, зарегистрированной с 1979 года. ВАС является мировым лидером в области корпоративного и инвестиционного банкинга и торговли в широком диапазоне классов активов. Было проведено исследование исходных данных, рассмотрены несколько диффузионных процессов, используемых при моделировании стоимости акций, оценены параметры моделей для построения прогнозов финансовых

доходностей, и на основе критериев качества, примененных к тестовой выборке, выбрана модель, наилучшим образом описывающая процесс изменений курса акций. С помощью метода имитационного моделирования Монте-Карло на основе прогнозных распределений для оценки риска посчитан показатель Value at Risk и Conditional Value at Risk. Для вычислений, построения графиков и проверки гипотез использовались компьютерные программы MS Excel, Statgraphics и Crystal Ball. Анализ проводится на основе данных о дневных курсах акций компании, исходные временные ряды цен закрытия охватывают период с 5 января 2015 г. по 31 декабря 2015 г.

Таблица 1

Структура выборки

Выборка	Кол-во значений	Период
Обучающая	215	05.01-08.08.2015
Валидационная	73	08.08-20.10.2015
Тестовая	72	20.10-31.12.2015

С целью соблюдения условия равенства временных интервалов уровни курсов в выходные дни были установлены по показателям, имевшим место на пятницу и понедельник (для субботы и воскресенья посчитано среднее значение между пятницей и понедельником). На основе данных о ценах для рассматриваемых акций были рассчитаны логарифмические доходности вида:  $U_t = \ln (St / St-1)$ , где  $St$  - текущий курс акции,  $St-1$  – курс акции в предыдущий день.

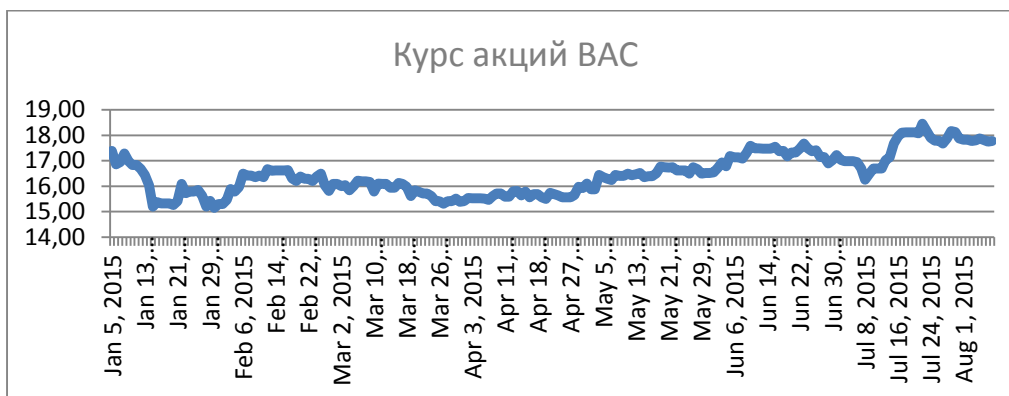


Рис.1. Изменение курса акций ВАС (обучающая выборка)



Рис.2. Изменение доходности акций ВАС (обучающая выборка)

Для изучения структуры временного ряда целесообразно применить автокорреляционную функцию (Autocorrelation Function – ACF) и ее график, называемый коррелограммой. Автокорреляционная функция оценивает зависимость изучаемого показателя от его предыдущих значений. Наряду с автокорреляционной функцией для исследования параметров тренда применяется частная автокорреляционная функция (Partial Autocorrelation Function – PACF). Она оценивает взаимосвязь между изучаемым показателем и его предшествующим значением при условии исключения влияния других уровней ряда. Визуализация отчета представлена с помощью графика ACF и PACF.

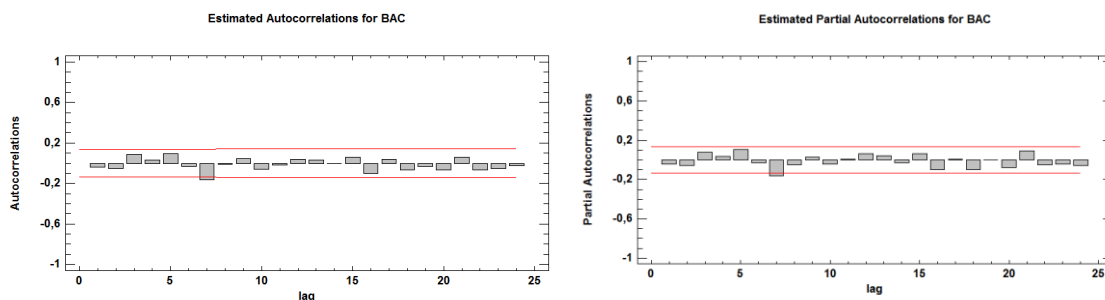


Рис.3. ACF и PACF для доходностей акций ВАС

Значения коэффициентов автокорреляции исходного ряда практически не выходят за пределы доверительной трубки, что говорит о независимости текущих значений логарифмических доходностей от предыдущих либо о том, что распределение доходностей - с «толстыми хвостами» (fat-tailed distribution). Это распределение вероятности, отличное от нормального, которое имеет особенность проявлять большой коэффициент асимметрии (skewness) или эксцесс (kurtosis). Сравнение «толщины» часто делается относительно нормального распределения. Графически можно увидеть возможное присутствие «толстых хвостов», построив график квантилей (QQ-plot). Он нужен для того, чтобы сравнить распределение случайной величины с каким-то теоретически известным. В данном случае сравниваются квантили распределения логарифмических доходностей с квантилями нормального распределения. Квантили распределения доходностей акций ВАС расположены на оси Y, квантили нормального распределения – на X. Исторические данные должны быть приближены к прямой, т.е. наблюдаются отклонения от нормального распределения.

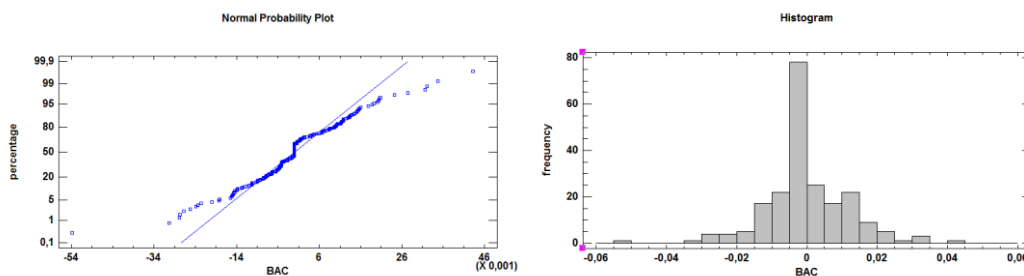


Рис.4. График квантилей и гистограмма распределения доходностей

В

Таблица 2

Статистика для ряда доходностей (обучающая выборка)

Среднее значение	0,000104525
Среднеквадратическое отклонение: $\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$	0,0117222
Минимальное значение	-0,0537902
Максимальное значение	0,0431813
Размах вариации: $R = x_{\max} - x_{\min}$	0,0969715
Коэффициент асимметрии: $\gamma_1 = \frac{\mu_3}{\sigma^3}$	-0,704986
Коэффициент эксцесса: $\gamma_2 = \frac{\mu_4}{\sigma^4} - 3$	8,56217

В Табл.2 указаны основные статистические показатели, описывающие распределение доходностей ВАС. Особый интерес представляют коэффициент асимметрии и коэффициент эксцесса, которые показывают, на сколько распределение отклоняется от нормального. Значения данных показателей за пределами  $\pm 2$  указывают на отклонение распределения от нормального. В данном случае больше стандартного коэффициент эксцесса, который отражает остроту вершины и толщину хвостов распределения. Как правило, доходности акций распределены с положительным эксцессом - пик распределения выше, чем пик нормального, значения величин сосредоточены близко к средней величине. В результате существует риск недооценить потери, возникающие с большей вероятностью, чем оцененные из предположения о нормальном распределении доходностей.

Для моделирования стоимости акций Bank of America было выбрано 2 диффузионных процесса, которые наиболее часто используются для моделирования цен акций - модель случайного блуждания со сносом и геометрическое броуновское движение.

Процесс случайного блуждания (RWD)

Простейшей моделью цены акции  $S_t$  является следующая:  $S_t = S_0 + \mu t + \sigma W_t$ , где  $\mu$  - мат. ожидание доходности («параметр сноса») и  $\sigma$  - ее среднее квадратическое отклонение («параметр волатильности»). Данные параметры постоянны.  $W_t$  - броуновское движение (т.н. винеровский процесс).

Уравнение для симуляции процесса выглядит следующим образом:

$S_{t(i+1)} = S_i + \mu(t_{i+1} - t_i) + \sigma \sqrt{(t_{i+1} - t_i)} Z_{i+1}$ , где  $Z_{i+1}$  – независимая случайная величина со стандартным нормальным распределением. Геометрическое броуновское движение со сносом (GBM)

Случайный процесс  $S_t$  является GBM, если он удовлетворяет следующему стохастическому дифференциальному уравнению:

$$dS_t = \mu S_t dt + \sigma S_t dW_t, \text{ где } \mu$$

- мат. ожидание доходности («параметр сноса») и  $\sigma$  - среднее квадратическое отклонение («параметр волатильности»). Данные параметры постоянны.  $W_t$  - броуновское движение (т.н. винеровский процесс).

Для произвольного начального значения  $S_0$  данное СДУ имеет решение

$$S_t = S_0 \exp \left( \left( \mu - \frac{\sigma^2}{2} \right) t + \sigma W_t \right),$$

т.е. цена акции  $S_t$  - логнормально распределённая случайная величина. Уравнение для симуляции процесса выглядит следующим образом:

$$S_{(t_{i+1})} = S_{(t_i)} \exp \left[ \left( \mu - \frac{1}{2} \sigma^2 \right) (t_{i+1} - t_i) + \sigma \sqrt{t_{i+1} - t_i} Z_{i+1} \right]$$

где  $Z_{i+1}$  – независимая случайная величина со стандартным нормальным распределением.

Оценка моделей. Модели были рассчитаны для валидационной выборки, состоящей за 73 значений. Для значений цен акций вычислен критерий качества MAPE (The mean absolute percentage error):

$$M = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{A_t - F_t}{A_t} \right|,$$

где  $A_t$  – это историческое значение,  $F_t$  – прогнозное.

Абсолютное значение ошибки представляется в процентах. Значения MAPE для модели случайного блуждания со сносом составили 9,92%, для модели геометрического броуновского движения 2,00%. На основе данного критерия, а также графического сравнения моделей, можно сделать вывод, что наиболее точно описывает процесс модель геометрического броуновского движения.

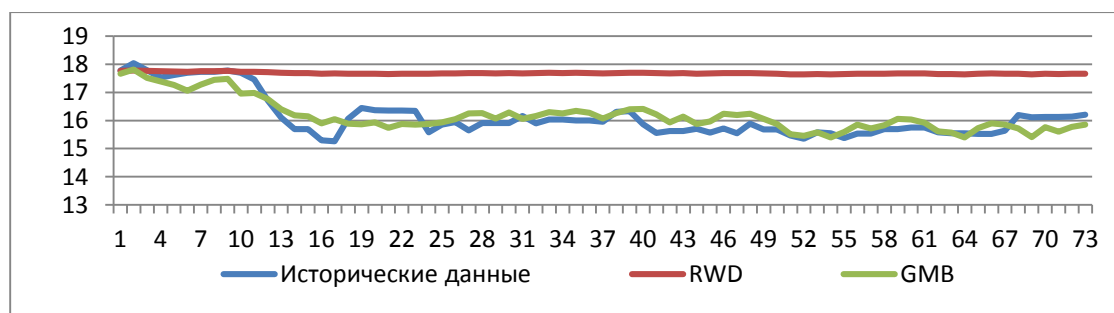


Рис.5. Исторические и модельные значения цен (валидационная выборка)

В тестовой выборке, состоящей из 72 значений, рассчитан коэффициент MAPE и произведено сравнение с наивным прогнозом (расчетом средней цены). Модель геометрического броуновского движения дает более точный результат (3,26%), чем наивный прогноз (4,49%).

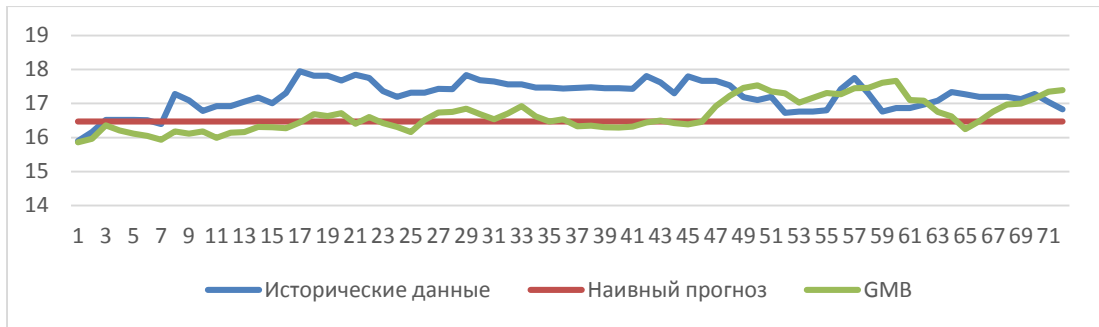


Рис.6. Исторические и модельные значения цен (тестовая выборка)

Для расчета прогноза цен акций на 25 дней была использована формула

$$S(t_{i+1}) = S(t_i) \exp\left(\left[\mu - \frac{1}{2}\sigma^2\right](t_{i+1} - t_i) + \sigma\sqrt{t_{i+1} - t_i}Z_{i+1}\right)$$

где  $Z_{i+1}$  – независимая случайная величина со стандартным нормальным распределением, моделируемая с помощью генератора случайных чисел в программе Crystal Ball. В результате 30000 повторений для цены акции на 25-й день были получены следующие распределения:

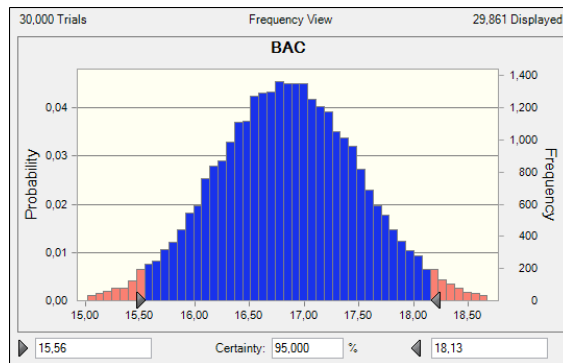


Рис.7. прогнозное распределение курса акции BAC

Расчет VaR: Для активов был рассчитан показатель Value at Risk (VaR) - стоимостная мера риска, величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия (обычно 95 или 99%), не будет превышена. VaR на 25 дней для акций рассчитан как разность между начальной ценой и прогнозной (с уровнем доверия 95%).  $VaR_{95}(25) = 16,83 - 15,56 = 1,27USD$ , т.е. с вероятностью 95% курс акции не упадет более чем на 1,18USD в течение ближайших 25 дней.

Расчет CVaR: VaR не предоставляет информации и потерях за его границами. Более осторожным критерием считается условный Var (Conditional VaR) – который является математическим ожиданием ущерба при условии, что он превысит значение VaR. Для этого при прогнозировании необходимо задать ограничение – пусть отображаются значения от  $-\infty$  до цены портфеля при 95 уровне доверия.

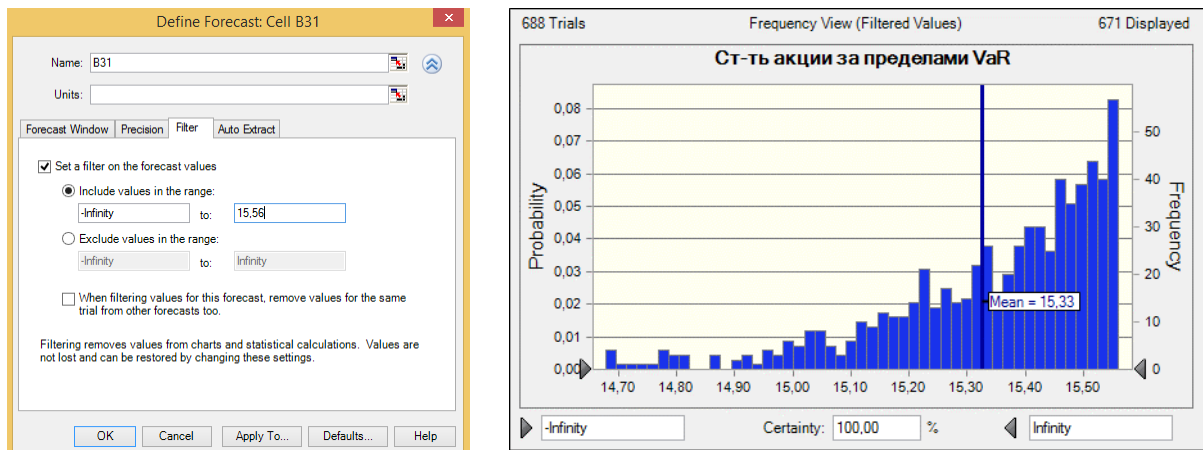


Рис.8. Мат. ожидание стоимости акции ВАС при условии, что ее снижение превысит значение VaR

Разность начальной цены акции и мат. ожидания стоимости акции за пределами VaR (Рисунок 19) равна  $CVaR95(25) = 16,83 - 15,33 = 1,5$  USD

Таким образом, средняя величина потерь через 25 дней при условии, что они превысят VaR с уровнем доверия 95%, составляет 1,5 USD на каждую акцию.

Несомненно, VaR является полезным инструментом при оценке риска. Но стоит помнить о том, что для его оценки используются те или иные модели, поэтому, прежде всего, перед применением необходима проверка их адекватности. Независимо от метода вычисления VaR все модели строятся на исторических данных, поэтому в условиях резких изменений на рынке оценка будет некорректной. Хотя VaR и не является универсальным способом оценки риска, в условиях стабильного рынка он адекватно отображает величину риска и является полезным инструментом при его управлении.

#### Список литературы

1. Financial Modeling with Crystal Ball and Excel, John Charnes, Wiley Finance, 2007
2. A Stochastic Processes Toolkit for Risk Management. URL: [https://www.fitchratings.com/web\\_content/sectors/qfr/stochastic\\_processes\\_for\\_riskmanagement.pdf](https://www.fitchratings.com/web_content/sectors/qfr/stochastic_processes_for_riskmanagement.pdf) (дата обращения: 15.01.2016).
3. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа, Н.П. Тихомиров, Т.М. Тихомирова, О.С. Урмаев, Экономика, 2011

## ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ОЦЕНИВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ КАЛМАНОВСКИХ АЛГОРИТМОВ

**Пучков А.Ю., Максимкин М.В.**

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

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 16-07-00491 А.

Прогнозы динамики социально-экономических систем всегда представляют собой не простую задачу, особенно в условиях нестабильных цен на энергоресурсы, сложной и постоянно изменяющейся международной обстановки. Иногда складывается ощущение, что прогнозирование экономических процессов, например, цен на нефть или курс рубля на основе случайного выбора тренда дает более приемлемый результат, чем выбор, на основе осмысления и попытке понять происходящее. Однако все эти процессы отражают объективно существующие закономерности, которые не всегда осознаваемы человеком. Поэтому, становится актуальной задача разработки новых подходов, которые позволяли бы с одной стороны убирать случайные составляющие из поступающей информации, а также извлекать из нее новые данные и закономерности, позволяющие в дальнейшем проводить более объективный анализ социально-экономических систем.

В данной работе предлагается применения методов технической кибернетики, а именно, такого ее раздела, как теория оценивания параметров процессов и систем для выполнения оценки состояния социально-экономических объектов с целью прогнозирования этого состояния на заданный промежуток времени.

Рассматривая эти объекты с точки зрения методов одного из подразделов кибернетики, а именно, теории автоматического управления, становится возможным абстрагироваться от предметной природы объекта, не поддаваясь устоявшимся взглядам на его природу.

Сложность поставленной задачи определяется ключевой особенностью социально-экономических систем - большое количество взаимосвязанных факторов, которые можно разделить на экономические (производственно-экономические, структурные, инвестиционные, научно-технический потенциал, внешнеэкономическая деятельность); социальные (демографические, уровень жизни, трудовые ресурсы, здоровье населения, уровень криминогенности, социальная сфера, инфраструктура); экологические (состояние природной среды, уровни антропогенного воздействия и использования природных ресурсов, контроля).

Обозначенные факторы могут быть сгруппированы в вектор состояния системы с целью дальнейшего применения технических методов анализа. Эти методы имеют заслуженную популярность при исследовании социально-экономических объектов и процессов, что объясняется, в том числе, алгоритмической строгостью их использования. Среди таких методов можно назвать статистические и оптимизационные алгоритмы, методы аппроксимации, сглаживания, экстраполяции данных и другие. Главным недостатком таких классических методов является отсутствие возможности учитывать экспертные знания об изучаемом процессе, информацию, которая представлена в лингвистической форме или является нечеткой, «размытой», реализовывать процедуры извлечения знаний.

Для нейтрализации этих недостатков уже используются разнообразные ухищрения и методики, попытка систематизации которых представлена в [6, с. 31]. Проводя более детальный обзор этих подходов, отметим наиболее, с нашей точки зрения, разноплановые направления. Например, в [1, 7 с.] предлагается модификация метода группового учета аргументов на базе нечетко-логического подхода, который, согласно авторам, весьма эффективен для построения моделей социально-экономических объектов. Однако влияние случайных факторов вносит в применение этого подхода весьма жесткие ограничения. В другой работе применение комплексного анализа позволяет в какой-то степени добиться повышения качества принимаемых решений, но требует большой подготовительной работы и наличия полной априорной информации об объекте исследования, кроме того, значительно увеличивается размерность пространства признаков, обеспечивающих приемлемое качество результата [3, с. 120]. В этой связи интересна статья [2, с. 86], в которой уменьшение необходимой подготовительной работы для анализа предлагается достигнуть с помощью применения мультиагентных систем, построенных по принципу структуризации социальных групп, где каждый выполняет свою простую часть общей сложной работы.

Представленное разнообразие подходов свидетельствует об актуальности рассматриваемой задачи технического анализа социально-экономических объектов, а также об отсутствии общепризнанного лидера среди них. В предлагаемой вниманию работе анализируются перспективы применения еще одного направления разработки методов анализа, а именно симбиоз сугубо технического подхода на основе калмановского оценивания состояния процесса и интеллектуальных методов и процедур, что, по мнению авторов, позволит сделать технический анализ применимым к более разнообразным классам социально-экономических объектов и систем.

Широкую популярность алгоритм фильтра Калмана приобрел в различных инженерных приложениях и, в первую очередь, в аэронавигации, системах управления космическими аппаратами. Это объясняется с одной стороны удобством его реализации на цифровых вычислительных машинах, а с другой эффективностью уменьшения шумовых составляющих в сигналах измерительной аппаратуры. В своих основополагающих работах (60-е годы двадцатого века) по линейной фильтрации Рудольф Калман вводил достаточно жесткие ограничения по характеристикам сигналов, которые подвергались обработке, однако за прошедший промежуток времени появилось много работ, обеспечивающих возможность применения калмановского подхода при менее строгих требованиях. Здесь отметим, что фильтрация является частным случаем более общей задачи оценивания процессов.

Подходы на основе использования интеллектуальных методов в фильтре Калмана уже применялись ранее, например в [4, с. 372, 5, с. 149] предложено использовать нечеткий фильтр для решения обратных задач. Однако предложенная там структура алгоритма статична по своей структуре и не позволяет в автоматизированном режиме осуществлять адаптацию калмановского оценщика.

Обоснованием выбора фильтра Калмана для применения в анализе социально-экономических объектов служат особенности самой природы этих объектов и информации, которая имеется в распоряжении аналитиков. К таким особенностям можно отнести:



- отсутствие ясной аналитической модели исследуемого социально-экономического процесса или объекта (системы), что делает невозможным анализ взаимосвязи управлений и реакций на эти управления на основании вычислительных методов, использующих знание внутренней структуры системы;

- возможность получать только редуцированный вектор данных о информационных потоках, присутствующих в социально-экономической системе и на основе этого ограниченного набора сведений делать какие-либо суждения о его параметрах;

- получаемая о социально-экономическом процессе информация может быть искажена и содержать неверные сведения, что в конечном итоге, приводит к неточности выводов и результатов анализа информации.

Строгое применение фильтра Калмана накладывает жесткие требования как на состав исходной информации об изучаемом процессе, так и на структуру описания его характеристик. Поэтому напрямую применять для социально-экономических исследований фильтр не получается, но, в тоже время, основываясь на общей структуре калмановского оценителя, имеется возможность создать алгоритмическую структуру, позволяющую адаптировать рассматриваемый подход.

Перед применением алгоритма необходимо построить модель процесса, называемую формирующим фильтром. Построение такой модели не тривиально по своей сути, но существуют методы, позволяющие ее сделать, поэтому в данной работе не будем останавливаться на этом. Входной возмущающий процесс поступает на формирующий фильтр, с выхода которого снимается модель исследуемого процесса, имеющая те же статистические характеристики, что и исходная информация. Отметим, что модель получения информации может отражать тот факт, что доступен не весь вектор данных, а лишь его часть. Кроме того, эта информация искажена, что моделируется аддитивно накладываемым процессом искажения информации (шум измерений). Применение калмановского подхода позволяет восстановить весь вектор состояния (исходную информацию) объекта при известных статистических параметрах процессов. Однако для социально-экономических объектов это сделать бывает сложно или невозможно из-за отсутствия адекватного аналитического описания этих процессов. Поэтому предложено использовать углубленный анализ данных на основе интеллектуальных методов, в результате которого станет возможной настройка параметров калмановского алгоритма, позволяющая оптимизировать выбранный исследователем критерий качества восстановления информации при сохранении общей структуры обработки данных.

Общая постановка задачи оценивания состояния социально-экономической системы может быть представлена в виде следующих этапов:

- отбор факторов для формирования вектора состояния системы (эти факторы приведены выше);

- моделирование исследуемых процессов случайными векторами и определение или задание их статистических характеристик;

- получение модели формирующего фильтра, являющегося моделью исследуемой социально-экономической системы;

- определение оптимального коэффициента фильтра Калмана на основе имеющейся информации о статистических параметрах исследуемых процессов;

- анализ полученных результатов и проведение подстройки параметров фильтра на основе работы интеллектуальных алгоритмов.

Среди интеллектуальных методов наиболее подходящим, на наш взгляд, вариантом является объединение в едином комплексе искусственных нейронных сетей и нечетко-логических вычислений. Алгоритм их совместного применения заключается в реализации процедуры нечеткой кластеризации получаемых о социально-экономическом объекте данных с дальнейшим обучением нейронной сети по полученным результатам. Такая последовательность применения позволяет автоматизировать процедуру извлечений знаний и скрытых закономерностей в данных.

Предложенный подход к обработке информации с использованием аналога калмановского оценивания и интеллектуальной обработки информации, по мнению авторов, открывает большие горизонты направлений исследований, имеет широкие перспективы использования и позволит обеспечить более объективный анализ социально-экономических объектов.

### Список литературы

1. Бояринов Ю.Г., Стоянова О.В., Дли М.И. Применение нейро-нечеткого метода группового учета аргументов для построения моделей социально-экономических систем. /Программные продукты и системы. 2006. № 3. С. 7.

2. Дли М.И., Гимаров В.В., Иванова И.В. Иерархические мультиагентные модели для управления телекоммуникационным предприятием. /Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 4. С. 86-89.
3. Мешалкин В.П., Белозерский А.Ю., Дли М.И. Методика построения комплексной математической модели управления рисками предприятия металлургической промышленности. /Прикладная информатика. 2011. № 3 (33). С. 100-120.
4. Пучков А.Ю., Павлов Д.А. Метод решения обратных задач для экономических объектов. /Научное обозрение. №9, 2013. С. 372 – 375.
5. Пучков А.Ю., Павлов Д.А. Варианты построения алгоритма поиска решения обратных задач с применением нейронных сетей. /Программные продукты и системы. №2 (98),2012 С. 149 – 153.
6. Sarkisov P.D., Stoyanova O.V., Dli M.I. Principles of project management in the field of nanoindustry. /Theoretical Foundations of Chemical Engineering. 2013. Т. 47. № 1. С. 31-35.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕГРУЗКИ СИСТЕМЫ

**Мартыненко Ю.В.**

Ульяновский Государственный университет, г.Ульяновск

Для компаний, чья деятельность связана с обслуживанием клиентов, важной задачей является правильная организация процесса обслуживания. От того, насколько быстро, качественно и удобно для клиента проходит его контакт с компанией, во многом зависит вероятность его повторных обращений. Более того, недовольный обслуживанием клиент не только сам может отказаться от услуг данного предприятия, но и побудит других людей к такому отказу своими негативными отзывами.

Сложность организации процесса обслуживания обусловлена тем, что по своей сути он является случайным. Т.е. невозможно заранее предсказать, что будет с процессом в данный конкретный момент времени, можно лишь установить закономерности в характеристиках за длительный период. Однако клиент, приходя в компанию, имеет дело с этим процессом здесь и сейчас, и характеристики обслуживания для него могут значительно отличаться от средних значений. Поэтому всегда остается вероятность, что в некоторый момент времени в силу разных причин обслуживание пройдет не на должном уровне.

Далее будем рассматривать такой параметр обслуживания, как время его ожидания (нахождения в очереди). С точки зрения клиента это время должно быть как можно меньше. Очевидно, что чем больше клиентов обращаются за обслуживанием, тем дольше им придется ждать в очереди. С другой стороны, чем быстрее проходит обслуживание, тем меньше время ожидания. В свою очередь скорость обслуживания зависит от времени, которое на него требуется, и от количества обслуживающих сотрудников. В результате мы имеем три фактора, определяющих время ожидания. Рассмотрим, как их изменение факторов может повлиять на выбранный параметр.

Количество клиентов, обращающихся за обслуживанием, не имеет прямой зависимости от нашей организации самого процесса. Оно зависит от специфики деятельности компании, от наличия конкурентов и т.д. Поэтому скорость поступления клиентов следует рассматривать как внешнюю заданную величину, и остальные параметры должны под нее подстраиваться.

Скорость обслуживания является внутренним параметром нашей системы, соответственно при необходимости на нее можно оказывать влияние. Для этого процесс обслуживания следует подвергнуть анализу на предмет эффективности его выполнения и найти источники временных потерь.

Количество сотрудников, обслуживающих клиентов, является самым точно и легко измеряемым параметром в нашей системе. Чем больше сотрудников вовлечено в работу с клиентами, тем меньше клиентам приходится ждать в очереди.

Совокупное влияние трех вышеперечисленных факторов приводит к одной из следующих ситуаций. Во-первых, наша система может работать в перегруженном режиме, когда очередь велика и клиенты подолгу ждут обслуживания. Это произойдет, если скорость поступления клиентов намного выше скорости их обслуживания, т.е. у нас недостаточно сотрудников и/или обслуживание каждого клиента длится долго.

Во-вторых, система может работать в нормальном режиме, когда скорость поступления клиентов примерно соответствует возможностям системы, и в результате время ожидания в очереди устраивает и нас, и наших клиентов.

В-третьих, система может работать в недогруженном режиме, когда скорость поступления клиентов намного ниже скорости их обслуживания. В результате время ожидания в очереди мало. Это объясняется тем, что клиента могут обслужить очень быстро и/или велико число сотрудников, занятых обслуживанием. В такой ситуации нужно уделить пристальное внимание рентабельности нашей системы.

Далее проведем анализ работы системы в перегруженном режиме с целью выявить возможности для снижения времени ожидания клиента в очереди.

При попытке количественно выразить зависимости между параметрами работы системы мы приходим к необходимости обратиться к экономико-математическому аппарату, а именно к теории массового обслуживания. Предлагаемые ею зависимости, как правило, нелинейны, что затрудняет нахождение универсальных закономерностей, однако можно найти весьма полезные результаты для частных случаев.

Еще одна сложность в практическом применении теории массового обслуживания заключается в том, что для расчетов необходимы вышеуказанные три параметра. И если число обслуживающих сотрудников легко поддается контролю, то для отслеживания скорости поступления и обслуживания клиентов нужны дополнительные меры организации процесса.

Предположим, что в нашей системе применяется механизм «электронной очереди» – программно-аппаратного комплекса, позволяющего формализовать и оптимизировать управление потоком посетителей. Из данных, собираемых «электронной очередью», можно найти требуемые параметры работы.

Введем следующие обозначения:  $n$  – число обслуживающих сотрудников;  $\lambda$  – среднее количество клиентов, приходящих за единицу времени;  $t_s$  – среднее время обслуживания одного клиента;  $\mu$  – среднее количество клиентов, обслуженных одним сотрудником за единицу времени, причем  $\mu = 1/t_s$ . Тогда управляемыми параметрами будут  $n$ ,  $t_s$  и  $\mu$ , а параметр  $\lambda$  не поддается контролю, поскольку определяется вне системы.

Пусть входящий и исходящий потоки клиентов можно считать марковскими с интенсивностями  $\lambda$  и  $\mu$  соответственно. Электронная очередь распределяет клиентов по принципу: «первым пришел – первым обслуживаешься». Ограничения на количество мест для ожидающих клиентов отсутствуют. Тогда можно использовать теоретические результаты для многоканальной системы массового обслуживания (M/M/n): (FIFO/ $\infty/\infty$ ) [1].

Определим, в каком случае система будет работать в перегруженном режиме. Известно [1], что расчет параметров работы возможен только при  $\lambda < n\mu$ , в противном случае система не справляется с предложенной нагрузкой, и длина очереди неограниченно увеличивается. При этом, чем ближе  $\lambda$  к  $n\mu$ , тем быстрее ухудшаются показатели работы системы (как правило, по экспоненте). Поэтому под режимом перегрузки будем понимать ситуацию, в которой  $0 < n\mu - \lambda < \delta$ , где  $\delta$  малое положительное число. Т.е. расчет показателей еще возможен, но их значения слишком велики (или малы) для приемлемого уровня обслуживания.

В таком случае у нас два пути решения проблемы: увеличить  $n$  и/или уменьшить  $\mu$ . Это требует значительных усилий и финансовых затрат, поэтому проанализируем, какой вариант даст наибольший эффект. Найдем, как повлияет изменение данных параметров на характеристики пребывания клиента в очереди.

Среднее время ожидания клиента в очереди, если он сразу не попал на обслуживание, находится по формуле

$$W = \frac{1}{n\mu - \lambda}.$$

Тогда увеличение  $n$  на единицу приведет к уменьшению  $W$  на  $\mu/(n\mu - \lambda + \mu) \cdot 100$  процентов. Для расчета влияния изменения  $\mu$  воспользуемся понятием эластичности. Соответствующие расчеты показывают, что при увеличении  $\mu$  на один процент,  $W$  уменьшается на  $n\mu/(n\mu - \lambda)$  процентов. Сравнение этих величин приводит к выводу, что влияние изменения  $n$  (если  $n$  не превышает 100) на среднее время ожидания сильнее, чем влияние  $\mu$  при прочих равных условиях.

Далее рассмотрим, как изменение  $\mu$  и  $n$  отразится на вероятности того, что клиент будет ждать в очереди дольше, чем допустимое время  $T$ . Эта вероятность определяется формулой

$$p_T = E_{2,n}(\lambda/\mu)e^{-(n-\lambda/\mu)\mu T},$$

где  $E_{2,n}(\lambda/\mu)$  – вторая формула Эрланга [1, 2].

С учетом существенной нелинейности данной формулы, получить аналитические выражения эластичности не удастся, однако можно провести расчеты при конкретных значениях параметров.

Пусть количество сотрудников  $n = 8$ , среднее время обслуживания одного клиента 3 минуты, тогда  $\mu = 1/3 = 0,3333$ . Определим  $\lambda$ , при которых система будет работать в режиме перегрузки:  $0 < 8 \cdot 0,3333 - \lambda < 0,1$ . Рассчитаем, как изменятся характеристики ожидания, если мы увеличим количество сотрудников на одного, а  $\mu$  увеличим на один процент, что приблизительно соответствует снижению среднего времени обслуживания на один процент.

Таблица 1

Характеристики ожидания при  $\lambda = 2,6$  и  $\lambda = 2,65$

n	8	9	8	9	8	9	8	9
$\mu$	0,3333	0,3333	0,3367	0,3367	0,3333	0,3333	0,3367	0,3367
$\lambda$	2,6	2,6	2,6	2,6	2,65	2,65	2,65	2,65
$E_{2,n}(\lambda/\mu)$	0,9205	0,5933	0,8906	0,571	0,9798	0,638	0,9484	0,6143
$p_{10}$	0,4726	0,011	0,3502	0,008	0,83	0,019	0,615	0,014
W	15	2,5	10,7	2,33	60	2,85	23,1	2,63

Как следует из Табл.1 и 2, увеличение только  $\mu$  на один процент не дает значимого улучшения, в то время как увеличение  $n$  на единицу в разы улучшает ситуацию. Совместное влияние двух этих параметров слабо улучшает характеристики ожидания по сравнению с одиночным влиянием  $n$ .

Таблица 2

Изменение относительно базового варианта

n	9	8	9	9	8	9
$\mu$	0,3333	0,3333	0,3367	0,3333	0,3333	0,3367
$\lambda$	2,6	2,6	2,6	2,65	2,65	2,65
$E_{2,n}(\lambda/\mu)$	-36%	-3%	-38%	-35%	-3%	-37%
$p_{10}$	-97%	-26%	-98%	-97%	-26%	-98%
W	-83%	-28%	-84%	-95%	-62%	-96%

В результате проведенных расчетов получаем, что при заданных условиях небольшое увеличение скорости обслуживания клиентов не даст большого эффекта. Гораздо эффективнее будет просто увеличить количество обслуживающих сотрудников.

Теперь предположим, что имеется возможность значительного снижения среднего времени обслуживания (например, за счет автоматизации деятельности сотрудников). Проведем аналогичные расчеты при условии, что мы можем на 10 процентов уменьшить  $t_s$  (до 2,7 минуты).

Таблица 3

Характеристики ожидания при снижении  $t_s$  на 10%

n	8	8	8	8
$\mu$	0,3333	0,3704	0,3333	0,3704
$\lambda$	2,6	2,6	2,65	2,65
$E_{2,n}(\lambda/\mu)$	0,9205	0,6418 (-30%)	0,9798	0,6863 (-30%)
$p_{10}$	0,4726	0,017 (-96%)	0,83	0,03 (-96%)
W	15	2,76 (-82%)	60	3,2 (-95%)

Из Табл.3 получаем, что эффект от снижения среднего времени обслуживания на 10 процентов примерно такой же, как от увеличения количества обслуживающих сотрудников на единицу.

Таким образом, попытка снизить время ожидания клиентов в очереди только за счет увеличения скорости обслуживания даст незначительное улучшение по сравнению с увеличением количества обслуживающих сотрудников, если система работает в режиме перегрузки.

### 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.

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

### **ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

**Шипилова Т.В., Рехванова Ю.А.**

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Создание Европейского экономического и валютного союза, основанного на введении единой валюты (евро), является одним из наиболее масштабных проектов нашего времени, и его осуществление будет иметь глобальные экономические и политические последствия в XXI веке.

В 1989 г. министр финансов Франции Ж. Делор изложил трехступенчатый план валютного объединения Европы. Без выполнения жестких условий переход на единую валюту бесполезен. В противном случае начнется перекачка национального богатства из более развитых стран в менее развитые, следствием чего будет обесценение евро и в перспективе — угроза полного краха как собственно валюты, так и экономической системы союза в целом.

Каждая страна разработала свой собственный план перехода на общую валюту. В некоторых странах были разработаны подробные соглашения между банками, клиринговыми организациями и правительством. В других странах каждый банк сам проявляет инициативу.

Начала работу международная платежная система TARGET (TARGET), объединяющая национальные системы обработки платежей в реальном масштабе времени (RTGS). В июле 1999 г. после необходимой технической подготовки начались производство евро банкнот и чеканка евро монеты.

Введение евро имело множество преимуществ:

- исключены колебания обменных курсов, что способствует стабильной торговле внутри Еврозоны;
- отсутствуют валютные риски;
- снижаются операционные расходы;
- становятся более прозрачными цены;
- огромный рынок единой валюты становится более привлекательным для иностранных инвесторов [1];

Среди «несовершенств» евро следует выделить:

- возможное проведение спекулятивных атак для снижения курса евро, с последующей скупкой евро, это может быть связано с тем, что евро потенциально считают одной из сильнейших валют мира.
- возможность массовой безработицы и экономического спада общеевропейского масштаба;
- недовольство той или иной страны-нарушителя по поводу установленных критериев штрафных санкций.

В какой-то степени планы о новой валюте оправдались. Например, раньше тому, кто ехал из Германии во Францию или, может, в несколько других государств нужно было менять свои марки на французский эквивалент. Но теперь ему это делать не нужно, ведь есть всеобщая европейская валюта. Такая политика должна была благосклонно сказаться на инвестировании объектов в Европе для других государств. Также одним из прогнозов с появление евро было всеобщее снижение цен.

Ещё одной целью создания единой европейской валюты, было создание конкуренции всюду заполнившему землю доллару. Считалось, что единая валюта нанесет удар по экономическому положению Америки и полностью вытеснит доллар из европейского континента.

На сегодняшний день, глядя на обещанные прогнозы можно заметить, что некоторые были вполне оправданы, тогда как другие оказались непринятыми и недостижимыми. Например, евро так и не вытеснил доллар со своего континента. И конкуренция этих валют при сегодняшних обменных курсах не высока. Кроме того, время показало, что экономика некоторых стран после принятия единой валюты так и не улучшилась. И хотя все больше стран стремятся войти в европейский союз и стать его членами, они больше являются бременем для сообщества, чем благословением, поскольку государствам-основательницам постоянно приходится выделять средства на улучшение экономического положения в этих странах.

Также единая валюта помешала некоторым странам, поскольку лишила их «индивидуальности». И все больше людей хотят возвращения к прежней системе, где были собственные марки, лиры, франки. Так по результатам социологического проса, опубликованного медиа концерном Bertelsmann, большинство жителей Германии недовольны евро: они считают, что если бы их страна не пользовалась данной валютой, их

материальное положение было бы лучше. Так считают 65% опрошенных немцев, которые высказались за возвращение немецкой марки. А 49% респондентов из Германии даже высказали мнение, что было бы лучше, если бы Евросоюза вообще не существовало [3].

Однако, в отношениях России и Евросоюза, можно с полным основанием говорить о смене долгосрочного формата, поскольку теперь, по мнению аналитиков, ситуация будет развиваться по новым правилам. Речь идёт о стратегических интересах России и Европейского Союза применительно к евро и о новых линиях взаимодействия в этом вопросе.

Для Европейского Союза отношение России к евро важно по двум основным причинам. Во-первых, новая валюта не сможет завоевать прочные позиции в мире, если она не станет общеевропейской валютой, а здесь без России не обойтись. Несмотря на крошечный, по европейским меркам, объем ее финансовых рынков, Россия является своего рода индикатором жизненных сил евро вне его родного дома. Если она, будучи стратегическим партнером ЕС, осталась бы под монопольным влиянием доллара, то это значило бы, что евро не готов выполнять на внешних рынках те же функции, что и денежная единица США. Во-вторых, Россия — крупнейший экспортер нефти и газа, торговля которыми, в мире, традиционно, ведется за доллары.

Представляется, что для укрепления евро в мировых валютных отношениях, необходимо принять ряд мер:

- сформировать единую систему финансов, соответствующую использованию единой валюты;

- оптимизировать зону евро путем вывода из состава ее участников относительно слабые в экономическом отношении государства.

Таким образом, нивелировав некоторые несовершенства европейской валютной системы, евро имеет все шансы повысить свою конкурентоспособность среди мировых валют.

#### Список литературы

1. Арабей Е. Евро: стабильность и рост новой Европы// Право Европейского Союза. – 2010. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://eulaw.ru/content/evro-stabilnost-i-rost-novoy-evropy>
2. Бурнашов И. Маргарет Тэтчер и Жак Делор: полемика по вопросам углубления процесса европейской интеграции // Вестник Европы. – 2005. - №16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/vestnik/2005/16/bu6.html>
3. Еврозона: реалии сегодняшнего дня. – 2012. - Euro-Coins.News [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.euro-coins.info/2012/11/11991/>
4. Европейская система центральных банков. – GLOBFIN.RU/ - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/banks/eu.htm>

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Трушникова А.Д.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Нефедов Михаил Дмитриевич

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Инвестиционный климат – совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска.

Инвестиционный климат – совокупность политических, экономических, правовых, социальных, природных условий, способствующих (благоприятный инвестиционный климат) либо препятствующих (неблагоприятный инвестиционный климат) развитию инвестиционной деятельности.<sup>13</sup>

Инвестиционный климат в России еще пару лет назад считался неблагоприятным, это обусловлено совокупностью различных факторов, такие как высокая коррумпированность страны, нестабильность правовой системы, высокая зависимость от внешнего рынка, неразвитость кредитного рынка, а так же слабая развитость инфраструктур. Все они весьма значимы для потенциальных и препятствуют вложению инвестиций в российскую экономику.

---

<sup>13</sup> Инвестиции: учебное пособие/ Э.С. Хазанович. – М.: КНОРУС, 2011. – стр. 243.

Вместе с тем за последние годы в Российской Федерации было сделано довольно много для совершенствования инвестиционного климата. Так, например, были созданы Российский фонд прямых инвестиций для работы с долгосрочными финансовыми и стратегическими иностранными инвесторами и Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций для поддержки экспорта России и современной и технологичной национальной продукции.<sup>14</sup>

Однако, глобальный экономический кризис, начавшийся восемь лет назад, до сих пор весьма негативно сказывается на развитии нашей экономики, Россия так и не смогла найти успешные адаптационные модели к потрясениям, вызванным кризисом, в отличие от большинства стран с развивающимися рынками, которые смогли вернуться к устойчиво высоким темпам роста. После периода небольшого оживления, роста в 2011-2012 гг., развитие экономики довольно резко замедлилось. К осени 2013 г. ситуация в российской экономике свидетельствовала о стагнации и рисках дальнейшей рецессии. По данным Центрального Банка России, в 1-3 кварталах 2013 г. экспорт товаров сократился на 1,3% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г., причем произошло это за счет снижения объемов нефтегазового экспорта на 4,6%, в результате доля сырой нефти, нефтепродуктов и природного газа в структуре экспорта достигла рекордного уровня 67,3%. Таким образом, тенденция к усилению сырьевой ориентации российского экспорта, характерная для всего периода с начала глобального кризиса, получила в 2013 г. новый импульс. Параллельно с этим чистый вывоз капитала частным сектором в 2013 г. достиг 48,1 млрд. долл., отражая дальнейшее сокращение объема ресурсов, потенциально доступных для инвестиций в российскую экономику.<sup>15</sup>

В таком положении российской экономике приходится использовать лишь собственные мощности и проводить реформы, чтобы привлечь иностранные инвестиции в ключевые для страны отрасли. Президент РФ Владимир Путин ещё в мае 2012 г. подписал указ «О долгосрочной государственной экономической политике». Однако, несмотря на принятые меры, такие как: упрощение таможенных и налоговых процедур, прогресс в вопросах регистрации собственности, предприятий, установление исчерпывающего перечня разрешительных документов на строительство и т.д., ситуация не улучшилась.<sup>16</sup> В 2014 году инвестиционный климат в России значительно ухудшился под влиянием, как политических, так и экономических факторов. В свете произошедших событий на политической арене и введения санкций против Российской Федерации инвестирование в экономику государства существенно снизилось, это было обусловлено трудно предсказуемой геополитической ситуацией, в том числе в случае возможной эскалации конфликта.

В 2015 году ситуация не улучшилась, так как к традиционным проблемам добавилась неблагоприятная экономическая ситуация, связанная с продолжением падения курса рубля и цен на нефть, а также санкциями.

Так, по данным последнего исследования Bloomberg Markets Global Investor Poll, в котором участвовали трейдеры, банкиры и менеджеры по денежным операциям, экономику России назвали наименее привлекательной для инвестиций из всех восьми крупнейших мировых экономик.<sup>17</sup>

Однако, по мнению многих экспертов, основными причины такого положения дел не политические, а экономические. Одной из ключевых проблем можно считать широкий теневой рынок труда и низкие стандарты трудовых отношений, что по прошествии десяти лет, может привести к еще большему дефициту профессиональных кадров, который приобретет системный характер.<sup>18</sup>

В последние годы существует тенденция вывода средств за пределы нашей страны, вначале они переводятся в конвертируемую валюту и оседают в иностранных банках. Это ведет к «оздоровлению» экономики зарубежных стран и в тоже время наносит ущерб национальной экономике, усиливая инвестиционный «голод», что ведет к дальнейшему ослаблению национальной валюты. Такая тенденция является одним из основных признаков неблагоприятного инвестиционного климата в государстве.

Причин утечки денежных средств из России множество. Во-первых, вывода деньги за рубеж, собственники отдельных российских компаний (экспортеров металла, предприятий нефтегазового сектора), благодаря высоким ценам на нефть, в последние годы имели возможность зарабатывать сверхприбыли. Во-вторых, весомая доля денежных средств, выводимых за пределы России, составляют коррупционные доходы. Огромное количество капитала было вывезено из нашей страны именно по причине «нечестного» способа его приобретения. Так, в своем обращении к Федеральному собранию 4 декабря 2014 года Владимир Путин предложил: «Провести полную амнистию капиталов, возвращающихся в Россию. Это значит, что, если человек легализует средства и

<sup>14</sup> Статья «Основные меры по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации» - Минэконом развитие.

<sup>15</sup> Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru/>

<sup>16</sup> Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 596 "О долгосрочной государственной экономической политике"

<sup>17</sup> Официальный сайт журнала Forbes. <http://www.forbes.ru/>

<sup>18</sup> Журнал «Бизнес России». Статья «Инвестиционный климат: есть куда расти».

имущество в Российской Федерации, он получит твердые правовые гарантии, не столкнется с уголовным или административным преследованием, к нему не будет вопросов со стороны налоговых служб и правоохранительных органов». Предложение президента направлено на избавление нашей экономики от «офшорной страницы в ее истории».<sup>19</sup>

Таким образом, несмотря на заметные усовершенствования в российской инвестиционной сфере, такие как увеличение доли прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, улучшение условий ведения бизнеса, инвестиционный климат в России остается неблагоприятным. Одним из способов решения такой ситуации может стать модернизация, повышение технологического уровня и увеличение производительности труда, что позволит России с ее развитой сырьевой экономикой и огромными запасами природных ресурсов стать менее зависимой от иностранных инвестиций, вложений, направленных на развитие передовых технологий, оборудования.

#### Список литературы

1. Журнал «Бизнес России». Статья «Инвестиционный климат: есть куда расти».
2. Инвестиции: учебное пособие/ Э.С. Хазанович. – М.: КНОРУС, 2011. – 320с.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru/>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития российской Федерации <http://economy.gov.ru/mines/main>
5. Официальный сайт компании «Консультант Плюс». <http://www.consultant.ru/>
6. Официальный сайт журнала Forbes. <http://www.forbes.ru/>
7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014
8. Статья «Основные меры по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации» - Минэконом развитие.
9. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 596 "О долгосрочной государственной экономической политике"
10. Шарина Г.А. Инвестиционный климат России: современное состояние, проблемы и пути развития // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 574.

## НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ГОСУДАРСТВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

**Господарев А.Н.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

На современном этапе развития мировой экономики региональный аспект международного сотрудничества становится одним из ключевых моментов для решения глобальной проблемы конкурентоспособности АПК. Эффективное функционирование региональных интеграционных объединений все в большей мере влияет на результативность экономической деятельности. При этом эффект взаимодействия усиливается при географической концентрации ведущих конкурентов одной отрасли.

Реализация возникающих в интеграционных объединениях дополнительных возможностей экономического роста зависит от эффективности сотрудничества и готовности к реальному взаимодействию. Углубление внешнеэкономического сотрудничества в той или иной конкретной форме должно способствовать росту конкурентоспособности конкретных национальных товарных или региональных рынков как сегментов мирового хозяйства.

Евразийский экономический союз Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России в настоящее время является наиболее эффективной моделью экономической интеграции на постсоветском пространстве, открытый для присоединения к нему, по мере готовности, новых членов, в первую очередь, из числа бывших советских республик. В государствах-членах ЕАЭС сосредоточен основной мировой потенциал пока еще не задействованных в сельскохозяйственном обороте пахотнопригодных земель. В частности, в России, по разным оценкам, это 20-30 млн. га. Их вовлечение в активный производственный процесс позволит странам Евразийского экономического союза внести весомый вклад в борьбу с решением глобальных проблем развития мировой экономики [2, с. 355].

---

<sup>19</sup> Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014



Тесные кооперационные связи в сфере АПК, традиционно существовавшие между государствами-членами ЕАЭС, базируются, главным образом, на межрегиональной специализации и размещении аграрного производства, сложившихся еще в советский период, исходя из природно-климатических особенностей и преимуществ каждого из государств в производстве и переработке той или иной сельскохозяйственной продукции. Несмотря на то, что в целом агроклиматический потенциал Армении, России, Белоруссии и Казахстана уступает западноевропейскому и североамериканскому, здесь также имеются регионы, где данные условия соответствуют высоким мировым стандартам – южные и черноземные области России, отдельные регионы Беларуси и Казахстана. Дополнительным позитивным фактором является географическая, культурная и институциональная близость участников национальных агропродовольственных рынков ЕАЭС, что формирует мощные стимулы к развитию агропромышленного производства [3, с. 103-104].

Государства-участники ЕАЭС занимают около 3,5% в мировом выпуске при большом преобладании российской экономики. Экономика России составляет около 87% от суммарного ВВП государств – участников ЕАЭС, Беларуси – чуть более 5%, Казахстана – около 8%. Регион является среднеоткрытым с точки зрения объемов внешней торговли. В целом отношение внешнеторгового оборота к ВВП в регионе составляет около 50%, что приблизительно соответствует открытости китайской экономики. При этом уровень открытости ЕАЭС превышает открытость таких стран, как Япония (22%), Индия (35%), США (25%), страны еврозоны (37%), и существенно уступает Германии (81%). Внутри ЕАЭС наиболее открытой является экономика Беларуси, товарный экспорт и импорт которой суммарно составляют около 146% ВВП, в то время как в России это соотношение находится на уровне 46%, в Казахстане – 70 %. В целом внешняя торговля государств – участников ЕАЭС составляет 2,9% мировой торговли. При этом традиционно регион имеет значительный внешнеторговый профицит. Экспорт государств – участников ЕАЭС составляет 3,6% от объема мирового товарного экспорта, что несколько превышает вес региона в мировом выпуске, доля импорта составляет 2,2% от мирового импорта [1].

Сельское хозяйство является одной из стратегических отраслей экономики государств – членов ЕАЭС, обеспечивающей продовольственную безопасность, а также влияющей на продовольственную безопасность в мире. По данным за 2014 год, государства-члены ЕАЭС занимают ведущие позиции по производству подсолнечника, сахарной свеклы, картофеля, пшеницы, мясной продукции, зерновых и бобовых культур, овощей и бахчевых. По экспорту пшеницы и ячменя государства-члены занимают 3-е место в мире, по экспорту ржи – 5-е место.

Исключительная значимость развития Евразийского экономического союза в сфере АПК связана с тем, что государства-члены ЕАЭС в совокупности образуют уникальный по своим размерам и протяженности транспортный коридор, напрямую связывающий Западную Европу с Китаем, Индией, государствами Центральной и Юго-Восточной Азии. В случае успешного инфраструктурного развития доставка продукции АПК по нему может значительно увеличиться, что в свою очередь, послужит дальнейшему расширению аграрного экспорта и производства, позволит гораздо успешнее решать задачи обеспечения региональной и глобальной продовольственной безопасности.

Вместе с тем, можно выделить ряд общих черт стран ЕАЭС, ограничивающих конкурентоспособность агропромышленного комплекса:

- искусственное сдерживание цен на сельхозпродукцию в целях обеспечения доступности продовольствия, что приводит к недополучению доходов зернопроизводителями и негативно влияет на их производственную, инвестиционную и инновационную активность;

- низкая динамика инновационного развития, включая внедрение достижений биотехнологий и технологий, адаптированных к глобальным изменениям климата. Для всех стран ЕАЭС характерна устаревшая производственная и технологическая база, медленное обновление основных фондов, низкие затраты на научно-исследовательские разработки, что приводит к чрезмерной материалоемкости и энергоемкости ряда ключевых производственных отраслей по сравнению с другими странами мира, существенному повышению себестоимости продукции АПК, ее удорожанию для конечных потребителей;

- отсутствие согласованности действий по оптимизации структуры производства и торговли (межстрановой и международной) продукцией АПК с учетом конкурентных преимуществ каждой из стран. В государствах-членах приняты на государственном уровне долгосрочные программы развития сельского хозяйства, но их положения не учитывают возрастающий уровень интеграции в рамках Таможенного союза, прогнозы развития аграрной отрасли государств-членов не в полной мере отражают потенциал общего аграрного рынка;

- инфраструктурные (транспортные, логистические, перерабатывающие, торговые и др.) ограничения внешней торговли продукцией АПК, особенно остро проявляющиеся в урожайные годы, когда железнодорожный, автомобильный, морской, речной транспорт, склады и элеваторы явно не справляются с

возросшими объемами перевозки и хранения, что приводит к потерям выращенного урожая и осложняет межгосударственные поставки продукции АПК как в рамках ЕАЭС, так и за его пределы;

- разнонаправленная страновая политика в отношении экспорта сельхозпродукции.

Анализ основных нормативно-правовых документов, регулирующих аграрную сферу (специальные законы республиканского/федерального уровня и госпрограммы развития сельского хозяйства или АПК на среднесрочный период) стран — членов ЕАЭС, однозначно указывает на приоритет национальных интересов над союзными.

При этом если Казахстан и Беларусь упоминают или учитывают членство в ЕАЭС хотя бы в отдельных мерах, общих положениях, то соответствующие российские акты составлены с полным игнорированием этого, что абсолютно недопустимо при действительном курсе на тесную интеграцию. Везде по тексту российской госпрограммы прописаны национальные интересы, нет мер по реализации даже согласованных с союзниками вопросов (интегрированная информационная система, прогнозные балансы, унификация обращения племенной продукции и др.). Здесь Россия подает отрицательный пример своим партнерам. В целом все страны в основополагающих документах, регулирующих аграрную сферу, имеют пункты о приоритетности импортозамещения, о необходимости поддерживать отечественный АПК, но не об общем аграрном рынке и импортозамещении продукцией из государств ЕАЭС. Все это по факту указывает на слабую ориентированность стран ЕАЭС на проведение единой аграрной политики.

Фактически государства - члены ЕАЭС не ориентируются на кооперацию в рамках стратегических программ развития АПК, что приводит к усилению противоречий между участниками интеграционного объединения, направлению национальных бюджетных и иных ресурсов на внутрисоюзную конкуренцию. Результатом указанных негативных тенденций является ухудшение структуры внешней торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием. Анализ внешней торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем за 2013-2015 годы показывает, что значительная часть ресурсов агропродовольственного рынка государств-членов ЕАЭС формируется за счет импорта, что свидетельствует о недостаточном уровне конкурентоспособности продукции стран ЕАЭС на рынках третьих стран.

Не определены механизмы согласования приоритетов и индикативных показателей развития сельскохозяйственных отраслей государств-членов, координации в сферах регулирования общего аграрного рынка, развития экспортного потенциала, научных разработок и технологической модернизации, унификации требований и правил в области ключевых аспектов аграрного производства (семеноводства, племенного животноводства), формирования единой системы информационного обеспечения и в ряде других сфер. В этой связи можно констатировать, что действующая договорно-правовая база Евразийского экономического союза не позволяет в полной мере обеспечить формирование общего аграрного рынка и продовольственную безопасность.

Необходимость решения данных проблем предопределяет объективную целесообразность более глубокой социально-экономической интеграции между странами ЕАЭС в вопросах устойчивого развития регионального агропромышленного производства и рынка исходя из взаимной заинтересованности в обеспечении стабильности и устойчивости функционирования агропромышленного рынка, эффективного использования каждой из стран конкурентных преимуществ исходя из специфики агроресурсного и научно-технического потенциала, достижения синергетического эффекта от согласованных мер поддержки и развития зернового производства, консолидации усилий по развитию агропродовольственного экспорта.

#### Список литературы

1. Концепция согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства [Электронный ресурс] [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_agroprom/agroprom/Pages/default.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/agroprom/Pages/default.aspx).
2. Мозолева Н.В. Императивы развития интеграционных процессов в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана // Бизнес в законе. № 6. 2012. С. 352-355.
3. Рау В.В. Россия в Таможенном союзе: аграрный аспект // Проблемы прогнозирования. № 1. 2013. С. 102-111.

## ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

**Хапилина Е.А.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

В условиях усиления кризисных явлений в мировой экономике, высокого уровня дискриминации российских экспортеров на внешних рынках и активизации санкционного противостояния России с зарубежными государствами, затрагивающего вопросы перемещения через таможенную границу отдельных категорий товаров все большую актуальность приобретает вопрос совершенствования деятельности таможенных органов государств-членов ЕАЭС по обеспечению экономической безопасности, направленной на:

- повышение устойчивости национальных экономик государств – членов Евразийского экономического союза в условиях усиливающейся глобальной и региональной конкуренции;
- формирование привлекательного инвестиционного климата на таможенной территории Евразийского экономического союза;
- обеспечение баланса между содействием международной торговли и обеспечением безопасности национальных интересов государств – членов Евразийского экономического союза.

Одновременное достижение поставленных стратегических целей невозможно без коренного пересмотра подходов к автоматизации деятельности таможенных органов. Требуется обеспечить переход от автоматизации деятельности должностных лиц таможенных органов (функций и операций таможенного инспектора) на национальном уровне к автоматизации реализации таможенных процедур на всей таможенной территории государств – членов Евразийского экономического союза как единых общих (сквозных) процессов.

Такой переход должен характеризоваться:

- уникальной идентификацией участников внешнеэкономической деятельности на таможенной территории Евразийского экономического союза;
- реализацией принципов «одного окна» и «однократного представления сведений» при взаимодействии участников ВЭД с таможенными и иными государственными органами;
- автоматической регистрацией и выпуском деклараций на товары с использованием системы управления рисками и дифференциацией участников внешнеэкономической деятельности.

Система регистрации и идентификации хозяйствующих субъектов (EORI – Economic Operator's Registration and Identification) внедрена и успешно функционирует в Европейском союзе, в целях упрощения процедур торговли, связанных с перемещением товаров через таможенную границу. Необходимо отметить, что регистрация в системе EORI не заменяет другие виды государственной регистрации, а дополняет их соответствующим идентификатором, используемым при совершении таможенных операций на территории Евросоюза.

Представляется актуальным создание аналогичной системы уникальной идентификации участников внешнеэкономической деятельности на территории ЕАЭС, с возможностью в перспективе ее интеграции с системой EORI. Создание такой системы упростит таможенные процедуры на территории Евразийского экономического союза (например, при заполнении таможенных документов, при формировании профиля участника ВЭД в системе управления рисками), а также облегчит деятельность резидентов Евразийского экономического союза на территории Евросоюза.

Перспективная схема информационного взаимодействия должна быть основана на реализации принципов «однократного представления сведений» при взаимодействии участников ВЭД с таможенными и иными государственными органами.

Перед Евразийской экономической комиссией стоит задача оптимизации уже сложившегося электронного документооборота и создание его для тех министерств и ведомств, которые не вовлечены в него в полной мере. Предстоит разработать единые формы документов, сообщений, форматов данных, стандартов и правил, определяющих интерфейсы информационного взаимодействия межведомственного и межгосударственного уровней. В этих целях необходимо обеспечить стандартизацию и унификацию реализации таможенных процедур с использованием информационно-программных средств на уровне национальных сегментов информационных систем таможенных органов и обеспечить формирование интегрированной информационной структуры юридически значимого межгосударственного обмена данными и электронными документами на таможенной

территории Евразийского экономического союза на базе Интегрированной информационной системы внешней и внутренней торговли.

Взаимодействие между всеми узлами Интегрированной информационной системы внешней и внутренней торговли должно обеспечиваться за счет создания и использования интеграционных сегментов, представляющих собой совокупность защищенной системы передачи данных и интеграционных шлюзов, входящих в состав каждого из узлов Интегрированной информационной системы внешней и внутренней торговли.

Не менее важной инновацией является автоматическая регистрация и выпуск деклараций на товары с использованием системы управления рисками и дифференциацией участников ВЭД.

Совершенствование технологии таможенного контроля в условиях криминализации сферы внешнеэкономической деятельности в России в целом и реализация технологии автоматического выпуска товаров предполагает применение автоматического выпуска исключительно к добросовестным участникам внешнеэкономической деятельности при одновременном усилении таможенного контроля в отношении участников ВЭД, характеризующихся высокой степенью риска и «фирм-однодневок».

В качестве критериев категорирования участников внешнеэкономической деятельности, в отличие от действующей в настоящее время системы, необходимо применять два блока индикаторов – надежности и финансовой устойчивости. К комплексу индикаторов надежности необходимо индикаторы, связанные с организационными аспектами деятельности участников ВЭД, позволяющими выявить у участника ВЭД признаки «фирмы-однодневки» (срок осуществления внешнеэкономической деятельности, форма государственной регистрации, формирование уставного капитала, количество и состав учредителей, наличие основных фондов) и индикаторы, связанные с взаимодействием участников ВЭД с таможенными и налоговыми органами (наличие задолженности по уплате таможенных платежей, нарушений таможенных правил, частота корректировок таможенной стоимости). Блок индикаторов финансовой устойчивости, направленный на прогнозирование выполнения участниками внешнеэкономической деятельности своих обязанностей на основе мониторинга их финансового состояния, должен включать коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности, покрытия основных средств, обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент автономии.

Реализация рассмотренных инновационных подходов позволит обеспечить переход от использования в таможенных органах учетных, статистических, информационно-справочных и информационно-расчетных систем, выполняющих запросы должностных лиц таможенных органов, к применению автоматических и интеллектуально-управляющих информационных систем, контролирующих выполнение таможенных процедур и обеспечивающих совместно с должностными лицами таможенных органов проведение таможенного оформления и контроля. Достижение сформулированных стратегических целей и получение обозначенных результатов возможно только при совместной, постоянной и конструктивной работе должностных лиц Евразийской экономической комиссии, таможенных и иных государственных органов государств – членов Евразийского экономического союза, а также и добросовестных участников ВЭД.

## ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

**Хапилин А.Ф.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Являясь частью регионального социально-экономического комплекса, «слепком» фундаментальных пространственных характеристик внешнеэкономического комплекса страны, таможенные органы способны в существенной мере изменять параметры внешнеэкономического развития государства, оказывать преобразующее воздействие на содержание сложившихся в конкретных пространственных структурах внешнеэкономических отношений. В условиях рыночных преобразований инструменты механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности становятся основным рычагом воздействия на ход экономических и социальных процессов в регионе, а ключевыми направлениями являются развитие экспортного потенциала, создание транспортно-логистической инфраструктуры для осуществления внешнеэкономических операций.

Одним из наиболее важных аспектов активной интеграции России в мировое хозяйство считается проблема низкой внешнеэкономической активности большинства субъектов РФ, обусловленной асимметрией в уровнях развития российских регионов, различиями в их ресурсной и инфраструктурной обеспеченности, и низкой степенью вовлеченности отдельных регионов во внешнеэкономический процесс. Для России роль

приграничных регионов особенно значительна, поскольку страна занимает первое место в мире как по протяженности государственных границ, так и по числу приграничных стран. Общая протяженность сухопутных границ России – около 14 тыс. км. Федерации. Чрезмерная концентрация процессов таможенного оформления в крупных экономических центрах приводит к тому, что инфраструктура приграничных районов, через которые вывозятся и поступают внешнеторговые грузы, развивается по остаточному принципу. Рост внешнеторгового оборота Российской Федерации с каждым годом лишь усиливает неравномерность инфраструктурного развития между внутренними и приграничными субъектами Российской Федерации, приводя к нерациональной концентрации всех видов деятельности в крупных мегаполисах и деградации приграничных регионов страны.

Особенности территориально-экономической структуры России обусловили тенденцию преимущественного таможенного оформления товаров в крупных городах и незначительные объемы приграничных таможенных органов в общем объеме таможенного оформления товаров. Подавляющая часть ввозимых товаров из пункта пропуска направляется по процедуре таможенного транзита во внутренние таможенные органы с последующим помещением на склады временного хранения, где товары проходят таможенное оформление, а затем реализуются конечному получателю и потребителю. При этом зачастую транспортные потоки ввозимых товаров и товаров, выпущенных в свободное обращение, направлены навстречу друг другу. Таким образом, размещение таможенных постов, производящих оформление внутри городов, усиливает транспортные проблемы. Ситуация усугубляется отсутствием эффективно работающего законодательства, запрещающего или существенно ограничивающего необоснованный въезд грузового транспорта на территорию городов. Результатом сложного переплетения данных пространственно опосредованных процессов становится неоптимальная территориальная организация механизма таможенного регулирования ВЭД, приводящая к нерациональному использованию транспортных средств, повышенной нагрузке на транспортную сеть городов и неблагоприятной экологической обстановке. Таможенные органы, исчерпав имеющиеся ресурсы, не могут обеспечить возрастающие потребности участников международной торговли в быстром и качественном государственном контроле.

Снижение транспортной нагрузки на города за счет переноса таможенного оформления обуславливает необходимость проведения таможенными органами мероприятий по изменению месторасположения или реорганизации «внутренних» таможенных постов и созданию крупных центров электронного декларирования. При этом зачастую решения о ликвидации каких-либо таможенных органов вызывают негативную реакцию у отдельных участников ВЭД, представителей около-таможенных структур, глав муниципальных образований и субъектов РФ. Однако, реалии таковы, что существование в крупных городах ряда таможенных органов с незначительными объемами декларирования является нерациональным и непозволительной роскошью для государства в условиях финансово-экономического кризиса.

Для успешного решения накопившихся проблем необходима консолидация усилий как государства, так и бизнес-структур. Требуется совершенствование нормативной правовой базы, согласованное развитие таможенной, транспортной, инженерной, информационно-технической и социальной инфраструктуры в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации. Гармонизация интересов государства в лице таможенных органов и представителей бизнес-сообщества, синхронизация их действий предполагает придание им программного характера, использование механизмов государственно-частного партнерства. Это позволит получить мультипликативный эффект и обеспечить рациональное расходование ресурсов.

Характер поставленных задач показывает, что они отвечают критериям для решения их в рамках отдельной целевой программы: длительный временной период выполнения программы, невозможность её выполнения только за счёт средств государства или частного сектора, большая доля работ по созданию инфраструктурных объектов, необходимость межотраслевой координации, координации государственных структур федерального и регионального уровней, государственных структур и частных предпринимателей.

Значительная протяжённость государственной границы Российской Федерации, большое количество пунктов пропуска через государственную границу, сложившаяся на данный момент топология объектов таможенной и таможенно-логистической деятельности, необходимость крупных инвестиций в преобразование транспортной (особенно на железнодорожном транспорте) и таможенно-логистической инфраструктур, оптимизация технологических процессов, вопросы, связанные с созданием Таможенного союза – факты, свидетельствующие о проблематичности решения поставленных задач вне рамок программно-целевого метода.

Применение программно-целевого метода направлено на повышение результативности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации.

Основными недостатками и издержками подхода к организации таможенного оформления и таможенного контроля в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации, без использования программно-целевого метода являются:

- невозможность определения и формирования единых целевых показателей (индикаторов), необходимых при выборе всего комплекса предполагаемых к реализации мероприятий, обеспечивающих решение поставленных проблем;

- сложность оценки эффективности предполагаемых изменений из-за отсутствия единых целевых показателей (индикаторов), связанных с реализацией мероприятий и их финансированием;

- невозможность полного и эффективного использования системного и комплексного подходов при формировании состава предполагаемых к реализации мероприятий;

- нескоординированность проводимых мероприятий по целям, задачам, срокам и приоритетным конечным результатам, осложняющая определение оптимальной последовательности их реализации;

- недостаточный уровень администрирования и управления ресурсами, выделенными для решения поставленных проблем, и вследствие этого неэффективное использование финансовых ресурсов;

- неурегулированность вопросов межведомственного взаимодействия и координации при осуществлении государственного контроля перемещения товаров в изменившихся условиях.

Как следствие, решение поставленных проблем традиционными методами без использования программно-целевого планирования может привести к увеличению сроков достижения необходимых результатов и нецелевому использованию финансовых средств.

Использование программно-целевого метода позволит обеспечить согласованность выполняемых мероприятий по времени, приоритетности, объемам финансирования и контроль их эффективности.

Данные обстоятельства определяют необходимость создания единого программного механизма, предусматривающего развитие таможенной, транспортной, инженерной, информационно-технической и социальной инфраструктуры в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации. При этом строительство таможенно-логистических терминалов должно осуществляться бизнес-сообществом с использованием механизмов государственно-частного партнерства и с детальной проработкой правовых и организационных аспектов инвестиционных схем. Это позволит существенно снизить нагрузку на федеральный бюджет и сформировать институциональную основу для обеспечения финансовой реализуемости инвестиционных проектов при привлечении внебюджетного финансирования.

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

### **АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ РЕЙТИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЁМЩИКА**

**Кукса Д.В., Яковенко С.Н.**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Краснодар

В настоящее время отечественные банки разрабатывают и применяют собственные рейтинговые методики оценки кредитоспособности предприятий – заёмщиков в соответствии с методологическими рекомендациями Банка России. [1] Однако основополагающим фундаментом данных методик по-прежнему является опыт европейских банков, что вызывает некоторые трудности их качественной адаптации к практике оценки кредитоспособности российских заёмщиков.

В частности, подобные рейтинговые методики, по мнению Щербаковой Т.А., не учитывают российскую специфику – массовость искажения показателей финансовых отчётностей предприятий, низкий уровень кредитной культуры, закрытый характер деятельности компаний от средств массовой информации, что, в свою очередь, отражается негативно на статистических данных. Такого рода упущения в адаптации рейтинговых моделей в итоге оказывают отрицательное влияние на качество кредитного портфеля кредитных организаций. [6]

Согласно Ковалёву П.П., рейтинговые методики кредитоспособности подразумевают анализ предприятия – заёмщика по нескольким источникам: исследование финансовой отчётности, ключевых характеристик функционирования, юридических бумаг, объектов обеспечения. Подобные данным характеристикам параметры,

такие как: деловой престиж, уровень менеджмента носят по большей части субъективную оценку. Анализ нефинансовых факторов деятельности субъекта часто сводится к минимуму или не проводится вообще. Игнорирование нефинансовых критериев может привести к положительной оценке платёжеспособности субъекта даже при его отрицательной кредитной истории или негативной деловой репутации. [3]

В связи с этим в банковской деятельности всё большую роль начинает играть оценка нефинансовых показателей деятельности заёмщика. К таким аспектам можно отнести:

1. Общие сведения о заёмщике – период деятельности, деловой престиж, денежные потоки, устойчивость учредителей и пр.
2. Оценка деятельности заёмщика – уровень диверсификации, степень спроса на товарную продукцию, услуги, отношения с поставщиками.
3. Кредитная история в кредитных организациях.

Несмотря на вышесказанное, в качестве основных финансово – экономических коэффициентов в российской банковской практике оценки кредитного рейтинга используются коэффициенты финансовой независимости, оборачиваемости, ликвидности и рентабельности. [4]

Имеется множество рейтинговых методик оценки кредитоспособности заёмщика с различным комплектом применяемых в них коэффициентов. Среди наиболее известных и популярных в российской банковской практике можно выделить методики рейтинговой оценки А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, Л.Н. Донцовой и Н.А. Никифоровой, методика Е.В. Неволиной.

Так, методика А.Д. Шеремета и Е. В. Негашевой состоит в сопоставлении показателей анализируемого предприятия с аналогичными показателями образцового предприятия или эталонного. Финансово-хозяйственное функционирование любого предприятия отличается многомерным видом характеризующих его показателей. Уровень близости или удалённости от эталонного предприятия обуславливается расчётом комплексного показателя, тождественному понятию промежутка между пунктами в многомерной области. Исходя из этого, расчёт рейтинговой оценки организации складывается не на базе субъективных мнений специалистов, а в результате соотнесения с лучшими показателями по всей совокупности анализируемых предприятий. [5]

Рейтинговая методика Л.Н. Донцовой и Н.А. Никифоровой использует в качестве основных показателей для оценки кредитоспособности предприятия – заёмщика следующие коэффициенты, представленные в Табл.1.

Таблица 1

Методика рейтинговой оценки Донцовой и Никифоровой

Показатель	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс	6 класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25-20,00	0,20-16,00	0,15-12,00	0,10-8,00	0,05-4,00	< 0,05
Коэффициент промежуточной ликвидности	1,00-18,00	0,90-15,00	0,80-12,00	0,70-9,00	0,60-6,00	< 0,05
Коэффициент текущей ликвидности	2,00-16,50	1,90-1,70 15,00-12,00	1,60-1,40 7,50-10,50	1,30-1,10 6,00-3,00	1,00-1,50	< 1,0
Коэффициент финансовой независимости	0,60-17,00	0,59-0,54 12,00-15,00	0,53-0,43 11,40-7,40	0,42-0,41 6,60-1,8	0,40-1,00	< 0,4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,50-15,00	0,40-12,00	0,30-9,00	0,20-6,00	0,10-3,00	< 0,1
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,00-15,00	0,90-12,00	0,80-9,00	0,10-6,00	0,60-3,00	< 0,05
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	< 18

Возможному итогу по каждому показателю коэффициента соответствует определённое значение шкалы границы и присвоение соответствующего класса кредитоспособности. Согласно методике, чем выше класс, тем ниже финансовая устойчивость анализируемого предприятия. [2]

Информационной основой анализа по рейтинговой методике Е.В. Неволной служат баланс предприятия (форма №1) и отчёт о финансовых результатах (форма №2) на три последние отчётные даты. Обязательными являются сведения по оборотам по расчётному счёту организации – заёмщика.

Для нахождения по данной методике рейтинговой оценки кредитоспособности предприятия рассчитывается синтетический коэффициент кредитоспособности, позволяющий отнести предприятие к той или иной группе.

Для определения синтетического коэффициента необходимо найти следующие показатели:

1. Коэффициент покрытия ( $K_1$ )  

$$K_1 = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$
2. Коэффициент ликвидности ( $K_2$ )  

$$K_2 = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$
3. Коэффициент автономии ( $K_3$ )  

$$K_3 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$$
4. Коэффициент денежной компоненты в выручке ( $K_4$ )  

$$K_4 = \frac{\text{Кредитовый оборот по р/с} - (\text{кредиты} + \text{возвращённые депозиты})}{\text{Выручка от реализации} + \text{прочие доходы}}$$
5. Коэффициент рентабельности активов ( $K_5$ )  

$$K_5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные активы}}$$

В Табл.2 показан удельный вес каждого представленного коэффициента в синтетическом показателе кредитоспособности.

Таблица 2

Удельный вес финансовых коэффициентов в синтетическом показателе кредитоспособности

Показатель	Ограничение	Вес, %
Коэффициент покрытия ( $K_1$ )	1	20
Коэффициент ликвидности ( $K_2$ )	2	10
Коэффициент автономии ( $K_3$ )	1	15

Продолжение таблицы 2

Коэффициент денежной компоненты в выручке ( $K_4$ )	1	25
Коэффициент рентабельности активов ( $K_5$ )	1	30

После происходит расчёт самого интегрального коэффициента кредитоспособности по следующей формуле:

$$K_{и.к.} = (K_1) \times 0,20 + (K_2) \times 0,10 + (K_3) \times 0,15 + (K_4) \times 0,25 + (K_5) \times 0,30 \quad (1)$$

В качестве определения уровня кредитоспособности предприятий на основе интегрального коэффициента Е.В. Неволной предполагается следующая шкала:

- > 60 – высокая кредитоспособность
- 50 – 60 – хорошее финансовое состояние
- 40 – 50 – удовлетворительный уровень
- 30 – 40 – предельный уровень
- < 30 – кредитоспособность ниже предельной

Анализ российских рейтинговых методик оценки кредитоспособности заёмщика показал различные подходы к организации данного процесса и позволил выявить их слабые стороны.



Во многих методиках не уделяется внимание построению матриц изменения рейтингов. Необходимость построения подобных матриц, по мнению Н.И. Яшина, российскими кредитными организациями будет способствовать поднятию оценки кредитоспособности заёмщика на качественно иной научный уровень, а также позволит привести внутренние нормы банковского анализа в соответствие с международными, что, в свою очередь, ускорит их адаптацию к новым требованиям достаточности капитала. [7]

Также, с нашей точки зрения, различия в количестве классов рейтинговой оценки у разных банков не дают возможность исследовать значения кредитного риска по организациям каждого класса на постоянной основе, применять для целей банковского анализа информацию, накопленную за многолетний период работы в данной сфере всемирных рейтинговых агентств. Применение банками точно установленного количества классов приведёт принципы оценки кредитоспособности в соответствие с мировой практикой банковского дела.

По нашему мнению, стоит отметить приверженность рассмотренных ранее отечественных рейтинговых методик оценки кредитоспособности к использованию только количественных показателей – финансовых коэффициентов, что уменьшает эффективность оценки кредитоспособности потенциального заёмщика.

Мы полагаем, необходимость интерпретации качественных показателей в дополнение к количественным показателям улучшит качество полученных результатов оценки кредитоспособности. Сложность здесь скрыта в интерпретации подобных показателей, чему виной субъективизм оценки. Однако необходима разработка и применение в банковской отрасли таких показателей. Добавление в состав финансовых коэффициентов рассмотренных нами рейтинговых методик подобных нефинансовых коэффициентов, характеризующих в целом деловую репутацию заёмщика, его кредитную историю позволит создать более качественную характеристику потенциального заёмщика для банка при принятии решения о выдаче кредита.

Необходимо также учитывать в российских банковских рейтинговых моделях оценки кредитоспособности заёмщика отрасль функционирования проверяемого корпоративного заёмщика, среднеотраслевые значения, что обусловлено специфическими условиями работы предприятий различных отраслей экономики. Российские банки должны в большей степени полагаться на внешние источники информации, и в случае отсутствия таковых инициировать их появление.

#### **Список литературы**

1. Положение Банка России от 20 марта 2006 г. N 283–П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери" (с изм. и доп.); Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254–П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (с изм. и доп.).
2. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчётности [Текст]/Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова – М.: Дело и сервис, 2003. – 421 с.
3. Ковалёв П.П. Банковский риск-менеджмент [Текст]/ П.П. Ковалёв – М.: КНОРУС, 2009. – 517 с.
4. Мамаева Д.С. Об оценке кредитоспособности банковских заёмщиков [Текст]/ Д.С. Мамаева// Банковское дело, 2010 – №8. – с.52-57.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]/А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2009. - 357 с.
6. Щербакова Т.А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заёмщика [Текст]/ Т.А. Щербакова// Финансы и кредит, 2009 – №22. – с. 47-54.
7. Яшина Н.И. Теоретические и методические аспекты определения кредитоспособности организации [Текст]/ Н.И. Яшина// Финансы и кредит, 2012 – №37. – с. 52-60.

## **ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИИ**

**Шипилова Т.В., Деревянко С.И.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

На современном этапе развития экономических отношений отечественная банковская сфера испытывает серьезные трудности в организации своей деятельности в условиях санкций США и ЕС, которые сочетаются со сложной экономической и геополитической ситуацией. Сложности в реализации своей деятельности испытывают практически все отечественные банки и даже такие системообразующие банки, как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и др. поскольку на их долю приходится большая доля активов сектора экономики (около 70%). [1]

При анализе влияния санкций на развитие банковской системы в 2014 г., ЦБ РФ отметил, что основной проблемой является потеря внешнего рынка заимствований, т.е. источника относительно дешевых и долгосрочных средств, а также снижения рейтинга российских банков.

Центральным Банком также были названы и косвенные эффекты: снижение доверия населения к отечественным банкам, потеря спроса на долгосрочные вложения и кредиты и др.

Можно выделить ряд проблем, с которыми приходится сталкиваться российским банкам в настоящее время.

Это, прежде всего, снижение ликвидности в банковской сфере, которое возникло в результате изъятия населением сбережения.

Для решения данной проблемы банками предпринимается стратегия к уменьшению процентных ставок, расширения сфер своей деятельности, созданию совершенно новых банковских продуктов. В тоже время Банк России проводит снижение ключевой ставки и нормативов обязательных резервов, с одной стороны данные меры помогут сохранить ликвидность в банковской сфере, но с другой стороны возможно ускорение темпов инфляции, что несомненно повлечет негативный эффект для банков.

Также следует отметить, проблему обесценивания банковских активов, возникшую вследствие снижения курса рубля и повышения темпов инфляции. Для решения данной проблемы отечественные банки повышают ставки по кредитам для бизнеса, что вызывает сокращения спроса на них и ухудшения экономических условий для ведения бизнеса.

Третьей проблемой является снижение прибыли банков и потребность в докапитализации. Альтернативным вариантом решения данной проблемы является переориентирование своей деятельности на рынки Китая и Индии, что и было предпринято такими системообразующими банками как Сбербанк и ВТБ.

В организации международной деятельности банков также имеется ряд проблем, такие как ограничение рефинансирования внешних займов, снижения лимитов по всем операциям, даже не попадающим под санкции (свопы, краткосрочные кредиты), задержки в платежах в иностранной валюте и др.

Имеет место проблема снижения доходности банков от ВЭД. Так за 2014 г. отечественные банки разместили евробондов на 21,5% меньше, на более высокую доходность и на более короткие сроки, но после введения санкций данные размещения практически прекратились. [2]

Увеличивается стоимость фондирования банков, межбанковского кредитования из-за закрытия внешних публичных рынков и роста стоимости заимствований на внутреннем рынке, при этом отмечается рост доходности по корпоративным и розничным депозитам, (15% от показателя прошлого года), также отмечается низкий рост вкладов граждан за 2015 г (8,5% год к году и всего 2% с начала года). [3]

Для решения проблемы негативного влияния санкций на отечественную экономику, российскими банками была предпринята стратегия выхода на азиатские рынки, которые сопоставимы по объемам с европейскими (около 50 млрд. долл.). [1] Как отмечает агентство S&P, деятельность российских банков в этой сфере ограничивается частным размещением долговых обязательств, при низком объеме таких сделок невозможно решение всех имеющихся проблем в банковском секторе. В этом случае, необходимо увеличивать масштабы деятельности отечественных банков и степень их взаимодействия с азиатскими партнерами.

Так, банк ВТБ заключил ряд договоров с Agricultural Bank of China (ABC) о сотрудничестве в области производственно- финансовых инструментов.

Agricultural Bank of China (ABC) является одним из крупнейших банков Китая, при этом имеет крупную филиальную сеть в Пекине, Сингапуре, Гонконге, Токио, Франкфурте, Дубае, Сиднее, Сеуле и Нью-Йорке. Сотрудничество банка ВТБ с ABC позволит значительно расширить сеть операций в области хеджирования валютных и процентных рисков клиентских сделок, казначейских операций банка и совершать такие сделки как опционы, форварды, свопы с офисами банка ABC.

Для развития партнерских отношений, реализации совместных проектов, а также торговли между Российской Федерацией и Китаем, банк ВТБ и China Development Bank Corporation (CDB) заключили ряд договоров в области финансово- кредитного сотрудничества.

В рамках сотрудничества банки договорились об обслуживании торговых потоков между Россией и Китаем на общую сумму более 12 млрд. юаней [4]. Вместе с тем, банки примут участие в развитии инфраструктурных и финансовых возможностей в совместных экономических зонах «Экономический Пояс Шелкового Пути» и «Морской Шелковый Путь XXI века».

Представляется, что решить проблему резкой потери прибыли от введенных санкций российским банкам поможет стратегия введения принципиально новых операций. Так, Сбербанк и ВТБ привлекают европейских клиентов через онлайн- банки.

VTB Direct — онлайн-банк, ориентированный на привлечение депозитов частных лиц, работает в Германии и во Франции с конца 2011 года. К концу 2014 года объем депозитов, привлеченных VTB Direct, составил 3,9 млрд евро. В пресс-службе ВТБ24 сообщили, что к концу 2013 года портфель составлял €2,5 млрд. Получается, за санкционный 2014 г. банк привлек €1,4 млрд. [4] Центральный Банк РФ и государственные фонды стараются поддержать банковский сектор, так с начала 2014 г. года объем привлеченных банками средств ЦБ увеличился на 27% (за год - почти на 80%) и превысил 5,6 трлн руб [2], но при этом данный ресурс ограничен - лимит привлечения от ЦБ и Министерства Финансов Российской Федерации равен 320 млрд. руб. [5]

Что бы поддержать банковский сектор, Правительство РФ выделило более 850 млрд. руб. субординированных кредитов для системообразующих банков [5], подготовлен ряд законодательных мер, которые позволят снизить уровень процентных ставок по кредитам и увеличить кредитные вложения.

Проблемы в банковской сфере неразрывно связаны с проблемами, нарастающими как в национальной, так и мировой экономике. Поэтому, представляется, что в ближайшие годы большинство банков не выйдут на досанкционные объемы деятельности. Для повышения своей конкурентоспособности банки могли бы укрупнить банковский капитал (через слияние нескольких банков), перейти к кредитованию производства новейших технологий, предприятий, занимающихся альтернативной энергетикой, «встроенных» в шестой технологический уклад, сотрудничать с государственными техкорпорациями.

#### Список литературы

1. Standard & Poor's (S&P)- standardandpoors.com
2. Электронный ресурс «ВЕДОМОСТИ» - <http://www.vedomosti.ru>
3. Сайт информационного издания Банки.ру- [www.banki.ru/](http://www.banki.ru/) [4]
4. Официальный сайт группы ВТБ: [www.vtb.ru/](http://www.vtb.ru/)
4. Сайт Министерства финансов Российской Федерации- [minfin.ru](http://minfin.ru)

## СЕКЦИЯ №8.

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

#### PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF RESEARCH RESULTS IN KAZAKHSTAN

**Zhidebekkyzy Aknur**

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty

Commercialization is an attempt to profit from innovation by incorporating new technologies into products, processes, and services and selling them in the marketplace. For many new technologies, commercialization implies scaling up from prototype to volume manufacturing and committing greater resources to marketing and sales activities. In industries such as pharmaceuticals and aircraft, commercialization is also contingent on receiving product approval from relevant organizations. Manufacturers must assess the likelihood of securing funding from internal and external sources, their ability to develop or gain access to manufacturing equipment and supplies, and the size of potential markets. Without the proper infrastructure to support their efforts, firms cannot be assured of winning returns from their investment, and competitors with a better support infrastructure may be able to capture the market. Pioneers in a new market often lose out to imitators with better financing, infrastructure, and strategy.

Firms must be able to:

- 1) finance new technology ventures;
- 2) hire and train skilled scientists, engineers, managers, and production workers;
- 3) protect their innovation from imitators;
- 4) acquire or access complementary skills and technologies required to make an innovation useful;
- 5) gain market acceptance [1].

For an easier assimilation of the six themes that lead to the commercialization of innovations, following figure should be created (Figure 1). It shows how the six themes fit into the main activities of discovery, development, and deployment that broadly describe the process of innovation commercialization.

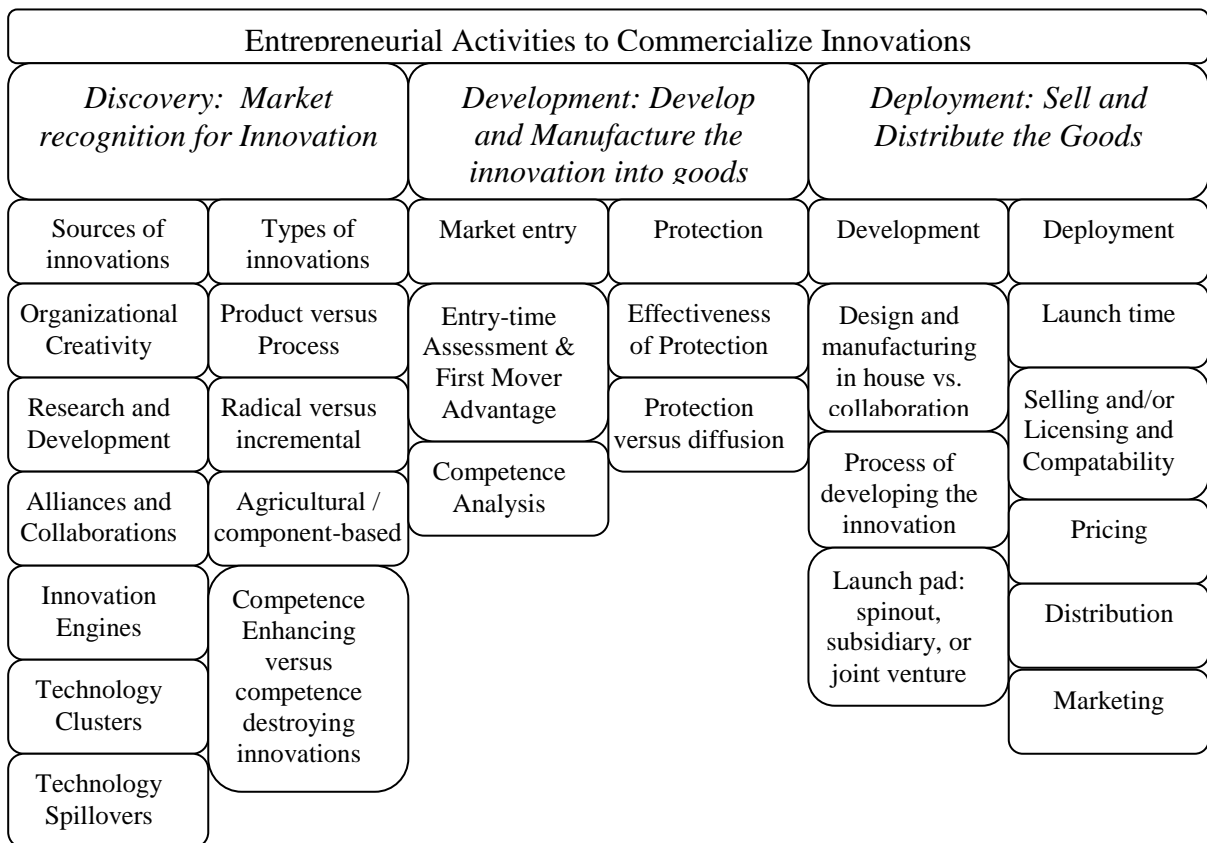


Figure 1 – Entrepreneurial steps to commercialization of innovations: themes from the extant literature [2]

Development of the innovation infrastructure began in 2003 with the establishment of the Centre for Engineering and Technology Transfer, merged in to the National Innovation Fund in 2011, having founded the first technology parks in 2004. Although technology parks were formally intended to develop all types of industry-science linkages (ISL), their actual knowledge intensity and impact on the diffusion of innovation has been somewhat limited. Their facilities have been used largely for business centre style activities (providing administrative support and consulting services, office rentals, laboratories, lecturing and exhibition facilities), and a recent evaluation concluded that technology park firms in Kazakhstan were not significantly more innovative than other firms [3].

A Technology Commercialization Project in Kazakhstan, financed by the World Bank over the period 2008-2012, seeks to improve the scientific performance and commercial relevance of research performed by inter-disciplinary teams of scientists selected through a transparent and competitive process. The project targets existing segments of national R&D capacity with potential, after restructuring, to produce internationally competitive scientific outputs (knowledge supply), linked to the national and foreign technology market (knowledge demand). Close linkages between the scientific institutes and private businesses are strongly encouraged by requiring compulsory co-financing arrangements (up to 25%). R&D quality is to be supported by international cooperation linkages, as well as by access to the latest laboratory equipment and the attraction of young, talented scientists. A newly established technology commercialization office is expected to support efforts to connect with markets.

The more quantifiable objectives of the project are defined through a set of output indicators, such as publishing activities and the number of licenses sold [4].

Currently, there are following main difficulties that hinder the development and commercialization of scientific and technological product:

1. The lack of clear guidelines for the choice of the direction of the search. In the first phase, you should identify the areas of science and research institutions, where to look for interesting and promising development.
2. The complexity of an adequate assessment of commercial technologies. If you ask the authors to present a business plan for its production, they are likely to present a plan to finance of their studies instead. Practically, we are dealing with the lack of a pragmatic view of the business by the authors to their development. Apart from the usual problems of adequate assessment in this case, prevent many factors related to intellectual products: the need for additional research, planning, research project, etc.
3. Personnel problem – R&D results commercialization process requires a comprehensive approach, effort and knowledge of a team of professionals, including qualified lawyers and appraisers.

4. The incompleteness of the majority of studies. A small amount of research is close to serial production. Funding for Kazakhstan science basically involves the provision of funds for research, and the introduction and commercialization of the results practically means not provided, resulting in many promising developments "stuck" at the stage of experimental samples [5].

Intellectual property rights (IPR) create basic incentives for the commercialization of research outputs and the development of ISL. The importance of these incentives is particularly high given the underdevelopment of knowledge entrepreneurship in the country. Despite some positive steps in this direction, there is still considerable potential to enhance the role of IPRs in Kazakhstan's innovative development. In particular, the low capacity of knowledge institutions to deal with IPR issues is a barrier to innovation. Improving the innovation impact of industry-science linkages (ISL) will require coordinated policy actions at all levels of the innovation system, employing a wide range of policy instruments as part of a systemic, comprehensive approach. ISL policy must reflect the specific characteristics of innovation agents on both the supply and demand sides of knowledge production and use. Factors which interfere to the successful commercialization of innovations are given in the table below.

Table 1

Terms for the development of commercialization and the factors hampering innovation activities in Kazakhstan

Terms of innovation	Factors hampering innovation activities
The demand for innovation	Underdevelopment of the national high-tech market; State erroneous position to warrant the incompatibility of fundamental research to the innovation process
Capacity development (achievements, personnel, infrastructure)	The lack of institution innovation managers, professional experience and knowledge in the field of commercialization of innovative structure
Incentives and motivation to engage in innovation activities	The lack of policies of state protectionism of national science, including the innovative grants, grants for youth and women; favourable conditions for venture capital funds
The legal, economic and organizational conditions	Inharmonious legislation on IP; the absence of a developed institute of public contracts; bureaucratic restrictions innovation as the costs of transition from a planned to a market economy; lack of regulation of product markets and related standards, competition rules

To improve commercialization, it seems to be crucial to build good relationships among all the functions involved directly (such as R&D) or in support roles. The task of creating the innovation infrastructure, part of which should be a single national technology innovation commercialization, designed to combine the departments and agencies, research centres, research institutes, expert organizations, private business and become the basis for a new national intellectualization project to society as a basis for economic growth. Considered above issues of creating conditions for the development of innovative infrastructure for the commercialization of research results define the objective necessity for further comprehensive study the problem and search for constructive mechanisms for its decision.

#### List of references

1. U.S. Congress, Office of Technology Assessment, Innovation and Commercialization of Emerging Technology, OTA-BP-ITC-165 (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, September 1995).
2. Datta, A., Reed, R., Jessup, L. Commercialization of Innovations: An Overarching Framework and Research Agenda. American Journal of Business, 2013, 28(2), pp. 147-191.
3. S. Radosevic and M. Myrzakhmet. Between vision and reality: Promoting innovation through techno parks in an emerging economy, Technovation, 2009, 29 (10), pp. 645-656.
4. United Nations. Innovation performance review of Kazakhstan. Geneva, 2012.
5. S. Muhamedzhanov. The main problem of science in Kazakhstan is lack of demand. Kursiv, 2014.
6. K.S. Mukhtarova, A.Zhidebekkyzy. Development of green economy via commercialization of green technologies: experience of Kazakhstan. JAFEB, South Korea, Seoul. Volume 2 number 4, 2015.

## СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

## СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

### АНАЛИЗ КРИЗИСА НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ КИТАЯ В 2015 Г

Бризицкая А.В., Лю Вэйцы

Дальневосточный Федеральный Университет, г.Владивосток

Экономика Китая является на сегодня одной из крупнейших в мире – за право лидерства она борется с таким гигантом как США. Причем по многим позициям Поднебесная уже вышла на первые места в мировой экономике.

В тоже время, ее фондовый рынок начал свое развитие относительно недавно – в конце 80-х годов XX в. Поэтому его масштабы и объемы по сравнению с другими рынками пока незначительны. Так, отношение рыночной капитализации к ВВП в Китае до сих пор составляет около 40% по сравнению, например, с США, где этот показатель превышает 140% (см. Рисунок 1).

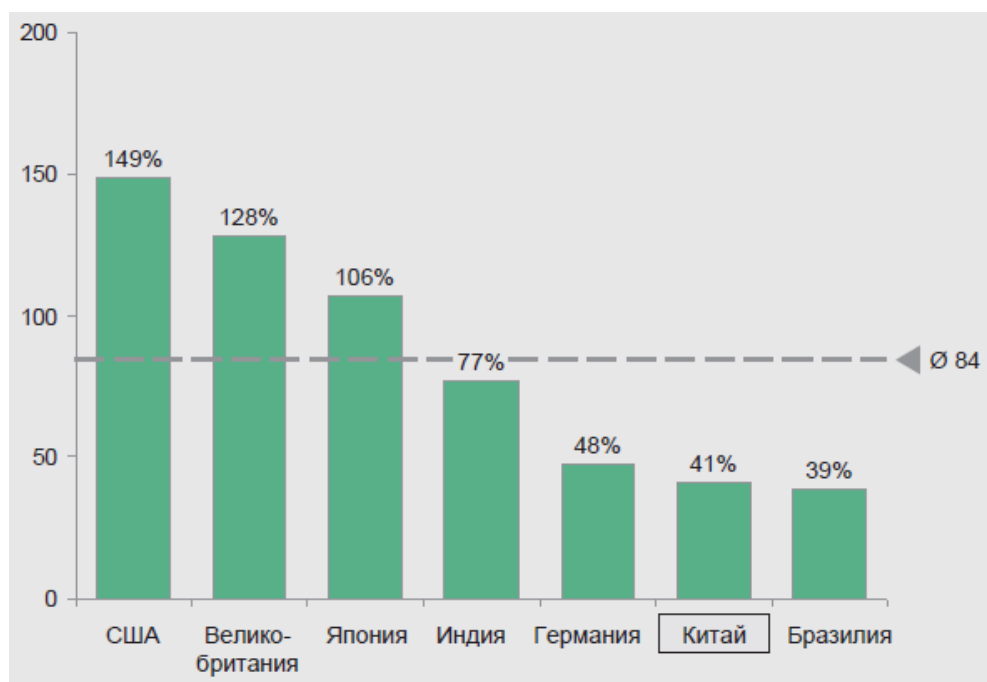


Рис.1. Отношение рыночной капитализации к номинальному ВВП в 2014 г. в разных странах

Источник: [3]

Примечание: данные по совокупной рыночной капитализации приведены по состоянию на 31.12.2014, учитывается только первичный листинг компаний в каждой стране; все показатели приводятся в местной валюте.

Не смотря на столь непродолжительное время работы рынок ценных бумаг (РЦБ) Китая уже успел пережить несколько кризисов, последний из которых произошел летом 2015 г.

С ноября 2014 г. по июнь 2015 г. наблюдался значительный рост (более чем в два раза) фондовых индексов на биржах Китая. Так, индекс Shanghai Composite Шанхайской фондовой биржи поднялся с 2506,86 (17 ноября 2014 г.) до 5045,69 (8 июня 2015 г.). Т.е. прибавка составила 30% с начала года -это семилетний максимум. В годовом выражении рост индекса превысил 120%.

Агрессивный рост китайского рынка, наблюдаемый в течение нескольких лет, прервался резким падением в июне 2015 г. после значительного «перегрева экономики» (см. Рисунок 2).

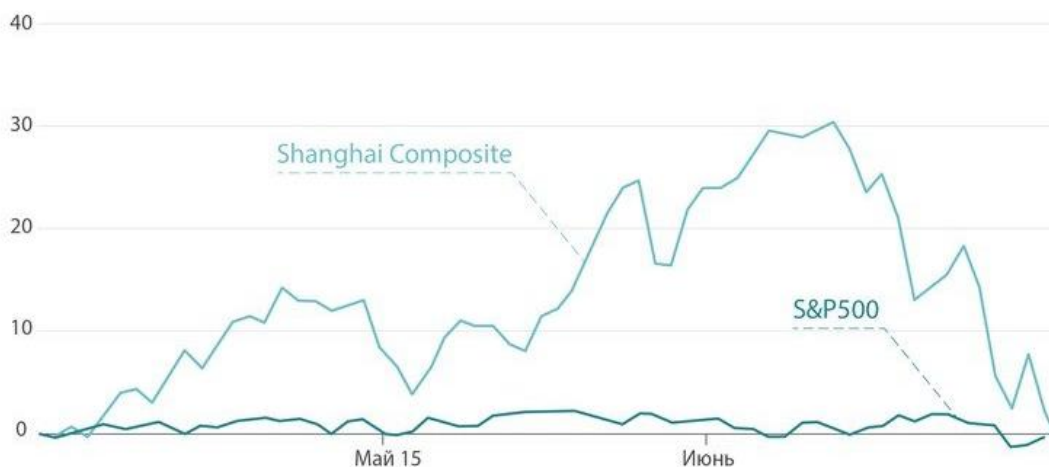


Рис.2. Динамика индексов Shanghai Composite и S&P500

Источник: [2]

К этому привело «надувание пузыря» фондового рынка из-за огромных инвестиций в акции, темп которых превысил темпы экономического роста и прибыли компаний.

Дело в том, что особенностью фондового рынка Китая является состав его участников, где большую долю занимают частные инвесторы – простые люди, зачастую не обладающие финансовой грамотностью. Именно они чаще всего поддаются всевозможным рыночным манипуляциям - их сделки в большинстве своем носят спекулятивный, часто экономически необоснованный, рискованный характер, а решения принимаются под воздействием рыночных слухов.

Как результат, на фондовом рынке КНР сложился свой самовоспроизводящийся механизм формирования кризиса: едва рынок начинает расти под воздействием благоприятных макроэкономических факторов, миллионы частных инвесторов «разогревают» рынок до предельных значений, что в конечном счете ведет к образованию «пузыря», когда биржевые котировки не соответствуют реальности и многократно превышают экономически обоснованные показатели. Прорыв «пузыря» неизбежен и может начаться под воздействием малозначительного события или рыночного слуха, в итоге начинается кризис фондового рынка. [1]

Не стал исключением и кризис 2015 г. Усугубился он тем, что органы власти Китая стали проводить менее жесткую политику регулирования РЦБ. В частности, были разрешены так называемые маргинальные сделки, т.е. торговля «с плечом», дающая частным инвесторам возможность осуществлять сделки на заемные средства, полученные от брокера, что значительно повышает как масштабы, так и риски торговли.

Они были разрешены Комитетом по ценным бумагам в 2012 г. сначала в качестве эксперимента в крайне ограниченном объеме, однако стоимость открытых маргинальных сделок к середине января 2015 г. выросла до 1,08 трлн юаней с 400 млрд юаней в июне 2014 г. К маю 2015 г. количество маргинальных счетов выросло до 7,2 млн, удвоившись за год. В среднем на торги «с плечом» приходится около 16% китайского рынка - это делает его крайне неустойчивым.

Кроме того, приток избыточной ликвидности на рынок акций произошел по таким каналам, как паевые инвестиционные фонды, фонды взаимных инвестиций, внебиржевой рынок или взаимное кредитование физических лиц (так называемое реег-to-реег кредитование). По оценкам экспертов, из этих источников на рынок могло поступить до 1,4 трлн юаней (225 млрд долл. США). [1]

Ну и наконец, «последней каплей», стало открытие прямого торгового канала между Шанхайской и Гонконгской фондовыми биржами (Shanghai-Hong Kong Stock Connect program), позволяющего инвесторам в КНР приобретать ценные бумаги, зарегистрированные на Гонконгской фондовой бирже, и, соответственно, гонконгским инвесторам - на биржах КНР. Реализацию этой схемы в определенной мере можно также рассматривать в качестве фактора образования кризиса.

Вся хронология событий кризисных дней на фондовом рынке Китая представлена в Табл.1.

## Хронология событий кризиса на фондовом рынке Китая в 2015 г.

Дата	События
27.06.15	Народный банк Китая понизил процентную ставку на 25 базисных пунктов. Брокерам разрешено выпускать краткосрочные облигации для финансирования выданных ими маржинальных кредитов.
29.06.15	Регуляторы объявляют, что пенсионные фонды могут вложить 30% своих активов (более 100 млрд долл.США) в акции.
01.07.15	Регулятор ценных бумаг КНР смягчает правила маржинальной торговли
	Шанхайская и Шэньчжэньская фондовые биржи на одну треть снизили гербовый сбор на операции с ценными бумагами
03.07.15	Китайский ЦБ увеличивает объем шестимесячного займа до 40 млрд долл.США, чтобы «стимулировать банки, которые могут оказать поддержку» слабым частям экономики
04.07.15	21 брокерская компания объявляет, что готова инвестировать 19,3 млрд долл.США в «голубые фишки», чтобы стабилизировать рынок, и не будет распродавать собственные активы
05.07.15	28 компаний, которые планировали выйти на IPO на Шэньчжэньской и Шанхайской биржах, сообщают, что откладывают размещение и возвращают капитал инвесторам
	ЦБ объявляет, что начнет вкладываться в China Securities Finance Corp. — компанию, которая специализируется на маржинальной торговле
06.07.15	Руководители фондов взаимных инвестиций обещают поддерживать рынки собственным капиталом
08.07.15	На открытии торгов индекс Шанхайской фондовой биржи Shanghai Composite упал почти на 7% – до отметки 3467.4 пункта. Индекс торговой площадки в Шэньчжэне (Shenzhen Component) – потерял на открытии более 4%, снизившись до 10870,14 пункта
	С целью пресечь дальнейшие массовые продажи акций со стороны «корпоративных инсайдеров», введен шестимесячный мораторий на продажу акций публичных компаний акционерами (включая топ-менеджеров) с пакетом более чем 5%.
10.07.15	По данным агентства Reuters, более 500 листингованных на китайском рынке компаний объявили о приостановке торгов в Шанхае и Шэньчжэне. Таким образом, число приостановивших торги компаний в Китае достигло 1.3 тыс., а в целом приостановка коснулась 45% рынка.

Источник: составлено авторами по [2]

С началом кризиса финансовые регуляторы страны оперативно задействовали широкий перечень антикризисных мер, в том числе был принят ряд достаточно жестких решений нерыночного характера. Так, решением Государственного комитета по контролю и управлению государственным имуществом подведомственным ему государственным компаниям запрещено продавать свои акции на фондовых биржах на период аномальных рыночных колебаний.

Более 20 крупнейших брокеров заявили о готовности учредить стабилизационный фонд в размере не менее 20 млрд долл. США. Они инвестируют в него сумму, равную 15% собственных чистых активов. Средства будут направлены на покупку паев биржевых фондов (ETF), инвестирующих в крупные компании.

Наиболее масштабным антикризисным направлением стало вливание ликвидности в специализированное государственное агентство China Securities Finance (CSF), в задачи которого входит финансовая поддержка брокеров, в первую очередь в сегменте маржинального кредитования. Уже в июле 2015 г. CSF получила от Народного банка Китая и крупнейших коммерческих банков до 3 трлн юаней (483 млрд долл. США), которые будут направлены на пополнение ликвидности брокеров, а также массовую скупку акций и паев инвестиционных фондов на биржах.

В заключение необходимо отметить, что потрясения на фондовом рынке не могут нанести существенного ущерба финансовой системе Китая, так как она базируется на колоссальных ресурсах в виде сбережений населения и текущих средств предприятий, составляющих соответственно 76% и 59% ВВП (на конец 2014 г.). Также события на фондовых биржах Китая не способны затронуть российский финансовый рынок, так как институциональные российские инвесторы пока не работают на рынке акций Китая, и в целом инвестиционные потоки между двумя странами представлены незначительной величиной. [1]



### Список литературы

1. Вахрушин И.В. Кризис фондового рынка КНР 2015 года: мнение эксперта ИДВ РАН [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ifes-ras.ru/publications/online/1561-krizis-fondovogo-rynka-knr-2015-goda-mnenie-eksperta-idv-ran>
2. Китайский кризис и его возможные последствия для криптовалют [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://forum.bits.media/index.php?/topic/14815-kitaiskii-krizis-i-ego-vozmozhnye-posledstviia-d/>
3. BCG Review №36. Обзорение Октябрь 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.bcg.ru/documents/file199996.pdf](http://www.bcg.ru/documents/file199996.pdf)

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ В США

Заварин И.О.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

Главное богатство любого общества составляют люди, а конечным результатом экономического и социального прогресса выступает мера развития человека и удовлетворения его потребностей. Процессы быстрого обновления технологического базиса современного общества вызывают глубокие преобразования всех его сторон, приводят к изменению места и роли индивида в общественно-воспроизводственном процессе. Знания превращаются в главную производительную силу, а их носителем становится человек. По сути дела, в настоящее время происходит формирование глобального информационного общества, опирающегося на социально-ориентированную экономику смешанного типа.

Новые реалии обусловили возросший интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям. Это, в свою очередь, требует осмысления роли охраны здоровья и других и других сфер воспроизводства производительных способностей человека. Большие возможности в этом плане дает разработка категории “человеческий капитал”, позволяющей с единых позиций изучать многие явления рыночной экономики.

Все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал стал наиболее ценным ресурсом современного общества, гораздо более важным, чем природные ресурсы или накопленное материальное богатство. Ресурс здоровья – это основа и условие функционирования человеческого капитала. Хорошее здоровье является предпосылкой и следствием социального благополучия индивида и эффективного функционирования экономики в целом.

Вот почему научные исследования проблем повышения эффективности использования производительных способностей людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, являются не только актуальными, но и выдвигаются в разряд первоочередных. При этом особого внимания требует рассмотрение экономических аспектов охраны здоровья, поскольку эффективное производство и воспроизводство запасов здоровья является главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

“Человеческий капитал определяется как мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Все перечисленные составляющие глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом” [6, С. 7]. “Финансовые источники формирования запасов компонентов человеческого капитала представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,
- во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).
- в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей.

При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом” [4, С. 130].

По данным Всемирной Организации Здравоохранения, модель здоровья, обусловленная факторами риска, была разработана во второй половине XX века, в 70-е гг. советскими учеными Ю.П. Лисицыным, Ю.М.

Комаровым. «В соответствии с этой формулой от образа жизни зависит 50-55% здоровья, от состояния окружающей среды – 20-25%, от наследственности – до 15% и от деятельности органов и учреждений здравоохранения не более 10% (в последующем эту величину увеличили до 15%)» [5, С. 188].

Итак, ведение здорового образа жизни представляется основной составляющей производства запасов здоровья, в связи с чем необходимо рассмотреть категорию здоровый образ жизни. При рассмотрении «образа жизни» как экономической категории мы исходим из того, что в основе здорового образа жизни лежит труд, а в связи с этим необходимо опираться на деление суток на рабочее и нерабочее время, при этом последнее подразделяется на удовлетворение естественных жизненных потребностей (сон, прием пищи и др.) и свободное время. базовыми элементами здорового образа жизни являются: объективные (внешние) условия и субъективные (внутренние) детерминанты деятельности людей.

Что касается объективных факторов, то особое влияние на состояние здоровья через образ жизни оказывают характер, организация и условия труда, соблюдение санитарно-гигиенических норм.

«В США максимальное количество рабочих часов в неделю для работников государственных учреждений - 40 (ограничение введено с 1940-х гг.). Федеральное законодательство прямо не запрещает частным работодателям превышать эту норму, но по данным министерства труда США, средняя рабочая неделя в частном секторе составляет 34,6 часа.» [11]. Уровень санитарно-гигиенического контроля в США довольно высок, за этим следят несколько организаций как частных и общественных (международного характера), так и государственных.

В России согласно Трудовому Кодексу РФ, нормальная продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю, и работодатель обязан вести учет рабочего времени, фактически отработанного каждым работником. «На практике же в большинстве случаев продолжительность рабочего дня доходит до 9-12 часов, в некоторых случаях еще больше, что в итоге составляет более 60 часов в неделю» [10]. Также Россия характеризуется низкокомфортными условиями труда на основных производствах и использованием в больших масштабах технически и морально устаревшего оборудования. По данным Госкомстата, в стране практически каждый шестой работающий находится в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам. Экономический ущерб от несчастных случаев на производстве достигает 4-5% от ВВП. «Неудовлетворительные условия труда приводят к стабильно высокому уровню профессиональных заболеваний. Известно, что от 20 до 40% общих заболеваний работников промышленности связано с условиями труда, неблагоприятными для людей. Таким образом, организация и условия труда как элемент образа жизни в настоящее время оказывают негативное влияние на здоровье населения» [3, С. 6].

Также необходимо отметить, что здоровый образ жизни зависит не только от объективных, но и от субъективных факторов. Именно этим объясняется то, что при одинаковых социальных и других объективных условиях образ жизни отдельных людей существенно различается. Так, в США здоровый образ жизни среди подростков набирает популярность, о чем говорит статистика. «Опрос среди 40 с лишним тысяч американских подростков показал, что в прошлом году 41% из них не выпил ни капли спиртного и не выкурил ни одной сигареты. Сигареты перестали быть символом юношеского вызова и свободы. Если в 1997 году 28% подростков курили в месяц перед участием в опросе, то в 2014 году таких стало лишь 8%» [9].

«К сожалению, в нашей стране, по словам бывшего министра здравоохранения Ю. Шевченко, «царствует дремучее бескультурье в поддержании здорового образа жизни». По словам зампреда Комитета по охране здоровья Госдумы, Россия – единственная страна, где практически никто не ведет здоровый образ жизни. Так, курят 65 процентов мужчин и 25 процентов женщин, злоупотребляют алкоголем 70 процентов мужчин и 47 процентов женщин, повышенный вес имеют 20 процентов мужчин и 25 процентов женщин, вообще не занимаются спортом 90 процентов всего взрослого населения страны» [7, С. 127].

Применительно к трудоспособному населению важной составной частью здорового образа жизни является занятость. Безработица, даже при наличии пособий, оказывает угнетающее влияние на большинство стремящихся работать людей, деформирует сложившийся устойчивый образ жизни, порождает стрессовые состояния. Согласно статистике, уровень занятости населения США составляет 59,5%, а уровень безработицы 5% [1]. В России уровень безработицы составляет 5,5%, а занятости – 64,8% [12].

Что касается здравоохранения, то в 2000-ые года США вступили с достаточно развитым уровнем здравоохранения, чему поспособствовали успехи американской экономики. По состоянию на 2013 год, уровень национальных расходов на здравоохранение составили 17% от ВВП [13]. Расходы Америки на здравоохранение превышают расходы других промышленно развитых стран Запада в 2-3 раза, но тем не менее у миллионов американцев отсутствует медицинская страховка что означает отсутствие гарантированного доступа к медицинским услугам [2].

В США, стране с устоявшимися рыночными отношениями, здравоохранение является как и обычной отраслью капиталистической экономики со всеми характерными чертами, свойственными данному способу

хозяйствования, так и особой социально ориентированной сферой современной экономики. Данная особенность объясняется тем, что сильные элементы государственного регулирования, направляющие и стимулирующие развитие этой отрасли экономики, встроены в механизмы рыночных отношений. Здесь мы можем наблюдать тенденцию к усилению и расширению распределительной функции государства.

Основной особенностью здравоохранения в США является правовая защищенность пациента. Предусматривающая механизмы защиты его прав система законодательных актов обусловила создание условий, где произвол в отношении здоровья человека со стороны как государства, так и поставщиков медицинских услуг практически исключен.

Тем не менее, здравоохранению свойственны достаточно острые проблемы, обуславливающие некоторую хрупкость и нестабильность в этой области. Важнейшей причиной социальной недостаточности американского медицинского образования является наличие множества источников оплаты медицинских услуг, создающих хаос и дублирующих друг друга. Большая часть развитых стран имеет универсальный бюджет здравоохранения и налаженную систему медицинского обеспечения, финансируемую посредством одного плательщика. В США отсутствует как “глобальный” бюджет, так и должная координация среди частей системы, но функционирует хаотическая система плательщиков – производителей медицинских услуг и страхователей, которые функционируют независимо друг от друга и преследуют разные цели, из-за чего растет стоимость медицинских услуг, которые впоследствии становятся менее доступными.

Массовая медицина в США базируется на добровольном страховании граждан, а значит, каждый работающий гражданин открывает личный страховой счет, на который идут отчисления с его доходов. Таким образом, “бесплатная” медицинская помощь может оказываться только военнослужащим и их семьям. Финансирование этой помощи осуществляется на деньги налогоплательщиков. Такой медико-профилактический подход малозатратен для бюджета государства, но при этом не позволяет оказывать медицинскую помощь всему населению страны.

Все формы и типы медицинских учреждений действуют на коммерческой основе, что означает платный характер оказания любого вида медицинской помощи. В США функционируют три типа больниц: государственные, частные коммерческие (прибыльные) и частные “бесприбыльные”. Частные прибыльные больницы формируют свой капитал на индивидуальной, групповой и акционерной основе. Государственные больницы финансируются полностью за счет налогоплательщиков, но при этом обслуживают только гос. служащих, ветеранов войны, инвалидов и лиц, страдающих психическими заболеваниями и туберкулезом. “Бесприбыльные” частные больницы представляют собой частные корпорации, первоначальный капитал которых формируется по подписке учредителей, и оказывают услуги, как и коммерческие организации, за плату. Определения “некоммерческий” и “бесприбыльный” дает право фондам, организациям, фирмам и учреждениям избежать налогов, но никак не означает бюджетный характер, то есть медицинская помощь в “бесприбыльных” больницах бесплатно не оказывается.

Стоит отметить, в США налажен механизм по контролю за качеством медицинского обеспечения и соответствующего использования средств из государственной казны. Пациенты имеют право в судебном порядке отстаивать право на получение качественных медицинских услуг, а в случае халатного отношения при получении ущерба, пациент добивается компенсации и возмещения убытков. О действенности правовой защиты пациента свидетельствует факт существования практически поголовного страхования на случай “недобросовестной” практики, которым обзаводятся американские врачи.

Основной в медицинском страховании США является система частного страхования. Политика государства определила широкое развитие данной системы путем поощрительного налогообложения для предпринимателей данной сферы. Частное страхование способствует доступу к медицинскому обслуживанию рабочих и служащих частного сектора экономики. Но в целом на полное покрытие стоимости всех полученных медицинских услуг пациент может не рассчитывать, поэтому система частного страхования с точки зрения социальных потребностей общества недостаточная. Отсюда и появляется необходимость появления и развития государственных программ “Medicare” и “Medicaid”.

“Medicare” - крупнейшая государственная программа медицинского страхования, которая берет свое начало 30 июля 1965 года. Она вначале охватывала американцев в возрасте 65 лет и старше, а в 1972 г. включала в себя обслуживание больных и немощных граждан определенных категорий. Граждане платят соответствующий налог за участие в этой программе, получая взамен право на соответствующие услуги. Программа состоит из двух частей: часть А – страхование на случай больничного лечения и части Б – доп. страхования [2].

“Medicaid” – вторая по масштабам государственная программа медицинского страхования, которая служит основным источником медицинского обеспечения для малоимущего и беднейшего населения США. Создание программы датируется одновременно с созданием “Medicare” в 1965 г [2].

В целом необходимо отметить, что определенные меры, направленные на укрепление здоровья нации, через стимулирование ведения здорового образа жизни уже осуществляются, прежде всего, в рамках функционирующего в настоящее время национального проекта «Здравоохранение». В.В. Путин не раз подчеркивал, что уже сейчас нужно сделать все для возрождения физкультуры и массового спорта, для воспитания нового поколения, выбирающего здоровый образ жизни. И это нужно не только ради олимпийского «золота», но и для снижения смертности, увеличения продолжительности жизни, для защиты от наркомании, пьянства. Кроме того, в последнее время все большее число российских компаний внедряет систему мониторинга здоровья своих сотрудников и вводит образовательные программы, мотивирующие к здоровому образу жизни. Такой подход основан на понимании взаимосвязи между ответственным ведением бизнеса, репутацией и долгосрочной прибыльностью. Все это свидетельствует о рассмотрении здоровья и здорового образа жизни как экономической категории, непосредственно влияющей на экономическое развитие страны.

На основе изученного материала представляется возможным сделать вывод о необходимости использования передового опыта США в отношении формирования и воспроизводства капитала здоровья. Требуется ужесточить контроль и ввести более серьезные наказания за нарушение Трудового Кодекса РФ.

Что касается такого аспекта обусловленности здоровья образом жизни, то в России необходима не только пропаганда здорового образа жизни, но и приведение в соответствие с заявленными приоритетами, уровня жизни населения РФ, так как качество жизни является условием эффективного функционирования человеческого капитала в целом. Для иллюстрации данного тезиса приведем следующую схему:



Рис.1. Схема эффективного функционирования человеческого капитала [8, С.56]

#### Список литературы

1. Trading Economics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/employed-persons>
2. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5\\_%D0%B2\\_%D0%A1%D0%A8%D0%90](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B2_%D0%A1%D0%A8%D0%90)
3. Касаева, Т.В. Здоровый образ жизни как наиболее весомая составляющая процесса производства запасов здоровья / Т.В. Касаева // Университетские чтения. – 2008г. – Ч. 12. – 6с.
4. Касаева, Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала [Текст] / Т.В. Касаева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. - №2. – Ч. 2. – С. 124-130.
5. Касаева, Т.В. Корпоративная здоровьесформирующая деятельность как фактор воспроизводства человеческого капитала [Текст] / Касаева Татьяна Владимировна // Бизнес в законе. - 2013. - № 5. - С. 187-190.
6. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Пятигорск, 2007. – 24 с.
7. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: монография / Т.В. Касаева. – Пятигорск: ПГЛУ, 2010. – 198 с.
8. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: дис. ... канд. эконом. наук. – Пятигорск: СевКавГТУ, 2007.
9. Комсомольская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/26323.5/3203774/>

10. Онлайн-сервис для проведения опросов и голосований в интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pollservice.ru/p/prodolzhitelnost-rabochego-dnya/results>
11. Правовой клуб “ЗАКОН и Я” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonia.ru/theme/4-dnevnaia-rabochaja-nedelja-menshe-stressa-ili-menshe-deneg-23-10-2014>
12. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm)
13. Центр гуманитарных технологий – информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-health/info>

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ОБРАЗОВАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ США И РФ

**Джанов И.Г.**

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

Главное богатство любого общества составляют люди, а конечным результатом экономического и социального прогресса выступает мера развития человека и удовлетворения его потребностей. Процессы быстрого обновления технологического базиса современного общества вызывают глубокие преобразования всех его сторон, приводят к изменению места и роли индивида в общественно-воспроизводственном процессе. Знания превращаются в главную производительную силу, а их носителем становится человек. По сути дела, в настоящее время происходит формирование глобального информационного общества, опирающегося на социально-ориентированную экономику смешанного типа.

Новые реалии обусловили возросший интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям. Это, в свою очередь, требует осмысления роли охраны здоровья и других и других сфер воспроизводства производительных способностей человека. Большие возможности в этом плане дает разработка категории “человеческий капитал”, позволяющей с единых позиций изучать многие явления рыночной экономики.

Все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал стал наиболее ценным ресурсом современного общества, гораздо более важным, чем природные ресурсы или накопленное материальное богатство. Ресурс здоровья – это основа и условие функционирования человеческого капитала. Хорошее здоровье является предпосылкой и следствием социального благополучия индивида и эффективного функционирования экономики в целом.

Вот почему научные исследования проблем повышения эффективности использования производительных способностей людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, являются не только актуальными, но и выдвигаются в разряд первоочередных. При этом особого внимания требует рассмотрение экономических аспектов охраны здоровья, поскольку эффективное производство и воспроизводство запасов здоровья является главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

“Человеческий капитал определяется как мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Все перечисленные составляющие глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом” [4, С. 7]. “Финансовые источники формирования запасов компонентов человеческого капитала представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,
- во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).
- в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей.

При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом” [5, С. 130].

Отметим, что современное образование является сложнейшей формой общественной практики, его место и роль на данном историческом этапе исключительны и уникальны. Сегодня образование оказывается самым

масштабным и может быть единственным социальным институтом, через который осуществляется трансляция и воплощение базовых ценностей и целей развития каждого цивилизованного государства. В условиях радикального изменения идеологических воззрений, социальных представлений, идеалов именно образование позволяет осуществить адаптацию к новым жизненным формам, поддержать процесс воспроизводства социального опыта, закрепить в общественном сознании и практике новые политические реалии и новые ориентиры развития.

Эффективные системы образования – фундамент тех возможностей, которые приносят пользу не только человеку, но и обществу в целом, повышают темпы экономического роста, улучшают образовательные достижения следующих поколений [2, С. 12].

Нельзя не согласиться с тем, что знания и навыки, полученные по средствам всех форм образования, влияют на производительность труда и все производство в целом. Т. Шульц замечал: «если образование влияет на производство, что важно для экономики, то, следовательно, это и есть форма капитала» [6, С. 31].

Рассмотрим образование как базовый элемент структуры человеческого капитала на примере экономики США. При этом мы исходим из понимания формирования объемов знаний через государственную политику (финансирования системы образования), через социальную корпоративную политику, (финансирование программ повышения квалификации) и через частное финансирование со стороны индивидов и семей.

Американская система образования по своей структуре отличается от российской системы. Поэтому, прежде всего, следует рассмотреть организацию образования в США. Американские дети начинают своё образование с 5 лет. Школьное образование в Америке делится на три уровня: начальная школа (elementary school), средняя школа (middle school) и высшая школа (high school). Обучение начинается с «нулевого» класса начальной школы, с 6-го по 8-й класс проходит обучение в средней школе, и наконец, с 9-го по 12-й класс юные американцы учатся в высшей школе. Только окончив высшую школу, американец может поступить в университет или колледж. Стоит отметить, что в США нет закона эквивалентного нашему закону об обязательном среднем образовании, однако лишь два процента американцев не заканчивают своё школьное образование. Средние школы бывают разных типов: "академические", "профессиональные" и "многопрофильные". В России такого разделения нет.

Контроль знаний в американской системе образования происходит в ходе тестирования учащихся, в России это направление в последние годы тоже широко применяется в рамках ЕГЭ, ОГЭ, ГИА.

В США в отличие от России отсутствует единая государственная система образования, каждый штат вправе определять свою структуру образования самостоятельно. Для США характерным является комплектование классов по интеллектуальным способностям учащихся. Детей делят на разные группы в соответствии с результатами тестов. В американской системе образования на всех уровнях отсутствуют единые учебные планы, программы и учебники. В России в средней школе строго соблюдается учебный план, без дифференциации интеллектуальных способностей учащихся.

Вузы США делятся на два типа: колледжи и университеты. Главное отличие колледжа от университета это отсутствие научно-исследовательских программ, то есть в колледжах занимаются только подготовкой кадров, а научно-исследовательская деятельность если и есть, то очень незначительная. Университеты в США делятся на два типа: частные и государственные. Государственные университеты финансируются за счет штатов или административных округов. Как правило, это крупные вузы, их основная задача обучать студентов из своего штата, и поэтому для студентов из других штатов и конкурсы, и плата за обучение обычно выше. В США около 65% частных колледжей и университетов, в их числе лучшие университеты мира, такие как: Гарвард, Йель, Принстон, Стенфорд и МИТ.

Учебная нагрузка в американских вузах меньше чем в российских, это связано с тем, что многие студенты работают во время учёбы. Так же система высшего образования в США узконаправленна.

В США 43,1% населения имеют высшее образование, на каждого студента в среднем тратится 15912\$. Американская система высшего образования считается одной из лучших в мире, а в американских вузах учится более полумиллиона иностранцев. В США бюджетные расходы на образование составляют 7,34% ВВП. Доля государственного финансирования в расходах на высшее образование составляет около 50%, американцы хорошо сочетают принципы государственного и частного финансирования[1]. При этом, когда речь идёт об источниках этого финансирования, то наиболее перспективными из них, как показывает опыт являются образовательные кредиты. Образовательные кредиты – основная форма финансирования высшего образования в США. Эта система позволяет минимизировать бюджетные расходы на высшее образование и перейти к ситуации, когда вузы финансируются в основном за счет взимаемой ими платы за обучение. Кредиты студентам для оплаты обучения предоставляются государством, самими учебными заведениями, частными организациями. В двух последних случаях государство, как правило, выступает гарантом возврата кредитов.

Что касается России, то у нас доля бюджетных расходов на образование составляет 5,53% ВВП. По данным на 2009 год, на одного учащегося тратится 5353\$, что в три раза меньше чем в США. В России самый высокий в мире процент людей с высшим образованием – 53,3%. Доля частного финансирования в расходах на высшее образование составляет 5% [3]. В настоящее время широко обсуждается вопрос участия частного капитала в финансировании высшего образования.

На наш взгляд, решением проблемы финансирования и модернизации высшего образования может быть сочетание принципов государственного и частного финансирования. Когда речь идет об источниках этого финансирования, то наиболее перспективным из них, как показывает опыт, являются образовательные кредиты. Образовательные кредиты - основная форма финансирования высшего образования в Китае, Швеции, Японии. Многие страны ввели систему образовательных кредитов для того, чтобы минимизировать бюджетные расходы на высшее образование и перейти к ситуации, когда вузы финансируются в основном за счет взимаемой ими платы за обучение. Так произошло в Австралии, Великобритании, Нидерландах, Новой Зеландии, США. Кредиты студентам для оплаты обучения предоставляются государством, самими учебными заведениями, частными организациями. В двух последних случаях государство, как правило, выступает гарантом возврата кредитов [7, С. 107].

Анализируя развитие образовательного кредитования в России, следует отметить, что, несмотря на наличие определенного рода проблем как общих для всех стран, так и типичных для современной российской экономики, эта форма финансирования высшего образования обладает большим, не до конца реализованным в настоящее время потенциалом. Для его успешной реализации требуется государственная поддержка, прежде всего в части тщательной организационной проработки и выбора наиболее эффективных в условиях России схем.

Итак, мы проанализировали деятельность государства, как агента, осуществляющего социальные инвестиции, направленные непосредственно на формирование запасов компонентов человеческого капитала в целом и капитала образования в частности. При этом, представляется необходимым сделать вывод о том, что государство должно, с одной стороны, организовать, координировать и стимулировать процесс инвестирования в социальную сферу, а, с другой стороны, выступать в качестве основного, но не единственного источника финансирования социальной сферы.

#### Список литературы

1. Russia Today [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russian.rt.com/article/49938>
2. Вертинская, Ю.К. Роль и место инновационного образования в современной России // Новации и инновации в образовании: Коллективная монография; под редакцией академика ГАН РАО Ю.С. Давыдова. – Москва – Пятигорск, 2010. – Том 2. – 203 с. – С.16 –25.
3. Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/04/29/obrazovaniya-malo-obrazovannyh-mnogo>
4. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Пятигорск, 2007. – 24 с.
5. Касаева, Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала [Текст] / Т.В. Касаева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. - №2. – Ч. 2. – С. 124-130.
6. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: теория и практика ... монография – Пятигорск: ПГЛУ, 2010. – 198 с.
7. Касаева, Т.В. Особенности и проблемы функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики: монография / Т.В. Касаева. – Краснодар: ПГЛУ, 2011. – 164 с.

#### **СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ**

#### **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

## **СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

## **СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

### **ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЯНОМ РЫНКЕ**

**Тарасенко Н.А., Левкин Н.В.**

Петрозаводский государственный университет (ПетрГУ), г.Петрозаводск

Энергетические ресурсы играют важную роль в современной мировой экономике. О роли энергоресурсов свидетельствует тот факт, что около 70% добываемых в мире полезных ископаемых относится к источникам энергии. Основные виды энергоресурсов — уголь, нефть, природный газ, гидроэлектроэнергия и ядерная энергия.

Нефть с 60-х годов 20 века играет ведущую роль в мировой энергетике. К ее достоинствам относятся сравнительно невысокая стоимость добычи, возможность безотходной переработки с получением многообразных видов топлива и химического сырья. Однако ресурсы ограничены. Они значительно меньше, чем запасы угля, горючих сланцев и битуминозных песков. В то же время добыча нефти значительно превышает добычу других горючих ископаемых, в основном благодаря стоимости и спросу.

Главной экономической особенностью нефти является возможность приносить большие доходы тем странам, которые отправляют ресурсы на экспорт. Также, способна обеспечивать жизнедеятельность страны, способствуют нормальному функционированию общества. Высокий уровень потребления нефти в мире служит основанием для высказываемого рядом ученых и специалистов предположения о неизбежности скорого истощения нефтяных запасов.

В условиях, когда нефть стала основным видом энергетического сырья, возросло ее экономическое и политическое значение в мире. Нефть с момента старта ее добычи является предметом острой и конкурентной борьбы, причиной многих международных конфликтов и войн. Далее рассмотрим основные события в мире, подчеркивающие особую роль этого ресурса.

«В конце 1970-х цены на нефть были взвинчены до беспрецедентного для той поры уровня: они выросли с \$3 за баррель в начале 1970-х до \$35 в 1981 году. Этому способствовали сразу несколько «шоков» того десятилетия – арабское нефтяное эмбарго, иранская революция и ирано-иракский конфликт. В пересчете на современные цены средняя цена нефти в 1980 году соответствовала \$104 за баррель.

Сверхвысокая цена была стимулом для разработки новых месторождений. Именно в это время Великобритания и Норвегия начинают добычу на шельфе Северного моря, США начинают разработку нефтяных запасов на Аляске, увеличивают производство Китай и Оман, а Мексика в 1981 году начала экспортировать более 1 млн барр. в сутки с гигантского месторождения Кантарел. В это же время СССР приступает к активной разработке нефтяных запасов Западной Сибири, которые вскоре позволят стране стать ведущим мировым производителем нефти. С начала 1970-х к 1980 году добыча в этом регионе выросла почти в 10 раз и составляла более 6 млн. барр. в сутки. Многие из этих проектов станут приносить плоды только в начале 1980-х, когда нефть уже начнет дешеветь»<sup>20</sup>.

Нефтяному буму 70-х способствовало снижение добычи сырья и «нефтяное эмбарго» картеля ОПЕК. Все арабские страны-члены ОПЕК, а также Египет и Сирия, заявили в ходе Войны Судного дня, что организация не будет поставлять нефть странам, поддержавшим Израиль в этом конфликте с Сирией и Египтом, это касалось, прежде всего, США и их союзников в Западной Европе. В течение следующего года цена на нефть поднялась с 3 до 12 долл. за баррель.

Принимая во внимание огромную долю ОПЕК в мировом нефтяном рынке можно смело утверждать, что эта организация могла смело проводить политику, которая интересует лидеров этой организации. Таковым, прежде всего, являлся и является Саудовская Аравия. Спустя некоторое время ОПЕК снизила объемы добычи

---

<sup>20</sup> РБК [Электронный ресурс]: Кризис, который уже был: когда восстановятся цены на нефть. - Режим доступа: <http://top.rbc.ru/business/05/02/2015/54d120349a79471dce173fca>, свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.



нефти и повлияла на мировые цены в свою пользу. Главная задача этой акции состояла в создании политического давления на мировое сообщество с целью уменьшения поддержки Израиля западными странами.

Следующее событие на нефтяном рынке, которое стало одной из причин развала СССР, случилось менее чем через 10 лет. В начале 80-х цены на нефть достигли рекордного уровня, затем стали снижаться и в 1986 году достигли минимума - около 10 долл. за баррель из-за превышения предложения над спросом и снижения потребления углеводородного сырья. «Саудовская Аравия попыталась поддержать цену, сократив свою добычу с 10,27 млн. барр. в сутки в 1980 году до 2,5 млн барр. в сутки в 1985 году. Но это не остановило падение цен, поскольку ни другие члены ОПЕК, ни тем более посторонние государства сокращать добычу не спешили. А вот саудиты потеряли долю на рынке: например, экспорт в США упал до 26 тыс. барр. в сутки с 1,4 млн. в 1979 году. Поступления в бюджет королевства упали с максимума в \$119 млрд. в 1981 году до \$26 млрд. в 1985 году.

Не добившись успеха в защите цены, саудиты начали бороться за долю на рынке и увеличили добычу в четыре раза за последующие несколько лет. Отказ Саудовской Аравии от прежней политики спровоцировал обвал нефтяного рынка: всего за четыре месяца 1986 года цена нефти упала почти на 70%, с \$31,75 до \$10 за баррель.

Остановить панику на рынке удалось только в декабре 1986 года. На встрече ОПЕК в Женеве экспортеры договорились о новой квоте на уровне 17,3 млн. баррелей в сутки и цене в 18 долл. за баррель. В последующие несколько лет нефть оставалась на уровне \$15–18, а с поправкой на инфляцию цены держались на низком уровне фактически до начала 2000-х годов»<sup>21</sup>.

За теми событиями стояла не Саудовская Аравия, а США, целью которых была победа в холодной войне. Советская экономика в тот период сильно зависела от нефтяных доходов. Гонка вооружения и война в Афганистане напрямую зависели от них. Также из-за закрытости экономики в стране возникали дефициты продовольственных товаров, существовал большой износ производственных мощностей, которые не обновлялись по причине отсутствия доступа к мировым рынкам. Нефть в тот период приносила половину советского дохода твердой валюты.

Американцы понимали это, и проводили различные исследования способов установления цен на мировом рынке нефти. Итогом стал документ, в котором была отображена оптимальная цена нефти – «20 долл. за баррель, то есть значительно ниже 34 долл., обязательных для 1983 года. В то время США ежегодно тратили 183 млрд. долл. для закупки 5,5 млрд. баррелей нефти. В том числе на импорт приходилось 1,6 млрд. баррелей. Падение цен на мировом рынке до 20 долл. уменьшало бы американские расходы на энергию на 71,5 млрд. долл. ежегодно.

При таком раскладе понесли бы потери некоторые отрасли экономики США, но они были бы минимальными. Более низкая цена на нефть могла быть результатом либо падения спроса (что маловероятно), либо значительного роста добычи. Доклад утверждал, что если бы Саудовская Аравия и другие страны с доступными нефтяными ресурсами увеличили производство и добычу с 2,7 до 5,4 млн. баррелей ежедневно, то это вызвало бы падение цен на нефть на мировом рынке на 40%, что в итоге было бы полезно для Соединенных Штатов.

Результат падения цен на нефть был для США полезен, в то же время оказывал катастрофическое воздействие на советскую экономику. В докладе подчеркивалось, насколько Москва зависит от экспорта энергоносителей с целью добычи долларов. По оценке министерства финансов, каждое повышение цен на нефть на один доллар для Кремля означает дополнительное поступление от 500 млн. до 1 млрд. долл. Правда состояла и в том, что падение цен означает и драматическое падение доходов. Кроме того, в отличие от других производителей, Москва не могла увеличить производство, оно достигло уже максимальной отметки»<sup>22</sup>.

Таким образом, США удалось повлиять на своих арабских партнеров, следствием чего стало снижение цен на нефть, недополучения доходов Советским Союзом, что стало одной из причин развала страны.

Вновь цены на нефть начали расти только в начале 2000-х годов. Этот рост продолжался до 2008-го года, когда цена на данный ресурс доходила до 140 долл. за баррель. Обвал 2008 года совпал с финансовым кризисом и глобальной рецессией и, по мнению большинства экспертов, был вызван резким сокращением потребления нефти.

Исторически так сложилось, что Россия является для определенных стран раздражителем или наоборот входит в сферу их интересов с точки зрения ресурсов и территорий, поэтому эти страны пытались оказывать влияние на Россию. Целью этого являлось ослабление страны, препятствование ведению самостоятельной политики, вектор направления которой расходится с западным. Как показала практика, лучшим способом это

<sup>21</sup> РБК [Электронный ресурс]: Кризис, который уже был: когда восстановятся цены на нефть.- Режим доступа: <http://top.rbc.ru/business/05/02/2015/54d120349a79471dce173fca>, свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.

<sup>22</sup> Швейцер П. Тайная стратегия развала СССР / П. Швейцер - Изд. ЭКСМО, 2010. - с.93

сделать является воздействие на нефтегазовый сектор, за счет которого страна получала и получает большинство доходов.

Учитывая ситуацию на Украине и в Сирии, введение санкций в адрес России, стоило ожидать ухудшения экономической ситуации в стране. И оно случилось: резкое снижение цены на нефть, которое произошло летом 2014 года и которое продолжается по сей день, сильно бьет по экономике России. Многие эксперты сразу вспомнили события 2014 года, а именно апрельский визит Барака Обамы в Саудовскую Аравию, секретные встречи ОПЕК в Нью-Йорке и Эр-Рияде осенью прошлого года. Они высказывали свои соображения о сговоре Саудовской Аравии и США против основных визави на мировом рынке. Такой версии также придерживается лидер Венесуэлы Николас Мадуро, который говорил, что США ведут нефтяную войну против Венесуэлы и России.

Таким образом, появляется первая версия относительно ухудшения ситуации на нефтяном рынке в 2014-2016 годах – сговор Саудовской Аравии и Соединенных Штатов. Цель - поставить в тяжелое положение российскую экономику, которая не только ощущает на себе негативное воздействие западных санкций, но и недосчитывается большого количества финансовых ресурсов из-за резко упавшей цены за бочку черного золота.

Данная версия может существовать, но она весьма спорна по нескольким причинам. «Во-первых, с 80-х годов реалии нефтяного рынка изменились, он перешел от поставщика к потребителю. И Саудовская Аравия, и США, и остальные экспортеры вынуждены учитывать мнение импортеров. В нынешней непростой ситуации, когда всем без исключения поставщикам невыгодны имеющиеся цены на нефть, идет противостояние, пока кто-нибудь не дрогнет.

Во-вторых, при низких ценах на нефть в США постоянно закрываются буровые установки для разведки сланцевого газа, компании, разрабатывающие сланцевые месторождения, сбывают свои активы или вообще объявляются банкротами (компания WBN Energy). Американские компании сворачивают проекты не только на собственной территории, но и в других государствах. Основная причина – низкие цены на нефть, не позволяющие иметь достаточный объем финансовых ресурсов для развития сланцевых проектов.

Наивно полагать, что Эр-Рияд и Вашингтон осознанно пошли на убийство сланцевых проектов с целью вставить палки в колеса другим игрокам. У американцев есть лишь один экономический джокер – сланцевые углеводороды, поэтому копать себе могилу своими и саудовскими руками Вашингтон не станет. В долгосрочной перспективе низкие цены на нефть полностью лишат рентабельности сланцевые проекты США, рынок производства нефти которых перестает расти»<sup>23</sup>.

Помимо этой версии существует и другая: сговор Саудовской Аравии с Китаем, но против США, которые на протяжении последних полутора лет резко нарастили нефтедобычу, доведя этот показатель почти до саудовского.

Эта версия имеет свое право на жизнь, поскольку в 2014 году Китай, занимающий вторую строчку в мире по потреблению нефти, увеличил ее закупки почти на 10% вследствие существенного падения цен на топливо во втором полугодии. Некоторые эксперты полагали, что Китай скупит всю саудовскую нефть по комфортным ценам и остальным поставщикам будет непросто найти рынок сбыта.

Главная несостоятельность этой версии заключается в статистике: «Саудовская Аравия, как и другие страны ОПЕК, уступает лидирующие позиции на китайском рынке России. В 2014 году импорт нефти из крупных стран ОПЕК упал, в то время как покупка Китаем сырья из России выросла на 36%. Китай сократил импорт саудовской нефти на 8%, а венесуэльской – на 11%. Таким образом, удельный вес Саудовской Аравии на нефтяном рынке Китая сократился с 19% (в 2013 году) до 16%. В свою очередь, удельный вес России, напротив, вырос с 9 до 11%»<sup>24</sup>.

Существует также еще одна версия, согласно которой Саудовская Аравия намеренно способствовала снижению цен на нефть, поскольку в сложившейся ситуации очень сложно Ирану. Следствием этого является стеснение ИРИ (Исламская Республика Иран) в средствах для финансовой поддержки Сирии, своего главного союзника, а одновременно с этим традиционного раздражителя Саудовской Аравии. Но полагать, что ради своих интересов саудиты способны поставить под вопрос рентабельность сланцевых проектов своих главных союзников, от которых они очень зависимы, немного неправильно.

Вероятнее всего, причина событий на мировом нефтяном рынке в 2014-2016 гг. кроется внутри него самого. Эту причину можно объяснить объективными макроэкономическими и геополитическими факторами, а также спекулятивными играми биржевых трейдеров. Прежде всего, это замедление темпов роста мировой

<sup>23</sup> Независимая газета [Электронный ресурс]: Цена на черное золото: сговор или закономерность. - Режим доступа: [http://www.ng.ru/ng\\_energiya/2015-03-17/13\\_oil.html](http://www.ng.ru/ng_energiya/2015-03-17/13_oil.html), свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.

<sup>24</sup> Независимая газета [Электронный ресурс]: Цена на черное золото: сговор или закономерность. - Режим доступа: [http://www.ng.ru/ng\\_energiya/2015-03-17/13\\_oil.html](http://www.ng.ru/ng_energiya/2015-03-17/13_oil.html), свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.

экономики, которое негативно влияет на спрос на энергоносители. Кроме того, крайне напряженная обстановка в ряде нефтедобывающих государств Ближнего Востока и Северной Африки.

Сегодняшние цены на нефть во многом спекулятивны, поскольку трейдеры ведут свою недобросовестную игру с «бумажной» нефтью, чтобы добавить волатильности и без того беспокойному рынку и тем самым посеять панику как среди поставщиков, так и среди потребителей. В связи с этим не случайны весьма полярные прогнозные оценки относительно стоимости нефти в обозримой перспективе: они разнятся от 10 до 80 долл. за баррель.

На рынок нефти влияние могут оказывать различные события, связанные с самим рынком, а также со странами, которые являются основными игроками на этом рынке. События в Йемене, образование террористической группировки «Исламское Государство», желание Ирака самостоятельно решать нефтяные вопросы без участия США, заявления самих Штатов относительно своей сланцевой нефти, а также потребление нефти, которое в 2014 году составило около 92 млн. барр. в сутки, а предложение превысило спрос примерно на 1–1,5 млн. барр. в сутки – все это так или иначе повлияло на рынок нефти в 2014–2016 гг.

Исходя из всего вышесказанного, стоит сделать следующий вывод: ОПЕК является главным в нефтяной сфере, поскольку на его долю приходится практически примерно 60% всей мировой добычи нефти, а также порядка 70% всех мировых запасов. В ценообразовании на рынке нефти принимают участие Саудовская Аравия и США. Поэтому от действий этих стран может зависеть весь мировой нефтяной курс развития, а значит и судьбы отдельных стран и регионов. Некоторыми странами нефть, зачастую, используется не только, как источник энергии или обогащения, но и как основное оружие в геополитических играх.

#### Список литературы

1. Взгляд. Деловая газета [Электронный ресурс]: У России нет шансов влиять на формирование цен на нефть.- Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2014/11/21/716515.html>, свободный.- Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 15.07.2015.
2. Лопатина Д.М. [Электронный ресурс] Расклад сил на мировом рынке нефти. - Режим доступа: <http://sibac.info/10426>, свободный.- Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 15.07.2015.
3. Независимая газета [Электронный ресурс]: Иран объединил Россию, США и Башара Асада. - Режим доступа: [http://www.ng.ru/world/2015-07-16/1\\_iran.html](http://www.ng.ru/world/2015-07-16/1_iran.html), свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 17.07.2015.
4. Независимая газета [Электронный ресурс]: Цена на черное золото: сговор или закономерность. - Режим доступа: [http://www.ng.ru/ng\\_energiya/2015-03-17/13\\_oil.html](http://www.ng.ru/ng_energiya/2015-03-17/13_oil.html), свободный.- Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 15.07.2015.
5. РБК [Электронный ресурс]: Кризис, который уже был: когда восстановятся цены на нефть. - Режим доступа: <http://top.rbc.ru/business/05/02/2015/crysis>, свободный.- Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 11.07.2015.
6. Российская газета [Электронный ресурс]: Нефть вышла из-под опеки.- Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/06/08/neft.html>, свободный.- Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 11.07.2015.
7. Швейцер П. Тайная стратегия развала СССР / П. Швейцер - Изд. ЭКСМО, 2010.
8. Эксперт Online [Электронный ресурс]: Кризис и перспективы развития нефтяного рынка.- Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2015/08/krizis-i-perspektivy-razvitiya-neftyanogo-ryinka/>, свободный.- Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 14.07.2015.

#### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

**к.э.н., доцент Жилина Е.В., к.ф.н., доцент Нурова А.Р.**

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова Уфимский институт (филиал)

Качество жизни населения является социальным показателем, который характеризует структуру потребностей человека и возможность их удовлетворения, а так же отражает политическое состояние страны и эффективность деятельности государственного управления в целом.

Основными показателями при оценке качества жизни населения выступают: доходы населения, состояние окружающей среды, демографические тенденции, качество питания, здравоохранения, образовательных услуг и т.д.

Таким образом, качество жизни населения — это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека.

Уровень жизни населения — уровень обеспеченности населения необходимыми материальными благами и услугами.

Проведем сравнительную характеристику показателей качества жизни населения в период СССР и Российской Федерации.

Таблица 1

Качество жизни в СССР и Российской Федерации

Показатель	СССР на 1980 г.	Российская Федерация на 2014 г.	Темп роста, %
1. Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. чел. населения)	742	1332	179,51
2. Рождаемость (на 1000 чел. населения)	15,9	13,3	83,65
3. Естественный прирост населения	4,9	0,2	4,08
4. Количество разводов (на 1000 чел. населения)	4,2	4,7	111,90
5. Количество браков (на 1000 чел. населения)	10,6	8,4	79,25
6. Количество абортс млн. чел.	4,5	1,5	33,33
7. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, %	14,5 (1998 г.)	11,2	77,24
8. Доля расходов на питание, %	16,7	27,7	165,87
9. Средняя заработная плата в кг. картофеля	1084	743	68,54
10. Уровень безработицы, %	-	5,2	-
11. Средняя заработная плата в рублях уровня 1987 г.	185	141	76,22
12. Средний рост потребительских цен, %	110	146	132,73
13. Средний рост средней заработной платы, %	117	155	132,48
14. Соотношение темпа роста заработной платы и потребительских цен, %	1,63	1,18	72,39
15. Разница между темпом роста заработной платы и потребительских цен, %	6,81	8,39	123,20
16. Средняя заработная плата, руб.	174	32495	18675,29
17. Стоимость основного набора продуктов, руб.	23,92	2390	9991,64
18. Соотношение средней заработной платы и общей стоимости продуктов, руб./руб.	7,27	13,59	186,93

Как видно из Табл.1, рассматриваемые показатели имеют негативную тенденцию к изменению, которая свидетельствует о снижении уровня жизни во многих аспектах. Уровень преступности растет, рождаемость падает, доля расходов на питание увеличивается. Если рассматривать темп роста индекса цен на Рисунке 1, то видно, что изменение цен в советский период было равномерным и не носило резкий скачкообразный характер, относительно постсоветского периода. При этом средняя заработная плата в сравнении с покупательской способностью относительно картофеля, снизилась на 30%.

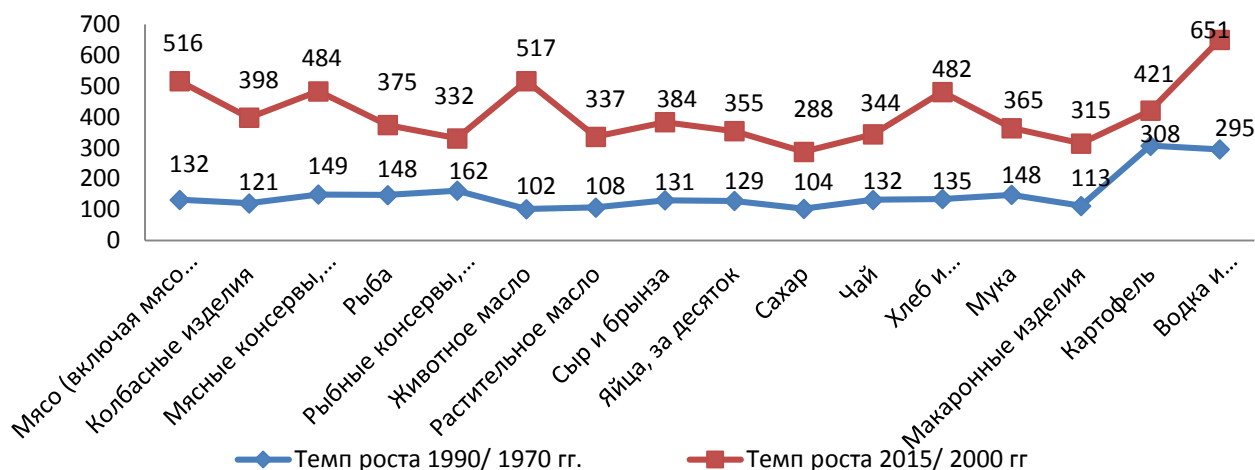


Рис.1. Темп роста потребительских цен, %

Как видно из Рисунка 2 особое снижение уровня покупательской способности наблюдалось в период 1990-2000 гг.

Необходимо также отметить, что Конституцией СССР было гарантировано право на жилье, бесплатную медицину, образовательные услуги, дачные участки и многое другое. В настоящее же время, рост заработной платы не позволяет повысить уровень жизни населения, в связи с появившимися расходами, которых не было в СССР.

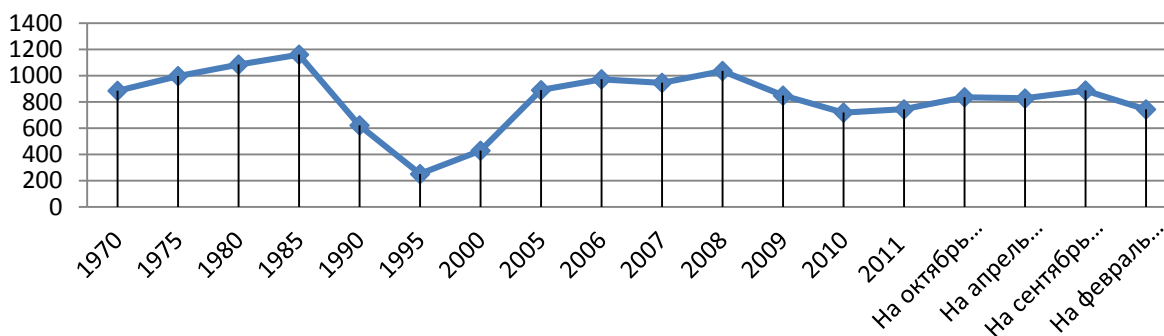


Рис.2. Покупательская способность, кг. картофеля в месяц

Что касается уровня безработицы, то в советский период с ней активно боролись, рабочими местами были обеспечены все. Если рассматривать ситуацию за последний год, то безработица выросла на 15 %.

По данным ООН уровень жизни СССР в 1998 году находился на 26 месте, а по итогам 2015 года Россия занимает 61 место в общем списке стран мира, при общем количестве в 142 пункта. Таким образом, за анализируемый период были потеряны позиции на 35 пунктов относительно периода СССР.

Исходя из вышесказанного, можно понять, почему подавляющее большинство граждан нашей страны с ностальгией вспоминают советские времена. В СССР положение с зарплатами и доходами было прямо противоположным. В итоге неэффективная модель плановой советской экономики оказалась более прагматичной, чем модель рыночная.

Если рассматривать рейтинг регионов по уровню жизни семей, то первое место занимает Ямало-Ненецкий автономный округ. Средний месячный остаток типовой семьи равен 94.3 тыс. руб. Именно на эти деньги формально семья может рассчитывать после минимальных для выживания затрат.

Необходимо также отметить, что только в одиннадцати регионах прирост денежного остатка в 2015 г. превысил 12%. Во многих регионах он был ниже инфляции, а в четверти из них денежный остаток семей сократился. Наиболее существенное снижение произошло в Республике Ингушетия, где оставшиеся в распоряжении семей денежные средства сократились на 24%.

Самым сбалансированным регионом является Республика Татарстан – по восьми группам ее позиции не снижаются ниже двадцатого места.

При этом только в 15 регионах РФ семьи располагают большим количеством денег, нежели среднероссийский показатель, который равен 32 тыс. руб., что на 6% выше, чем в 2013 г.

По мнению Ю. Крупнова, качество жизни и уровень жизни не всегда тождественны, поскольку имеют различные жизненные стандарты, критерии и показатели оценки качества жизни. Статистике известны примеры, когда повышение качества жизни населения понижало уровень жизни в 2 раза и более (пример СССР в 1960–1970 гг.), повышая уровни самоубийств, преступности и смертности.

На Рисунке 3 представлены результаты регрессионного моделирования и прогноз выбранных показателей до 2020 г.

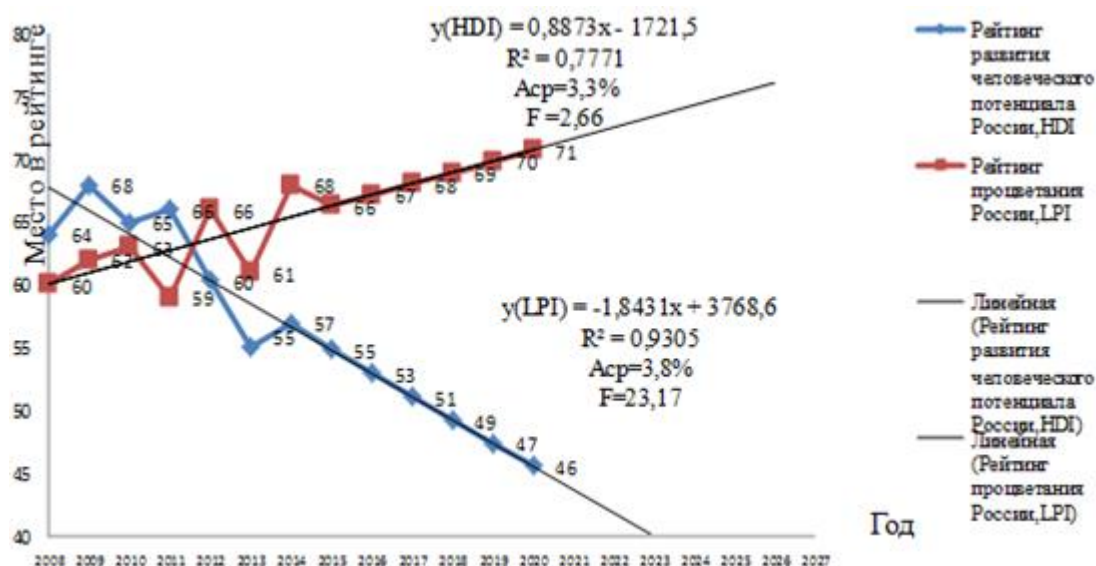


Рис.3. Модели прогнозирования рейтингов России до 2020 г. [1]

По мнению экспертов РИА Рейтинг, ожидать положительной динамики роста благосостояния населения не стоит. По итогам первого квартала 2015 года начисленная зарплата росла медленнее инфляции, реально располагаемые доходы населения снизились на 1.4%, количество безработных увеличилось на 2.6%. Существенное снижение в рейтинге может наблюдаться в регионах, где развит малый и средний бизнес. Регионы, ориентированные на госсектор, и регионы с развитым сельским хозяйством при этом могут улучшить свои показатели.

Причина снижения уровня жизни населения, прежде всего, заключается в неэффективности экономической системы, ее исключительной зависимости от цен на ресурсы на международных рынках.

В результате в России по состоянию на 2015 г. количество нищих достигло числа всех граждан континента Австралии, примерно равно половине Украины, всему Казахстану и в несколько раз большей суммарно взятых республик Прибалтики.

#### Список литературы

1. Еникеева Л.А., Ширшикова М.С. Модели прогнозирования качества жизни на основе международных индексов // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1
2. <http://www.gks.ru/>

#### СЕКЦИЯ №15.

#### ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

**СЕКЦИЯ №16.  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

THE DETERMINANTS OF COMPANIES' INVESTMENT ATTRACTIVENESS

**Kalinin K.I.**

National Research University Higher School of Economics, Perm

Introduction

The investment attractiveness in the framework of current business is one of the most important characteristics of the company's performance as it has a straightforward influence on the perspectives of a firm for future development, competitive strength, and financial stability. The investor's decision about the investing should be based on the assessment of the investment attractiveness of a firm. The purpose of this paper is to assess the relative importance of the factors determining the investment attractiveness of Russian companies.

Selection of Explanatory Variables and Hypotheses

According to the "theory of dividend preferability" by Gordon and Linter every unit of income, which is paid to the investors as a dividend, is worth more than the income, which is reserved for the future, as the former is purified from the risk. Thus we take dividend payout as a proxy to measure the investment attractiveness.

The following determinants are used as variables for assessment of investment attractiveness:

Variable	Description
Dependent variable	
Dividend	dividend payout (investment attractiveness)
Explanatory variables	
roa	Return on assets
roc	Return on sales
roe	Return on equity
current_raio	Liquidity ratio
d_e	Debt to equity ratio
size	Size of a firm (proxy variable - total assets)
tax/ebt	Current tax divided by EBT
Dummy variables of a firm's life cycle	
birth	Takes the value 1 – if the company is at the stage of formation, 0 – otherwise.
growth	Takes the value 1 – if the company is at the stage of growth, 0 – otherwise.
maturity	Takes the value 1 – if the company is at the stage of maturity, 0 – otherwise.
diversification	Takes the value 1 – if the company is at the stage of turbulence, 0 – otherwise..
recession	Takes the value 1 – if the company is at the stage of decline, 0 – otherwise.

Hypotheses:

1. ROA has a positive effect on the investment attractiveness.
2. D/E ratio has a negative effect on the investment attractiveness.
3. Liquidity has a positive impact on the investment attractiveness.
4. There is a positive relationship between size and the investment attractiveness.
5. The relationship between ROS and the investment attractiveness is positive.
6. Tax and the investment attractiveness are negatively related.
7. The relationship between ROE and the investment attractiveness is positive.
8. The life cycle of a company affects the investment attractiveness.

To test the influence and significance of the selected determinants an econometric approach will be applied. The initial sample comprises around 3000 observations. They include 3000 Russian companies from the coal mining, oil and gas production, metallurgy, machinery construction and chemical industries for the year 2013. The cross-sectional data was collected from Fira.com.

### Econometric model

The multiple regression looks like:

$$\text{LOG (DIVIDEND+1)} = b_0 + b_1 * \text{CURRENT\_RATIO} + b_2 * \text{D\_E} + b_3 * \text{ROA} + b_4 * \text{ROE} + b_5 * \text{ROS} + b_6 * \text{SIZE} + b_7 * \text{TAX\_EBT} + b_8 * \text{BIRTH} + b_9 * \text{GROWTH} + b_{10} * \text{DIVERSIFICATION} + b_{11} * \text{RECESSION} + b_{12} * \text{ROA}^2 + u$$

For this set of factors, we choose non-linear relationship, so the model is linear in parameters and non-linear in independent variables (ROA). Besides, our dependent variable will be log(dividend+1) in order for logarithm index not to be equal to 0. This will help to assess the changes of dividend payout in percentage, without any bias (as the absolute values are not modified significantly).

We also include squared ROA ratio in our model, as we presuppose that till a certain point of increasing ROA the dividends decrease, because the company wants to direct its funds on some other business projects. But then it gains additional flow of money and the dividend payout increases.

VIF does not detect multicollinearity problem, so there is no need for model reparametrization.

The results of model estimation are given in the table:

#### Model identification

Parameter	Coefficient
Current_ratio	0.04*** (0.01)
D_E	-0.003*** (0.00)
ROA	0.05*** (0.004)
ROE	0.000 (0.000)
ROS	0.003*** (0.000)
Size	0.000*** (0.000)
Tax_Ebit	0.86*** (0.29)
Birth	-3.97*** (0.30)
Growth	-3.32*** (0.35)
Diversification	-4.71*** (0.22)
Recession	-0.05 (0.68)
ROA^2	0.000*** (0.000)

Notes: \*\*\* significant at 1%. \*\* significant at 5%. \*significant at 10%. Standard errors in parentheses. The estimation with “White-form” adjustment. Number of observations: 2890.

The model is statistically significant at 1%. And it explains 30% of total variation ( $R^2_{adj}$ ). All Gauss-Markov assumptions hold true.

In this paper the life cycle of a company is included as a determinant of the investment attractiveness. However, it is necessary to find out, whether the life cycle stages jointly affect the dependent variable. For this purpose the Wald test is conducted:

#### Wald test for the second model specification

Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	27.12	(3, 2877)	0.00
Chi-square	81.36	3	0.00



As  $p\text{-value} < \alpha$  we accept the alternative hypothesis that there is joint effect on the dividend payout. To test whether the model is correctly specified we run Ramsey Reset test. Ramsey test for the model specification

	Value	df	Probability
t-statistic	0.93	2876	0.35
F-statistic	0.88	(1, 2876)	0.35
Likelihood ratio	0.88	1	0.35

All coefficients are statistically significant except for recession and ROE.

Considering the coefficients for ROA we can conclude that there is a quadratic form of relationship between ROA and dividend payout - as this ratio increases it leads to the reduction in dividend payments. However, reaching some point ( $ROA=0.05/0.0006=83.3$ ) dividend payments begin to grow.

As dividend payout was taken as a proxy variable for investment attractiveness, the values of the estimated coefficients are not the main issues to be interpreted. More purposeful is the interpretation of the coefficients' signs (i.e. the direction of the effect) in response to our initial hypotheses.

Confirmation of the hypothesis

Hypothesis	Results
1) ROA	not confirmed
2) D/E	confirmed
3) Liquidity	confirmed
4) size	confirmed
5) ROS	confirmed
6) tax	not confirmed
7) ROE	confirmed
8) Life cycle stage	confirmed

Conclusion

The aim of this paper was to assess the influence of various determinants on the investment attractiveness of a company. Currently this issue is quite relevant due to the presence of investment processes in the country's economy. Besides every potential investor faces the question of appropriateness of investing in this or that enterprise. In other words, this is the issue of selecting the most attractive company to gain the future return.

The best model for estimation has log-linear specification and includes a squared ROA ratio. Most variables (except size of a firm) showed their statistical significance, as well as the model itself.

The further research in this sphere may be conducted by using more explanatory variables, which are related to the topic. Moreover, there are plenty of approaches to measure the investment attractiveness and other proxy variables can be used instead of dividends. Using more or other variables can change the model specification, when it is economically justified. Moreover, panel data can be included to flatten the figures and to avoid abnormality.

#### List of references

1. Arif, A., Akbar, F. (2013), Determinants of Dividend Policy: A Sectoral Analysis from Pakistan, International Journal of Business and Behavioral Sciences, Vol. 3, pp. 16-33.
2. Dickinson V. (2007) Cash Flow as Proxy for Firm Life Cycle; PhD ; CPA. Fisher School of Accounting Warrington. College of Business; University of Florida, Pp. 1-35.
3. Fumey, A., Doku, I., (2013) Dividend payout ratio in Ghana: does the pecking order theory hold good?, Journal of emerging issues in economics, finance and banking, Vol. 2, pp. 616-637
4. Gill, A., Biger, N., Tibrewala, R. (2010), Determinants of Dividend Payout Ratios: Evidence from United States, The Open Business Journal, Vol.3, pp. 8-14
5. Goncharuk, A.G., Karavan, S. (2013) «The investment attractiveness evaluation methods and measurement features», Polish Journal of Management Studies, Vol. 7, pp. 160-166.
6. Gordon, M.J. (1959), Dividends, earnings and stock prices, Review of Economics and Statistics, pp. 99-105.
7. Mehta, A. (2012) An empirical analysis of determinants of dividend policy: evidence from the UAE companies, Global review of accounting and finance, Vol. 3 pp. 18-31

8. Rehman, A., Takumi, H. (2012) Determinants of dividend payout ratio: evidence from Karachi stock exchange, Journal of contemporary issues in business research, Vol. 12. pp. 20-27

## К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ

**Мошкарina М.В.**

Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина, г.Иваново

На сегодняшний день в нашей стране все большую остроту приобретает проблема правовой защиты интеллектуальной собственности юридических и физических лиц. Проблемы в рамках правового поля сводятся к отсутствию эффективно работающей законодательной базы, которая всесторонне защищала бы интеллектуальную собственность и нематериальные активы компаний. Конечно, имеются определенные законодательные акты и соответствующие статьи ГК РФ (например, статья 138, 139 ГК РФ), определяющие порядок правовой защиты объектов интеллектуальной собственности, однако, большинство экспертов и практикующих юристов заявляют об огромных проблемах с реальной возможностью взыскания с ответчика выплат в пользу пострадавшей стороны. Особенно остро проблема правовой защиты встала с развитием IT-технологий и переносом бизнеса и частной жизни в интернет пространство. Физические лица сталкиваются с проблемами нарушения авторского права на научные труды, художественные и музыкальные произведения, а юридические лица могут существенно пострадать от деятельности недобросовестных конкурентов, присваивающих чужую незащищенную интеллектуальную собственность и НМА.

Появились компании, которые сделали присвоение чужих объектов интеллектуальной собственности своим бизнесом. Такие компании носят названия «патентные тролли» (patent troll), «патентные холдинги», «патентные диллеры», а также «непрактикующее лицо» (non-practicing entity, NPE) или «непроизводящий патентовладелец» (non-manufacturing patentee) – это физическое или юридическое лицо, специализирующееся на предъявлении патентных исков. [4]

Механизм работы патентных троллей состоит в выборе жертвы и регистрации на себя оригинала (или очень похожего) объекта интеллектуальной собственности или НМА (базу данных, программное обеспечение, программу для ЭВМ, логотип, товарный знак и т.д.). Далее предъявляется иск с получением компенсации за использование «своих» объектов интеллектуальной собственности либо предлагается первоначальному правообладателю выкупить собственные интеллектуальные ценности.

Прообраз патентного троллинга появился в США еще в XIX веке, где законодательство в данной области довольно либерально и позволяет регистрировать довольно абстрактные изобретения, а также на основе полученных патентов предъявлять претензии широкому кругу лиц. Так как в США патентные суды стоят очень дорого, то даже если жертва выиграет, для нее дешевле будет отдать деньги патентному троллю, чем участвовать в суде. В российской практике подобные споры обычно решаются в досудебном порядке и также чаще в пользу недобросовестных игроков патентного рынка. Особенно сложно приходится компаниям-нерезидентам, выходящим на зарубежные рынки, они часто сталкиваются с подобной недобросовестной конкуренцией и не все готовы ей противостоять. Ярчайшим примером борьбы с патентным троллем может стать судебный процесс между «Лабораторией Касперского» и компанией «Lodsys». «Лаборатория Касперского» одержала победу в данном судебном процессе, но потратила на патентные суды 2,5 млн долл.

В целом за последние четыре года ущерб производителей от действий патентных троллей в США превышает 80 млрд долл. в год. [1]

В связи с этим особенно актуальным для развивающейся компании становится правовая защита объектов своей интеллектуальной собственности, а также нематериальных активов.

На Рисунке 1 отражена классификация прав и видов объектов интеллектуальной сферы, подлежащих правовой защите согласно действующему законодательству.

Если говорить о защите нематериальных активов компании, то список возможных объектов правовой защиты может быть существенно расширен с точки зрения составляющих НМА, влияющих на рыночную стоимость компании и обладающих рыночной ценностью. На Рисунке 2 приведены возможные варианты таких нематериальных активов.



Рис.1. Классификация объектов интеллектуальной собственности, подлежащих правовой защите



Рис.2. Классификация нематериальных активов компании

Несмотря на столь емкую классификацию НМА, компания не всегда имеет возможность организовать правовую защиту того или иного элемента НМА в связи со сложностью их идентифицируемости и оценки. По мнению эксперта рынка купли-продажи бизнеса А. Москвича ошибочно считать нематериальными активами затраты на создание и продвижение сайта, маркетинговые и рекламные расходы, всевозможные ретробонусы и платы за вход в торговые сети, «откаты» категорийным менеджерам, которые «гарантируют» успешность компании на рынке. В данном случае это затраты, а не улучшения и инвестиции в будущее. Математически оценить стоимость, создаваемую такими нематериальными активами как «гудвил», можно только в том случае, если с их помощью компания может получать избыточную прибыль. Избыточной считается прибыль, превышающая среднеотраслевые показатели или минимальную экономически обоснованную доходность бизнеса. В мировой практике существует правило, согласно которому для малого бизнеса основные средства должны

приносить за год не менее 15% чистой прибыли от их среднегодовой стоимости, а оборотные – не менее 10%. Таким образом, «гудвил» повышает стоимость бизнеса только в том случае, если он позволяет зарабатывать больше конкурентов. [3]

Для оценки НМА применимы три основных классических подхода оценки стоимости: затратный, сравнительный и доходный. Однако, использование этих подходов в данном случае имеет свою специфику и ограничения, так как нематериальные активы являются довольно специфическим объектом оценки.

При использовании затратного подхода величина стоимости актива определяется исходя из затрат, которые необходимо понести, чтобы воспроизвести данный актив. К расходами на приобретение нематериального актива относятся:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу);
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые суммы налогов, государственные, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением нематериального актива;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которые приобретен нематериальный актив;
- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериального актива;
- иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.
- суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям по заказам, договорам подряда, договорам авторского заказа либо договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ;
- расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива или при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по трудовому договору;
- отчисления на социальные нужды (в том числе единый социальный налог);
- расходы на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других основных средств и иного имущества, амортизация основных средств и нематериальных активов, использованных непосредственно при создании нематериального актива, фактическая (первоначальная) стоимость которого формируется;
- иные расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях; не включаются в расходы на приобретение, создание нематериального актива:
  - возмещаемые суммы налогов, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
  - общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением и созданием активов;
  - расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам в предшествующих отчетных периодах, которые были признаны прочими доходами и расходами.

Рассмотрим применение данного подхода на примере товарного знака как объекта оценки. Если затраты на создание данного НМА были понесены относительно недавно и товарный знак является новым, то затратный подход точно отразит его стоимость, а если данный товарный знак уже широко известен покупателем и является брендом, то затраты на его создание будут несопоставимы с его реальной рыночной стоимостью. И наоборот, обладание известным некогда брендом, утратившим свои рыночные позиции, не создает дополнительной стоимости при продаже компании.

Сравнительный подход также не всегда может быть эффективен при оценке нематериальных активов. Нематериальные активы чаще всего продаются в составе бизнеса, отдельная же продажа объектов НМА случается довольно редко. Кроме того, существует ряд объектов, например, патенты или права на произведения искусства, к которым весьма сложно подобрать аналоги, а, следовательно, невозможно руководствоваться какой-либо стоимостью для сравнения.

Доходный подход является основным в оценке нематериальных активов. Этот подход основан на доходах, которые ожидает получить владелец нематериального актива. Оценивая нематериальный актив в рамках доходного подхода, необходимо выделить доход, относящийся к оцениваемому нематериальному активу, чтобы

определить стоимость НМА при помощи обычных методов доходного подхода (капитализации либо дисконтирования).

В рамках доходного подхода существует несколько методов оценки, применение которых эффективно для оценки стоимости НМА: метод капитализации преимущества в прибыли либо метод экономии затрат, метод освобождения от роялти.

Метод капитализации преимущества в прибыли обусловлен наличием такого нематериального актива, например, товарного знака, который приводит к конкурентным преимуществам. Компания-владелец узнаваемого бренда может продавать брендированный товар по ценам выше, нежели цены на аналогичную продукцию конкурентов, не обладающих сильными брендами. К преимуществу в прибыли приводит и наличие нематериальных активов, не связанных с маркетингом, например, лицензий, патентов, технологий и т.д. Чем более высокотехнологичной является отрасль промышленности, в которой используется НМА, тем к большему преимуществу в прибыли может приводить наличие подобных НМА.

Для применения метода преимущества в прибыли необходимо установить величину дополнительной чистой прибыли до налогообложения, получаемой использующим данный НМА предприятием по сравнению с предприятиями, выпускающими аналогичную продукцию без использования такого объекта НМА. Также, например, может быть взята за основу дополнительная прибыль, полученная предприятием после применения какого-либо усовершенствования.

На практике для получения величины дополнительной прибыли может быть использована разница в цене продукции, произведенной с использованием оцениваемого НМА и аналогичной по своему качеству продукции, произведенной без его использования, например, конкурирующими предприятиями. Указанная разница в цене, умноженная на объем выпуска, отождествляется с дополнительной прибылью владельца НМА.

Метод экономии затрат или выигрыша в себестоимости применяется, если использование нематериального актива приводит к сокращению затрат предприятия. Например, к сокращению расходов может приводить использование запатентованной технологии, ноу-хау и т.п. Также к сокращению расходов может приводить наличие у фирмы квалифицированных сотрудников, профессиональные качества которых позволяют вести хозяйственную деятельность с меньшими затратами.

Рассчитанная величина экономии себестоимости считается доходом, приходящимся на нематериальный актив. При этом рассчитанный доход может быть приведен к текущему моменту при помощи ставки капитализации либо капитализирован с дисконтирование денежного потока, если предполагается постоянство дохода во времени. [2]

Очевидно, что в условиях кризиса предприятия вынуждены экономить на своих затратах, однако правовая защита объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов является необходимым условием функционирования бизнеса. Она в значительной степени увеличивает его конкурентоспособность на внешних рынках и способствует обоснованию высокой рыночной стоимости компании в случае продажи, слияния или поглощения.

Любой нематериальный актив компании должен быть учтен, защищен с правовой точки зрения и правильно оценен, а для этого российским компаниям необходимо начать уделять пристальное внимание собственным НМА, пока это не сделали компании-конкуренты или патентные тролли.

#### **Список литературы**

1. Как «Лаборатория Касперского» разобралась с патентными троллями. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/idei/246305-ne-kormite-trollei> (дата обращения: 26.01.2016).
2. Кукукина И.Г., Мошкарин М.В. Оценка имущества: Учеб. пособие для студ. вузов / Под ред. д-ра экон. наук, проф. И.Г. Кукукиной; ФГБОУВПО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина». – Иваново, 2015. – 264 с.
3. Москвич А. Нематериальные пассивы // Бизнес журнал. - 2015. - №11. - С.42
4. Патентный тролль. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Патентный\\_тролль](https://ru.wikipedia.org/wiki/Патентный_тролль) (дата обращения: 26.01.2016).

#### **СЕКЦИЯ №17.**

#### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

## **СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

### **СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Фофанова А.Ю.**

Мурманский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г.Мурманск

Качество – важнейшая характеристика, обеспечивающая конкурентоспособность продукции. [5, С. 9] Ранее главным показателем при конкуренции товаров была цена, а затем уже качество, теперь качество становится главным фактором завоевания международных рынков.

Система качества – это определенный способ организации дела на предприятии, гарантирующий поставку потребителю продукции необходимого качества.

Принятие международных стандартов ИСО серии 9000, описывающих состав и структуру системы, требования к ее элементам, создало единую нормативную базу для сертификации систем качества во многих странах.

В мировой практике крупные фирмы уже давно перешли к взаимоотношениям со своими поставщиками на основе систем качества. Предприятие-потребитель запрашивает у поставщика сертификат на систему качества. Для потребителя система качества предприятия является гарантией качества продукции. Для руководителей предприятия система качества — это их уверенность в том, что задачи, которые они ставят перед коллективом, будут выполнены. [5, С. 15]

Системе менеджмента качества (СМК) соответствует концепция всеобщего управления качеством, т.к. эта система интегрирует организационные и функциональные структуры руководства качеством с тем, чтобы управлять бизнес-процессами на каждом организационном уровне. При создании системы определяются ответственности и полномочия по вопросам качества для удовлетворения всех заинтересованных сторон: потребителей, служащих, собственников предприятия, общества в целом. Общее количество документов – различных стандартов, предписаний, положений и других, часто противоречивых, значительно сокращается. Модель системы менеджмента качества, основанной на процессном подходе (ИСО 9001:2000) приведена на Рисунке 1.

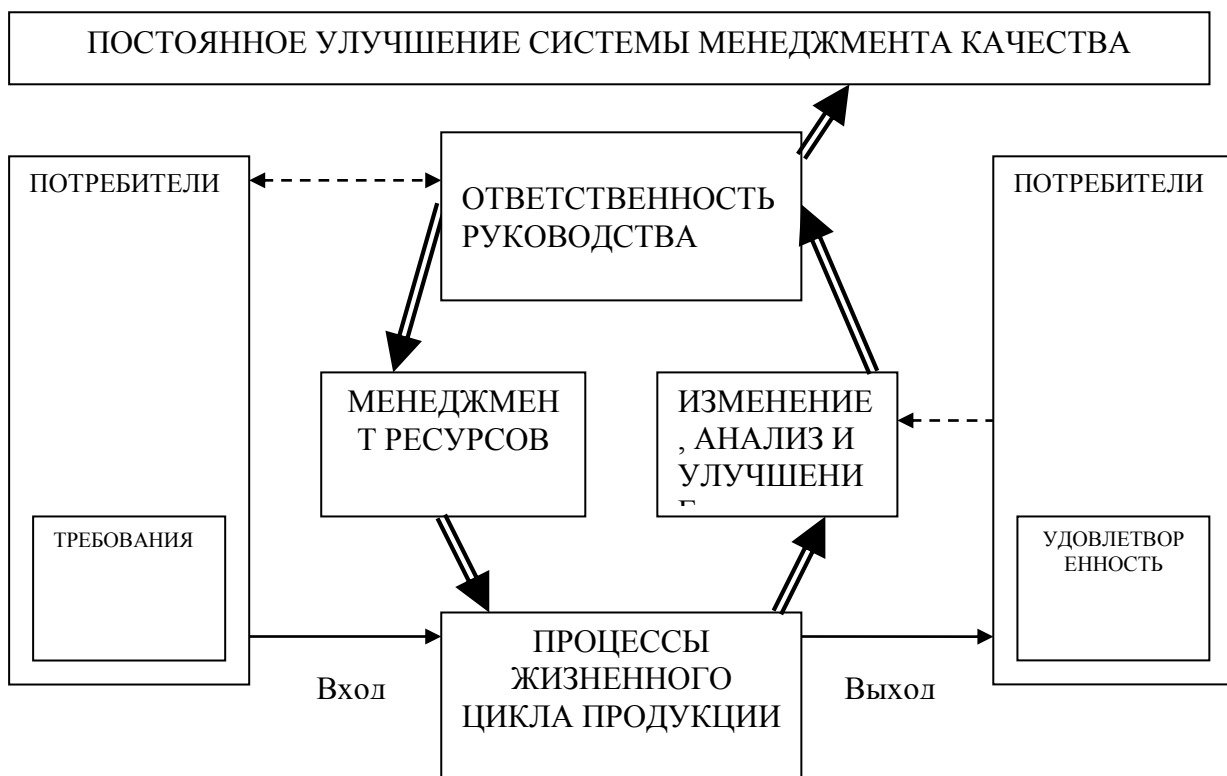


Рис.1. Модель системы менеджмента по ИСО9001-2000

Модель, представленная на Рисунке 1, иллюстрирует концепцию требований к системе менеджмента качества, изложенных в стандарте. Она отражает интеграцию четырех основных разделов (5, 6, 7 и 8) стандарта и показывает, как процессы формируют завершённый цикл, образуя интегрированную структуру системы менеджмента качества. [6, С. 36]

Для того, чтобы обеспечить работу организации, необходимо определить ряд взаимосвязанных процессов и осуществлять управление ими. Выходной элемент одного процесса часто может являться входным элементом для следующего процесса. Систематическую идентификацию таких процессов, понимание их последовательности и взаимодействия, а также управление ими часто называют «подходом к управлению, как к процессу» – Рисунок 2.

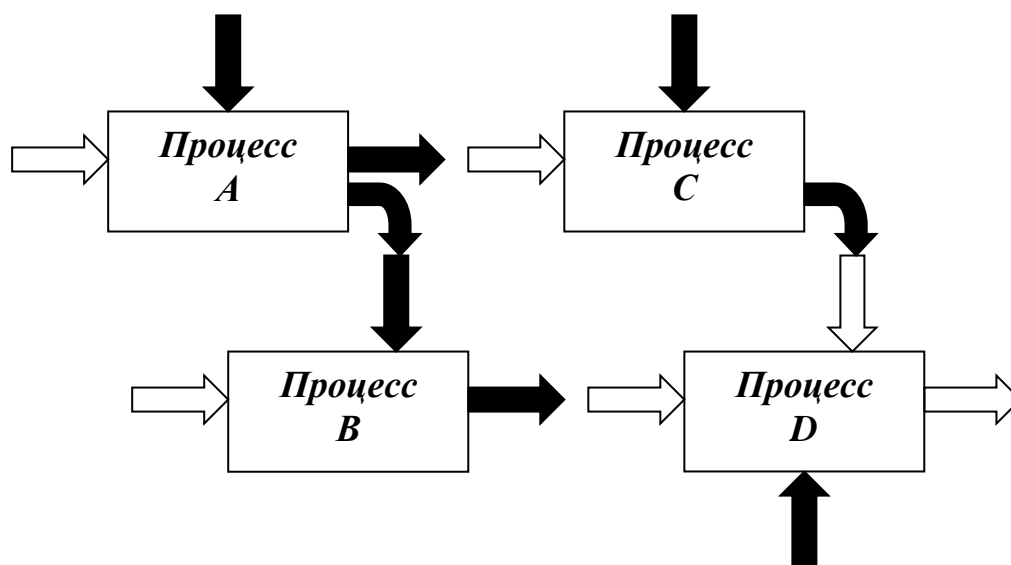


Рис.2. Идентификация взаимосвязанных процессов и управление ими

На Рисунке 2 процессы системы менеджмента качества изображены лишь в общей, схематичной манере. Это общая модель, иллюстрирующая взаимосвязь процессов. [7, С. 22]

Вертикальная петля показывает взаимосвязь между ответственностью руководства (раздел 5), создающей рамки системы, определением и применением ресурсов в рамках управления ресурсами (раздел 6), что необходимо для осуществления управления процессами (раздел 7) с целью превращения требований и ожиданий потребителя в определенные требования, выполнение которых позволит добиться удовлетворения потребителя. Петля завершается измерением, анализом и улучшением (раздел 8), связанным с анализом со стороны руководства (раздел 5.6) таким образом, что цикл возвращается к ответственности руководства (раздел 5), который включает санкционирование изменений и инициирование улучшения.

Горизонтальная петля иллюстрирует значимость роли потребителя, которая не ограничивается только предъявляемыми требованиями. Обратная связь с потребителем важна для выявления потребностей и возможностей дальнейшего улучшения. Процесс измерения удовлетворенности потребителя (раздел 8.2.1.1), таким образом, завершает горизонтальную петлю. [6, С. 37]

Как вертикальная, так и горизонтальная петля базируются на известном принципе – цикл Деминга (Deming's wheel): Планировать – Действовать – Проверять – Выполнять (Plan–Do–Check–Act).

Обе петли предусматривают создание обратной связи для процесса постоянного улучшения.

Необходимость внедрения СМК имеет для предприятия «внешние» причины – выход на внешний рынок, конкурентные преимущества среди стран и фирм.

Однако немаловажны и «внутренние» причины: большая осведомленность о качестве; сокращение дефектов и их переделок; ускорение цикла производства и повышение производительности труда; позитивные культурные изменения, улучшение документации; повышение ответственности за качество своего труда; корпоративная культура и др.

Система менеджмента качества, соответствующая требованиям МС ИСО 9001-2000 – это внешняя сторона деятельности предприятия, его конкурентное преимущество. [1, С. 12]

Одной из известных и широко распространенных форм подтверждения соответствия является сертификация, которая определяется (в соответствии с тем же вышеуказанным законом) как реформа осуществляемого органом по сертификации подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров. [2, С. 5]

Орган по сертификации – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, аккредитованные в установленном порядке для выполнения работ по сертификации. [2, С. 5]

По положительным результатам проведенных сертификационных работ выдается документ – сертификат соответствия, который удостоверяет соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров. Непосредственно работы по подтверждению соответствия и выдаче сертификата осуществляются в определенной системе сертификации, представляющей собой совокупность правил выполнения работ по сертификации ее участниками и правил функционирования системы сертификации в целом. [2, С. 32] Подтверждение соответствия показано на Рисунке 3.





Рис.3. Подтверждение соответствия

В общем случае организационно структура системы сертификации, помимо национального органа страны по сертификации, включает:

- международные организации по сертификации;
- органы по сертификации однородной конкретной продукции, услуг и т.п.;
- аккредитованные испытательные центры (лаборатории);
- предприятия - изготовители и поставщики продукции.

При проведении сертификации участвующие стороны представляют, как правило, интересы: изготовителей, поставщиков (первая сторона); покупателей, потребителей (вторая сторона); лиц или органов, признаваемых независимыми от участвующих в сертификации сторон (третья сторона). [2, С. 35]

Мировая практика показала, что для современных условий рыночной экономики подтверждение соответствия и сертификация различного рода объектов (продукции, услуг, работ, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, систем управления качеством и т.п.) техническим регламентам, стандартам и условиям договоров является действенным средством повышения эффективности деятельности предприятий, способствующим:

- удовлетворению и повышению спроса;
- развитию научно-технического сотрудничества и торгово-экономических связей страны;
- продвижению, диффузии и закреплению продукции, услуг и т.п. на внешнем и внутреннем рынках;
- выбору потребителями необходимых им продукции, услуг и т.п.;
- повышению качества и конкурентоспособности продукции, услуг и т.п. на рынках;
- созданию правовых условий для свободного перемещения продукции, услуг и т.п. как по России, так и по другим странам мира.

Все это, в конечном итоге, способствует закреплению предприятия на рынках на достаточно длительное время. Именно это предопределило широкое распространение подтверждения соответствия и сертификации во всем мире, в том числе и в России. Соответственно сертификация как необходимый компонент рыночных отношений объективно является одной из функций системы управления качеством. [1, С. 210]

Для успешного руководства организацией и ее функционирования необходимо осуществлять менеджмент систематически и открыто.

Модель системы менеджмента по МС ИСО 9001-2000 основана на 8 основных принципах успешного

бизнеса [4, С. 51]:

а) Ориентация на потребителя: организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

б) Лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

в) Вовлечение работников. Работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности.

г) Процессный подход: желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

д) Системный подход к менеджменту. Выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы вносят вклад в результативность и эффективность организации при достижении ее целей.

е) Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменную цель.

ж) Принятие решений, основанное на фактах. Эффективные решения основываются на анализе данных и информации.

з) Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимозависимы, и отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности.

Успешное использование организацией восьми принципов менеджмента приведет в результате к выгодам для заинтересованных сторон, таким как увеличение денежного оборота, создание ценности и повышение стабильности. [3, С. 7]

Политика в области качества – это общие намерения и направление деятельности организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством.

После утверждения Политики необходимо сформулировать цели организации в области качества – то, чего добиваются, или к чему стремятся в области качества.

Цели должны быть разработаны по каждой функции организации и по каждому уровню, т.е. должно быть развернуто «дерево целей»: от миссии организации к общеорганизационным целям, специфическим целям и конкретным задачам подразделений.

Каждое структурное подразделение организации должно иметь и поддерживать в рабочем состоянии свой комплект документов, определяющий характер деятельности подразделения в СМК и обеспечивающий прослеживаемость результатов этой деятельности. [3, С. 11]

#### Список литературы

1. Всеобщее Управление качеством: учебник для вузов. / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, Ю.В. Зорин, А.И. Гуров. – М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 266 с.
2. ГОСТ Р 40.003-2000. Система сертификации ГОСТ Р. Регистр систем качества. Порядок проведения сертификации систем качества и сертификации производств. - М.: Издательство стандартов, 2001. – 120 с.
3. ГОСТ Р ИСО 9001-2001 Системы менеджмента качества. Требование. - М.: Издательство стандартов, 2001. – 150 с.
4. Григорович, В.Г. Информационные методы в управлении качеством. / В.Г. Григорович. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2001. - 200 с.
5. Окрепилов, В.В. Экономика качества. / В.В. Окрепилов. - СПб: Наука, 2011. – 308 с.
6. Хохлявин С.А. Стандарт ISO 50001: системный подход к энергоменеджменту. // ЭнергоАудит. – 2009. – № 3(11). – С. 36-37.
7. Шлафман, А.И., Михайлов, В.И., Большаков, А.С. Современный менеджмент организаций: теория и практика. / А.И. Шлафман, В.И. Михайлов, А.С. Большаков. – СПб. Изд-во СПбГПУ, 2011. – 406 с.

## **СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

### **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**Бармута К.А.**

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

В последние годы российская экономика переживает кризис не только в сфере государственного регулирования экономики, но и в первую очередь любой кризис, а экономический – в особенности, сказывается на людях. Особенно – на работающих. Снижается интерес компании к новым кадрам – им не до поиска новых сотрудников, удержаться бы от сокращения старых. Обычно в период кризиса компании резко повышают требования к соискателям – если и брать кого-то – самого лучшего, и лучше – за меньшие деньги. Другая характерная для проблемных периодов черта – это дефицит руководителей.

Основная задача фирмы, попавшей в кризисную ситуацию, – уменьшить расходы. В докризисной ситуации на большинстве предприятий наблюдалась избыточность персонала. При появлении кризиса организации вынуждены сокращать свой штат. Нужен хорошо продуманный, рациональный подход при увольнении персонала, отказе от выплаты доплат и надбавок, сокращении социальных льгот (бесплатные обеды, медицинское обслуживание и т.п.). Но тут возникает проблема – персонал меньшей численности не в состоянии справиться с резко увеличившимся объемом работ, и, как следствие, снижается заинтересованность в качественном выполнении функций, если перестают платить прежние надбавки, а сокращение социальных льгот уменьшает желание работать в данной фирме. Происходит снижение мотивации персонала и связанное с этим ухудшение качества труда. Главным для работника становится не интерес организации, а желание найти более желаемое место работы.

Наряду со стимулированием производственной деятельности персонала и привлечением его к управлению необходимо принятие самых жестких мер к той части трудового коллектива, интересы которой расходятся с целями антикризисного управления.

Система антикризисного управления персоналом. В социально-экономических системах центральным элементом являются человек, его интересы, потребности, ценности и установки. Именно люди оживляют и руководят данными системами. Человек в организации выступает в качестве объекта, и активного субъекта управления. Персонал управления, являясь центром системы, нуждается в постоянном, особо продуманном и обоснованном управленческом влиянии.

Новые задачи не могут быть успешно решены традиционными кадровыми службами. Во многих, и прежде всего крупных, организациях создаются новые службы, системы управления персоналом.

Стратегические направления и задачи системы антикризисного управления персоналом. Концепция антикризисного управления персоналом побуждает руководителей организации сосредоточиваться на стратегических, перспективных направлениях работы с персоналом, таких, как массовая переквалификация сотрудников организации в связи с переходом на новые технологии; омоложение кадров путем привлечения молодых специалистов и стимулирования досрочного выхода на пенсию лиц, не «вписывающихся» в систему новых требований и не способных освоить современные методы работы; разработка принципов трудоустройства сотрудников при их массовом высвобождении; привлечение широких слоев работников к участию в управлении организацией и пр.

Важным стратегическим направлением системы антикризисного управления персоналом является эффективное применение кадрового маркетинга. Это обеспечивается рядом способов: поиском перспективных студентов уже с младших курсов вузов и колледжей, которым предоставляется возможность работы в организации в период каникул, выплаты стипендий за счет ее ресурсов, помощь в прохождении производственной практики, в подготовке и защите дипломных работ; сотрудничеством с государственной службой занятости; использованием частных фирм в подборе и подготовке менеджеров и другого персонала; взаимодействием с организациями, осуществляющими лизинг персонала, т. е. командируемых временно работников «напрокат»; организацией прогностических исследований по проблемам подготовки и переподготовки квалифицированных работников организации.

Основные проблемы управления кризисным предприятием. С точки зрения человеческого фактора для кризиса характерно возникновение, как минимум, двух проблем: рассогласование между профессиональным

инструментарием, которым владеет персонал организации, и требуемым для новой ситуации, неадекватность норм и правил внутриорганизационной жизни (собственно корпоративной или организационной культуры) новым условиям.

Действия управленческого персонала в период кризиса. Существует несколько вариантов:

- продажа предприятия — полная ликвидация, продажа активов, увольнение персонала и полное прекращение деятельности;
- введение внешнего управления — приглашение нового менеджера (его могут предложить кредиторы, сотрудники предприятия, арбитражный суд);
- поиск инвестиций под конкретный проект, вложение средств — перестройка производства без смены руководителя.

Антикризисный управляющий в системе управления персоналом. Конструктивное взаимодействие сотрудников предприятия по выводу из кризиса может быть основано прежде всего на авторитете руководителя, координирующего данную деятельность - антикризисного управляющего

В антикризисном управлении особое значение имеет качество руководства, способность основных менеджеров предприятия решать самые, казалось бы, неразрешимые проблемы бизнеса, используя весь современный управленческий инструментарий на основе новаторских методов и приемов. Отсюда необходимо подробнее остановиться на характеристике требований к менеджеру:

- наличие глубоких знаний в области управления предприятием;
- способность принимать обоснованные и компетентные решения на основе согласования с нижестоящими руководителями и работниками, также в сфере распределение и оценка результатов участия каждого в их исполнении;
- владение не только навыками администрирования, но и предпринимательства, умение контролировать ситуацию на рынках, проявлять инициативу и активно перераспределять ресурсы фирмы в наиболее выгодные сферы применения;
- высокая компетентность в вопросе технологии производства в той отрасли производства, к которой относится фирма по виду и характеру своей деятельности.

Успех его деятельности зависит от решения взаимосвязанных проблем, обусловленных его отношениями с трудовым коллективом кризисного предприятия:

- проблемы своей собственной адаптации к новой должности и, в связи с этим, к новой профессиональной деятельности, к новому социальному окружению
- проблемы мобилизации кадрового потенциала предприятия на реализацию антикризисной программы.

В современности проблема антикризисного управления персоналом в организации продолжает сохранять свою актуальность. Данный вопрос включает в себя обширный спектр подтем, которые играют важную роль в деятельности и развитии предприятия. Антикризисное управление персоналом организации нельзя недооценивать, даже, если фирма не испытывает особых проблем в подобной сфере, так как проблемы могут быть скрыты, а со временем проявиться и оказать негативное влияние на процесс труда. И важным является способность вовремя обнаружить складывающуюся опасную обстановку, ведь всем известно, что проще предотвратить или на ранней стадии ликвидировать, чем потом устранять «разрушения», пытаться сохранить разрушающееся.

Анализируя всю систему антикризисного управления персоналом, хочется выделить то, что она направлена на установление связи между стратегиями, индивидуальными целями и критериями эффективности труда на всех уровнях иерархии производства.

Отсюда следует вывод о том, что антикризисное управление персоналом требует особого внимания. Для разработки действий в рамках данного вопроса необходимо продумать целую систему и тактику по определенной схеме. К примеру, определить, как персонал может отреагировать на то или иное изменение; решить, кто и как разъяснит работникам суть и необходимость изменений.

При разработке механизма управления персоналом следует провести кадровую проверку и анализ, осуществить мотивацию и управление кадрами в условиях информированности персонала, при соблюдении законности.

## СВОЕВРЕМЕННАЯ АТТЕСТАЦИЯ РАБОТНИКОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ – ЗАЛОГ «ЗДОРОВОЙ» КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

**Серёгина А.В.**

ФГБОУ ВО «Гжельский Государственный Университет»,  
поселок Электроизолитор Раменского района Московской области

Аннотация: В статье исследуются проблемы, появившиеся, в проведении качественной кадровой политики администраций сельских поселений муниципальных образований.

Ключевые слова: аттестация, персонал, оценка персонала, профессионализм, кадровая политика, кадровый резерв.

Довольно долгое время не только ученые, но и население страны, проявляет интерес к информации о профессиональной подготовке специалистов, оказывающие услуги в администрациях не только сельских поселений, но и городов в целом. Эта тенденция стала актуальной, так как в системе государственной службы, она напрямую зависит от аттестации рабочих кадров и их профессиональной деятельности.

Исследователи утверждают, что качественная кадровая политика считается важной задачей нынешнего общества. Возможность осмысленной расстановки кадров, оценка их реальных способностей и получение реальной информации о взаимосвязях в коллективе, сделали аттестацию главным компонентом каждой организации.

На сегодняшний день основными целями и задачами аттестации работников муниципальных образований являются:

- определение соотношения сотрудника занимаемой должности;
- рост компетенции работников;
- необходимость повышения квалификации;
- использование креативных способностей работника;
- выявление сотрудников, не справляющихся со своими обязанностями;
- улучшение всестороннего климата администрации.

Эффективность деятельности муниципальных образований напрямую зависит от эффективного построения работы с кадрами муниципальных образований.

Укомплектование штата сельских поселений муниципальных образований является серьезной проблемой кадровой политики. Это объясняется нехваткой квалифицированных специалистов, отсутствием заинтересованности в привлечении молодых специалистов и ограничением в возможности повышения квалификации.

Кадры муниципальных образований осуществляют реализацию управленческих решений в качестве руководителей, специалистов, вспомогательно-технического и обслуживающего персонала.

Следует отметить, что происходит переплетение знаний разных сфер деятельности для одной должности, поэтому квалифицированный специалист должен иметь как минимум два профессиональных образования – первое техническое, а второе – либо управленческое, либо экономическое.

Следовательно, чем выше должность, тем значительнее роль в деятельности муниципальных образований играют управленческие и финансовые познания, и меньше знание технических навыков, и наоборот.

Безусловно, своевременная аттестация работников администраций направлена, в свою очередь, оценить профессионализм работника.

Профессионализм – самая наивысшая ступень совершенства в определенной деятельности, которую может достигнуть работник.

Характерными признаками профессионализма являются: высший уровень знаний, постоянное восполнение знаний и применение их на практике. Самым актуальным претендентом будет человек, имеющий диплом о высшем образовании со специализацией государственного и муниципального управления, с квалификацией менеджер.

Проблематичные вопросы, которые сегодня существуют, сельские поселения муниципальных образований не могут решить, вот значимые из них:

1. Отсутствие карьерного роста приводит к текучести кадров;
2. Нехватка, а порой и полное отсутствие средств местного бюджета на повышение квалификации или переподготовку;
3. Формирование кадровых резервов существует лишь на бумаге.

Именно поэтому, любая администрация муниципального района независимо от уровня подчиненности, должна обладать кадровым резервом. Резервом фактическим, а не вымышленным. Существование кадрового резерва решает как минимум две проблемы, такие как:

1. формирование заинтересованности работников администрации в своем профессиональном развитии;
2. предоставление возможности для управления собственным профессиональным ростом.

На мой взгляд, необходимо воплотить в жизнь реализацию следующих мероприятий:

1. Сформировать кадровый резерв с ежегодными корректировками;
2. Определить перечень требований, который позволит работникам администрации иметь карьерный рост;
3. Утвердить статью расходов для каждой администрации, предусматривающей переаттестацию работников или повышение их квалификации, с привлечением независимых экспертов-специалистов;
4. Создать привлекательность должностей муниципальных служащих на рынке труда с финансовой точки зрения;
5. Наладить взаимодействие с зарубежными странами по обмену опытом между работниками.

Выводы:

1. Создание кадрового резерва из профессиональных и компетентных работников администраций требует совершенствования и доработок;
2. Необходимость своевременной аттестации и переподготовки работников администраций сельских поселений муниципальных образований позволит создать «здоровую» кадровую политику в целом.

#### **Список литературы**

1. Бардакова С.М. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления// Известия Иркутской государственной экономической академии Выпуск №3, 2011;
2. Зайцева Т.В. Управление персоналом. М.: ИНФРА-М, 2011;
3. Закон Московской области от 24.07.2007г. №137/2007-ОЗ «О муниципальной службе в Московской области»;
4. Молотков Ю.И., Москвина Н. Н. Моделирование системного управления муниципальным образованием. Новосибирск: Наука, 2012;
5. Осипова Л.Б. Модель современного муниципального служащего/ Л.Б. Осипова, Т.Н. Попова// Теория и практика государственного и муниципального управления: сб. науч. тр. Выпуск 8. Тюмень: ТюмГАСУ, 2014;
6. Федеральный закон от 02.03.2007 года №25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».

## **СЕКЦИЯ №20.**

### **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

#### **АНАЛИЗ ВЫБОРА СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Панюшкина А.С.**

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

К системам налогообложения, которые наиболее характерны для субъектов малого предпринимательства можно отнести общую систему налогообложения (далее ОСНО), упрощенную систему (далее УСН) и система в виде единого налога на вмененный доход (далее ЕНВД).



Рис.1. Режимы налогообложения для субъектов малого предпринимательства

Работать по ОСНО наиболее выгодно не малым предприятиям, а компаниям среднего и крупного бизнеса, которые работают с покупателями, которые также являются плательщиками ОСНО и уплачивающими НДС [1]. В этом случае, они имеют возможность уменьшить налог на добавленную стоимость, подлежащий уплате в бюджет на сумму налога по приобретенным товарам, работам, услугам и сохранить список лояльных клиентов. ОСНО, как правило, дает наибольшую налоговую нагрузку на бизнес и в связи с этим субъекты малого предпринимательства могут рассмотреть в качестве альтернативного варианта специальные налоговые режимы

Упрощенная система налогообложения – наиболее выгодный режим для субъектов малого предпринимательства, не случайно она и самая распространенная. Преимущество данной системы налогообложения заключается в том, что организация платит единый налог, который заменяет уплату налога на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций за исключением налога, уплачиваемого с кадастровой стоимости недвижимого имущества [2].

Применение упрощенной системы налогообложения, вне зависимости от выбранного объекта налогообложения, оптимально для малого бизнеса, если покупатели и заказчики организации также не являются плательщиками налога на добавленную стоимость. Наиболее положительным аспектом этого специального налогового режима является наиболее низкая, по сравнению с общим режимом налогообложения, налоговой нагрузка. В частности, производится уплата только единого налога, что снижает и временные затраты на подготовку налоговой отчетности. Единый налог заменяет уплату основных налогов, который уплачиваются плательщиками общего режима налогообложения. Такие налоги являются основными и существенными, которые в совокупности уплачиваемых налогов могут занимать значительную долю. Налоги, которые не уплачиваются юридическими лицами при упрощенной системе налогообложения, представлены в Табл.1. Также необходимо отметить, что периодичность предоставления налоговой декларации по единому налогу, только по итогам налогового периода, которой составляет календарный год. Введение обязанности уплачивать налог на имущество организаций с кадастровой стоимости, не уменьшит привлекательность этого режима налогообложения [3].

Таблица 1

Налоги, не уплачиваемые при применении упрощенной системы налогообложения

Налогоплательщик	Вид налога
Организация (юридическое лицо)	Налог на прибыль организаций
	Налог на добавленную стоимость
	Налог на имущество, за исключением налога, уплачиваемого с кадастровой стоимости недвижимого имущества

Еще одна система налогообложения, которая будет рассмотрена в данной работе – специальный налоговый режим в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. По нашему мнению, одно из самых главных преимуществ рассматриваемой системы налогообложения — фиксированная сумма базовой доходности, которая фактически не зависит от реальных доходов и расходов организации. Также эта система имеет достаточно весомый недостаток, который приводит к тому, что не все заинтересованные компании, не во всех субъектах Российской Федерации имеют возможность ее применять. В частности, местные власти и

муниципальные органы принимают решение о примени этого режима налогообложения в конкретном муниципальном округе или на территории всего субъекта Российской Федерации.

В результате исследования можно сделать выводы, что по итогам 2015 г. количество компаний, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства должно увеличиться. Это можно рассматривать как положительный аспект, поскольку возрастет количество компаний, которые могут получить доступ к федеральным и региональным льготам по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. Тем не менее, количество компаний малого и среднего бизнеса на душу населения достаточно низок по сравнению с экономически развитыми странами. Также необходимо отметить тот аспект, что деятельность малого и среднего бизнеса в крайне низкой доле, связана с инновационными проектами, производством и другими направлениями, которые могли бы положительно повлиять на увеличение ВВП и развитие экономики страны в целом.

Для субъектов малого предпринимательства наиболее привлекательными являются специальные режимы налогообложения, так как при применении общего режима налогообложения хозяйствующему субъекту придется предоставлять достаточно большой объем отчетности и уплачивать наибольший объем совокупности уплачиваемых налогов, а это, по нашему мнению, приведет к увеличению затрат на управление бизнесом. Также необходимо отметить, что после уплаты всех налогов субъект малого предпринимательства может утратить операционную способность, что приведет к снижению оборотов и отсутствию возможности развития бизнеса. Поэтому, в основном, малые предприятия в большей степени отдают своё предпочтение специальным налоговым режимам. Общий режим налогообложения, преимущественно выбирают субъекты малого и среднего предпринимательства, у которых наибольшей долей клиентской базы являются плательщики налога на добавленную стоимость.

Также можно сделать вывод, что вне зависимости от системы налогообложения, организационно-правовой формы, видов деятельности малые предприятия обязаны вести учет по плану счетов и принципу двойной записи, составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Какие льготы применять - зависит от множества аспектов, но прежде всего от выбранной системы налогообложения.

#### **Список литературы**

1. Морозова Т.В. Некоторые аспекты выбора общего режима налогообложения и учета налогов малыми предприятиями // Новый университет серия «Экономика и право» - 2015 - № 5 (51). С. 39-46.
2. Галайда А.М. Достоверность бухгалтерского и налогового учета // Транспортное дело России. – 2012 - № 6-1. С. 257-258.
3. Морозова Т.В., Сафонова Э.Г. Особенности разработки учетной политики малыми предприятиями при упрощенной системе налогообложения. // Дискуссия. – 2014 - № 9 (50). С. 59-63.

## **ОЦЕНКА ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 2016 ГОДА И ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

**Потапова Е.С.**

Российский Экономически Университет им. Г.В. Плеханова

Бюджет Российской Федерации, как и любого другого государства, представляет собой перспективный распределительный план имеющихся и ожидающихся финансовых ресурсов страны. Именно благодаря качественному составлению бюджета государство способно достичь глубоко развития в определённых отраслях экономики и производства, или же, напротив, прийти в упадок из-за неравномерной и нерациональной поддержки секторов экономики. В текущей финансовой ситуации бюджет также может являться планом «спасения», руководством к действию по решению первостепенных проблем. Для России в текущей ситуации бюджет на грядущий год является наиболее обсуждаемой проблемой, несущей в себе как вероятность к стабилизации многих сфер, так и возможность открыть новые способы взаимодействия рыночных субъектов, или же усугубить положение некоторых регионов и составляющих экономического сектора. Именно поэтому тема данной статьи представляет собой актуальное исследование. Основная часть научной работы уделяется рассмотрению необходимости формирования нового принципа функционирования финансовой системы государства. Суть его заключается грамотном финансировании проектов с наиболее коротким сроком окупаемости и наличием сопутствующих фирм, обеспечивающих полное обеспечение деятельности основного производства. Именно так



каждый экономический элемент будет обеспечен занятостью и даст возможность минимизировать последствия неразумного финансирования.

Прежде всего стоит выделить наиболее важные моменты нового бюджета. Задачи финансовой политики 2016 года формировались, исходя из соответствующих проблем и целей государства. Прежде всего, важно достигнуть сбалансированности и устойчивости государственных финансовых потоков, снизить зависимость федерального бюджета от нефтяных цен и котировок. Во-первых, улучшить процесс администрирования и сбора налогов, важно ограничить дефицит федерального бюджета до 3% ВВП. Во-вторых, наибольшего внимания заслуживает социальная сфера, эффективность социального распределения и оказания адресной социальной поддержки уязвимых категорий населения. В-третьих, касательно инфраструктуры, следует уделить внимание транспорту и энергетике, а также максимально ликвидировать юридические ограничения по созданию новых предприятий в регионах. И, наконец, в-четвертых, работать над содержанием кадрового и технологического потенциалов.

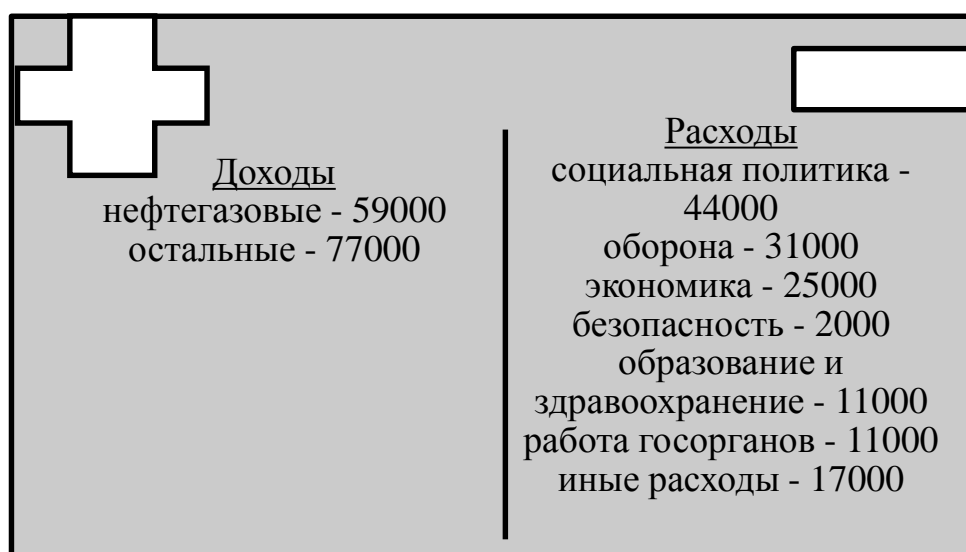


Рис.1. законопроект "О федеральном бюджете-2016", по данным СМИ, млрд.руб25

Вышеприведённые данные предполагаются при инфляции 6,4% и ВВП = 79 трлн. руб.; также при прогнозируемой цене за баррель нефти 50\$. При этом, из резервного фонда в пользу расходов планируется изъять от 2,1 до 2,6 трлн. руб. По расчётам, в этом фонде останется от 0,8 до 1,3 трлн. руб.

Отметим следующие особенности бюджетного планирования на федеральном уровне. Одна из главных особенностей федерального бюджета это его однолетний период планирования. Так как курс доллара при планировании составляет 50\$, очевидным становится тот факт, что велика вероятность корректировки действий посредством перерасчёта при скачках курса. Тем более, по прогнозам Минфина, инфляция ориентировочно через два года вырастет вдвое. Даже с поправкой на прогнозируемую инфляцию в ближайшем периоде, очевидно значительное уменьшенное количество доходов при исполнении бюджета, нежели указанное в проекте. Для того, чтобы не допустить рост темпов инфляции, скорее всего, некоторые статьи расходов будут урезаться. С целью не допустить большого дефицита в стране, произведется сокращение финансирование в следующих сферах: пенсионная, медицинская, сфера социальных льгот, космических разработок и программ, армейская сфера. Пенсионная сфера сократится главным образом из-за заниженной индексации пенсии. Таким образом планируется пополнить бюджет. Однако, если бы план был на три года, то индексация пенсии составила бы 12% в сравнении с планируемыми 5,5-6%. Здесь стоит поставить вполне логичный вопрос: выполняется ли предполагаемая основная идея помощи незащищённым слоям населения при данной политике? Определенно, нет.

План был выбран однолетним еще и по следующей возможной причине. При сложной международной ситуации крайне трудно осуществлять прогноз на три года. Здесь следует упомянуть основной принцип расчётов – минимизация финансовых рисков. Именно в этой связи можно выделить несколько аспектов, связанных с этой

деятельностью. Во-первых, это процесс импортозамещения, суть которого состоит в насыщении продукцией и компаниями, видами услуг российского рынка, что при благоприятном развитии событий будет способствовать развитию экономики и эффективности использования распределённых ресурсов. Таким образом, есть вероятность оживления тех сфер, на которые статьи федерального бюджета были сокращены. Однако, последнее время появляется информация о большой доле фальсификата, который маскируют под продукцию для импортозамещения.

Таким образом, возможно отследить логику в процессе минимизации рисков. При однолетнем проекте федерального бюджета образуется один из крупнейших недостатков, а именно невозможность или трудность в осуществлении каких-либо многолетних программ развития. Начиная от проекта развития какого-либо крупного предприятия или завода при запланированных инвестициях, заканчивая осуществлением государственных программ в различных секторах экономико-социальной сферы. Следовательно, минимизацией рисков при всех вышеперечисленных обстоятельствах является качественное распределение финансовых ресурсов на наиболее перспективные проекты. Однако, самый главный минус однолетнего федерального бюджета – это жёсткая налоговая политика, сутью которой является изъятие доходов и иных ресурсов у реального сектора экономики. На взгляд автора работы, это совершенно нерациональное, хоть и вынужденное решение. Впрочем, при данной ситуации остается вероятность процветания частных владений и повышение инвестиционной активности.

В этой связи, можно предложить наиболее благоприятное практическое решение, нацеленное на сокращение рисков. По мнению автора статьи, этим решением может являться создание крупных холдингов или конгломератов. Рассматривая ситуацию с имеющимся бюджетным планом. Преимущественно это возможно в сельскохозяйственной сфере. Во-первых, потому что развитие сельхоз отрасли является одним из самых важным в условиях санкций. Во-вторых, потому что финансирование именно сельского хозяйства планируется самым крупным (см. Рисунок 1). Создаётся некий центр производства, включающий в себя несколько компаний, обслуживающих основную компанию или друг друга. Ярким примером подобной практики является оптово-распределительный центр в Воронежской области. Однако, та модель далека от идеала, ведь там нет ещё полной сообщаемости большого количества фирм. При данной концепции возможно будет развивать основные крупные производства (сельхоз) и, в то же время, могут создаваться компании, сопутствующие основному производству (не сельхоз. сектор). Очевидно, что при данных условиях есть шансы минимизировать финансовый риск, полагаясь на стихийность рынка. Так, фокусируется внимание на нескольких небольших компаниях, срок окупаемости которых составляет от полутора до двух лет. Таким образом, также есть вероятность осуществления одного из принципов бюджетной системы РФ, а именно результативности и эффективности использования бюджетных средств. То есть, при грамотном стимулировании экономики посредством распределения ресурсов, возможно добиться не только развития сфер, но и достижения высоких производственных результатов при наименьшей затрате средств.

Также одним из предложений по обогащению и оживлению рынка РФ является поддержка бизнес-инкубаторов и развития малого бизнеса. Это, напротив первому предложению, насытит рынок мелкими фирмами, создавая определённый баланс в финансовом обращении.

Обобщая всё вышеперечисленное, можно сделать вывод об определённой нерациональности распределения финансовых ресурсов государства именно в представленном плане федерального бюджета. Однако, наиболее обеспеченными оказались сектора, способные оправдать рост активности и снизить риск при неудачном опыте на рынке. То есть, несмотря на нестабильность однолетнего бюджетного плана и сокращение финансирования большего количества отраслей, есть шанс успешной деятельности определённых секторов экономики.

**СЕКЦИЯ №21.  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**АНАЛИЗ РУДНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**

**Никифорова В.В.**

Научно-исследовательский институт региональной экономики Севера  
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

Минерально-сырьевая база золота Республики Саха (Якутия) представлена 830 месторождениями: 70 рудными (из них 12 комплексные) и 760 россыпными, из которых 80% находятся в нераспределенном фонде недр, 7% - подготовлены к освоению и 1% - разведываются, 12% - разрабатываются (Рисунок 1). [1]

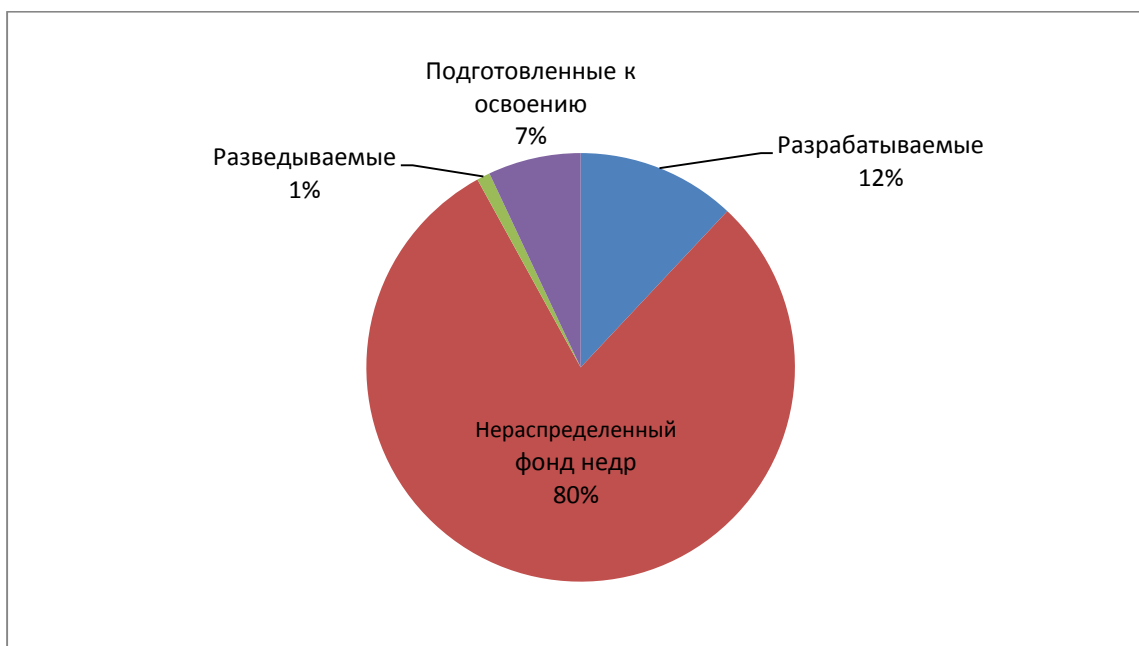


Рис.1. Структура месторождений золота РС(Я) по степени освоенности, %.

Общие балансовые запасы месторождений золота РС(Я) составляют 1589,71 т, забалансовые – 286,71 т. При этом 80,7% балансовых и 87,5% забалансовых запасов золота сосредоточены в рудных месторождениях (Табл.1). [1]

Таблица 1

Распределение запасов золота по типам месторождений

Типы месторождений	Кол-во месторождений	Балансовые запасы кат. А+В+С1+С2, кг	Доля в РС(Я), %	Забалансовые запасы, кг	Доля в РС(Я), %
Рудные	70	1283672	80,7	250942	87,5
Россыпные	760	306039	19,3	35770	12,5
ВСЕГО РС(Я)	830	1589711	100	286712	100,0

Источник: Государственный баланс запасов полезных ископаемых РФ. Золото. Том VII. ДВФО. Часть 1. Республика Саха (Якутия). –Москва, 2013.

В последние годы как в России, так и во всем мире идет тенденция освоения рудных месторождений золота, более экономически эффективных. За все годы существования промышленной золотодобычи россыпные месторождения практически исчерпали свои запасы. В республике во времена плановой экономики, когда вся экономика регионов регулировалась и поддерживалась государством централизованно, в первую очередь,

разрабатывались более доступные россыпные месторождения с богатыми запасами, удаленные от транспортной и энергетической инфраструктур месторождения с запасами, не представляющими экономического интереса остались не тронутыми.

В отличие от центральных регионов России, на территории Республики Саха (Якутия) размещен ряд крупных рудных месторождений с достаточно перспективными для освоения запасами, на долю которых приходится 89,01% всех золотых запасов региона. Общие балансовые запасы рудного золота по кат. А+В+С1+С2 составляют 1188,34 т, в том числе: разрабатываются – 761,91 т (64%), подготавливаются к освоению – 121,66 т (10%), разведываются – 129,50 т (11%) и находятся в нераспределенном фонде – 175,26 т (15%) (Табл.2). [1]

Таблица 2

Основные рудные месторождения золота Республики Саха (Якутия)

Степень освоения. Месторождение	Предприятие - недропользователь	Ср. содержание золота, г/т	Балансовые запасы по кат. А+В+С1+С2, кг	Доля в общих запасах золота РС(Я), %
Разрабатываемые - всего, в т.ч.:		11,89	761910	57,07
Нежданнинское	ОАО «ЮВГК»	4,89	632001	47,34
Куранахская группа (11 месторождений)	ОАО «Алданзолото ГРК»	2,00	89612	6,71
Сентачан (золотосурьмяное)	ОАО «Звезда»	35,43	15430	1,16
Верхнее	ОАО «Золото Селигдара»	1,57	5433	0,41
Бадран	ЗАО «ГРК Западная»	12,34	5510	0,41
Надежда	ОАО «Золото Селигдара»	1,34	5644	0,42
Дуэтское	ООО «Рудник Дуэт»	25,63	8280	0,62
Подготавливаемые к освоению - всего, в т.ч.:		1,82	121660	9,11
Рябиновое 2016	ОАО «ЮВГК»	2,17	19535	1,46
Дражное 2016	ОАО «Высочайший»	4,26	35022	2,62
Трассовое	ОАО «Золото Селигдара»	1,02	5176	0,39
Курунг (золотоурановое)	ЗАО «Эльконский ГМК	0,95	33039	2,47
Эльконское плато (золотоурановое)	ЗАО «Эльконский ГМК	0,71	28888	2,16
Разведываемые - всего, в т.ч.:		1,442	129505	9,70
Северное (золотоурановое)	ОАО «Алданзолото ГРК»	0,73	28781	2,16
Дружное (молибден- золотоурановое)	ЗАО «Эльконский ГМК	0,60	43178	3,23
Непроходимое (молибден- золотоурановое)	ЗАО «Эльконский ГМК	1,13	32328	2,42
Элькон (золотоурановое)	ЗАО «Эльконский ГМК	0,56	12678	0,95
Мало-Тарынское	ООО «Богуславец» (г.Москва)	4,19	12540	0,94
Нераспределенный фонд недр всего, в т.ч.:		7,1	175262	13,13
Кючус		7,1	175262	13,13
<b>ИТОГО</b>		<b>5,03</b>	<b>1188337</b>	<b>89,01</b>

Источник: Государственный баланс запасов полезных ископаемых РФ. Золото. Том VII. ДВФО. Часть 1. Республика Саха (Якутия). –Москва, 2013.

Наиболее перспективными объектами для ближайшего эффективного промышленного освоения являются крупные рудные месторождения Нежданнинское и Кючус, активы которых принадлежат ОАО «Полюс Золото».

Нежданинское - одно из крупнейших золоторудных месторождений России, расположено в восточной Якутии в Томпонском районе. Основная проблема месторождения – это отсутствие энергетической и транспортной инфраструктуры, также месторождение характеризуется относительно невысоким содержанием золота (4,89 г/т) в руде и трудной обогатимостью руд. В целях ускорения данного проекта в декабре 2015 г. ОАО «Полюс Золото» приняло решение о создании совместного предприятия с другой крупной золотодобывающей компанией Polymetal International plc («Полиметалл») с долевым участием 50:50. [2]

Проект реализуется на принципах государственно-частного партнерства. В настоящее время на средства республиканского, федерального бюджетов ведутся строительные работы на федеральной автодороге «Кольма», от которой пойдет ответвление к будущему ГОКу. Неподалеку от пос. Хандыга запланировано сооружение угольной теплоэлектростанции - от нее ЛЭП к Нежданинскому месторождению. Также важным фактор - для подготовки кадров в пос. Хандыга построен горно-геологический техникум.

Вторым крупным золоторудным месторождением является Кючус, расположенное на севере - в Усть-Янском районе. Владелец - ООО «Якутская горная компания» в октябре 2009 г. после истечения срока лицензии не стало его продлевать и вернула в Государственный фонд. В 2013 г. планировались торги по данному месторождению, но за отсутствием заявок аукцион не состоялся, что объясняется жесткими условиями лицензии – за 4 года требовалось на месторождении построить ГОК, а на пятый год вывести его на проектную мощность, что оказалось не под силу даже такому гиганту, как ОАО «Полюс Золото».

Эти два месторождения входят в зону Яно-Колымской золоторудной провинции, которую планируется осваивать совместно с Магаданской областью. Со стороны Республики Саха (Якутия) на первом этапе данного проекта намечено развитие Томпонского горнопромышленного района на базе Нежданинского золоторудного и Верхне-Менкеченского полиметаллического месторождений.

Разработка подготавливаемых к освоению месторождений Рябиновое и Дrajное планируется в 2016 г., а освоение месторождений Курунг, Северное, Дружное, Непроходимое, Элькон и Эльконское плато напрямую зависит от строительства урановых рудников на Эльконском урановорудном районе.

Лицензией на проведение геологоразведочных работ и добычу золота и серебра на месторождении Мало-Тарынское в Оймяконском районе владеет ООО «Богуславец». При этом переработка руды планируется на золотоизвлекательной фабрике месторождения Дrajное, которое расположено также на Тарынском рудном поле. [3]

Таким образом, Республика Саха (Якутия) обладает достаточными сырьевыми ресурсами рудного золота для эффективного развития золотодобывающей промышленности. Основная проблема отсутствие энергетической и транспортной инфраструктуры. В свою очередь, энергетические проблемы на севере учеными предлагается решить с применением малой (локальной) энергетики: тепловых электростанций (мини-ТЭЦ), плавучих атомных ТЭЦ малой мощности, использованием альтернативных источников энергии (ветровых, солнечных и т.д.).

#### Список литературы

1. Государственный баланс запасов полезных ископаемых РФ. Золото. Том VII. ДВФО. Часть 1. Республика Саха (Якутия). –Москва, 2013.
2. Совместное предприятие с Polymetal International plc по освоению золоторудного месторождения Нежданинское. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.polyusgold.com/ru/media/press\\_releases/1393/24.12.2015](http://www.polyusgold.com/ru/media/press_releases/1393/24.12.2015).
3. В аукционе на Мало-Тарынское месторождение золота победила компания ООО «Богуславец». [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.catalogmineralov.ru/news7573.html> 19.08.2013.

### АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПЕРМСКОГО КРАЯ ЗА 2012-2014 ГГ

**Мельникова А.С., Ковыляева А.Э., Трекова К.А.**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г.Пермь

Для поддержания конкурентоспособности на должном уровне, контрагентам необходимо применять в производстве усовершенствованное оборудование, уникальные материалы, новые способы производства, проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, чтобы создавать инновационные продукты/услуги. В связи с этим весьма актуальным становится вопрос о проведении мониторинга структуры

затрат на технологические инновации предприятий Пермского края, определение степени концентрации инновационных разработок в регионе и распределение капиталовложения на инновационную оснащенность производства по видам деятельности в крае [3].

Цель статьи – анализ структуры затрат на технологические инновации, способы финансирования нововведений, альтернативные источники информации для формирования собственной инновационной политики, оценка степени влияния от внедрения новейших технологических процессов и т.п. предприятиями, а так же влияние результатов инновационной деятельности промышленных предприятий Пермского края за 2012-2014 гг.

Данная тематика активно рассматривается, такими научными деятелями, как М.М. Гакашев, С.Ю. Ховаев [1], П.П. Лутовинов, С.М. Осташевский [2].

В статье применяются такие методы научного познания, как анализ, синтез и сравнение исходных данных. В процессе работы использовались материалы, взятые из официального сайта территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю [6] и дополненные цифровой информацией из краткого статистического сборника «Россия в цифрах» [7].

Рост затрат на инновации произошёл преимущественно за счёт следующих видов деятельности: обработка древесины и производство изделий из дерева (в 12,2 раза), целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность (в 10,3 раза). При этом сократились затраты на инновации в организациях, деятельность которых связана с использованием вычислительной техники и информационных технологий, на 83,9%, и занятых добычей полезных ископаемых – на 69,0%.

На инновации в организациях промышленного производства приходится 86,3% затрат, из которых наибольший удельный вес имели следующие виды деятельности: производство кокса и нефтепродуктов – 55,9%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 13,2%, производство машин и оборудования – 9,6%.

Изменения в структуре затрат на инновационную деятельность по сравнению с предыдущим годом характеризовались ростом доли расходов на производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов.

Таблица 1

Затраты на технологические инновации организаций по видам инновационной деятельности (млн. руб., если не указано иное)

Показатели	2012		2013		2014		
	Млн. рублей	В % к итогу	Млн. рублей	В % к итогу	Млн. рублей	В % к итогу	2014 в % к 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего	22762,0	100	37873,7	100	58731,1	100	155,1
В том числе:							
Исследование и разработка новых продуктов, методов их производства, новых производственных процессов	8579,6	37,7	12239,9	32,3	9300,3	15,8	76,0
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов	1288,3	5,7	969,7	2,6	21214,3	36,1	в 21,9р.
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	7796,8	34,3	17992,9	47,5	14938,2	25,4	83,0
Приобретение новых технологий	160,9	0,7	161,5	0,4	173,7	0,3	107,6
Приобретение программных средств	281,0	1,2	304,2	0,8	416,0	0,7	136,8
Другие виды подготовки	3455,0	15,2	1509,4	4,0	11070,5	18,8	в 7,3р.

Показатели	2012		2013		2014		
	Млн. рублей	В % к итогу	Млн. рублей	В % к итогу	Млн. рублей	В % к итогу	2014 в % к 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства							
Обучение и подготовка персонала, связанного с инновациями	35,6	0,2	35,9	0,1	66,9	0,1	186,4
Маркетинговые исследования	10,3	0,0	21,6	0,1	1,5	0,0	6,9
Прочие затраты	1154,4	5,1	4638,8	12,2	1549,6	2,6	33,4

Затраты на технологические инновации осуществлялись по всем видам инновационной деятельности в организациях по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Ограничились покупкой машин и оборудования предприятия по обработке древесины и производству изделий из дерева. В текстильном и швейном производствах проводили только исследования и разработки.

За 2014 год организациями, осуществлявшими инновационную деятельность, было приобретено новых технологий (технических достижений), программных средств в 3,2 раза больше, чем в предыдущем году (см. Табл.3). Выросло количество приобретенных прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей [4]. Почти все технологии (93,0%) были приобретены в нашей стране. Количество переданных технологий сократилось по сравнению с предыдущим годом в 2,7 раза.

Таблица 2

Распределение затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности организаций промышленного производства в 2014 году (%)

Показатели	Затраты - всего	Исследова ния и разработки	Производственно е проектирование	Приобретение			Другие виды подготовки производства	Обучение и подготовка персонала	Маркетинговые исследования	Прочие затраты
				Машин и оборудования	Новых технологий	Программн ых средств				
Всего	100	13,9	33,0	28,0	0,0	0,4	21,8	0,1	0,0	2,9
Добыча полезных ископаемых	100	10,5	-	82,2	-	4,3	-	1,2	-	1,9
Обрабатывающие производства	100	16,1	37,6	19,0	0,0	0,4	25,3	0,1	0,0	1,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	100	-	-	98,6	-	1,4	-	-	-	-
Текстильное и швейное производство	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-
Обработка древесины и производство изделий из дерева	100	-	-	100	-	-	-	-	-	-
Целлюлозно-бумажное производство и полиграфическая деятельность	100	-	-	99,8	-	0,2	-	-	-	-
Производство кокса и нефтепродуктов	100	0,4	57,8	4,2	0,0	0,3	37,2	0,1	-	-
Химическое производство	100	37,3	-	42,9	-	0,3	0,1	0,0	0,0	19,5
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	100	0,1	-	98,3	0,0	1,5	-	-	-	-
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	100	43,3	10,5	45,1	-	0,4	-	-	-	0,7
Производство машин и оборудования	100	78,7	0,0	18,9	0,0	-	2,1	0,1	-	0,1
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	100	44,8	0,3	36,2	0,4	3,9	13,1	0,2	0,1	1,0
Производство транспортных средств и оборудования	100	26,7	0,5	72,3	0,1	0,3	-	0,1	-	-
Производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группировки	100	33,1	0,1	19,3	-	-	47,6	0,0	-	-
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100	-	3,7	84,3	-	0,1	-	-	-	11,9



Таблица 3

Количество приобретенных и переданных технологий организациями, осуществлявшими технологические инновации (в единицах, если не указано иное).

Показатели	2012		2013		2014		
	Ед.	В % к итогу	Ед.	в % к итогу	Ед.	В % к итогу	2014 в % к 2013
Количество приобретенных новых технологий, программных средств	950	100	603	100	1942	100	в 3,2 р.
В том числе:							
Права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	75	7,9	39	6,5	1363	70,2	в 34,9 р.
Результаты исследований, разработок	224	23,6	223	37,0	291	15,0	130,5
Ноу-хау, соглашения на передачу технологий	8	0,8	1	0,2	-	-	-
Покупка оборудования	475	50,0	201	33,3	170	8,8	84,6
Целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов	23	2,4	17	2,8	17	0,9	100,0
Другие	145	15,3	122	20,2	101	5,2	82,8
Количество переданных новых технологий, программных средств	159	100	123	100	45	100	36,6
В том числе:							
Права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	15	9,4	6	4,9	7	15,6	116,7
Результаты исследований, разработок	104	65,4	99	80,5	25	55,6	25,3
Ноу-хау, соглашения на передачу технологий	8	5,0	-	-	-	-	-
Продажа оборудования	19	11,9	1	0,8	2	4,4	в 2,0 р.
Целенаправленный переход на работу квалифицированных специалистов	13	8,2	17	13,8	9	20,0	52,9
Другие	-	-	-	-	2	4,4	-

Как и в предыдущие годы, инновационная деятельность организаций края осуществлялась главным образом за счёт собственных средств. Их сумма выросла по сравнению с 2013 годом в 2,1 раза. Сократилась государственная поддержка инновационной деятельности организаций. Из федерального бюджета на технологические инновации в истекшем году было выделено на 0,6% меньше уровня предыдущего года. Наибольший объём (63,3%) этих средств направлялся в организации, занимающихся научными исследованиями и разработками. Существенно (в 5,3 раза) сократилось выделение средств из краевого и местных бюджетов на технологические инновации. Финансирование инновационной деятельности за счет кредитов и займов в целом по краю выросло на 1,4%, и составило 6,3 млрд. рублей. В большей мере этот источник использовали организации производства и распределения электроэнергии, газа и воды (69,3%), транспортных средств и оборудования (29,0%).

Таблица 4

Затраты на технологические инновации по источникам финансирования (в млн. руб., если не указано иное)

Показатели	2012		2013		2014		
	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу	Млн. руб.	В % к итогу	2014 в % к 2013
Затраты на технологические инновации - всего	22762,0	100	37873,7	100	58731,1	100	155,1
В том числе по источникам финансирования:							
собственные средства организации	13844,2	60,8	19287,4	50,9	40755,4	69,4	в 2,1 р.
федеральный бюджет	6272,2	27,6	7936,1	21,0	7891,8	13,4	99,4
бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты	52,3	0,2	11,2	0,0	2,1	0,0	19,2
иностраннные инвестиции	14,3	0,1	-	-	-	-	-
прочие	2579,0	11,3	10639,0	28,1	10081,7	17,2	94,8
Затраты на технологические инновации, выполненные с привлечением кредитов и займов	2290,1	10,1	6192,1	16,3	6277,8	10,7	101,4

Большинство организаций отметили высокую степень влияния результатов инновационной деятельности на улучшение качества товаров, работ, услуг и на расширение ассортимента продукции.

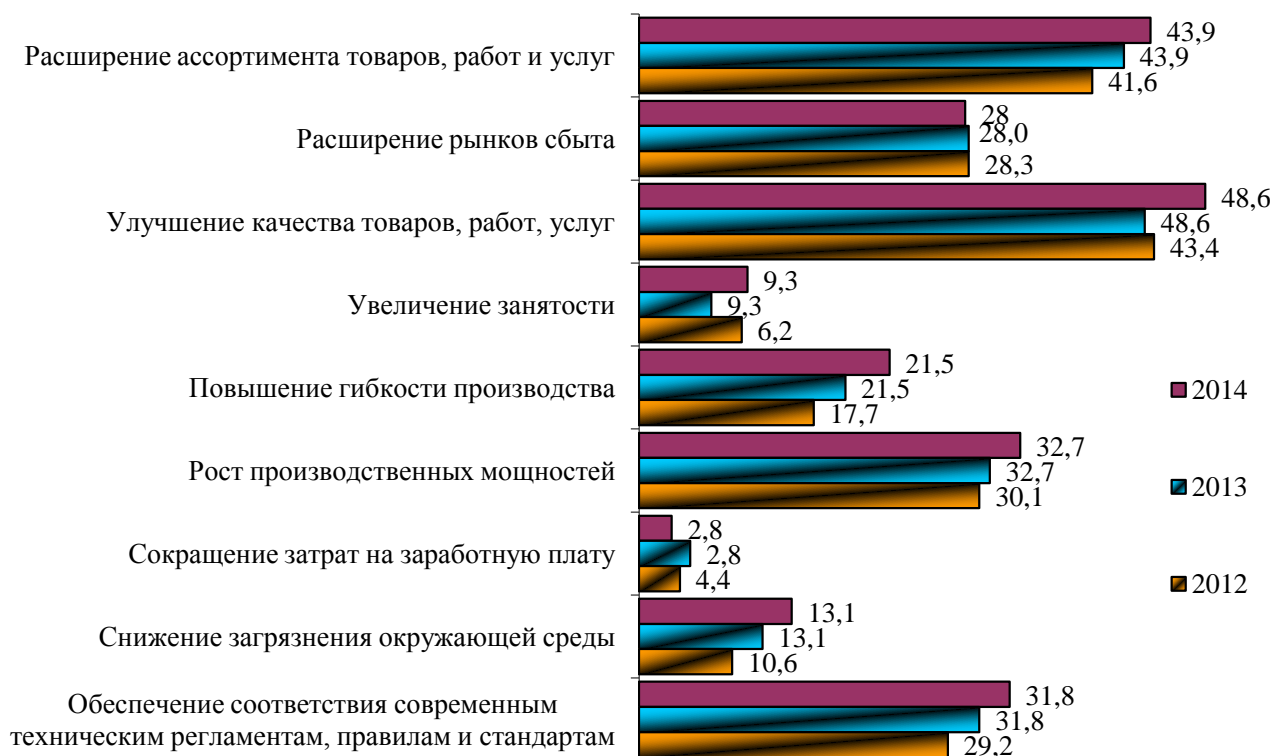


Рис.1. Доля организаций, оценивших степень влияния результатов инновационной деятельности на развитие производства как высокая в общем объеме организаций, имевших завершённые инновации (%)

В сравнении с 2013 годом повысилась значимость таких результатов инновационной деятельности, как улучшение качества товаров, работ, услуг (на 5,2 п.п.), повышение гибкости производства (на 3,8 п.п.). Необходимым условием, определяющим возможность продвижения инновационных продуктов отечественного производства, а также новых технологических процессов на зарубежные рынки является обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам [5].

К сожалению, остается на низком уровне влияние инновационной деятельности на снижение загрязнения окружающей среды. Только 14 организаций отметили «высокую» степень влияния результатов инноваций на снижение загрязнений, а «низкую» степень влияния показали 22 организации.

Для формирования собственной инновационной политики организации используют различные источники информации [4]. В 2014 году, как и в предыдущие годы, для организаций «решающими» источниками информации стали внутренние ресурсы организации, потребители товаров, работ и услуг, Интернет.

Таблица 5

Число организаций, оценивших отдельные источники информации для инноваций как решающие (шт.)

	2012	2013	2014
<b>Внутренние источники</b>			
Внутренние источники организации	106	117	122
Организации в составе группы холдинга, консорциума, в которую входит организация	62	61	65
<b>Рыночные источники</b>			
Поставщики оборудования, материалов, комплектующих, программных средств	60	55	50
Конкуренты	44	48	45
Потребители товаров, работ, услуг	112	123	129
Консалтинговые, информационные фирмы	13	11	12
<b>Институциональные источники</b>			
Научные организации академического профиля	11	10	8
Научные организации отраслевого профиля	33	33	22
Университеты или другие высшие учебные заведения	9	10	6
<b>Другие источники</b>			
Конференции, семинары, симпозиумы	41	38	39
Научно-техническая литература	40	38	38
Выставки, ярмарки, другие рекламные средства	53	53	53
Интернет	88	101	92
Профессиональные ассоциации	27	29	23
Неформальные контакты	24	23	17
Патентная информация	15	14	17
Прочие источники	5	7	8

Институциональные источники информации (от научных организаций отраслевого профиля, от университетов или других учебных заведений) оценены как «решающие» незначительным числом организаций.

Таким образом, не смотря на то, что в отдельных видах деятельности отмечаются некоторые положительные тенденции, в целом инновационная активность предприятий и ее экономические результаты остаются достаточно низкими.

Усиление мер государственной политики по поддержанию экономического интереса хозяйствующих субъектов к инновационному типу развития имеет стратегическое значение, так как от состояния инновационной сферы зависят конкурентоспособность экономики и благосостояние всего общества.

#### Список литературы

1. Гакашев М.М., Ховаев С.Ю. Современные подходы к управлению инновационными проектами в промышленном кластере. Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2015. № 4. С. 82-95.
2. Лутовинов П.П., Осташевский С.М. Управление инновационной деятельностью на промышленном предприятии / П.П. Лутовинов, С.М. Осташевский // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. Т. 7. № 4. С. 56-59.

3. Мельникова А.С. Динамика Применения технологических, маркетинговых и организационных инноваций в промышленном производстве пермского края / А.С. Мельникова // Научный обозреватель. 2015. № 12. С. 24-26.
4. Мельникова А.С., Ковыляева А.Э. Влияние мирового экономического кризиса на показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «НК «Роснефть» / Мельникова А.С., Ковыляева А.Э. // Контентус. 2015 № 9. С. 41-50.
5. Мельникова А.С., Ковыляева А.Э. Комплексное оперативное управление финансовыми инструментами открытого акционерного общества «Лукойл» в период нестабильной экономической конъюнктуры Контентус. 2015. № 8 (37). С. 47-59.
6. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю [Электронный ресурс]. – URL: <http://permstat.gks.ru> (дата обращения: 20.01.2016 г.).
7. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./ Росстат- М., 2014 - 558 с.

## ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Москвина Е.А.**

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово

Падение цен на энергоносители, санкции Запада, а также введенные Россией антисанкции оказали значительное влияние на состояние экономики страны. Экономическое положение страны сегодня является нестабильным, а последствия этой нестабильности – изменение цен на товары народного потребления. Не стали исключением и цены на продовольственные товары.

Основной причиной увеличения темпов инфляции, безусловно, является ослабление курса рубля по отношению к иностранной валюте. Кроме этого, российским правительством был введен запрет ввоза на территорию страны отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, производителями которых являются США и ряд западных стран. С 2014 года наблюдается стремительный рост цен практически на все виды продовольственных товаров. По данным Росстата, цены на продукты питания, которые попали в список запрещенных к ввозу в РФ после введения продовольственного эмбарго, в среднем выросли за год на 16,3%. [3] За это время в особенности значительно выросла цена на орехи, сухофрукты, большинство из которых – импортные. В отношении Турции, которая была одним из крупнейших поставщиков цитрусовых, в 2015 году также были введены санкции. Турция обеспечивала 12,8% поставок апельсинов и 15% мандаринов. Запрет на импорт цитрусовых повлиял на их цену: за год цена на апельсины выросла почти на 47,6%. [1]

По данным, опубликованным Федеральной службой государственной статистики, с 2014 года цена на гречневую крупу росла стремительными темпами: в июне 2015 года ее цена по отношению к июню 2014 года выросла на 91%, в среднем до 67 руб., а за второе полугодие цена выросла ненамного — до 70,4 руб.

На такие товары, как картофель, лук, морковь, свекла, капуста и мясо кур, цена за предыдущий год снизилась. Особенно впечатляющее снижение цен показал картофель: его средняя цена за год упала более чем на 25%, а за два года — на 14%, до 19,9 руб. за килограмм. Причиной этого является рекордный за последние несколько лет урожай овощей, который был собран в 2015 году. По данным Министерства сельского хозяйства РФ, в 2015 году в России собрано 16,1 млн. т., что на 12,3% выше среднего уровня за последние пять лет. [1]

В Кузбассе также наблюдается стремительный рост цен на продовольственные товары. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области, в ноябре 2015г. цены на продовольственные товары в Кузбассе увеличились на 1,6%, с начала года – на 11,8%. Средние потребительские цены в Кемеровской области на некоторые виды продовольственных товаров представлены в Табл.1.

## Средние потребительские цены на товары

Наименование товара	Средняя цена отчетного месяца, руб. за кг		Темп роста, %	Средняя цена отчетного месяца, руб. за кг	Темп роста, %
	Декабрь, 2013 год	Декабрь, 2014 год			
Говядина (кроме бескостного мяса)	223,18	253,43	113,55	295,94	116,77
Куры охлажденные и мороженые	107,90	132,79	123,07	127,73	96,19
Масло сливочное	297,88	330,29	110,88	346,63	104,95
Сметана	122,83	140,40	114,30	151,06	107,59
Сахар-песок	32,02	46,00	143,66	52,73	114,63
Крупа гречневая - ядрица	30,40	65,80	216,45	64,87	98,59
Рис шлифованный	43,97	52,88	120,26	69,84	132,07
Картофель	20,09	22,01	109,56	17,47	79,37
Лук репчатый	16,83	31,39	186,51	20,86	66,45
Яблоки	70,93	84,94	119,75	97,25	114,49
Апельсины	68,43	75,42	110,21	97,30	129,01

Источник: <http://kemerovostat.gks.ru/>

Необходимо отметить, что в 2014 году наблюдается рост цен на все представленные в данной таблице продукты питания, относительно цен 2013 года. Наибольшие изменения показывает цена гречневой крупы, которая в 2014 году выросла более чем в 2 раза, по сравнению с предыдущим периодом. Как показал ценовой мониторинг Министерства сельского хозяйства, наибольший вклад в рост цен на гречневую крупу внесли переработчики, поскольку дефицита гречки не было. Скачок цен на гречневую крупу привел к ее дефициту в розничных магазинах, поскольку ритейлеры приостановили закупки гречневой крупы в ожидании снижения цены на нее. В 2015 году цена изменилась незначительно и осталась на уровне 2014 года.

Цена на лук репчатый в 2014 году увеличилась почти в 2 раза. Причиной такой ценовой тенденции может быть повышенный спрос на данный вид товара со стороны оптовых компаний, поскольку они активно стали закупать лук для дальнейшей закладки на хранение. Стоит отметить, что из-за дождливой погоды предложение репчатого лука в Южном федеральном округе сократилось, что также оказало влияние на значительный рост цен в 2014 году.

Сахар-песок находится в тройке лидеров по темпу роста цен в 2014 году среди продуктов, представленных в таблице. Его цена в 2014 году выросла почти на 44% по сравнению с предыдущим периодом. Можно предположить, что рост цен на сахар-песок стал следствием падения курса рубля, поскольку расходы на его производство привязаны к импорту: семена, сельскохозяйственная техника, оборудование, средства химической защиты и прочее. В 2015 году цена на сахар также выросла, но уже на 15%.

Стоит отметить, что в 2015 году цены росли меньшими темпами, чем в предшествующем периоде. По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в 2015 году на такие продовольственные товары, как куры, крупа гречневая, картофель и лук репчатый цены были снижены. В особенности снижение цены коснулось репчатого лука, его цена после значительного скачка в 2014 году снизилась почти на 35%. В данном случае, ситуация в Кемеровской области близка к общероссийской тенденции. Снижение цены на такие товары, как мясо кур, картофель и лук репчатый можно объяснить рекордно высоким урожаем в 2015 году, а также активным развитием фермерских хозяйств.

Стоимость минимального набора продуктов питания в Кемеровской области в конце ноября составила 3319,6 рублей в расчете на месяц и увеличилась по сравнению с началом года на 5,9% (для сравнения: в ноябре 2014 года стоимость такого набора с начала года увеличилась на 9,5%). Стоит отметить, что темпы роста цен в 2015 году все же снизились. [3]

В целях поддержки программы импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественной продукции в Кемеровской области активно ведется поддержка фермерских хозяйств. Всего за время реализации программ, с 2012 года, поддержку получили 43 начинающих фермера и 8 семейных животноводческих ферм. В

2015 году был увеличен объем субсидий из Федерального бюджета на предоставление грантов для создания и развития крестьянского (фермерского) хозяйства и семейных животноводческих ферм. [2]

В целях кооперации фермеров и малых сельхозтоваропроизводителей в Кемеровской области организован Союз Крестьянских (фермерских) хозяйств Кузбасса. Данное объединение способствует организации консультационного обслуживания, защите прав и интересов крестьянских хозяйств, а также осуществлению соглашений с кредитными и страховыми организациями. Что также способствует активному развитию фермерства.

Таким образом, дальнейшее изменение цен на продукты в 2016 году будет зависеть от поставщиков, производителей и продавцов продукции. Отечественная промышленность и сельское хозяйство требуют значительного развития, поскольку они не в состоянии самостоятельно удовлетворить спрос покупателей, без определенных изменений. Чтобы изменить ситуацию, производителям необходимо пересмотреть состав рецептуры, списки поставщиков и многое другое. Поэтому программы по поддержке отечественного производителя сегодня становятся все более актуальными.

#### Список литературы

1. Бурлакова, Е. Рост цен на 195%: что подорожало сильнее всего за последние два года [Электронный ресурс] /Е. Бурлакова, А. Дерябина// РБК. URL: <http://www.rbc.ru/business/24/01/2016/56a2464c9a7947edc53eb2d7> (дата обращения: 20.01.2016).
2. Информационный портал «Кемеровская область» [Электронный ресурс]. URL: <http://kemoblast.ru/> (дата обращения: 25.01.2016).
3. Сергеева, Л. Цены на продовольственные товары продолжают расти [Электронный ресурс] /Л. Сергеева// Новый Кузбасс. URL: <http://newkuzbass.ru/news/7764/tseny-na-prodovoljstvennye-tovary-prodolzhajut-rasti> (дата обращения: 15.01.2016).
4. <http://kemerovostat.gks.ru/>. – Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области [Электронный ресурс].
5. <http://www.gks.ru/>. - Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс].

### КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ: КЛАСТЕРНАЯ ИЛИ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА?

**Костенко О.В.**

ФГБОУ ВО Вятская ГСХА, г. Киров

В современной экономике активное формирование и развитие кластеров является результатом не только естественных процессов кластеризации, но и следствием широкого применения кластерного подхода на уровне государственного управления. Развитие кластеров становится неотъемлемым элементом инновационной политики государств и реализуется посредством кластерной политики. Одним из важных аспектов в этой сфере является обоснование методологических подходов в ее формировании.

Работа выполнена в ФГБНУ СВРАНЦ и ФГБОУ ВО Вятская ГСХА.

Важным аспектом при определении целей кластерной политики является соотнесение ее с промышленной политикой. Анализ показывает, что в этой сфере сегодня формируются два диаметрально противоположных подхода.

Первый подход основан на однозначном убеждении М. Портера [7] о том, что не следует смешивать кластерную политику с промышленной политикой. Основной объект промышленной политики – отрасль (поддержка перспективных и важных отраслей). Инструменты промышленной политики направлены на создание «тепличных» условий для развития отрасли (в том числе прямые субсидии, налоговые и другие льготы, государственные заказы и государственные инвестиции). Возможны также меры по снижению конкурентного давления на предприятия, чтобы обеспечить опережающее развитие отрасли по сравнению с другими. В противовес этому в рамках кластерной политики основная роль правительства – поощрение конкуренции как движущей силы развития кластера, а не ее разрушение. В свете этого кластерная политика рассматривается как альтернатива препятствующих конкуренции мер традиционной «промышленной политики», в рамках которой осуществляется поддержка конкретных предприятий или отраслей.

Второй подход напротив, отождествляет кластерную и промышленную политику. Так, Ю.А. Ахенбах [2, с.19] утверждает, что «формирование научно-производственных кластеров следует рассматривать как инструмент активной промышленной политики, обеспечивающий конкурентоспособность региональной и национальной экономики». В.В. Лизунов, С.Е. Метелев, А.А. Соловьев [4, с.26] считают кластерную политику частью промышленной политики государственного регулирования. В.Л. Абашкин, А.Д. Бояров, Е.С. Куценко [1, с.19] отмечают, что европейские программы развития кластеров в большинстве случаев направлены на поддержку высокотехнологичных секторов (биотехнологии, информационные технологии и т.д.). Анализируя кластерную политику российских регионов, они также считают, что промышленно развитые регионы России рассматривают продвижение кластеров в качестве основы промышленной политики [с.21].

Подтверждающие факты были выявлены нами в процессе исследования направлений кластерной политики в субъектах Российской Федерации, входящих в зону деятельности Межрегионального кластера по производству и переработке озимой ржи (ноябрь 2014 года). В качестве приоритетов кластерной политики регионы выбирают не только кластеры со сложившимся высоким уровнем межрегиональной специализации (в том числе с высокими коэффициентами локализации), но и отрасли высоких технологических укладов (как правило, пятого и шестого). В Кировской области в качестве основного приоритета кластерного развития выбраны биотехнологии, в Республике Марий Эл - производство нефтепродуктов, в Костромской области – кластер автомобильной промышленности и т.д. (третья часть избранных приоритетов региональной политики). Обосновывая выбор этих отраслей, обычно указывают на наличие открывающихся возможностей роста отрасли, а в качестве целей регионального развития – масштабный (часто в разы) рост отрасли. Иногда это создание отрасли в регионе почти «с нуля». В качестве стимулирующих мер практически всегда используются меры достаточно мощной финансовой поддержки (субсидирование, налоговые льготы, бюджетные и т.д.). В совокупности это позволяет утверждать, что такое стимулирование отдельных отраслей больше вписывается в теорию и принципы промышленной политики, нежели политики кластерной.

Смещение кластерной политики в сферу политики промышленной убедительно доказывает и тот факт, что понятие «промышленные кластеры» ввел новый Федеральный закон от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» (ст.20), а также установил ряд условий, ограничивающих возможность применения к ним мер стимулирования [5]. Стандарт промышленного кластера был подготовлен Ассоциацией инновационных регионов России, Агентством стратегических инициатив, Минэкономразвития РФ совместно с Высшей школой экономики. В частности ст.20 закона указывает на необходимость соблюдения следующих условий:

- должны быть создана специализированная организация, осуществляющая методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития кластера;

- кластер и его специализированная организация должны соответствовать требованиям, установленным к ним Правительством Российской Федерации. Порядок подтверждения такого соответствия также устанавливает Правительство Российской Федерации. В этих целях принято Постановление Правительства Российской Федерации от 31 июля 2015 года № 779 [6];

- создание новых и развитие существующих кластеров на территориях субъектов Российской Федерации осуществляются с учетом стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также схем территориального планирования Российской Федерации и ее субъектов.

Противопоставление кластерной политики, в основе которой лежит в первую очередь стимулирование конкуренции как внутренней движущей силы развития кластера и его выхода на межрегиональные и международные рынки [3], и промышленной политики, основу которой составляет снижение конкурентного давления в целях опережающего развития отрасли, имеет как теоретическое, так и практическое значение. С одной стороны, кластерная и промышленная политика имеют схожие цели - обеспечение социально-экономического развития территории; направлены на схожие объекты - отрасли и кластеры как совокупность отраслей и предприятий; используют одинаковые инструменты (правда, в разном сочетании и с разными приоритетами). С другой стороны, кластерная и промышленная политика, по нашему убеждению, должны основываться на разных принципах и разных организационно-экономических механизмах их реализации.

В практической плоскости опасным является попытка реализовать кластерную политику на основе механизма промышленной политики и наоборот. К сожалению, в научной сфере этим проблемам пока не уделяется должного внимания, поэтому в практике работы региональных органов власти такие ошибки реальны. Думается, что данные аспекты заслуживают особого внимания и могут быть предметом самостоятельных научных исследований. Его результаты должны сформировать научное обоснование приоритетов региональной экономической политики в целом, а также выбора кластеров в качестве объектов либо кластерной, либо промышленной региональной политики.

### Список литературы

- 1 Абашкин, В.Л., Бояров, А.Д., Куценко, Е.С. Кластерная политика в России: от теории к практике // Форсайт. – 2012. - № 3. – Т.6. – С.16-27.
- 2 Ахенбах, Ю.А. Формирование и развитие научно-производственных кластеров в регионе: теория, методология, практика [Текст]: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Тамбов, 2012. – 43с. // <http://dlib.rsl.ru/viewer/01005050293#?page=1> (дата обращения 11.08.2015).
- 3 Костенко, О.В. Кластер как объект управления и социально-экономическая система // Аграрная наука Евро-Северо-Востока. – 2015. - № 6.
- 4 Лизунов, В.В. Кластеры и кластерные стратегии. Монография / В.В. Лизунов, С.Е. Метелев, А.А. Соловьев. Издание 2-е исправл. и дополн. – Омск: Издатель ИП Скорнякова Е.В., 2012. - 280 с. // [http://omskmark.mou.su/NPRus/NPRus\\_book/NPRus-book\\_0001.pdf](http://omskmark.mou.su/NPRus/NPRus_book/NPRus-book_0001.pdf) (дата обращения 11.08.2015).
- 5 «О промышленной политике в Российской Федерации» [Электронный документ]: [Федер. закон от 31.12.2014; ред. от 13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – 2015. - № 1. – 05 января. - Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
- 6 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» [Электронный документ]: [Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 № 779] // Собрание законодательства РФ. – 2015. - № 32. – 10 августа. - Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
- 7 Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. [Текст]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608с.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯМИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

<sup>1</sup>Богадулов Р.Н., <sup>2</sup>Мезенцева А.В.

<sup>1</sup>Кандидат экономических наук, доцент ИСиТ филиал Донского Государственного Технического Университета

<sup>2</sup>Кандидат технических наук, доцент ИСиТ филиал Донского Государственного Технического Университета

Выработка решений по повышению эффективности функционирования предприятий санаторно-курортной сферы в период экономического кризиса предполагает исследование наиболее значимых влияющих на нее условий и факторов. С одной стороны, предприятия санаторно-курортной сферы подчиняются тем же законам и правилам, как и все другие предприятия, при определении рентабельности и связанных с ней показателей. С другой стороны, специфика сферы их деятельности как сервисной сферы и как сферы, имеющей высокую социальную составляющую, поскольку влияет на качество жизни и здоровье населения, накладывает определенные характерные черты, которые необходимо учитывать при разработке стратегических и тактических мер по повышению эффективности предприятий, оказывающих санаторно-курортные услуги.

Функционирование предприятий санаторно-курортной сферы, как и любого другого предприятия, независимо от видов деятельности и форм собственности, определяется его способностью приносить достаточный доход или прибыль как конечный финансовый результат работы. В условиях рынка прибыль выступает основным фактором стимулирования предпринимательской деятельности. Она создаёт возможность для расширения деятельности, удовлетворения социальных и материальных потребностей членов коллектива, является основным источником формирования бюджета. За счёт прибыли погашаются долговые обязательства предприятий перед банками и инвесторами.

Роль экономического анализа в условиях рыночных отношений в кризис неизмеримо возрастает и имеет два аспекта:

- внутренний, за счёт растущей ответственности предприятия перед совладельцами, работниками, банками и другими кредиторами;

- внешний, как необходимость анализа финансового состояния при установлении деловых контактов для упрочения положения на рынке.

Финансовая деятельность предприятия охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества. Финансовое состояние является результатом хозяйственной деятельности предприятия и характеризуется финансовой устойчивостью, платёжеспособностью и ликвидностью.

Анализ финансового состояния предприятия санаторно-курортной сферы включает в себя расчёт коэффициентов платёжеспособности (П) и ликвидности (Л).



В первом случае коэффициент рассчитывается как отношение собственного капитала к активам, а во втором - отношение высоколиквидных активов (денежных средств на счетах) к краткосрочной задолженности.

Предприятие считается платёжеспособным, если его общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства, и ликвидным, если его текущие активы больше, чем краткосрочные обязательства.

При этом необходимо учитывать, что финансовое управление деятельностью и наличие денежных средств более важно, чем текущая прибыль, а отсутствие денежных средств в банке может привести к кризису финансового состояния. Показатели можно считать удовлетворительными и хорошими в случае низких издержек и отсутствия задолженностей. Именно этот немаловажный фактор значительно повышает коэффициенты, а значит, для того, чтобы разобраться в реальном положении дел, необходимо рассмотреть рентабельность и результаты отчёта по прибыли. Чем выше уровень рентабельности, тем больше эффективность хозяйствования.

В этой связи каждая туристическая фирма производит расчёт общей рентабельности ( $P_o$ ), рентабельности продукции (оборота) ( $P_{об}$ ) и числа оборотов средств  $Ч_o$ .

Общая рентабельность определяется как отношение прибыли до начисления процента к активу баланса:

$$P_o = P/A * 100\% , \quad (1)$$

где  $P$  - прибыль до начисления процента;  $A$  - активы.

$$P_{об} = П/V_p * 100\% , \quad (2)$$

где  $П$  - прибыль до начисления процента;  $V_p$  - выручка от реализации.

$$Ч_o = V_p / A * 100\% , \quad (3)$$

где  $V_p$  - выручка от реализации;  $A$  - активы.

В мировой практике рентабельность единицы отдельных видов продукции ( $P_n$ ) исчисляется так же, как отношение прибыли по данному товару к его себестоимости:

$$P_n = (Ц-C)/C * 100\% , \quad (4)$$

где  $Ц$  - цена товара;  $C$  - себестоимость товара.

Данная формула может быть использована также для расчёта рентабельности отдельных туров. Например, практика показывает, что наибольшая рентабельность в международном туристическом бизнесе достигается при краткосрочных (до 8 дней) путешествиях с размещением в отелях высокого класса. Таким образом, общие подходы к определению рентабельности предприятий санаторно-курортных услуг могут быть использованы. Однако, как было сказано ранее, есть и определенная специфика. При анализе рынка туристических услуг были получены следующие данные : в 2014 г. на 20 бронирований был лишь один тур по России, то уже в 2015 г. на 20 туров приходилось 5-7 туров в Сочи и Крым, регион Кавказские Минеральные Воды на второй и третий квартал эта цифра выросла в 3 раза связи введением Россией ограничений в отношении ряда стран. Интересную тенденцию продемонстрировал Кипр, семидневный отдых там, напротив, подешевел с 43415 руб. до 34059 руб. – это около 24%, Таиланд: с 64512 руб. до 59057 руб. 12 ночей, Испания 72850 руб. до 58101 руб., 10 ночей Для сравнения: г тур в Сочи или Крым с вылетом в ближайшие дни на 7 ночей/8 дней в отель 3\* будет стоить порядка 50000 руб.. При более раннем бронировании аналогичный тур в Крым обойдется уже в 65000 руб. в дальнейшем при наступлении периода отпусков данные цены вырастут в среднем на 30%. Однако если в Европейских отелях не самой высокой звездности можно отдохнуть по системе ол-инклюзив, то комфортный отдых в Крыму стоит дороже, чем размещение в люксовой европейской гостинице. В этом отношении бюджетный отдых возможен лишь в изношенных санаториях.

В частности, определение производительности предприятий и организаций санаторно-курортных услуг тесно связано с определением качества услуг. В результате описанный выше общий подход (когда при традиционном подходе (производство осязаемых продуктов) производительность определяется как отношение суммарного выхода к суммарному входу) работает только в условиях постоянного качества. В случае же организации сферы услуг не соблюдается условие постоянного качества, из-за чего возникают сложности выявления соотношения количества выхода (одной единицы услуги) к входу. Кроме этого воспринятое качество зависит и от выхода, и от процесса. Основные положения управления качеством касаются сферы промышленного производства (Ф. Кросби, Э. Деминг и др.). Однако особенности услуг и специфика деятельности сервисных организаций лежат в основе разработанного подхода, выделяющего управление качеством услуг в особую область, не связанную с управлением осязаемыми продуктами [1]:

- потребителям труднее определить качество услуг, чем качество товаров;
- качество услуги является результатом сравнения ожиданий потребителя и реального уровня предоставления услуги;
- оценка качества услуги происходит как на основании результата, так и процесса предоставления услуги.

Из этих трех положений видно, что ключевым моментом определения качества услуг лежит мнение покупателя, его удовлетворение и восприятие полученной услуги. Именно эта предпосылка лежит в основе распространенных в настоящее время концепций определения качества услуг, в том числе, санаторно-курортных. В соответствии с этим большинство ученых сходятся во мнении, что в случае услуг нельзя говорить об объективном качестве, а лишь о воспринятом (потребителем).

Понятие «воспринятое качество» было введено К. Гронрузом [2]. Воспринятое качество услуги определяется как соотношение ожиданий потребителя и восприятия полученной услуги. Для описания воспринятого качества предполагается существование двух параметров качества - технического качества (качества выхода) и функционального качества (качества процесса взаимодействия) [1].

Техническое качество санаторно-курортной услуги может быть определено как-то, что потребители получают при взаимодействии с данным предприятием санаторно-курортной сферы. Функциональное качество - как потребители получают услуги. Функциональное качество может быть оценено объективно. При этом техническое и функциональное качество, а также имидж компании определяют ожидание потребителей (Рисунок 1).

Идеи воспринятого качества К. Гронруза были развиты в GAP-модели А. Парашураман, В. Зайтамл, Л. Берри [5], использующей предложенный Гронрузом разрыв «ожидания потребителя - восприятие полученной услуги».

В основании модели лежит набор разрывов (Рисунок 2).

В соответствии с данной моделью качество санаторно-курортной услуги с точки зрения потребителя зависит от величины и направления разрыва между ожиданиями потребителя об услуге и восприятием услуги после её получения.



Рис.1. Соотношение ожидаемого и воспринятого потребителем качества услуги предприятия санаторно-курортной сферы[4]

Согласно представленной на Рисунке 2 модели, чем больше разрыв между ожидаемым потребителем качеством услуги и его восприятием после её получения (т.е. разрыв 5), чем ниже качество предоставляемой услуги.

Последняя стадия достижения конкурентоспособности часто сопровождается выходом на международный рынок. Следует отметить, что отечественные предприятия санаторно-курортной сферы, и в частности, КМВ, в настоящее время недостаточно конкурентоспособны не только для выхода на международный туристско-рекреационный рынок, но и на внутреннем российском рынке. Тем не менее, санаторно-курортная сфера КМВ обладает существенным потенциалом и значительными природно-ресурсными преимуществами для повышения конкурентоспособности и прибыльности предприятий данного сектора.

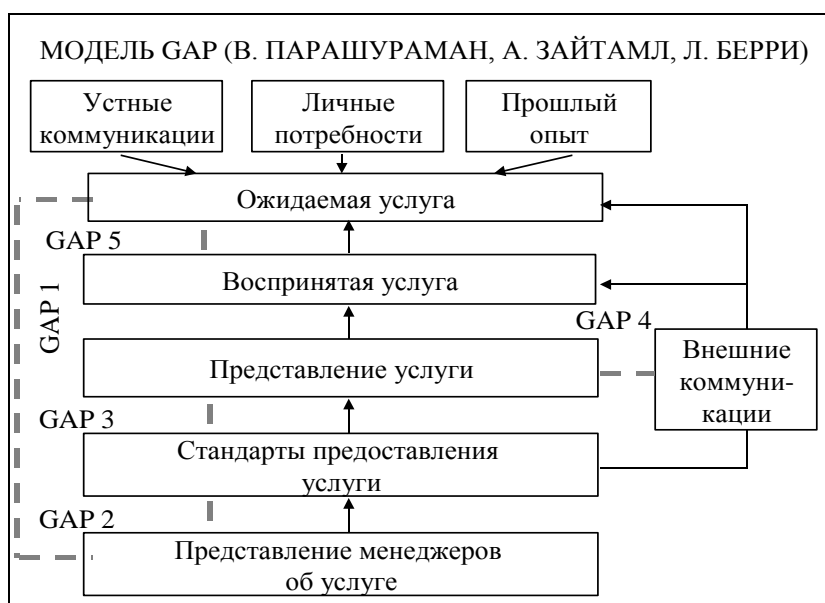


Рис.2. Модель GAP качества услуги [4]

Таблица 1

Основные разрывы между ожидаемым и воспринятым качеством санаторно-курортной услуги [1]

Разрыв	Содержание	Условия возникновения
Разрыв 1	Разрыв между ожиданиями потребителями санаторно-курортных слуг и представлениями менеджеров санаторно-курортного предприятия об этих ожиданиях.	В случае существования разрыва менеджеры не в полной мере имеют представление об ожиданиях и потребностях потребителей.
Разрыв 2	Разрыв между представлениями менеджеров санаторно-курортного предприятия и стандартами (мировыми, отраслевыми, стандартами безопасности и т.п.) предоставления соответствующей санаторно-курортной услуги.	Разрыв возникает, если, несмотря на осведомленность менеджеров об ожиданиях потребителей, эти представления не отражаются в разрабатываемых стандартах предоставления услуги.
Разрыв 3	Разрыв между созданными стандартами предоставления санаторно-курортных услуг и их фактическим (реальным) предоставлением.	Могут появляться, даже если разрыв 2 минимален, но санаторно-курортные услуги в реальности не предлагаются надлежащим образом из-за личности лица, предоставляющего услугу (т.е. низкой квалификации работника).
Разрыв 4	Разрыв между внешними коммуникациями санаторно-курортного предприятия и предоставление услуги	Возникает, если санаторно-курортное предприятие (организация) создает у потребителя ложное представление об услугах (сознательно или в результате принятия низкоквалифицированных и ошибочных решений), которые на самом деле могут быть предоставлены.
Разрыв 5	Разрыв между ожидаемым потребителем качеством услуги и его восприятием после её получения	Определяется всеми остальными видами разрывов

Состояние санаторно-курортного комплекса туризма в России нельзя признать удовлетворительным. Сложное социально-экономическое положение, низкий уровень доходов, невысокий уровень управленческой структуры российского туризма только несколько причин. На наш взгляд, основными из них являются инертность, а также нежелание или неспособность государственных структур и организаций, занятых в сфере

туризма, использовать опыт, накопленный в нашей стране в годы советской власти, а также опыт наиболее продвинутых в этом направлении стран. Реализация новых целей туризма делает необходимым не только структурную перестройку социально-политического и экономического характера, но и поиск новых, более эффективных форм работы.

И если следовать принципу «кто не развивается, тот отстает и погибает», то у российских санаторно-курортных предприятий нет другого выхода, кроме как рассматривать в качестве стратегической цели своего развития выход на международный рынок туристских услуг, что потребует от них разработки соответствующих программ повышения качества предоставляемых потребителю услуг и конкурентоспособности.

#### Список литературы

1. Parasuraman A., Zeuthaml V.A., Berry L. L. A Conceptual Model of Service Quality and its Implication for Future Research, Journal of Marketing, Vol. 49, 1985.
2. Gronroos C. A Service Quality Model and its Marketing Implication, European Journal of Marketing, Vol. 18, N 4, 1984.
3. Gronroos C. Strategic Management and Marketing in the Service Sector, Helsingfors Swedish School of Economics and Business Administration, 1982.
4. Предводителева М. Д., Балаева О. Н. Организации сферы услуг: экономика и управление. Москва, 2002.
5. Parasuraman, A., Zeuthaml, V.A., Berry, L. L., «A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research», Journal of Marketing, Vol. 49, Fall 1985.
6. Стратегия социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации Кавказских-Минеральных Вод до 2020 года.  
[http://www.urbanistika.ru/portfolio/ММС/Strategiya\\_KMV/strategiya-razvitiya-regiona-KMV](http://www.urbanistika.ru/portfolio/ММС/Strategiya_KMV/strategiya-razvitiya-regiona-KMV)

## СЕКЦИЯ №22.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

#### КОМПЕНСАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Первакова Д.А., Кузнецова Е.В.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

При рыночной экономике важной задачей, стоящей перед руководством любой компании, становится поиск наиболее эффективных способов управления трудовыми ресурсами на основе использования мотивационных механизмов.

Значимой частью системы мотивации персонала является компенсационная политика оплаты труда.

Согласно статье 164 ТК РФ, компенсации - это денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных предусмотренных федеральным законом обязанностей [6]. Компенсационная политика подразумевает под собой, что организация предоставляет своим сотрудникам определенные компенсации и выплаты, которые в своей совокупности представляют собой компенсационный пакет.

Компенсации могут быть прямые или косвенные. Прямые компенсации – это систематические финансовые выплаты за потраченное время или количество выполненной работы. К этому типу выплат относятся – зарплата, премии, надбавки или одноразовые поощрения.

Косвенными компенсациями являются выплаты, возмещающие потери работника, произведенные в связи с выполнением им своих трудовых обязанностей: командировкой, переездом из-за работы в другую местность или за не выданную спецодежду или инструмент, в том случае если он использовал свой, и за использование с согласия или с ведома работодателя в его интересах другого личного имущества.

Все материальные компенсации условно могут быть разделены на три группы:

- заработная плата.
- премии.
- доп. льготы и компенсации [1].

Заработная плата должна обеспечивать достойный уровень существования и развития работника и членов его семьи, привлекать необходимый персонал для работы на предприятии, сохранять существующий коллектив, мотивировать работать качественно и интенсивно. При формировании компенсационной политики основным вопросом является определение уровня заработной платы [5].

Для бюджетных организаций существует установленная государством система оплаты труда работников с использованием Единой тарифной сетки (ЕТС).

Коммерческие предприятия определяют уровень оплаты труда самостоятельно, ориентируясь на состояние отраслевого рынка, рынка труда в регионе и на собственные финансовые возможности [7].

Важное значение при принятии руководством предприятия решения об уровне заработной плате его сотрудников имеет сложившийся в данное время на рынке труда уровень оплаты для аналогичных категорий работников.

Предприятия могут выбрать для себя одну из трёх основных стратегий в области заработной платы:

- платить сотрудникам заработную плату выше, чем платят конкуренты;
- платить на уровне средних показателей на рынке труда;
- платить сотрудникам ниже, чем платят конкуренты [8].

С одной стороны, предприятия, уровень оплаты труда в которых выше, чем у конкурентов, обладают определенными преимуществами в наборе наиболее квалифицированного персонала и обеспечении его более высокой мотивацией по сравнению с другими работодателями.

С другой стороны, увеличенные затраты на заработную плату включаются в себестоимость продукции, что скорее всего повысит ее цену по сравнению с конкурентами. Поэтому такая стратегия целесообразна лишь при благоприятном финансовом положении предприятия и высоком спросе на его продукцию.

Большинство предприятий проводит гибкую политику оплаты труда своих сотрудников, предоставляя преимущества тем из них, кто работает в ключевых подразделениях предприятия или занимает стратегически важную должность.

На предприятиях, где платят ниже чем конкуренты, преимущество достигается благодаря снижению затрат на заработную плату сотрудников, а конкурентоспособный уровень компании достигается вследствие гибкого графика работы сотрудников, различных социальных выплат, бесплатного обучения, предоставляемого жилья или выдачи кредитов по заниженным процентам.

В том числе это повод обратить внимание на развитие внутренних коммуникаций и найти преимущества предлагаемого компенсационного пакета, а также донести нужную информацию до сотрудников.

Таким образом, одни организации платят зарплату своим сотрудникам выше, чем в среднем на рынке, другие - ниже, но, в целом, все они придерживаются средних показателей, отклоняясь время от времени от них в ту или иную сторону.

Соответственно, для правильного выбора компенсационной политики предприятия, его руководство должно знать как средние показатели оплаты труда на рынке, так и уровень оплаты труда у конкурентов. К сожалению, использование систематизированной информации об уровне заработной платы на отраслевом и региональном рынке труда не получило пока широкого распространения на российских предприятиях. Однако, всю необходимую информацию можно получить из «Обзоров зарплат», в которых приведены данные не только об уровне зарплат, но также обширные сведения о должностных обязанностях и правах, конкурентных преимуществах различных должностей и т. д. Следует признать, что в настоящее время в России «Обзоры зарплат» используют в своей работе немногие предприятия. В отличие от иностранных предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность на российском рынке, большая часть российских работодателей еще не придает большого значения обоснованию компенсационной политики организации.

Среди иностранных компаний является нормой как добровольное участие в данных обзорах, так и покупка «Обзоров зарплат» у ведущих мировых консалтинговых и рекрутинговых компаний, например, таких как Ernst & Young, Hay Group, Watson Wyatt Worldwide или российской компании АНКОР.

По данным исследования, проведенного агентством АНКОР в число наиболее распространенных льгот, которые предоставляют российские предприятия своим работникам, входит негосударственное медицинское страхование. Величина данных льгот варьируется как по стоимости пакета медицинских услуг для одного работника и их количеству, так и по диапазону охвата медицинской страховки: предоставляется только работнику или включает всех членов его семьи.

Также часто предприятие полностью или частично оплачивает работникам обеды. Здесь основным показателем является стоимость питания одного работника в день.

Таким образом, «Обзоры зарплат» содержат важную для предприятий информацию, которая может быть использована как для обоснования компенсационной политики и контроля издержек производства, так и для

всестороннего аудита кадровой работы предприятия, особенно в области оплаты труда и стимулирования персонала.

С помощью «Обзоров зарплаты» можно решить проблему поддержания равенства в оплате на рынке труда, так как в «Обзорах» содержится полная информация о существующих различиях в уровне и динамике заработной платы между работниками в различных отделах предприятия и внутри них.

#### **Список литературы**

1. М. Армстронг Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала, 2013.
2. Кузнецова Е.В., Бурангулова А.Б. Модели и методы принятия решений в строительных организациях. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 44-46.
3. Кузнецова Е.В., Елесина Н.В. Организационные структуры управления предприятием. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 26-29.
4. Кузнецова Е.В., Палиенко Ж.С. Инновационное развитие предпринимательской структуры. Актуальные проблемы науки Материалы I Всероссийской (заочной) конференции под общей редакцией А.И.Востерцова. РИНЦ. 2014. С. 40-43.
5. Литягин А.А. Принципы моделирования компенсационной политики организации. // Персонал, 2012.
6. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 07.01.2002.
7. Хендерсон, Р. Компенсационный менеджмент. 8-е изд. [Текст] / Пер. с англ. под ред. Горелова Н.А. / Р. Хендерсон. - СПб. Питер, 2014. - С. 83.
8. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации, 2013. -366 с.

#### **СЕКЦИЯ №23.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

#### **СЕКЦИЯ №24.**

#### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

### Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

### Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

### Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

### Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

### Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

### Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

### Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

### Август 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

### Сентябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

### Октябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

**Ноябрь 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

**Декабрь 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

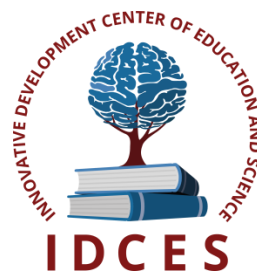
Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

**С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).**



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



**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**

**Выпуск III**

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

**г. Новосибирск  
2016 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 09.02.2016.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 19,1.  
Тираж 250 экз. Заказ № 29.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58