ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ

Абдуразакова Яна Магомедовна
Астраханский государственный университет ассистент кафедры мировой экономики и финансов, г.Астрахань

Маркетинговая составляющая деятельности особенно актуальна для системы высшего профессионального образования в контексте увеличения экспорта образовательных услуг. На протяжении последнего десятилетия в научной литературе активно обсуждается проблема глубокого структурного и качественного несоответствия спроса и предложения на кадры специалистов. Так, неуклонно растет количество выпускников «престижных» специальностей в условиях переполненности рынка специалистами этих профилей (менеджмент организации, юриспруденция, экономика, бухгалтерский учет), при том, что общий экономический рост существенно сдерживается ввиду острого дефицита профессиональных, адаптированных к современным условиям кадров.

Не менее существенно и то, что предлагаемый на рынке образовательный «продукт неконкурентен, размыт его профессиональный профиль, спрос на качество снижен. То есть в условиях России рыночные «сигналы» и действующий социальный механизм профессионального самоопределения молодёжи пока воспроизводят глубокие структурные диспропорции спроса и предложения в системе профессионального образования» [1].

Еще одним важным аспектом маркетинговой детерминанты интернационализации системы высшего профессионального образования является дифференциация высших учебных заведений по их рыночной привлекательности. Следует отметить, что соответствующая стратификация наблюдается как на международном, так и на территориально-локализованных рынках.

Таким образом, маркетинговая ситуация в настоящее время во многом дезориентирует и компоненту спроса, и, что ещё существеннее, предложения, загоняя вузы в своеобразную «маркетинговую» ловушку, слабо стимулируя подлинную трансформацию системы высшего образования, закладывая предпосылки его неконкурентоспосбности в долгосрочной перспективе (особенно в связи с проникновением на рынок зарубежных высших учебных заведений).

Согласно классической теории маркетинга, его концепция состоит из 4 элементов, так называемых четырех P: продукт (product), цена (price), каналы распределения (place) и продвижение (promotion)[2]. Рассмотрим эти составляющие применительно к образовательной сфере.

Итак, первое P – продукт. Согласно теории рыночной экономики выделяется категория товаров и услуг общественного пользования, генерация которых обеспечивается одной частью населения (налогоплательщиками), а потребляют их другие (в данном случае, потребители образовательных услуг). Таким образом, учебное заведение одновременно является субъектом двух рынков: с одной стороны, является поставщиком образовательных услуг, потребителями которых являются учащиеся, и одновременно представляет результаты своей деятельности на рынке труда, потребителями которых являются предприятия и организации различных отраслей экономики. Именно двойственность деятельности вузов не позволяет четко определить его продукт, целевые рынки сбыта и группы потребителей[2].

В самом общем виде под продуктом образовательной услуги следует понимать образовательную программу, т.е. комплекс образовательных услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня или профессиональной подготовки потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательной организации.

Второе P – цена. Этот фактор имеет существенное значение, как для частных вузов, так и для государственных, т.к. в них тоже производится обучение на коммерческой основе и предлагаются платные дополнительные к образовательной услуги[2]. На формирование цены образовательной услуги, помимо затрат, существенное влияние оказывает имидж вуза, набор дополнительных услуг, наличие уникальных образовательных программ, отношение к студентам и т.д.

Третьим P являются каналы распределения. Каналы распределения характеризуют собой способ предоставления услуги или продажи продукта. Образовательные услуги это пример многоканального распределения, хотя их несохраняемость и сужает выбор. В образовательной сфере основным каналом распределения, безусловно, является прямые продажи. С этой точки зрения, существенное значение приобретают такие характеристики вуза, как местоположение в городе, состояние зданий и сооружений, степень оснащенности аудиторий и лабораторий современным оборудованием и др. Безусловно, эти характеристики не являются основополагающими при выборе вуза, но тем не менее могут оказать существенное влияние на принятие решения в пользу того или иного вуза при прочих равных условиях.

Наконец, четвертое P - продвижение услуги. В данном показателе наблюдается существенное количество форм и методов продвижения образовательных программ высшего учебного заведения, информации о предоставляемых им услугах, их качестве, квалификации преподавателей и т.п. В первую очередь источником информации о вузе могут быть средства массовой информации. Наравне с ними, сам вуз может издавать свои брошюры, проводить традиционные дни открытых дверей и презентации в школах. Кроме этого для продвижения продуктов высшего учебного заведения могут использоваться различные юбилеи или памятные даты высшего учебного заведения и его сотрудников, встречи выпускников, учреждение ассоциаций выпускников, клубов почетных докторов, проводимые высшим учебным заведением конференции и симпозиумы, ставшие популярными в последние годы Дни Карьеры[2].

Однако, уникальная природа образовательных услуг расширяется в управлении маркетингом высшего учебного заведения с традиционных «4Р» до «7Р», включая персонал (ППС, сотрудники), физическое окружение (здания, аудитории, оборудование), процесс (обучение, вовлеченность и лояльность студентов, мониторинг результатов получения знаний) personal, physical evidence, process[3].

Наиболее значимым все же будет влияние пятого Р, т.к. именно научные кадры и профессорско-преподавательский состав играют ключевую роль в качестве предоставляемых образовательных услуг. Однако, содержание этого фактора не ограничивается квалификацией и профессионализмом преподавателей в аудитории. С точки зрения маркетинга не менее важно их поведение во внеаудиторное время, стиль общения со студентами, их родителями и другими группами клиентов. Не менее важным аспектом использования персонала при реализации образовательных программ является специальная подготовка технического персонала (секретарей, отвечающих на телефонные звонки, сотрудников, оформляющих документы и отвечающих на вопросы абитуриентов во время Дня открытых дверей и т.п.).

В высших учебных заведениях, где маркетинг стал составной частью стратегического планирования, работа строится следующим образом:

1. Высшее руководство (ректор, проректоры) находят понимание и поддержку у линейных руководителей (директоров институтов, деканов и зам. деканов, зав. кафедрами) основных целей и ценностей в выполнении высшей корпоративной цели – миссии высшего учебного заведения.
2. Взвешенно и откровенно проводится анализ сильных и слабых сторон основных сил и ресурсов высшего учебного заведения.
3. Изучается внешняя среда высшего учебного заведения: политические, экономические, демографические, культурные, социальные, правовые факторы и условия.
4. Анализу и оценке подвергается ближайшее окружение, микросреда: финансовые и административные ресурсы, усилия административного и преподавательского состава, ожидания и потребности студентов.
5. Оценивается платежеспособность основных целевых сегментов, особенности стратегии других высших учебных заведений - конкурентов, их ценовые и рекламные подходы и приемы[3].

И уже на базе анализа полученных данных и проведенных исследований осуществляется разработка маркетинговой стратегии высшего учебного заведения.

Анализ структур ведущих российских высших учебных заведений (МГУ, СПбГУ, ЮФУ) показал, что большинство из них отдельного подразделения, выполняющего маркетинговые функции не имеет. Как правило, эти функции распределены между всеми структурными подразделениями, либо возлагаются на международный отдел, отдел стратегического планирования и развития, отдел менеджмента, отдел по внешним связям и т.д.

Рассмотрим основные элементы маркетинговой концепции Астраханского государственного университета:

1. Продукт (product): более 100 образовательных программ, в том числе совместных с иностранными вузами;
2. Цена (price): объективная с учетом регионального рынка образовательных услуг;
3. Каналы распределения (place): преимущественно используются прямые продажи;
4. Продвижение (promotion): местная газета «Вести АГУ», рекламная продукция, медиацентр, сайт, отдел «Маркетинговых исследований»;
5. Персонал (personnel): остепененность составляет порядка 70%, привлекаются иностранные преподаватели и практики;
6. Физическое окружение (physical evidence): 14 учебных корпусов (2 из них в г. Знаменске), Технопарк, 6 комфортабельных общежитий, более 60 компьютерных классов и лекционных мультимедийных аудиторий;
7. Процесс (process): проекты социализации студенческого сообщества, заграничные стажировки преподавателей и студентов, контроль качества преподавания и знаний студентов.

Исходя из представленных данных, можно сделать выводы о том, что в Астраханском государственном университете действует достаточно эффективная маркетинговая концепция. Однако, «слабым звеном» в обеспечении рыночной конкурентоспособности Астраханского государственного университета является состояние социальной инфраструктуры: недостаточное количество мест в общежитиях, а также инфраструктуры, обеспечивающей возможность полноценного занятия спортом. Актуализирована и потребность в создании в университете подразделения, целенаправленно занимающегося информационной и юридической поддержкой образовательного процесса иностранных студентов. Для укрепления интернализационных связей университета необходимо непрерывное совершенствование маркетинговой детерминанты. В целях повышения эффективности системы маркетинга Астраханского государственного университета необходима постоянная работа в этом направлении, которая может быть, в том числе, представлена следующим комплексом мероприятий:

1. Расширение функционала «Отдела маркетинговых исследований». Отдел был создан в 2011 году с целью выстраивания единой маркетинговой концепции университета, а также проведения заказных маркетинговых исследований. Однако, деятельности структурного подразделения ограничилась разработкой Концепции развития университета, а далее (по сегодняшний день) основным направлением работы стало применение инновационных методик преподавания в обучении с целью повышения его качества и конкурентоспособности университета в целом. В функционал данного структурного подразделения необходимо включить всю рекламную деятельность университета (сейчас этим занимается каждое структурное подразделение отдельно), а также разработку единой концепции рекламных материалов не только для представления университета в регионе, но и позиционирования его в общероссийском и международном образовательном сообществе. Также возможна разработка и проведение ряда мероприятий по созданию бренда Астраханского государственного университета.
2. Расширение информационного поля Астраханского государственного университета. Необходимо расширить диапазон распространения рекламной продукции университета. Например, газета «Вести АГУ» может распространяться не только в зданиях университета, но и в местах скопления молодежи, а также в школах.

3. Участие в международных образовательных выставках за пределами региона. На современном этапе развития Астраханский государственный университет является активным участником всех региональных мероприятий в образовательной сфере (семинарах, выставках и т.д.), а также организатором научных мероприятий разного уровня (регионального, общероссийского, международного). Однако, за пределами региона и Российской Федерации в целом, активность университета ограничивается участием отдельных представителей в конференциях, реже научных школах, а также самого университета в российских и международных грантах и проектах. Для укрепления маркетинговой детерминанты Астраханского государственного университета, необходимо увеличить его присутствие в международном образовательном пространстве путем участия в международных образовательных выставках как в России, так и заграницей.

В заключение можно сделать выводы относительно необходимости маркетингового управления международной образовательной и научной деятельностью университетов. Для грамотного позиционирования высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг необходимо создание соответствующей маркетинговой инфраструктуры, т.е. отдельного подразделения, которое будет заниматься маркетинговым управлением деятельностью университетов: маркетинговые службы, отделы маркетинга и коммуникаций, административное и маркетинговое подразделения, отделы по внутренним и внешним коммуникациям и т.д. Для увеличения экспорта образовательных услуг, оказываемых высшим учебным заведением, помимо прочего, необходимо развитие маркетинговой компоненты интернационализации высшего учебного заведения.

Список литературы

1. Королева Н.П. Прогноз потребности в кадрах квалифицированных рабочих в разрезе отраслей экономики/Образование в зеркале рыночной экономики. Ростов-на-Дону. «Терра». 2003. С. 85-97
2. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг [Электронный ресурс] URL: http://www.mcpg.ru/cgi-bin/rus/tour/article.cgi?art=1010403 (дата обращения 07.04.2015)
3. Шевченко Д.А. Маркетинг образовательных услуг: стратегия вуза [Электронный ресурс] URL: http://shevm.blogspot.ru/2011/04/blog-post_252.html (дата обращения 07.02.2015)

ТРАНСПОРТ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Адамова Анастасия Александровна
Аспирант Петербургского Государственного Университета Путей Сообщения

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросу актуальности логистического подхода в управлении деятельностью компании, в особенности – процессом транспортировки, а также рассмотрению места транспортного элемента в логистике. Обосновывается возникновение логистики как науки и выделение транспортной логистики в отдельную отрасль, рассматриваются её задачи. Доказывается необходимость модернизации российского рынка транспортно-логистических услуг с целью соответствия его элементов, в особенности железнодорожного транспорта, ужесточающимся требованиям экономической и логистической системы страны и мира.

Ключевые слова: логистика, транспортная логистика, транспорт, логистическая система, транспортно-логистическая услуга.

В сформировавшихся условиях транспортного рынка традиционные способы доставки товаров от производителя к потребителю далеко не всегда могут обеспечить желаемо низкий уровень транспортных затрат. Транспорт по-прежнему остаётся связующим звеном в экономической системе, однако для максимизации логистического эффекта работы транспорта его деятельность необходимо рассматривать и совершенствовать в рамках логистической системы. В труде американских учёных Доналда Бауэрсокса и Дейвида Клосса отмечается, что для максимального вклада в эффект деятельности компании необходимо абстрагироваться от «туннельного» мышления, характерного для функциональных структур с выделением разных областей специализации. Организация работы транспорта должна рассматриваться не как самоцель, а быть составной частью логистики и содействовать достижению общих целей компании.

То, что сегодня мы называем логистикой – не новшество, а явление, возникшее с зарождением цивилизации, а современная наука использует и развивает самые совершенные и передовые её достижения. В 1976 году Совет логистического менеджмента США (Councilof Logistics Management) дал определение понятию «физическое распределение», позже заменив его на термин «логистика» - процесс планирования и обеспечения (включая контроль) эффективного и непрерывного поступления товаров, услуг и сопутствующей информации оттуда, где они создаются, к потребителям, направленный на всемерное удовлетворение потребительских запросов. [2, с. 25]

На протяжении длительного времени логистика не выделялась в отдельную научную дисциплину, а её задачи решались различными методами в рамках теории менеджмента. Логистика – наука синтетическая и включает в себя направления, связанные с производством, маркетингом, финансовой деятельностью, транспортом, математикой и т.д. Если рассмотреть круг проблем, которые затрагивает логистика в совокупности, то общими для них будут вопросы управления и оптимизации разнообразных потоков. «Логистика – наука об управлении материальными потоками, потоками услуг и связанными с ними информационными и финансовыми потоками с целью сокращения суммарных затрат на продвижение этих потоков».[3, с. 13]

Основной причиной возникновения логистики, по мнению учёных, явилась «объективная необходимость по-

вышения эффективности экономических систем в условиях растущего уровня платёжеспособного спроса, снижения доступности источников сырья и усиления конкуренции».[3,с. 27]. В процессе трансформации мировой экономической системы в сервисную экономику с рыночным приоритетом потребителя логистика получила мощный толчок к развитию.

Повышение эффективности экономической системы с помощью логистических методов осуществляется путём создания в ней новых организационных форм, ориентированных на пропуск и переработку материальных и других потоков. Такой организационной формой выступает логистическая система, которая может образовываться как путём объединения нескольких предприятий, так и в рамках одного предприятия. При этом важно не столько количество элементов в логистической системе, сколько наличие между ними определённых связей и выполнение этими элементами определённых функций. Таким образом, в основе методологии логистики лежит системный подход, который заключается в рассмотрении всех элементов логистической системы как взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения единой цели управления. При этом в рамках системного подхода производится оптимизация не отдельных элементов, а всей логистической системы в целом.

Одним из первых в России попытался систематизировать теорию, практику и зарубежный опыт логистики А.А.Смехов. В своей работе «Основы транспортной логистики» автор подчёркивает роль транспорта как инструмента физического распределения готовой продукции в сфере реализации. Отмечается, что «выбор каналов распределения – один из наиболее сложных вопросов, с которыми приходится иметь дело фирме при доставке товаров на рынок» [6, с. 7]. На основании достижений зарубежной транспортной логистики подчёркивается необходимость обеспечения принципа «точно в срок».

Центральным объектом рассмотрения в настоящей статье является транспорт как связующее звено логистической системы, целью которого является обеспечение согласованной работы всех элементов путём своевременной доставки материальных потоков с минимальными издержками.

На сегодняшний день транспортный элемент выделяется многими исследователями в отдельную область науки логистики, чему способствуют следующие основные факторы [цитируется по: 1, с. 52]:

- способность транспорта реализовать основную идею логистики – создать надёжно, устойчиво и оптимально функционирующую систему «снабжение-производство-распределение-потребление»;
- неизбежность решения целого ряда сложных транспортных проблем при выборе каналов распределения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции в рамках логистической системы;
- высокая доля транспортных издержек, максимальная величина которых достигает 50% в общих логистических затратах на продвижение товара от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции;
- наличие значительного числа транспортно-экспедиционных предприятий, играющих большую роль в организации оптимальной доставки товаров как во внутренних перевозках, так и в международном сообщении.

Одна из главных задач транспортного элемента заключается в обеспечении продвижения материальных потоков в логистической системе с минимальными затратами и при условии удовлетворения требований к качеству материального потока и потока транспортах услуг. Выполнение этой задачи достигается, главным образом, за счет регулирования, управления параметрами материальных потоков, обрабатываемых транспортным элементом и оптимального сочетания их с потоками транспортных услуг.

Специалистами выделяются три основные причины необходимости использования методологии логистики на транспорте в современных условиях глобализации экономики [цитируется по: 1, с. 49]:

- глобальная информатизация транспортных процессов. Данные о нахождении груза и транспортного средства, о сопроводительных документах поступают в электронном виде и обрабатываются информационными системами, совместимыми для всех участников внешнеторговой деятельности;
- развитие мультимодальных перевозок. Современные технологии доставки грузов заставляют отказываться от межвидовой конкуренции транспорта в пользу тесной координации усилий по привлечению дополнительных грузопотоков;
- усложнение организации перевозок. На первый план выходит оператор смешанной (комбинированной) перевозки – компания, обеспечивающая доставку «точно в срок», «от двери до двери» и обладающая соответствующими технологиями и корпоративными связями.

На сегодняшний день существует множество мнений о сущности и задачах транспортной логистики и отмечается некоторая субъективность в представлениях о ней - разные участники процесса товародвижения вкладывают в понятие транспортной логистики смысл, относящийся к той сфере деятельности, которой они занимаются. Так, с точки зрения грузовладельца, транспортная логистика призвана обеспечить выбор способа транспортировки и транспортного средства, а также определение маршрутов доставки, обеспечивающих удовлетворение его критериев предпочтения. Для перевозчика транспортная логистика — это наличие технологий перевозочного процесса, а также соответствующих технических средств, которые обеспечивают его востребованность при формировании конкретной транспортной логистической цепи. Логистический провайдер включает в понятие транспортной логистики комплекс вопросов, связанных с оформлением взаимоотношений с перевозчиком на условиях, максимально удовлетворяющих клиента, а также обеспечение взаимодействия различных видов транспорта при организации перевозки конкретного груза в рамках комбинированной перевозки.

Можно выделить следующие основные задачи транспортной логистики:

- выбор оптимального способа транспортировки и транспортных средств;
- определение рациональных маршрутов доставки;
- скоординированное планирование процессов доставки на разны видах транспорта при осуществлении комбинированной перевозки;
- транспортировка;
- техническое и технологическое совершенствование транспортного процесса.

Функциональная структура транспортной логистики представлена на рис.1. [построено с учётом 1, с. 53]

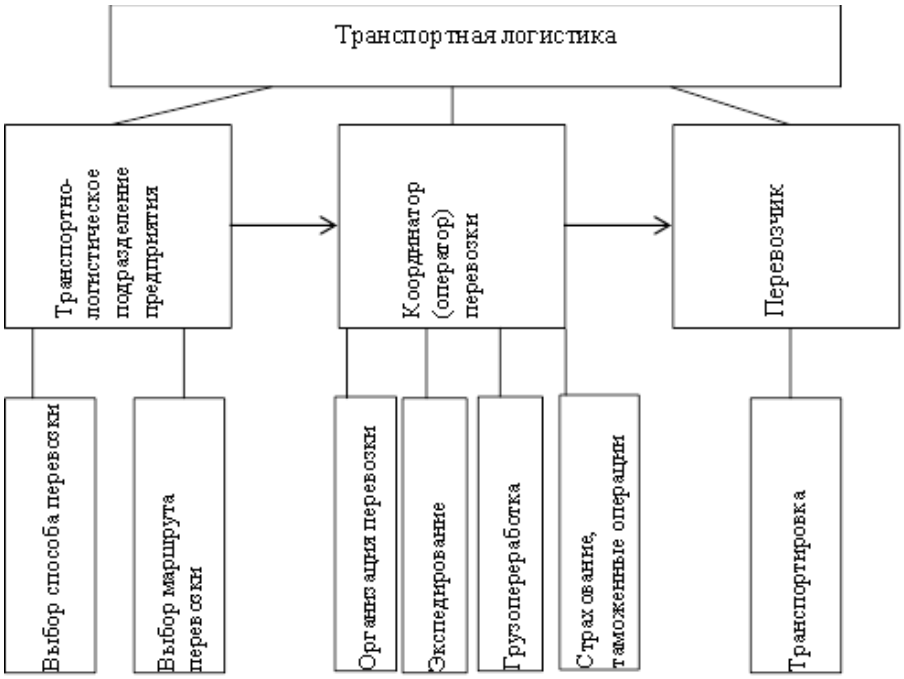


Рисунок 1 Функциональная структура транспортной логистики

На сегодняшний день, по мнению экспертов, с низкой эффективностью организации внутренней логистики компаний и транспортно-логистической системы страны в целом связан высокий уровень логистических затрат в России. В валовом внутреннем продукте РФ доля логистических издержек доходит до 19%, тогда как в Китае составляет 18,1%, в Бразилии и Индии – в пределах 11-13%, в США – 8,5%, в Италии – 9,4%, в Японии и Германии – 8,7% и 8,3%, соответственно. Средний мировой показатель логистических издержек в 2011 г. оценивается Armstrong&AssociatesInc. в 11,3%. [5, с. 56]

Преследуя цель повышения объёмов реализации качественной продукции и оказания услуг, логистическая система ужесточает требования к каждому составляющему её элементу. В противном случае происходит вытеснение логистической системы с рынка, либо неэффективный транспортный элемент в составе системы заменяется более эффективным, способный гибко, своевременно и качественно удовлетворять потребности остальных логистических элементов. Всё более возрастают требования к адаптивности транспортного элемента логистической системы.

Рассматривая железнодорожный транспорт ключевой элемент транспортно-логистической системы России, важно отметить, что в последние годы его позиции ослабевают по сравнению с основным конкурентом - автомобильным транспортом. Услуги, предоставляемые железной дорогой, перестали удовлетворять многих грузовладельцев, требующих гибкого подхода к распределению своих материальных потоков. После более десяти лет реформирования на железнодорожном транспорте произошла децентрализация управления оказанием транспортно-логистических услуг, в результате чего изменились формы взаимодействия транспортных организаций с экономическими субъектами рынка. Поскольку теперь грузовладелец ориентирован на выбор транспортно-логистической услуги, отвечающей его конкретным требованиям, главная задача транспортной логистики заключается в формировании конкурентоспособных комплексных услуг на основе 3PL и 4PL-технологий с использованием различных видов транспорта, а также с возможностью большей интеграции в логистические процессы клиента для увеличения производительности услуг.

Таким образом, в статье рассмотрены такие ключевые понятия, как логистика и транспортная логистика. Систематизированы разные представления о задачах транспорта в рамках логистической науки, проанализировано его значение в экономической системе страны, а также обозначена важность применения методологии логистики в работе транспорта. Также в статье проанализированы проблемы и тенденции развития транспортно-логистического рынка в России и сделаны выводы по дальнейшему пути его развития с учётом большого значения железных дорог в экономике страны.

Список литературы

1. Балалаев А.С., Леонтьев Р.Г. Транспортно-логистическое взаимодействие при мультимодальных перевозках: монография. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2012. – 268 с.
2. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд./ [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]. – М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008 – 640 с.: ил.
3. Гавришев С.Е., Дудкин Е.П., Корнилов С.Н., Рахмнгулов А.Н., Трофимов С.В. Транспортная логистика: Учеб.пособие. – С-Пб.: ПГУПС, Табл.10, Ил.28, 2003 – 279 с.
4. Журавлева Н.А. «Экономика транспорта высоких скоростей». Сборник научных трудов Sworld. 2014. Т. 25. № 3. С. 19-30.
5. РосБизнесКонсалтинг: «Рынок транспортно-логистических услуг в 2011-2012 годах и прогноз до 2015 года», аналитический обзор, седьмое издание.
6. Смехов А.А. Основы транспортной логистики: Учеб. Для вузов. – М.:Транспорт, 1995. – 197с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Агеева Ольга Андреевна
Доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления, г. Москва
Ребизова Анна Леонидовна
Кандидат экономических наук, Государственный университет управления, г. Москва

ACCOUNTING METHODS DEVELOPMENT TENDENCIES IN INFORVATION TECHNOLOGI ENVIRONMENT
Ageeva Olga Andreevna, Ph.D, professor, FGBOU VPO "State University of Management", Moscow
Rebizova Anna Leonidovna, Ph.D, FGBOU VPO "State University of Management", Moscow

АННОТАЦИЯ

в статье обосновано, что в условиях современных информационных технологий метод двойной записи соединяется с методом балансового обобщения, и хозяйственные операции могут регистрироваться непосредственно в статьях баланса в режиме «онлайн». Предложен принцип классификации счетов по способу представления информации в бухгалтерской отчетности. На основе выявленной иерархии раскрытия информации статей бухгалтерской отчетности предложен новый подход к построению плана счетов. Предложено решение проблемы противоречия между оперативностью и аналитичностью бухгалтерской отчетности.

ABSTRACT

The article gives reason for unification of double entry accounting method and balance sheet accounting method in modern information technology environment, where business transactions are related to balance sheet elements immediately when they are registred. The authors suggest to classify accounts by the way they are represented in financial statements. Basing on the suggested information disclosure hierarchy, the authors introduce a new approach to form a chart of accounts, which allows to solve the contradiction between timeliness and level of detail in financial statements.

Ключевые слова: методы бухгалтерского учета, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, современные информационные технологии, иерархия раскрытия информации, план счетов, оперативность, аналитичность,

Keywords: accounting methods, accounting, financial statements, modern information technology, information disclosure hierarchy, chart of accounts, efficiency, timeliness, level of detail

За последние десятилетия в экономических процессах произошли фундаментальные изменения, которые оказали существенное влияние на соотношение бухгалтерского учета и отчетности. К наиболее существенным из указанных изменений относятся: появление и развитие новых видов учета (управленческий, статистический, налоговый); возникновение и развитие консолидированной бухгалтерской отчетности, дающей пользователям информацию нового качества и позволяющей посмотреть на группу компаний как на единую хозяйственную единицу; стремительное увеличение видов отчетов, в частности, статистических и налоговых; тенденция проникновения видов учета один в другой и развитие их не за счет появления новых видов учета, а за счет координации друг с другом, в частности, распространение способа двойной записи и форм бухгалтерской отчетности на управленческий учет; развитие аналитических счетов с целью более глубокого раскрытия информации синтетических счетов. Это стало возможным благодаря автоматизации учета, при которой данные бухгалтерского учета детализированы до информации счетов пятого и более высокого порядка; и, наконец, революционное развитие информационных технологий, позволившее разработать и внедрить многочисленные компьютерные программы, автоматизирующие бухгалтерский, управленческий, складской учет и другие области учета, таких как «SAP», «АХАРТА», «ORACLE», «1-С Бухгалтерия», «Бест», «Инфобухгалтер», «Турбобухгалтер», «Галактика» и др. [1, 2, 3, 4].

В связи с указанными изменениями, связанными с развитием видов учета и отчетности в целом происходит изменение содержания и дальнейшее развитие и методов бухгалтерского учета, в частности.

Изменение содержания основных методов бухгалтерского учета при синтезе его с отчетностью на новой качественной основе происходит потому, что бухгалтерский учет и отчетность связаны между собой через метод [5].

Речь идет о методах двойной записи, балансового обобщения, документирования, оценки. В частности, при синтезе бухгалтерского учета и отчетности метод двойной записи соединится с методом балансового обобщения в связи с тем, что даты (точнее моменты времени) регистрации информации первичных документов и формирование бухгалтерской отчетности при использовании современных информационных технологий могут совпадать и совпадают в некоторых компаниях уже в настоящее время в случае, если компании обеспечивают соответствующие условия, включающие определенные регламенты, нацеленные на получение желаемого результата.

Прежде всего, этот процесс касается двух парных методов, обеспечивающих накопление, систематизацию и хранение информации: метод счетов и метод двойной записи. Практический смысл изменения содержания указанных методов на современной этапе развития экономики заключается в том, что оценки балансовых статей при наличии у компаний соответствующих информационных технологий и внедрения на практике соответствующих регламентов (соответствующего плана счетов, положений о функциях учетных работников) формируются сразу в момент регистрации хозяйственной операции, а не на дату составления отчетности, то есть бухгалтерский учет, постепенно превращается в способ регистрации информации непосредственно в статьях бухгалтерского баланса и одновременно формирует показатели других отчетов и приложений к ним.

Таким образом, момент регистрации информации первичных документов в этом случае совпадает с моментом формирования бухгалтерской отчетности или точнее моментом изменения статей отчетности в реальном режиме времени «он-лайн». Это позволяет инвесторам и кредиторам получить полезную для принятия решений информацию на сайте Интернета в любой момент времени.

Изменение содержания основных методов бухгалтерского учета наглядно представлено в табл.1 и 2.

В табл.1 представлена традиционная в настоящее время взаимосвязь предмета бухгалтерского учета и его попарно сгруппированных восьми основных методов [1].

В табл. 2 приведена измененная взаимосвязь предмета бухгалтерского учета и его попарно сгруппированных шести методов. Очевидно, что табл. 2 содержит всего шесть столбцов по сравнению с табл. 1, содержащей восемь столбцов, характеризующих методы бухгалтерского учета.

Таблица 1

Взаимосвязь предмета и метода бухгалтерского учета

Предмет бухгалтерского учета							
Количественное выражение предмета				Качественное выражение предмета			
Элементы учетного процесса							
Наблюдение, сбор информации		Измерение и регистрация информации		Накопление, систематизация, хранение информации		Обобщение информации и бухгалтерской отчетности	
Докумен-ти-рование	Инвента-Ризация	Оценка	Калькули-рование	Счета	Двойная Запись	Баланс	Отчетность
1	2	3	4	5	6	7	8
Метод бухгалтерского учета							

Таблица 2

Предмет бухгалтерского учета					
Количественное выражение предмета				Качественное выражение предмета	
Элементы учетного процесса					
Наблюдение и сбор информации		Измерение информации		Одновременно регистрация и обобщение информации в бухгалтерской отчетности	
Докумен-тирование	Инвента-ризация	Оценка	Калькули-рование	Баланс	Отчетность
1	2	3	4	5	6
Метод бухгалтерского учета					

В связи с изменением содержания основных методов бухгалтерского учета появляется альтернативный действующему подход к формированию плана счетов бухгалтерского учета, в котором синтетические счета будут строго соответствовать статьям бухгалтерского баланса. В свою очередь аналитические счета (субсчета) будут в той или иной степени углублять и детализировать статьи бухгалтерского баланса, представляя собой расшифровки к соответствующим счетам. Сущность альтернативного взгляда на бухгалтерский баланс заключается в следующем: баланс – это единый синтетический счет-отчет, агрегирующий всю информацию о хозяйственной деятельности предприятия нарастающим итогом с первого дня начала деятельности на определенную дату. Счета бухгалтерского учета в контексте гипотетической будущей единой системы бухгалтерского учета и отчетности представляют собой детализированные отчеты, с той или иной степенью глубины, раскрывающие и поясняющие содержание отдельных статей центрального приоритетного отчета анализируемой системы – бухгалтерского баланса. Иерархия раскрытия информации на синтетических счетах – статьях бухгалтерского баланса, на аналитических счетах – отчетах, расшифровывающих статьи бухгалтерского баланса, и в пояснительной записке представлена в табл.3 [1].

Таблица 3

Иерархия раскрытия информации статей бухгалтерского баланса

Первый уровень
Статья бухгалтерского баланса (информация синтетического счета)
Второй уровень
Статьи аналитических отчетов - расшифровки к соответствующей статье бухгалтерского баланса (информация субсчетов)
Третий уровень
Пояснительная записка

В связи с изложенным появляется новый признак классификации счетов по способу представления и раскрытия информации в бухгалтерской отчетности. Указанная группировка преследует цель преодолеть проблему, существующую в учетной практике при формировании бухгалтерской отчетности, и состоящую в обеспечении увязки синтетических счетов, включенных в оборотно-сальдовую ведомость (ОСВ), со статьями бухгалтерского баланса. Предлагаемый нами подход к классификации счетов бухгалтерского учета позволит использовать счета как не требующие дополнительных корректировок расшифровки к отдельным статьям бухгалтерской отчетности. Согласно названному признаку группировки счета - аналитические отчеты можно поделить на три группы: 1) смешанные счета- отчеты, то есть счета- отчеты, отражающие как статический (сальдо), так и динамический аспект (обороты). Из таких счетов-отчетов информация может попадать или только в баланс, или как в баланс, так и в другой динамический счет-отчет; 2) динамические счета-отчеты, то есть счета-отчеты, отражающие только динамический аспект (обороты) и не имеющие сальдо. Информация из таких счетов-отчетов в балансе не отражается, а раскрывается в динамических отчетах; 3) статические счета – отчеты, отражающие только статический аспект, имеющие только сальдо и не имеющие оборотов. Информация таких счетов в неизменном виде сохраняется в балансе.

Предложенный подход к формированию плана счетов бухгалтерского учета обеспечивает полное соответствие синтетических счетов счетного плана статьям бухгалтерского баланса. В свою очередь аналитические счета (субсчета) в той или иной степени углубляют и детализируют статьи бухгалтерского баланса, представляя собой расшифровки к соответствующим счетам. В действующем плане счетов такое соответствие не обеспечено в полной мере. В частности, количество применяемых синтетических счетов (62 счета без учета забалансовых счетов) существенно превышает количество статей бухгалтерского баланса (23 статьи без учета четырех статей, раскрывающих прочую информацию [6].

При составлении бухгалтерского баланса требуется выполнение дополнительных действий для обеспечения соответствия между информацией, хранящейся на счетах бухгалтерского учета, и информацией, содержащейся в статьях бухгалтерского баланса (группировка информации нескольких счетов счетного плана для получения оценки одной статьи баланса; формирование оценок отдельных статей баланса путем исключения резервов; получение остаточной стоимости внеоборотных активов или получение обесцененной стоимости оборотных активов и др.).

Предложенный выше подход позволяет также решить теоретическую и практическую проблему противоречия между оперативностью и аналитичностью бухгалтерской отчетности. Под оперативностью понимается максимально сокращенный промежуток времени между возникновением фактов хозяйственной жизни и их регистрацией в учете. Аналитичность трактуется учеными как расширение информации. Противоречие между этими категориями выражается в том, что чем быстрее необходимо получить данные, тем они неизбежно оказываются менее аналитичными и точными. На практике проблема взаимозависимости между категориями оперативности и аналитичности проявляется в том, что для формирования достоверной бухгалтерской отчетности необходимо, чтобы прошло определенное время после отчетной даты. Это связано с неэффективным бумажным документооборотом: несвоевременным поступлением в бухгалтерию документов, информация которых относится к прошедшему периоду в соответствии с принципом начисления.

Длительный срок, законодательно закрепленный для составления бухгалтерской отчетности (для годовой отчетности- до 31 марта года, следующего за отчетным), является фактором, сдерживающим оперативное получение информации инвесторами и кредиторами. Решение анализируемой проблемы состоит в выполнении требования о формировании бухгалтерской отчетности не на определенные даты и за определенный период, а в режиме реального времени «онлайн». Предложенный подход к составлению отчетности обеспечит возможность непрерывного изменения учетно-аналитической информации как текущей, так и ретроспективной на каждую дату, к которой относится информация вводимого в систему первичного документа. В электронной отчетности, формируемой в режиме реального времени «онлайн», будет сохранен и доступен инвесторам и кредиторам в сети Интернет бухгалтерский баланс на любую дату: ретроспективную и текущую. Информация вновь поступивших документов ретроспективно будет отражена в том отчетном периоде, к которому она относится согласно принципу начисления. В условиях, когда станет возможно на практике формировать бухгалтерскую отчетность в режиме реального времени, документооборот также будет электронным, то есть в том же самом режиме реального времени «онлайн.

Список литературы

1. Агеева О.А. Диалектическая концепция бухгалтерского учета и отчетности: монография / ИКФ «Каталог».- М.: 2007.- 302 с.
2. Агеева О.А. Теоретико-методологические аспекты бухгалтерского учета и отчетности: монография. – Изд-во ГОУВПО «ГУУ».- М., 2008. – 200 с.
3. Агеева О.А. Методология обеспечения единства бухгалтерского учета и отчетности.- Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Государственный университет управления. - Москва, 2008.- 416 с.
4. Агеева О.А. Современные тенденции в развитии бухгалтерского учета и отчетности. - Материалы 18-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления–2013» (30-31 октября 2013 г.).- М., ГУУ.- выпуск 3.- С.37-39.
5. Агеева О.А., Ребизова А.Л. Генезис проблем методологии построения счетов и балансов.- Материалы Межвузовской ежегодной заочной научно-практической конференции с международным участием «Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире», г. Омск, 2014.-С.100-102.
6. Агеева О.А. Подходы к формированию плана счетов: как обеспечить соответствие статьям отчетности.- М.: Изд-во «Бухгалтерский учет»// Бухгалтерский учет.-№16, 2008.-С.41-46.

СЛОЖНОСТИ И РИСКИ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Антошкин Сергей Игоревич

Аспирант, экономического факультета Санкт-Петербургского Государственного Университета

Бренд является важным активом, генерирующим ценность для компании за счёт создание ценности для потребителя. Для того чтобы максимизировать эту ценность компании необходимо эффективно управлять брендом. В тоже время, как отмечают некоторые авторы [см., напр.: 5] вопросам управления брендами в отечественных компаниях отводится второстепенная, а то и третьестепенная роль. Многие отечественные бренды скорее складывались стихийно, как результат успешной бизнес модели фирмы. В тоже время, отсутствие системы управления брендом не позволяет компаниям максимизировать ценность данного актива. Причины невысокого внимания вопросам управления брендом со стороны отечественных компаний могут быть разные. Двумя наиболее существенными, по мнению автора данной работы, причинами являются сложность оценки экономического эффекта от управления брендом, предполагающим соответствующие инвестиции и сложность, неоднозначность самого процесса управления, его содержания. Более того, как справедливо отме-

чает Финк О.В. [8] вряд ли вообще возможно существование универсальной методологии создания сильного бренда. Если бы такая методология и существовала, то приводила бы к созданию некоторого «среднерыночного бренда», что противоречит самой природе данного актива. Тем не менее, различные методологии различных авторов не являются бесполезными. Другой вопрос состоит в том, что синтез, адаптация, конкретизация и совершенствование имеющихся методологий является задачей конкретной компании. Эффективность этого процесса, в свою очередь, зависит от ресурсных возможностей фирмы, в частности от квалификации имеющихся специалистов.

Помимо субъективных причин, препятствующих эффективному управлению брендом компаний существуют также объективные сложности. Так, в соответствии со взглядами Кристофера М. [9], бренды, оперирующие на развитых и уже некоторых развивающихся рынках, столкнулись с рядом следующих проблем, таких как:

1. Потребительская насыщенность. Большинство современных потребителей имеют более высокий уровень жизни, чем раньше, и у многих есть всё, что им нужно. Такие потребители гораздо реже «покупаются» на различные маркетинговые акции. Результат – уменьшение потребительской лояльности.
2. Снижение воздействия рекламы. В связи с исчезновением массового рынка возникает необходимость в более глубокой сегментации рынка. Сегменты становятся всё меньше, и становится всё труднее и дороже с помощью рекламы воздействовать на целевого потребителя. В результате приходится искать альтернативные способы продвижения продукции.
3. Отсутствие продуктовой дифференциации. На сегодняшний день большинство продуктов, представленных на рынках, имеют почти одинаковые характеристики. От этого не застрахованы даже высокотехнологичные продукты, так, несмотря на патентную защиту, инновации быстро копируются конкурентами.
4. Ценовая конкуренция. Предыдущие факторы оказывают давление на цены. Это связано с тем, что иногда единственной возможностью получения краткосрочного преимущества становится снижение цен через скидки и другие подобные мероприятия. Парадокс заключается в том, что чем чаще производители идут на этот шаг, тем больше усиливают власть потребителя на рынке.

Совместное воздействие приведённых выше факторов существенно осложняют управление брендом компании. Тем не менее, как уже отмечалось, максимизация ценности бренда требует эффективного управления данным активом. В тоже время, эффективное управление любым активом и брендом, в частности, предполагает проведение тщательного анализа рисков, связанных с этим активом. Всего рисков может быть огромное количество, в этой связи представляется целесообразным выделить основные группы рисков, которые возможно декомпозировать далее (рисунок 1).

Рисунок 2 Основные группы рисков, связанные брендом

Основными группами рисков, связанными с бредом являются текущие (возникающие в процессе текущей деятельности фирмы), стратегические (результаты ошибок возникающих при принятии стратегических решений фирмы) и специальные (риски, связанные с некоторым уникальным событием, непосредственно затрагивающим бренд). Рассмотрим частные риски, имеющие отношение к основным группам.

В рамках текущих рисков отметим, прежде всего, риск идентификации. Данный риск имеет юридическую природу. Большую опасность для торговых марок представляют подделки и имитации. Подделка – «промышленное производство и реализация худших по качеству копий товаров, маркированных известным знаком, с целью незаконного присвоения доходов». Имитация – «продукция, которая неявно ассоциируется с известным брендом и изготавливается без нарушения действующего законодательства» [7, с. 213]. Имитация предполагает ассоциирование с известным брендом и эксплуатацию его образов в целях недобросовестного получения прибыли. Имитация может быть фонетической (копирование словесных и звуковых элементов), цветографической (копирование внешнего оформления) и сюжетной (копирование оригинальных образов и способов представления). В связи с тем, что недобросовестные действия в случае имитации находятся на грани легитимности, защититься от них сложнее, чем от подделки. И подделки и имитации приносят компании как минимум два вида ущерба [2]: компания несёт большие убытки из-за потери доли выручки от реализации продукции. Можно сказать, что компания становится центром затрат (продвижение продукта, поддержание образа), а нарушители – центром доходов. Следующий вид ущерба заключается в том, что наносится удар по репутации компании. В крайних случаях может возникнуть угроза устойчивому развитию компании.

Следующим важным риском является риск дифференциации. Данный риск связан с тем, что у потребителя почти в каждой продуктовой категории имеется большой выбор конкурирующих брендов. В теории, каждый из них должен представлять уникальный набор релевантных для

потребителей ценностей, однако на практике, в большинстве своём, предлагаемый набор ценностей оказывается одинаковым. Сложившуюся ситуацию можно назвать «эрой безликих брендов». В этих условиях дифференцировать бренд от конкурентов становится очень сложной задачей.

Также значимыми являются репутационные риски. Корпоративная репутация – «ценностные характеристики (такие как аутентичность, честность, ответственность и порядочность), вызываемые корпоративным имиджем, сложившимся у человека» [1, с. 39]. Корпоративная репутация одновременно формируется и развивается в процессе деятельности компании и в тоже время с определённого момента сама начинает оказывать непосредственное влияние на деятельность компании (учитывается в принятии решений, способствует более благосклонному отношению к компании со стороны стейхолдеров). Также корпоративная репутация влияет и на отношение к бренду. Если в компании происходят корпоративные скандалы и любые прочие неприятные истории, то даже в случае выполнения всех обещаний бренда потребителю, последний может отказываться от дальнейшего сотрудничества с компанией.

Возможным стратегическим риском является риск неэффективной бизнес-модели фирмы. Данный риск имеет большие последствия для деятельности всей фирмы в целом. В условиях жёсткой рыночной конкуренции такие фирмы быстро покидают рынок. Согласно данным исследования Economist Intelligence Unit 55% высших менеджеров ведущих корпораций 23 стран, назвали главным источником конкурентного преимущества фирмы её бизнес-модель [10]. Эффективная бизнес-модель позволяет предлагать потребителю продукт обладающей повышенной ценностью, которая, в свою очередь, служит источником реальной дифференциации от конкурентов, что и является основой бренда.

Ещё один стратегический риск связан с неправильно выбранным целевым рынком. Рынок по своей природе не однороден и распадается на ряд сегментов, каждый из которых обладает своими специфическими особенностями и требованиями к продукту. В этих условиях ситуация при которой какая-либо компания имеет возможность предоставить каждому потребителю продукцию, обладающую наибольшей для него ценностью в долгосрочной перспективе практически невозможна. На практике отдельные компании могут достигать превосходства по каким-либо отдельным составляющим конкурентоспособности. В общем виде эта проблема сформулирована Портером М. [6], в соответствии со взглядами которого компания может обеспечить себе конкурентное преимущество либо за счёт создания большей отличительной ценности чем конкуренты – стратегия дифференциации, либо за счёт создания сопоставимой с конкурентами ценности, но с меньшими чем у конкурентов издержками, что в частности позволит поддерживать более низкие цены – стратегия лидерства по издержкам. Выбор той или иной стратегии во многом определяется имеющимися ресурсами (материальными и нематериальными) компании.

Перейдём к рассмотрению специальных рисков. Компании достаточно часто сталкиваются с ситуацией выхода на новые для себя рынки (другой продукции), что связано с определёнными рисками. Ключевым решением компании в области управления брендом в этом случае является следующий выбор: представить новый продукт под существующим брендом или продвигать новый продукт под новым брендом. Каждый из этих вариантов обладает своими достоинствами и недостатками. В данной ситуации продвигать новый продукт под старым брендом, с уже сформированным капиталом бренда представляется компаниям привлекательным, однако это может привести к негативным последствиям для бренда (утрата индивидуальности, размывание идентичности и т.д.).

Другой возможной ситуацией, с которой сталкивается компания, является альянс брендов (co-branding). Co-branding представляет собой форму стратегического сотрудничества двух брендов, предполагающая их объединение для создания нового товара или услуги. Отметим, что известность двух компаний уже представляет собой добавленную ценность. Цели, которые преследует co-branding: достижение повышенной осведомлённости потребителей; достижение высокой потребительской ценности (совместный компонентный брендинг); новый источник финансирования (расходы распределяются между партнёрами); распределение рисков между партнёрами [3]. Co-branding связан с определёнными рисками, в частности [3]: возможное негативное влияние одного из партнёров-брендов на восприятие совместного продукта; создание или усиление потенциального конкурента; «размывание» одного бренда в тени другого.

Возможны ситуации, когда компания вынуждена осуществлять ребрендинг. Ребрендинг представляет собой «изменение бренда компании, её визуальной эстетики, позиционирования, ценностного предложения» [4, с. 36]. Проведение ребрендинга необходимо, когда ценности бренда не являются значимыми для целевой аудитории, на которую рассчитан продукт. Так, например, многие «традиционные бренды» ориентированы на отдельные, специфические сегменты потребителей, для которых важны традиции (чаще это люди старшего поколения). В этом случае, ключевой ценностью бренда становится преемственность и этот факт компания должна учитывать при осуществлении продуктовых инноваций. Становится важной задачей обеспечение приемлемого уровня рациональных ценностей (функциональные характеристики продукта должны отвечать современным требованиям), сохранив «классический дух» (эмоциональные ценности). Нарушение этого принципа может привести к неблагоприятным последствиям деятельности компании. Для «традиционных» потребителей такой инновационный продукт не будет иметь своих особых эмоциональных ценностей. Другие потребители также могут не принять такой продукт, так как представленный бренд у них ассоциируется с чем-то устаревшим и несоответствующим их стилю жизни. Единственным выходом из этой ситуации может стать проведение корпоративного ребрендинга. Проведение ребрендинга сопряжено с большими рисками, когда бренд может перестать быть популярным у одной категории потребителей (представителей старшего поколения в нашем примере) и не стать привлекательным для другой категории потребителей.

Список литературы

1. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. М.: Инфра-М, 2003.
2. Дедков А.В. Роль и место бренда компании в системе управления репутационными и стратегическими рисками // Управление финансовыми рисками. 2008. № 1. С. 72–82.
3. Капустина Л.М., Хмелькова Н.В. Эффективность маркетинговых альянсов брендов // Маркетинг. 2010. № 3. С. 52–65.

4. Ландграф П.А., Кирюков С.И. Корпоративный ребрендинг рыночно-ориентированных компаний: теоретические основы и направления дальнейших исследований // Вестник СПБГУ. Серия Менеджмент. 2014. Выпуск 2. С. 35–59.
5. Молчанов Н.Н., Самоделов Д.А. Особенности бренд-менеджмента в инновационно-ориентированных компаниях // Вестник СПБГУ. Серия экономика. 2013. Выпуск 1. С. 121–131.
6. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2005.
7. Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента. М.: Аспект Пресс, 2006.
8. Финк О.В. Как создать и уничтожить бренд стоимостью миллион долларов // Маркетинговые коммуникации. 2013. Номер 6. С. 330–338.
9. Christopher M. From brand values to customer value // Journal of Marketing Practice: Applied Marketing Science. 1996. Vol. 2 N. 1. P. 55–66.
10. EIU. Business 2010: Embracing the challenge of change. 2005.

ЛИЗИНГ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Айнакулова Айсауле Жуматаевна
Магистрант, Акционерное общество «Новый экономический университет имени Турара Рыскулова», г. Алматы, ТОО «Smart Solution Personal» (Смарт Солюшн Персонал), г. Алматы

АННОТАЦИЯ
Цель - изучение и выявление путей и приоритетных направлений лизинговой деятельности в Казахстане и его дальнейшего развития. В заключение данной статьи можно сделать выводы, что лизинг и лизинговые операции в нашей стране получает себе все больше развития, прежде всего по тому, что лизинг представляет собой особую форму инвестиций малого бизнеса. Следует подчеркнуть, что необходимыми условиями дальнейшего быстрого роста лизинговых операций в Казахстане, является ускорение рыночных рыночных преобразований, преодоление инфляции и укрепление курсов национальной валюты.

Ключевые слова: лизинг, лизингополучатель, поставщик, аренда, имущество, временное пользование, срок лизинга, концепций лизинга, договор, амортизация, инвестиции.

Сущность лизинга выражается в его содержании, природе и причинах возникновения. Однако содержание выражает как внутреннее состояние лизинга, так и его внешние связи. А сущность лизинга больше обращена к внутренним свойствам и выступает как важный аспект в содержании этой экономической категории.

Понятие «лизинг» происходит от английского глагола «lease», который в прямом переводе означает «арендовать» или «брать в аренду». Лизинг имеет финансово-коммерческий, правовой и технический аспект. По приблизительному подсчету, в настоящее время в экономической и юридической литературе имеется по меньшей мере свыше ста определений лизинга.

Концепция современного лизинга, в свою очередь, основывается на экономической концепции лизинга, считает лизинг видом инвестиционной деятельности, сложным продуктом и экономической категорией современной рыночной экономики, возникшей на основе интеграции арендных, кредитных отношений и отношений купли-продажи. Она различает экономическое содержание и юридическую форму лизинга. Концепция современного лизинга включает в себя более совершенные элементы парных концепций и триад, возникшие позднее, например, товарную и сервисную концепцию лизинга, концепции партнерского лизинга, технологического лизинга, кластерного лизинга, инновационного и венчурного лизинга и т.д. [1]

Основная идея вещной концепции лизинга представлена, на наш взгляд, в следующих утверждениях В.В. Ковалева (хотя он таким термином не пользуется - А.С.): «Таким образом, в качестве предмета лизинга могут выступать именно вещи (предметы) и имущественные комплексы, но не что-либо иное. Далее он отметил: «В этой связи заметим, что на сегодняшний день в специальной экономической литературе встречаются и попросту абсурдные определения, подобные «лизингу персонала». Отметим, что применение подобной формулировки совершенно некорректно.

В лизинг можно сдавать лишь то, что принадлежит экономическому субъекту по праву собственности. В этом аспекте использование такого понятия, как «лизинг» в применении к работникам по своей абсурдности можно уравнять с замечанием о необходимости учета сотрудников конкретно взятой компании на ее балансе. Очевидно, что ни один экономический субъект не владеет своими сотрудниками...».

Е.Чекмарева в 1993 году, выделив по объему обслуживания передаваемого в лизинг имущество чистый лизинг, где все обслуживание берет на себя лизингополучатель, лизинг с полным набором услуг, в котором полное обслуживание имущества возлагается на лизингодателя и лизинг с частичным набором услуг, когда на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества, отмечает: «В настоящее время в нашей стране еще не сложилась инфраструктура рынка лизинговых услуг и практически пока нет таких лизинговых компаний, которые смогли бы обеспечить должное техническое обслуживание объектов лизинга. Основные участники лизингового бизнеса - банки - тоже не в состоянии справиться с такой задачей. Отсутствие возможности предоставлять сервисные услуги по лизингу - одна из самых слабых сторон отечественного лизингового предпринимательства по сравнению с зарубежной практикой.

В.А.Горемыкин и В.Д.Газман анализируя процесс сервисного обслуживания лизингополучателей в период первого десятилетия XXI века, отмечают тенденцию расширения, усложнения и разнообразия оказываемых клиентам лизинговых фирм услуг. Именно этот процесс мы назвали товарной концепцией лизинга, когда объектом лизинга является расширенный товар, включая сюда имущество - предмет лизинга и дополнительные услуги. И постепенное ее перерастание в концепцию сервисного лизинга в условиях тотального обслуживания.

Идея главных и вспомогательных отношений в лизинговой сделке нашла свое обоснование в трудах Е.В. Кабатовой, Е.Н. Чекмаревой и была поддержана другими авторами (Смирновым Л.И, Прилуцким Л.И. и др.). Длительное время эта идея была господствующей. Однако за последние годы эта точка зрения стала оспариваться рядом авторов. Философова Т.Г., например, говорит следующее: «Для анализа конкретной лизинговой схемы все возникающие взаимоотношения можно объединить в две группы:

- первая группа включает экономические взаимоотношения, связанные с куплей-продажей имущества;
- вторая группа включает экономические взаимоотношения, возникающие в связи с временным использованием имущества за плату.

Считается, что именно вторая группа взаимоотношений, т.е. взаимоотношения лизингодателя и лизингополучателя, являются определяющими и составляют основу лизинга. Однако, на наш взгляд, такая трактовка ограничивает понимание сущности лизинга. Первая группа во многом определяет характер и особенности экономических взаимоотношений второй, создает основу для их возникновения и развития, обуславливает содержание собственно договора лизинга».

В кризисные годы отрасль лизинговых услуг характеризовалась значительными сокращениями объемов. Так в 2009г. в 50 странах, основных игроков на рынке лизинга, объемы лизинговых услуг снизились на 24% до $557 млрд. Однако уже в 2010г. объемы нового бизнеса продемонстрировали темпы прироста на уровне 10,7% и объемы лизинговых услуг достигли суммы $616,8 млрд.

В настоящее время рынок лизинговых услуг США существенно превосходит рынки стран Западной Европы, а тем более Восточной Европы и СНГ, как по масштабам, так и по уровню развития. Широкое использование лизинга в США, как и в развитых европейских странах, объясняется более благоприятными экономическими условиями, поскольку здесь (с 50-х годов – в США, с 60-х годов – в Западной Европе) осуществляется значительная поддержка предпринимательского бизнеса, который в основном развивается за счет инвестиций через лизинговый механизм. [2]

Степень износа основных фондов в 2011г. выросла на 3,2% и составила 39,5%, в то время как коэффициент обновления ОС не превысил отметки в 12,6%. Наиболее изношены основные средства в горнодобывающей промышленности (51%), в обрабатывающей промышленности (38%) и строительстве (36%).

Крупнейшими компаниями на рынке лизинговых услуг остаются «КазАгроФинанс», в значительной степени обеспечившей рост лизингового рынка в 2011г., «ЛК «Астана-Финанс» и «БРК-Лизинг». Отмечается снижение лизингового портфеля у большинства игроков на рынке, что связано с проводимой реструктуризацией лизингового портфеля. Так лизинговый портфель «ЛК Астана финанс» снизился в 2011г. по сравнению с 2010г. на 11,8%, а Райффайзен Лизинг на 10,9%. В целом, в 2011г. на 3 крупнейших лизинговых компаний пришлось 79,7% от совокупного портфеля казахстанских компаний.

Лизингодатели единодушны, рассуждая о методах стимулирования лизингового рынка через законодательные и регуляторные механизмы. Как и в прошлые годы, хорошим стимулом для развития рынка они считают внедрение ускоренной амортизации на имущество, передаваемое по сделкам лизинга в период действия договора. Этот инструмент, позволяющий уменьшить налоговые выплаты клиента и снизить остаточную стоимость при выкупе предмета лизинга, стал едва ли не ключевым при становлении лизингового рынка в Европе и США и определил явные преимущества лизинга перед обычной арендой и кредитом. Подобная норма в западных странах вводилась, с тем чтобы через рынок лизинга стимулировать обновление основных фондов в экономике. Использование ускоренной амортизации может применяться как для всех лизингополучателей, так и для отдельных приоритетных отраслей. Среди возможных инструментов стимулирования часто отмечалось расширение перечня товаров, по которым НДС уплачивается методом зачета при импорте. А развитию оперативного лизинга могло бы способствовать введение налоговых льгот аналогично действующим в финансовом лизинге. [3]

В начале года президент Казахстана Нурсултан Назарбаев распорядился выделить из Национального фонда кредит в размере 1 трлн тенге на 2014 и 2015 годы. Эти средства должны быть направлены на поддержку малого и среднего бизнеса, индустриализацию и реализацию инфраструктурных проектов страны. Выделение столь крупных средств, вероятно, будет способствовать инвестициям бизнеса в основные средства и росту расходов государства, что должно отражаться положительно в том числе и на рынке лизинга. А вот прошедшая девальвация, скорее всего, будет иметь обратный эффект — ввиду удорожания предметов лизинга, которые большей частью импортируются.

Список литературы

1. Смагулов А.С. Лизинг в Казахстане: опыт, проблемы, перспективы: Статьи, выступления, интервью, письма. - Алматы: Экономика, 2008. - 416.
2. Философский энциклопедический словарь. -М.: Инфра-М, 2009. - С. 570.
3. Кабатова Е.В. Лизинг: правое регулирование, практика. - М.: ИНФРА-М, 1998. - 204 с
4. Чекмарева Е.Н. «Лизинговый бизнес», 1993 г.

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Айрапетян Альберт Робертович
НОУВПО Национальный Институт Бизнеса, Москва, Персональный менеджер банк ВТБ 24 (ПАО)

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены ключевые аспекты понятия банковских кредитных рисков, а также определены основные направления по совершенствованию управления кредитными рисками.
ABSTRACT
In present clause considered basic aspects of banking credit risks and defied the main branches on improvement of manage credit risks.

Ключевые слова: Банковские кредитные риски, кредитоспособность.
Keywords: Banking credit risks, creditability.

Любой коммерческий банк в процессе своей деятельности сталкивается с определенными рисками, наиболее существенной из которых является кредитный риск. Принятие коммерческими банками кредитного риска несёт в себе признание возможности определённых потерь. Так, формируя кредитный портфель, банк допускает невозврат некоторой доли кредитов. Для её минимизации необходимо оценить качество кредитного портфеля в целом. Для этого анализируется как каждый кредит в частности: информация о заёмщике, его кредитная история, так и общая характеристика портфеля в целом.

Проблема управления кредитными рисками портфелей банков в условиях кризиса становится всё более актуальной с каждым днём. В условиях кризиса растет доля просроченных платежей по кредиту и доля невозврата кредитов как по портфелям корпоративных кредитов, так и розничных. Это вызвано снижением платёжеспособности населения, ростом инфляции, безработицы и девальвацией рубля. Все эти факторы отрицательно влияют на качество кредитных портфелей банков и как следствие ухудшают показатели ликвидности и достаточности капитала.

Коммерческие банки столкнулись с проблемой неопределённости и неумением работать на падающих рынках. Падение произошло почти во всех отраслях экономики. В связи с этим, банки стали очень выборочно относиться к заёмщикам, а с предприятиями из наиболее пострадавших от кризиса отраслей почти перестали работать.

Банковские риски отличаются друг от друга местом и временем возникновения, совокупностью внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, а, следовательно, способом их анализа, методами измерения и механизмом управления ими с целью их снижения. Среди прочих, наиболее существенным риском, с точки зрения влияния на финансовую стабильность банка, является кредитный риск.

Для получения представления о сущности кредитного риска, прежде всего, необходимо дать определение данного термина. В экономической литературе существует множество различных определений кредитного риска, которые с различной степенью полноты, определяют его сущность. В таблице 1 представлены определения кредитного риска различных авторов.

Таблица 1

Определения кредитного риска

Автор	Определение
Банк России	Кредитный риск - риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.
«Базельский комитет»	Кредитный риск - вероятность невыполнения заемщиком или контрагентом своих обязательств в соответствии с оговоренными условиями.
Роуз П.С.	Кредитный риск - вероятность того, что стоимость части активов банка, в особенности кредитов, уменьшится или сведется к нулю.
Лаврушин О.И.	Кредитный риск - это риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной.
Гранатуров В.М.	Кредитный риск – риск невозврата долга, то есть риск неуплаты заемщиком суммы основного долга и процентов по нему в соответствии со сроками и условиями кредитного договора.

Вышеуказанные определения кредитного риска содержат в себе характеристику одного и того же явления, однако, с разной степенью полноты раскрывают его сущность. «Базельский комитет» [1, с.10]. и О.И.Лаврушин [2, с. 10] недостаточно детализируют элементы кредитного риска. П.С.Роуз не конкретизирует причины возникновения кредитного риска, но характеризует последствия проявления кредитного риска [3, с.10]. Определение Банк России является более предпочтительным, поскольку полнее раскрывает содержание кредитного риска [4, с.10]. В определении кредитного риска Банк России особенно акцентирует на последствиях кредитного риска. Не случайно, что именно с характеристики последствий начинается определение кредитного риска. Наиболее содержательным является определение кредитного риска В.М.Гранатурова [5, с. 10], который в наибольшей степени детализирует саму суть кредитного риска. Следует констатировать, что на сегодняшний день не существует единого подхода при определении сущности такой категории, как кредитный риск. В этой связи, целесообразно предложить дополненное определение кредитного риска, являющееся более содержательным и информативным.

Таким образом, кредитный риск – это вероятность полной, частичной, несвоевременной или преждевременной неуплаты заемщиком основной суммы кредита и процентов по нему, вызванной неспособностью оплаты из-за негативного финансового положения либо нежеланием оплачивать, приводящее к риску потерь, риску упущенных выгод и риску дефолта.

Кредитному риску присущи определенные свойства, характеризующие его сущность, в частности: конкретная опасность; вероятность возникновения чего-либо негативного; несоблюдение запланированного сценария; вариативность; ассоциация с неизвестностью. Неизвестность либо (неопределенность) в будущем во многом вызвано вариативностью восприятия кредитного риска, которое можно разделить на две составляющие:

- объективное восприятие кредитного риска - характеризуется возможностью реального воздействия, как внутренних, так и внешних факторов, на последующие результаты какого-либо действия. Существует множество факторов, влияющих на уровень кредитного риска в банках. Каждый банк прорабатывает и проводит политику, направленную на оценку степени воздействия тех или иных факторов на кредитный риск. Достоверная оценка степени влияния различных факторов (внутренних и внешних) является основанием принятия эффективных

решений для сбалансированности кредитного риска;

- субъективное восприятие кредитного риска - характеризуется отклонениями от объективных факторов воздействия. Некомпетентность, а также недостаточная информированность может привести к искаженной (недостоверной) оценке степени кредитного риска с последующим принятием неправильного решения по его сбалансированности.

В современной экономической литературе существует множество классификаций кредитного риска. Рассмотрим некоторые из них.

О.И.Лаврушин к кредитным рискам относит: [6, с.10]

- риск непогашения кредита - опасность невыполнения заемщиком условий кредитного договора (полного и своевременного возврата основной суммы долга, а также выплаты процентов и комиссионных);
- риск просрочки платежей (ликвидности) - опасность задержки возврата кредита и несвоевременной выплаты процентов (ведет к уменьшению ликвидных средств банка и может трансформироваться в риск непогашения);
- риск обеспечения кредита - проявляется в недостаточности дохода, полученного от реализации, предоставленного банку обеспечения, для полного удовлетворения долговых требований банка к заемщику и рассматривается только при наступлении риска непогашения кредита;
- риск кредитоспособности заемщика - предшествует риску непогашения кредита, под ним принято понимать неспособность заемщика выполнять свои обязательства по отношению к кредиторам вообще;
- деловой риск - охватывает все виды рисков, связанных с функционированием банка;
- риск структуры капитала - заключается в опасности использования заемных средств из-за возможности усиления эффекта финансового рычага;

В.И.Букато дает несколько иную классификацию кредитного риска, по которому к основным видам кредитного риска относятся: [7, с. 10]

- кредитования контрагента или риск выплаты - заключается в возможности невозврата контрагентом банку основной суммы долга по истечению срока кредита, векселя, поручительства;
- риск расчетный - возникает в случаях, когда осуществляется передача определенной суммы средств на условиях предоплаты, а последующей встречной поставки по условиям договора не происходит;
- риск предрасчетный - риск того, что контрагент не выполнит своих обязательств по сделке до расчетов.

Хенни ван Грюнинг отмечает о существовании трех основных видах кредитного риска: [8, с. 11].

- личный или потребительский риск;
- корпоративный риск или риск компании;
- суверенный или страновой риск.

Вышеуказанные классификации отражают многогранность кредитного риска, в части исследования элементов, включенных в него, а также демонстрируют различные подходы авторов к его классификации. О.И.Лаврушин дает достаточно подробную классификацию, в которой акцентирует внимание непосредственно на саму суть кредитного риска, параллельно затрагивая и другие виды рисков, являющиеся дополнительными по отношению к основной сути. Классификация кредитного риска В.И.Букато, по своему содержанию близка к классификации О.И.Лаврушина, однако отличается степенью детализации факторов риска при осуществлении расчетов с контрагентами. Классификация Хенни ван Грюнинга направлена на указание источников возникновения кредитного риска. Источники располагаются иерархически в зависимости от степени их воздействия по отдельности на общий уровень кредитного риска. Можно отметить, что классификация Хенни ван Грюнинга является достаточно укрупненной и в достаточной степени не детализирует элементы кредитного риска.

На основании полученных сведений, в таблице 2 представлена причинно-следственная связь кредитного риска.

Таблица 2

Причинно-следственная связь кредитного риска

Факторы	кредитного риска	
1. Внутренние (управленческие):	2. Внешние (риск контрагента):	
- неэффективная система оценки кредитоспособности	- конъюнктурные изменения	
-неэффективная система оценка процентного «Гэпа»	- некомпетентность заемщика	
-неэффективная система прогнозирования	- мошенничество	
	- роль государства	
	- личные обстоятельства заемщика	
Суть кредитного риска		
1. Риск неуплаты основной суммы долга и процентов по нему.	2. Риск неполной уплаты основной суммы и процентов по нему.	3. Риск несвоевременной уплаты основной суммы и процентов по нему:
		- просрочка по оплате основной суммы и процентов по нему
		- досрочное погашение основной суммы и процентов по нему
	Последствия кредитного риска	
1.Недополучение прибыли	2. Получение убытков	3. Банкротство

В целом, кредитным рискам подвержены абсолютно все банки, в той или иной степени, однако крупные банки, в силу отсутствия критической необходимости в привлеченных средствах, относительно стабильного и высокого спроса на их кредитные средства со стороны заемщиков, а также при наличии специализированных структур для профессиональной оценки кредитоспособности, позволяет им снизить кредитный риск и соответственно минимизировать последствия по невозврату. В противоположность крупным банкам, небольшие банки, в силу

постоянной нехватки средств, вынуждены привлекать денежные средства вкладчиков под достаточно высокий процент. Для возможности их возврата, банки вынуждены размещать привлеченные средства под высокий процент, а поскольку, ввиду наличия на банковском рынке конкуренции, заемщики могут получить кредит в крупных банках под более низкий процент. По этой причине небольшие банки вынуждены размещать кредитные средства среди тех клиентов, которые либо не имели опыта в привлечении кредитных ресурсов, либо среди клиентов, которые имеют посредственную или вовсе негативную кредитную историю. Размещение кредитных средств среди неблагонадежных заемщиков требует смягчения требований при оценке кредитоспособности, как итог достаточно высокая доля невозврата кредитных средств. В конечном итоге, это ставит под угрозу поддержание ликвидности банка и соответственно ставит под сомнение возможность банков выполнить свои обязательства перед вкладчиками. С этой целью, важной является деятельность Банка России по созданию адекватных требований при оценке кредитоспособности, которые, с одной стороны, позволят банкам максимально широко использовать, имеющиеся у них средства и стимулировать развитие частного сектора, а с другой стороны, позволят сохранить уровень кредитных рисков для банков на приемлемом уровне.

Наряду с этим, к направлениям воздействия на уровень кредитного риска следует отнести:

а) формирование информационной базы, которая должна включать всю систему информации, состоящую из совокупности критериев и показателей, рассмотрение и анализ которых позволяет сделать вывод об уровне кредитоспособности заемщика;
б) создание единой базы данных, в котором будет доступна информация о состоянии предприятий различной отраслевой принадлежности, позволяющая банкам, рассчитывать и минимизировать свои риски;
в) создание структур в банках, позволяющих прогнозировать возможные сценарии развития экономики на среднесрочную перспективу, что позволит рассчитать возможные потери в будущем;
г) грамотная организация и управление персоналом банка, которая включает в себя четкую дифференциацию деятельности сотрудников по их профессиональной принадлежности.

В ходе исследования были представлены различные определения кредитного риска, показаны основные его свойства, продемонстрированы основные подходы к классификации кредитного риска, а также представлена причинно-следственная связь, раскрывающая основные элементы кредитного риска, а также указаны основные направления по качественному управлению кредитными рисками. Среди всех элементов, особое место занимает изучение факторов, влияющих на возникновение кредитного риска. Это связано с тем, что правильное выявление и оценка факторов позволяет разработать и использовать эффективный механизм снижения кредитных рисков.

Список литературы

1. Базельский комитет по банковскому надзору. Принципы управления кредитным риском. Базель, 2000. С.356.
2. Букато В.И. Банки и банковские операции в России. М., 2006. С.366.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М., 2002. С.703.
4. Грюнинг ван Хенни. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. М., 2004. С.304.
5. Лаврушин О.И. Банковские риски. М., 2013. С. 296.
6. Письмо Банка России № 70-Т от 23.06.2004 г. «О типичных банковских рисках». // Вестник Банка России, 2004г., 30 июня, № 38(762).
7. Роуз П.С. Банковский менеджмент. М., 1997. С.768.
8. Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю., Бычков В.П. Банковское кредитование. М., 2010. С.656.

КЛЮЧЕВЫЕ СФЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Бабкин Максим Михайлович

Аспирант кафедры менеджмента, Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Главной задачей региональных органов власти является поддержка формирования сетевого взаимодействия высокотехнологичных отраслей промышленности, что обеспечит минимизацию издержек обмена информацией, разделения компетенций и развитием стартапов. Результатом станет активизация внедрения новых технологий (нано-, био- и др.) в традиционные отрасли промышленности и становление новых отраслей.

Региональные органы власти также ответственны за стимулирование роста высокотехнологичных производственных фирм за счет стратегического планирования в области высоких технологий, снижения административных барьеров и налаживания сотрудничества между наукоемким бизнесом и властью региона, что в перспективе может стать основой развития проектов государственно-частного партнерства в области высокотехнологичной промышленности [2, 3].

При этом крайне значимой представляется компетентность органов власти на региональном и местном уровне в области современной науки и новых технологий, а также механизмов и институтов их регулирования [2]. Работники специализированных структур региональных администраций или правительств (отделы, департаменты, комитеты по инновациям и инвестициям, стратегическому планированию и т.д.) должны регулярно проходить повышение квалификации в сфере высоких технологий, быть в курсе событий и тенденций научной жизни, особенно в ее передовых областях, а также детально разбираться в специфике законодательной базы построения инновационных систем на региональном мезоуровне. В противном случае именно недостаток компетенций может стать барьером взаимодействия бизнеса и власти в наукоемкой сфере.

Региональные органы власти также могут способствовать коммерциализацию результатов НИОКР научно-исследовательских институтов и вузов региона, в частности посредством формирования рабочих технологических групп, в которых объединяются ученые, изобретатели, представители промышленного бизнеса, маркетологи, эксперты, местные СМИ, сотрудники профильных административных структур. Такие рабочие технологические группы могли бы стать гибкими коммуникационными площадками кооперации различных субъектов (стейкхолдеров) инновационного процесса, позволив им соотносить свои интересы, ожидания и направления деятельности, при этом обеспечивая необходимую оперативность решения различных проблем коммерциализации инноваций.

Еще одной значимой проблемой развития новых высокотехнологичных индустрий является дефицит контактов и коммуникаций стартаперов (представителей малого инновационного бизнеса) и органов власти на местном и региональном уровнях. Наукоемкий бизнес имеет достаточно типичные проблемы и потребности в отношении сотрудничества с государственными структурами. К ним относятся: аренда производственных помещений, получение кредитов на развитие, участие в государственных проектах и конкурсах госзакупок и т.д. Не менее, а, возможно, и еще более важными являются проблемы маркетинга, особенно рекламы и продвижения региональных фирм и отраслей промышленности в национальном масштабе и за рубежом, что невозможно в целом без стратегии маркетинга региона.

Кроме того, региональные органы власти должны активнее поддерживать создание ассоциаций и иных форм объединения предприятий высокотехнологичных отраслей. Такие инновационные ассоциации могут, например, привлекать местных поставщиков для снижения своих затрат, делиться информацией о поставщиках и потенциальных потребителях и др. К участию в этих ассоциациях целесообразно привлекать и организации научно-образовательной сферы, как для непосредственного создания инновационной продукции, так и для обучения персонала необходимым в высокотехнологичном производственном бизнесе компетенциям. Целесообразной является поддержка ориентированных на практику учебных курсов для стартаперов, которые позволят повысить эффективность создания бизнеса и развить экономические навыки. Такие курсы могут быть связаны с корпоративным управлением, управлением малым бизнесом, финансами, риск-менеджментом, международным маркетингом, ведением переговоров, упаковкой и сервисом, логистикой и т.д.

Информационный вектор поддержки инновационной модернизации на региональном уровне связан с содействием развитию коммуникаций в области высоких технологий и распространению достоверной информации об их преимуществах и объективных рисках. Такие передовые технологии, как нано- или биотехнологии, характеризуются значительным улучшением функциональных и потребительских свойств продукции, производимой на их основе, но также определенными рисками, обусловленными недостатком исследований их отложенных эффектов [1]. В этой связи для массового вывода на потребительский рынок высокотехнологичных товаров требуется достаточно высокий уровень лояльности населения к передовым технологиям. Региональные органы власти могут инициировать широкое обсуждение передовых технологий в местных СМИ, школах, вузах и др.

Как показывает анализ зарубежного опыта, перспективным является внедрение службы поддержки инновационного бизнеса в регионе и формирование единого пакета информации для стартаперов о доступных формах господдержки.

Кроме того, органам власти региона важно своевременно и четко выявлять потребности производственных и инфраструктурных отраслей наукоемкой промышленности, в том числе при участии соответствующих отраслевых ассоциаций федерального уровня. Ключевая функция региональных властей состоит в налаживании коммуникации основных стейкхолдеров (заинтересованных групп субъектов) новой индустриализации, обеспечении их быстрого и эффективного взаимодействия с государственными органами, продвижения бренда региона как центра высоких технологий на федеральном и международном рынках.

Особое значение имеет лоббирование интересов высокотехнологичного бизнеса региона на федеральном уровне. Это предполагает, во-первых, предоставление федеральным органам власти четко структурированной и детализированной информации о потенциальных и реальных проектах в сфере высоких технологий, что требует наличия карты и стратегии развития новых технологий и модернизации промышленности региона. Во-вторых, важно координировать работу по участию в федеральных инновационных проектах, привлекать к размещению в регионе офисов различных институтов развития и наукоемких корпораций. В-третьих, целесообразно активное взаимодействие с российскими органами управления транснациональных корпораций с целью их привлечения для размещения своего бизнеса на территории региона.

В ходе государственного регулирования высокотехнологичной индустриализации на региональном уровне следует учитывать, что био- и нанотехнологические фирмы несколько отличаются от субъектов инновационного бизнеса в традиционных отраслях. В частности, нано- и биокомпании испытывают гораздо более сильную зависимость от научно-исследовательских структур (НИИ, контрольно-аналитические лаборатории, центры коллективного пользования и т.д.) и государства. Кроме того, сама природа прогрессивных технологий выражается в повышенном регулировании и, особенно, стандартизации, требуя специализированных навыков и предполагая высокий уровень формализации и секретности деятельности. В результате био- и нанотехнологические фирмы в значительной степени изолированы друг от друга, а их кооперация затрудняется необходимостью сохранения коммерческой тайны ведущихся разработок и проектов. Именно с этим связаны проблемы создания кластеров новых технологий как в регионах России, так и в зарубежных странах. Формирование центрального офиса кластера в регионе не означает автоматического привлечения малых инновационных предприятий и крупных промышленных фирм для реализации совместных проектов. Парадокс заключается в том, что именно такие крупные совместные проекты наиболее привлекательны для инвесторов и государства (с позиций осуществления государственно-частного партнерства), поэтому кооперация нано- и биофирм объективно необходима для их конкурентного успеха. Вместе с тем, опыт кластерных инициатив показывает, что объединение высокотехнологичных компаний в кластеры наиболее эффективно и оптимально вокруг ведущего регионального университета [3]. Университет играет центральную роль в инновационной системе региона как генератор знаний и инноваций, поставщик высококвалифицированных кадров и источник новых фирм (стартапов, учреждаемых выпускниками вуза). В этой связи крайне негативной является российская тен-

денция конкуренции вузов на образовательном рынке региона, которая деструктивно сказывается на перспективах создания кластеров и, в целом, на обеспечении секторно-сбалансированного развития экономики региона.

Список литературы

1. Латышевская Н.И. Экологические и гигиенические проблемы нанотехнологического прогресса / Н.И. Латышевская, А.С. Стрекалова // Гигиена и санитария. – 2012. - № 5. - С. 8-11.
2. Фролов Д.П. Маркетинг наноиндустрии региона: принципы, концепция, механизм / Д.П. Фролов, В.А. Шишков // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 22. – С. 16-28.
3. Фролов Д.П. Теоретические основы устойчивого пространственного развития регионов Южного федерального округа / Д.П. Фролов, В.С. Трубина, Р.С. Мирзоев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 31. – С. 27-36.

ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ И УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Баранова Валентина Александровна
*Доцент кафедры маркетинга, внешнеторговой деятельности и учета на предприятиях, П*оволжского института управления имени *П.А. Столыпина - филиала РАНХиГС при Президенте РФ, г. Саратов*

АННОТАЦИЯ
В статье рассматриваются особенности денежных документов, документальное оформление операций, отражающих их движение, особенности бухгалтерского учета, а также порядок списания стоимости денежных документов на расходы организации.
Ключевые слова: бухгалтерский учет, касса, денежные средства, денежные документы, расходы.

Организация работы кассы является ответственным и трудоемким участком работы бухгалтерии. В кассе организации могут храниться денежные средства, денежные документы, ценные бумаги и бланки строгой отчетности.

В действующих нормативных документах отсутствует определение и условия принятия активов в качестве денежных документов. В Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета и Методических указаниях по инвентаризации имущества и финансовых обязательств содержится лишь перечень возможных форм денежных документов.

Характерной особенностью денежных документов является то, что все они свидетельствуют о том, что расчеты между сторонами произведены, а услуги, которые с помощью этих документов могут быть получены, фактически еще не оказаны. Этим денежные документы отличаются от бланков строгой отчетности.

Таким образом, денежные документы представляют собой определенный договор на покупку (получение) определенной услуги (актива) по установленной, зафиксированной в документе стоимости.

В качестве денежных документов учитываются находящиеся в кассе организации почтовые марки, марки государственной пошлины, вексельные марки, оплаченные авиабилеты, путевки в дома отдыха и санатории и другие денежные документы. При этом в соответствии с п. 3 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» приобретенные государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя) следует учитывать в составе финансовых вложений [3].

Перечень денежных документов является открытым, поэтому к ним могут быть отнесены талоны на бензин, проездные билеты на общественный транспорт, железнодорожные билеты, карты экспресс-оплаты, при условии, что они отвечают перечисленным выше условиям.

Сложности могут возникнуть с талонами на ГСМ, которые могут быть количественными, стоимостными и количественно-суммовыми. Порядок учета талонов зависит от момента перехода права собственности на горюче-смазочные материалы к покупателю. В составе денежных документов можно учесть только стоимостные талоны, при условии, что договором с организацией, осуществляющей отпуск ГСМ, предусмотрено, что право собственности на топливо переходит к покупателю в момент заправки автотранспорта. В этом случае предприятие оплачивает горюче-смазочные материалы авансом, и талон является обязательством организации, с которой заключен договор, отпустить предприятию бензин определенной марки по талонам по цене, действующей на дату получения бензина.

Используемые в организациях денежные документы могут быть документарными и бездокументарными. Документарными являются документы на бумажных носителях или в пластиковом исполнении. Наиболее часто приобретаемыми денежными документами в пластиковом исполнении являются карты экспресс-оплаты (скретч-карты), выполненные из пластика или высококачественного картона, защищенного ламинатом или лаком. Они используются для оплаты мобильной связи, междугородних и международных переговоров, доступа в Интернет, одновременного доступа в Интернет и обеспечения телефонной связи, ip-телефонии и др. В качестве бездокументарных денежных документов выступают электронные билеты на пассажирский железнодорожный транспорт (маршрут/квитанции электронного пассажирского билета) и электронные авиабилеты [5].

Денежные документы, не выданные сотрудникам организации, должны находиться в кассе предприятия. Ответственность за сохранность и движение денежных документов несет кассир.

Учет операций с денежными документами ведется отдельно от операций с денежными средствами. Для учета денежных документов Планом счетов бухгалтерского учета предусмотрен субсчет 3 «Денежные документы», открываемый к счету 50 «Касса». Денежные документы учитываются в сумме фактических затрат на их приобретение [4]. Для контроля за наличием и движением отдельных видов денежных документов целесообразно открыть отдельные субсчета второго порядка.

В соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» «каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом» [1]. Первичные учетные документы, на основании которых ведется учет движения денежных документов, разрабатываются в самой организаций, с соблюдением общих методических принципов бухгалтерского учета. Операции, связанные с поступлением и последующим движением денежных документов, необходимо отражать в журнале (ведомости, книге) учета денежных документов. Являясь первичным документом, журнал должен содержать обязательные реквизиты, перечисленные в п. 2 ст. 9 Закона № 402-ФЗ [1]. В журнале могут быть предусмотрены графы: наименование денежного документа и его номер; дата поступления; дата выдачи;, основание (документ) выдачи денежного документа; ФИО, должность, подпись сотрудника выдавшего документ; ФИО, должность, подпись сотрудника получившего денежный документ; дата возврата документа. Наряду с другими документами, форму журнала необходимо утвердить в качестве приложения к приказу руководителя об учетной политике организации.

Поступление денежных документов может происходить разными способами: организация приобретает денежные документы и передает их впоследствии сотрудникам или сотрудники приобретают необходимые денежные документы самостоятельно.

В первом случае в учете составляется бухгалтерская запись:

Дебет 50-3 «Денежные документы» Кредит 60 (76, 71 …) – получены (приобретены) денежные документы.

Во втором случае, если сотрудник приобретает денежные документы и сразу их использует, например, в командировке приобретает железнодорожный билет (авиабилет) и по возвращении вместе с авансовым отчетом сдает его в бухгалтерию, необходимость в учете билетов на счете 50-3 «Денежные документы» отпадает. Услуга оказана, и стоимость документа уже погашена. По сути, речь уже идет о расходах по обычным видам деятельности. По общим правилам стоимость такого документа может быть сразу списана на затраты, при этом должна быть сделана бухгалтерская запись:

Дебет 20 (25, 26...) Кредит 71 – отражена в составе командировочных расходов стоимость железнодорожного билета (авиабилета).

При этом организация на основании утвержденного авансового отчета должна возместить работнику фактически понесенные расходы.

Движение (выдача) денежных документов может быть связано с передачей работникам организации под отчет (талоны на горюче-смазочные материалы, проездные билеты на отдельные виды транспорта), продажей сотрудникам организации (путевки в санатории), а также возврат продавцу (железнодорожные билеты, авиабилеты).

В основном денежные документы (проездные билеты, талоны на ГСМ) выдаются под отчет. Факт передачи документов сотрудникам отражается в журнале учета денежных документов, и на его основании составляется бухгалтерская запись:

Дебет 71 Кредит 50-3 «Денежные документы» – выданы сотруднику денежные документы (переданы под отчет).

В случае приобретения организацией для сотрудников путевок, составляется бухгалтерская запись:

Дебет 73 Кредит 50-3 «Денежные документы» – выдана сотруднику путевка в санаторий.

Организации могут приобретать проездные билеты для своих сотрудников для проезда общественным транспортом до места работы и обратно. При этом если характер работы сотрудников не связан с постоянными разъездами, стоимость выданных им проездных билетов не относится к расходам по обычным видам деятельности, поскольку в соответствии с п. 5 ПБУ 10/99 «Расходы организации» данные расходы не связаны с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров [2]. Данные расходы относятся к прочим расходам и списываются на счет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы», уменьшая общий финансовый результат организации.

Поскольку при работе с денежными документами речь идет об авансе, так как услуги фактически еще не оказаны, то списывать стоимость денежных документов на расходы можно только после подтверждения факта их использования. Например, основанием для подтверждения пребывания сотрудника в санаторно-курортном учреждении является отрывной талон к путевке, который представляется сотрудником в бухгалтерию вместе с авансовым отчетом. В бухгалтерском учете это расходы по обычным видам деятельности либо прочие расходы. Составляется бухгалтерская запись:

Дебет 20 (26, 44, 91 …) Кредит 71 (73) – списана на расходы стоимость денежного документа.

Рассмотрим порядок отражения в учете операций по приобретению и списанию талонов на горюче-смазочные материалы.

Организацией приобретены талоны на сумму 11 800 руб. (в том числе НДС 1800 руб.). Условиями договора с АЗС предусмотрен переход права собственности на бензин в момент отгрузки. Талоны переданы под отчет материально ответственному лицу – заведующему гаражом.

Дебет 60, субсчет «Авансы выданные» Кредит 51 – 11 800 руб. – перечислен аванс на получение талонов;

Дебет 50-3 Кредит 60 – 11 800 руб. – получены и оприходованы талоны;

Дебет 71 Кредит 50-3 – 11 800 руб. – переданы талоны под отчет материально ответственному лицу;

Дебет 10-3 Кредит 71 – 10 000 руб. – отражена стоимость бензина залитого в баки автотранспортных средств организации;

Дебет 19 Кредит 60 – 1 800 руб. – отражена сумма НДС по полученному бензину;

Дебет 60 Кредит 60, субсчет «Авансы выданные» – 11 800 руб. – зачтена сумма аванса;

Дебет 68 Кредит 19 – 1 800 руб. – принята к вычету сумма НДС;

Дебет 20 (23,26,44) Кредит 10-3 «Топливо» – 10 000 руб. – списана стоимость фактически израсходованного бензина на счета учета затрат согласно данным путевых листов.

Таким образом, особенность денежных документов обусловливает необходимость обеспечения их сохранности, правильного оформления их движения в документах и регистрах бухгалтерского учета и строгого соблюдения установленных правил учета.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/popular/buch [Электронный ресурс] (дата обращения: 15.04.2015).
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»: Приказ

Минфина России от 06.05.1999 N 33н. [Электронный ресурс] URL: http:// http://www.consultant.ru /popular/buhuchet-rashody-organizacii-pbu-10-99/ (дата обращения: 15.04.2015).
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений" ПБУ 19/02»: Приказ Минфина России от 10.12.2002 N 126н [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_131605/ (дата обращения: 15.04.2015).
4. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению: Приказ Минфина России от 31 октября 2000 г. N 94н (в ред. от 08.11.2010 г.) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_ 107972/#p1 (дата обращения: 15.04.2015).
5. Поленова С.Н. Учет денежных документов [Электронный ресурс] Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2008. № 7. URL: http:/ /www.lawmix.ru/bux/45133/ (дата обращения: 15.04.2015).

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИК СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Бекботова Лидия Ахмедовна
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, г. Магас, ФГБОУ ВПО «Ингушский государственный университет»
Зурабов Мурат Алиханович
Магистрант 2 года обучения направления Экономика, ФГБОУ ВПО «Ингушский государственный университет», г. Магас

Центральной проблемой федеральных и региональных органов власти в современных условиях является проблема повышения уровня социально-экономического развития республик Северного Кавказа, обеспечение их устойчивого роста. Тяжелое наследие, полученное Россией в результате развала СССР, нарушение экономических связей, а также последствия финансового кризиса, привели к дальнейшему ослаблению социально-экономического положения регионов.

В этих условиях требуется особый подход в реализации социально-экономической политики России, в выборе стратегии регионального развития и новых методов государственного регулирования регионов и их территорий.

Проблема роста социально-экономического развития республик Северного Кавказа в целях обеспечения их наилучшего функционирования и постепенного, но устойчивого развития является одной из ведущих проблем, стоящих перед федеральными и региональными органами власти. Это требует стратегически проверенного подхода к выбору приемлемых методов государственного регулирования и стимулирования развития регионов.

На наш взгляд, современная проблема развития системы государственного регулирования субъектами РФ имеет противоречивый характер. Если посмотреть, то с одной стороны в нашей стране, к сожалению, отсутствует единая политика в отношении социально-экономического развития регионов России, а с другой стороны у нас сегодня нет реальных инструментов решения этих проблем, особенно в республиках Северного Кавказа.

Актуальность проблемы определения стратегии регионального развития рассматривается различными учеными и политическими деятелями, например, авторы Ю.И. Смоляков и А.В. Резвяков замечают, что стратегия должна «учитывать как многообразие региональных особенностей, так и изменившиеся современные условия, требующие соответствующего реагирования для обеспечения динамичного повышения жизненного уровня населения. Такая необходимость была вызвана обострением целого ряда проблем, так как существующим порядком вещей сегодня являются: инфляция, коррупция, научно-техническая отсталость, значительно превосходящее западные пропорции, неразвитость транспортной, информационной и рыночной инфраструктур, неэффективность многих программных мероприятий правительства» [5, с. 67-71].

Огромная зависимость нашей страны от изменения цен на мировых рынках сырьевых ресурсов, а именно, нефти и газа, призывают к радикальному трансформированию внутренней региональной политики руководства страны к новым изменившимся условиям. Основу этого трансформирования должно составить трансформирования определение новых точек экономического роста в регионах, формирование которых обеспечит новые преимущества в условиях усиления конкурентной борьбы на мировом уровне в условиях интеграции, глобализации, регионализации и т.д.

Северный Кавказ всегда представлял для Российской империи, а сейчас для России особую территорию своих владений. Издавна население этого региона славились не только своим кавказским долголетием и гостеприимством, но и воинственным нравом, о чем свидетельствуют военные конфликты время от времени вспыхивающие в этом регионе. Поэтому политика в отношении этих народов должна быть не однозначной. Сегодня не для кого не секрет, что президент РФ В.В. Путин тратит очень много сил и средств на восстановление соседней Ингушетии республики, а именно, Чеченской республики.

Давайте попробуем немного разобраться, откуда возникла республика Ингушетия и когда. После распада Советского Союза, когда у нас вместо одного мощного государства возникло несколько, и появился СНГ, бывшие, на тот момент, автономные советские республики тоже решили "попытать счастье" и обрести независимость, а именно, Чеченская республика. На момент распада СССР существовала Чечено-Ингушская автономная советская социалистическая республика (ЧИАССР), которая образовалась 9 января 1957 году после. Итак, когда в Чечне в 1992 году объявился так называемый «лидер чеченского народа», генерал-лейтенант советской армии Джохар Дудаев и объявил о независимости Чеченской республики «Ичкерия», тогда и возникла республика Ингушетия. Ненужные чеченцам ингуши решили создать

свою республику, естественно, в составе России.

Территория современной Ингушетии представляла собой лишь «придаток» ЧИАССР, которая, к сожалению, не представляла собой ни в экономическом, ни в социальном развитии, ни по развитой инфраструктуре практически ничего. Все крупные заводы, фабрики, объекты строительства, здравоохранения, водоснабжения, электроснабжения были сосредоточены лишь в Грозном (столица ЧИАССР) и его окрестностях. Потому, когда в 1994 году неминуемо возник военный конфликт на территории сегодняшней Чеченской республики, Ингушетию захлестнул поток вынужденных переселенцев и беженцев. Только, только начавшая свое развитие республика вместо решения проблем развития социальной сферы стала заниматься проблемами размещения беженцев, их устройством и т.д. Поэтому сегодня требовать от этой республики многого не представляется возможным, но вместе с тем этой республике необходимо развиваться и совершенствоваться. Сейчас кроме показателей высокой безработицы и дотационности Ингушетии похвастаться пока особо нечем, вместе с тем налицо большие преобразования и старания руководства республики Ингушетия в отношении повышения инвестиционной привлекательности и уровня занятости населения.

Употребляемые в системе государственного управления приемы реализации региональной политики на федеральном уровне работают не всегда эффективно, ставя под сомнение однородность в социально-экономическом развитии отдельного региона и страны в целом. Несмотря на это, тотальное социально-экономическое напряжение, и в частности, в Республике Ингушетия ослабляет потенциал для решения очень важной задачи, а именно, сохранения целостности нашей страны.

Поэтому используемая сегодня совокупность приемов и методов государственного регулирования региональной политики должна быть обстоятельно перестроена в сторону значительного увеличения участия центра в развитии отсталых (депрессивных) регионов, что позволит обеспечить устойчивые условия для закрепления единства региона и его территорий.

К методам государственного регулирования и стимулирования развития региона (по мнению ученого С.С Решиева) следует отнести: институциональный; инфраструктурный; программно-целевой; политико-правовой; нормативно-правовой; информационный; фискальный; бюджетный и антикоррупционный. [4, с. 9-17.]

Используя совокупность методов государственного регулирования и стимулирования развития региона, предложенную С.С. Решиевым, проведем их практическое обобщение, сосредоточив основное внимание на особенностях их осуществления применительно к реальным проблемам развития республик Северного Кавказа, а именно, республики Ингушетия.

Политико-правовой и нормативно-правовой метод государственного регулирования и стимулирования развития СКФО. Сегодня мы можем с уверенностью сказать, что все северокавказские республики показывают полную лояльность федеральному центру. Примером этого является тот факт, что 8 мая 2013 года Народное Собрание Республики Ингушетия внесло в республиканскую конституцию поправки об избрании главы региона - выбирать его будут депутаты, а не рядовые избиратели. Глава республики избирается депутатами в ходе тайного голосования из числа трех кандидатов, представленных президентом РФ. Ингушетия стала вторым после Дагестана субъектом Российской Федерации, который отказался от прямых выборов.

Институциональный метод регулирования и стимулирования развития республик Северного Кавказа. В настоящее время создание на федеральном уровне системы институционального развития республик Северного Кавказа просто обязана быть в наибольшей степени приближена к реальным потребностям региона. Рахаев М.Х., М. Энеева считают, что «Северному Кавказу необходимы не столько финансовые средства, сколько условия, которые формулируют стимулы к развитию, то есть институты, которые раскрепостили бы имеющиеся ресурсы и энергию и превратили бы их в реальное развитие» [3, с. 184-199] и с этим трудно не согласится. Если говорить непосредственно о республике Ингушетия, небольшой уровень качества институционализации в экономике региона приводит к снижению его инвестиционной привлекательности, остановке деловой активности, что, в конечном итоге, отрицательно влияет на динамику валового регионального продукта, структуру бюджета, уровень жизни и уровень безработицы населения. Ингушетия который год находится в пятерке лидеров по уровню безработицы, что является просто недопустимым, так как учитывая сложную напряженную обстановку связанную с нахождением на территории республики незаконных вооруженных формирований и постоянным пополнением их рядов за счет безработных и ничем незанятых жителей республики.

Программно-целевой метод регулирования развития республик Северного Кавказа. Сегодня программный метод является практически ведущим компонентом среди методов реализации региональной политики федерального центра по непосредственному регулированию развития региона и его территорий. Однако, как показывает, практика осуществления федеральных целевых программ (ФЦП) развития на территории республики Ингушетия, система используемых в них критериев не является адекватной задачам, для решения которых она была разработана. Финансирование ФЦП в республике Ингушетия не обеспечивает полноценного решения установленных в них задач, концентрируя лишь декларативный характер этих программных документов.

Инфраструктурный метод регулирования развития республик Северного Кавказа.

Сегодня, когда повсеместно говорят о глобализации мировой экономики, увеличения доступности и открытости внутренних рынков большого количества разных стран, именно обновление инфраструктуры представляет собой самый действенный фактор управления конкурентоспособностью отдельных регионов. Направление реализации инфраструктурного метода в перспективе должно быть ориентировано на создание адекватного потребностям территорий Северокавказских республик уровня элементов инфраструктуры, соответствующего требованиям аналогов зарубежных стран.

Информационный метод регулирования развития республик Северного Кавказа.

Одно из ведущих мест среди методов регулирования развития республик Северного Кавказа принадлежит информационному методу.

С развитием и широким распространением средств массовой информации, а также сети Интернет практически повсеместно все чаще мы слышим такое выражение как «информационная война», и это словосочетание применимо по отношению к республикам Северного Кавказа. Когда по телевидению, радио, в газетах, журналах в социальных сетях только и говорят и пишут о негативных явлениях, творящихся в этих республиках, естественно, что любой здравомыслящий человек не то, чтобы вложить

свои свободные денежные средства в развитие этого региона, да и смотреть в эту сторону не захочет. Поэтому здесь необходимо что-то менять, многие местные жители сами удивляются как они живут в столь опасных условиях для жизни.

Фискальный метод регулирования развития республик Северного Кавказа.

Известнейшие мировые экономисты, такие как Макконел К.Р., Брю С.Л. считают, что «решение основных задач фискального прицела государственной экономической политики (повышение благосостояния большинства населения, снижение уровней безработицы и инфляции) в современных развитых странах достигается посредством эффективного использования фискального метода в регулировании развитии страны и ее регионов» [2, с. 242-559].

Постоянное увеличение уровня инфляции в России означает необходимость использования сдерживающей фискальной политики, что отвечает ее базовым теоретическим положениям, но в большинстве своем эти динамические поступательные изменения уровня цен связано с наличием в нашей стране естественных монополий. Этот факт фискальная политика используемая в настоящее время в нашей стране не учитывает, а как результат слабый уровень использования стимулирующих мер как на уровне субъектов федерации, так и на уровне всей страны. Однако, как отмечают авторы Балацкий Е и Екимова Н., «объем государственных расходов для целей развития федеральных округов должен быть дифференцированным в зависимости от социально-экономического, геополитического и геоэкономического положения того или иного региона» [1, с. 101-106].

В целом, реализация фискального метода регулирования развития республик Северного Кавказа обеспечит адекватную направленность финансирования этих территорий с учетом их экономической направленности, природных и климатических преимуществ, а также конкурентного потенциала.

Бюджетный метод регулирования развития республик Северного Кавказа.

К сожалению, использование бюджетного метода регулирования социально-экономического развития регионов не является 100% эффективным. Во многом это определяется несоразмерностью потребностей региона возможностям и желаниям центра, не использования положительного опыта развитых стран.

Если говорить о республиках Северного Кавказа, многие из которых представляют собой почти 100% дотационность, то на наш взгляд, нужно не только не снижать поток субсидий из федерального бюджета, но, наоборот, увеличивать их, с тем чтобы показатели развития региона были близки к среднероссийским, но при этом нужно максимально эффективно усилить контроль за целевым использованием выделяемых бюджетных средств.

Инвестиционный метод регулирования развития республик Северного Кавказа.

Вообще применение инвестиционного метода развития региона является с одной стороны самым популярным в использовании, с другой стороны весьма сложным в использовании, так как привлечение дополнительных инвестиций подразумевает, что в регионе есть что-то, во что нужно и можно вкладывать без опаски потери денежных средств.

Антикоррупционный метод регулирования развития республик Северного Кавказа.

Сегодня, когда то и дело слышишь о громких коррупционных разоблачениях чиновников высшего уровня власти, понимаешь, что коррупция это бич не только федерального центра, но и всех регионов огромной территории России. Поэтому необходимо сделать все, чтобы свести к минимуму возможности злоупотреблений.

Применение данной совокупности методов регулирования развития республик Северного Кавказа даст возможность обеспечить единое и комплексное преобразование социально-экономического пространства этого региона, и в частности, Республики Ингушетия. Приведенные системы мер и мероприятий обеспечат необходимый уровень адекватности регулятивных механизмов и самой стратегии развития территорий округа. Это позволит сформировать устойчивые предпосылки к полноценной интеграции республик Северного Кавказа в единое социально-экономическое пространство России.

Список использованной литературы

1. Балацкий Е, Екимова Н. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений// Общество и экономика. – М.,2010. №7-8.
2. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2х т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М: Республика, 1992.
3. Рахаев Х.М., М. Энеева. Северному Кавказу нужны не деньги, а институциональные реформы //Общество и экономика.2010. № 10-11.
4. Решиев С.С. Выбор адекватных методов государственного регулирования и стимулирования развития макрорегиона // Региональная экономика: теория и практика. 2009. №11 (1040).
5. Смоляков Ю.И., Резвяков. А.В. Проблемные аспекты формирования стратегии социально-экономического развития региона// Региональная экономика: теория и практика. 2010. №7 (142).

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Белова Т. В.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономических дисциплин, ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет, имени Г.В. Плеханова» Курский филиал

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена инновационным подходам в управления экономической эффективностью предприятия АПК. Отмечено, что производственно-финансовая деятельность в настоящее время должна быть не только эконо-

мически, но и экологически обоснованна и гарантировать экологическую безопасность страны. В статье предложены дополнительные источники повышения эффективности предприятий АПК, связанные с безотходным производством, ресурсосберегающими технологиями.

ABSTRACT

The article is devoted to innovative approaches in the management of economic efficiency of an agricultural company. It is noted that operational and financial activities at the present time must be not only economically, but also ecologically justified and guarantee the ecological security of the country. The article suggests additional sources of increase of efficiency of agricultural enterprises associated with non-waste production, resource-saving technologies.

Ключевые слова: управление, эффективность производства, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, экологические факторы, экологическая безопасность.

Keywords: management, production efficiency, agriculture, agribusiness, environmental factors, environmental safety.

Важнейшее направление в решении задачи устойчивого развития сельского хозяйства и всего АПК — обеспечение простого и расширенного воспроизводства естественного плодородия почв. Пути реализации этого направления надо предусматривать при разработке подпрограммы экологизации сельского хозяйства. В нее должны быть включены борьба с эрозией почв, применение органических удобрений, агролесомелиорация, культуртехническая мелиорация, травосеяние, известкование кислых почв, минимизация техногенного воздействия на почвы, почвозащитные технологии, биологические методы защиты растений, оптимальные севообороты и т.д.

Вторая составляющая программы экологизации АПК — подпрограмма ускоренного развития производственно-сбытовой сферы, осуществление которой позволит улучшить использование и ликвидировать потери сельскохозяйственного сырья. Ускорение развития инфраструктуры (дороги, хранилища, торговля и т.д.) и перерабатывающих отраслей промышленности (пищевой и легкой) имеет важное значение для стабилизации экологической ситуации и решения продовольственной проблемы [3].

Учет и социально-экономическая оценка природных ресурсов, контроль за состоянием окружающей среды и анализ ее изменения под влиянием антропогенной деятельности, планирование и финансирование экологических программ, организация природоохранной деятельности должны являются важнейшими функциями менеджмента на любом предприятии.

Исходная позиция перехода к модели устойчивого развития – экологизация деятельности человека, особенно производственной. Под экологизацией понимается оптимизация технологических процессов, экономического и управленческого механизмов, юридических и других видов деятельности по экологическим требованиям с ориентацией на сохранение и улучшение качества природной среды.

Для преодоления негативных тенденций в развитии АПК целесообразно иметь комплексную программу экологизации АПК, включающую две подпрограммы:

- экологизации сельского хозяйства,
- ускоренного развития производственно-сбытовой сферы АПК (инфраструктура и перерабатывающая промышленность).

В настоящее время потери, вызываемые отставанием в развитии инфраструктуры и перерабатывающей промышленности, составляют 20—30%. Это означает, что эквивалентная часть природных ресурсов АПК, применяемых для производства теряемой продукции, использована, в конечном счете нерационально.

Ресурсосберегающий путь развития АПК на основе форсированного развития инфраструктуры и перерабатывающей промышленности представляется наиболее эффективным в ближайшей перспективе в связи с усугубляющейся обстановкой в сельском хозяйстве. Уже в ближайшие годы необходимо вывести из активного использования десятки миллионов гектаров сельскохозяйственных угодий, особенно сильно пострадавших от антропогенного воздействия и негативных природных процессов. Ситуация осложняется общим истощением природного потенциала АПК в подавляющем большинстве аграрных регионов [1].

Практическое понимание проблемы управления антропогенным воздействием носит «отраслевой» и иерархический характер.

Целью управления антропогенным воздействием является поиск и принятие научно обоснованных, экономически эффективных, интегрированных мер, призванных снизить, предотвратить или минимизировать риск с учетом социальных, культурных, этических, национальных, политических и правовых особенностей.

В настоящее время появилась новая научная парадигма, в основе которой лежат системное мышление и системный подход, который можно назвать эволюционным, отличным от традиционного [2].

При системном подходе свойства частей выводятся только из организации целого.

Требования к данным, поступающим в систему управления:

1. Данные об однородных антропогенных воздействиях, происходящих не от одного, а от многих источников воздействия.
2. Данные о новых ранее неизвестных или неучтенных опасностях, исходящих от объектов, которые создал человек.
3. Данные о вредных воздействиях объектов и их взаимодействие между собой на окружающую среду и человека.

В качестве конечной цели сформулированного подхода можно назвать создание модели на основе, которой будет возможно:

1. определить уровень эффективного управления на данный момент времени;
2. дать краткосрочный прогноз наиболее вероятных последствий принятых управленческих решений;
3. направить силы и ресурсы в ту область, где их использование дает заметные результаты.

Прежде чем принять решение для его реализации следует распределить ответственности между участниками и уточнить формулировку цели, подобрать экспертов и провести анализ исходной информации, а также рассмотреть альтернативные варианты с качественным и количественным анализом инновационно-инвестиционного процесса прогнозирования эффективного управления АПК.

В предлагаемой схеме (рисунок 1) каждый шаг представляет сложную структурную и смысловую конструкцию и включает в себя множество элементов.

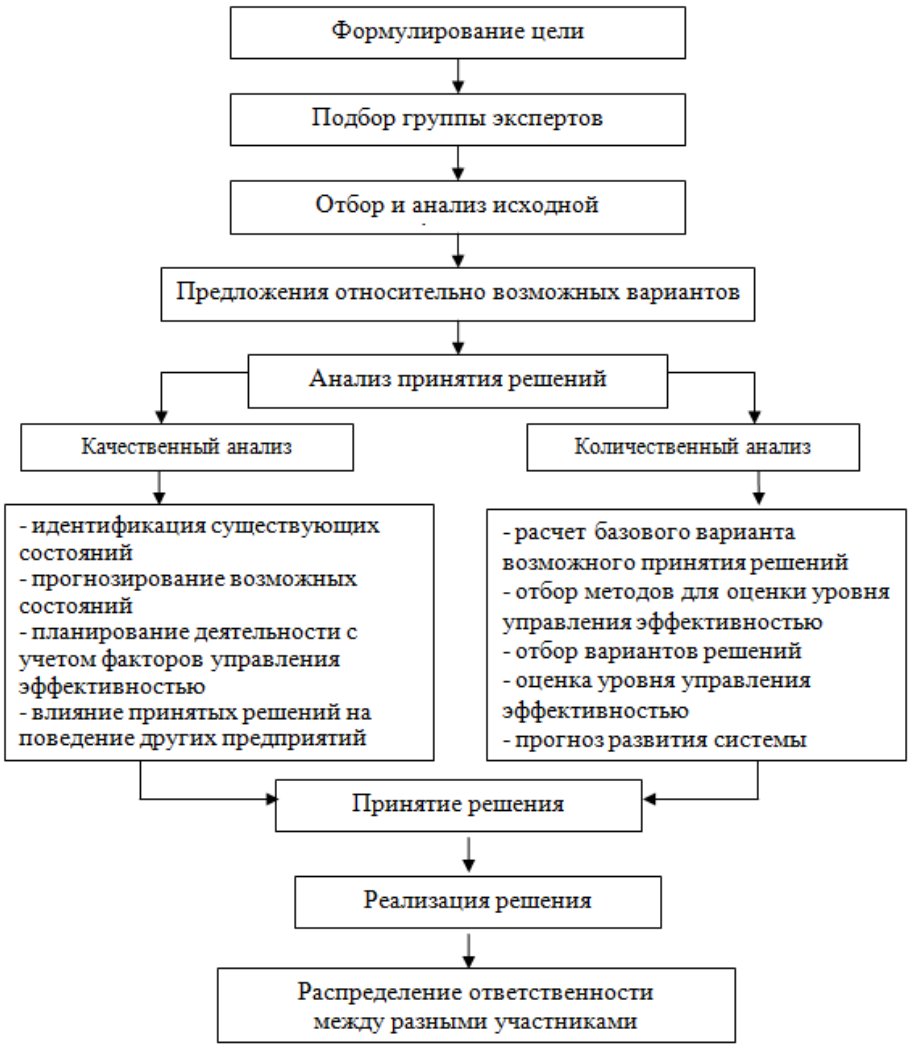


Рисунок 1 - Модели системного подхода к анализу и управлению эффективностью функционирования предприятий АПК.

Рисунок 2. - Вариант системного подхода планирования на пути решения задачи управления эффективностью функционирования предприятий АПК.

Вариант системного подхода, связанный с предварительной оценкой ситуации, планированием, совмещенным с управлением изображен на рисунке 2.

В некоторых случаях разработки по процедуре планирования мероприятий по управлению эффективностью функционирования предприятий АПК представляются в виде методических рекомендаций и имеют вид набора отдельных предложений, выстроенных в порядке их предложения.

Таким образом, производственно-финансовая деятельность предприятий, организаций и учреждений в настоящее время должна быть не только экономически, но и экологически обоснованна и гарантировать экологическую безопасность населения, что установлено в РФ законодательно и подлежит неукоснительному исполнению.

Внедрения ресурсосберегающей технологии позволит с одной стороны – принести значительную экономию ресурсов предприятию, а с другой – снизить вредное влияние промышленного производства на экологическую обстановку.

Список литературы

1. Потемкин, С.Н. Инновационные подходы антропогенного использования вторично-сырьевых ресурсов /С.Н. Волкова// Вестник Казанского ГАУ. – 2011. - № 1(19) – С. 17-18.
2. Муха В.Д. Моделирование всеобщего взаимодействия эволюционных процессов в социально-экономических системах/ В.Д.Муха, С.Н. Волкова, Д.В. Муха, Е.Е.Волкова: 2-е изд.- Курск.гос.с.-х.ак., 2009.-175с.
3. Сорокин Н.Д. Оценивание экологической эффективности в рамках систем менеджмента: Экология производства /Н.Д. Сорокин// Научно-практический журнал, № 3, 2006г., С. 50-53.

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ НАПИТКОВ ДЛЯ ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ

Безматерных Татьяна Олеговна, Секретова Людмила Владимировна
студентка 5 курса, ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону, К.х.н., доцент кафедры Товароведения и управления качеством, ФГБОУ ВПО «РГЭУ (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону;

Самым быстрорастущим среди продуктовых рынков, как в мире, так и в России, в последние годы является рынок детского питания. Даже не смотря на всеобщее замедление потребления и кризис 2014 года, продажи детского питания увеличиваются. В России это объясняется, прежде всего, ростом показателей рождаемости. Увеличение потребления продуктов, предназначенных для кормления детей, является следствием изменения образа жизни женщин: все больше родителей перестают тратить время на приготовление пищи, покупая готовые смеси, консервы и каши быстрого приготовления.

Рынок детского питания сегментируется по виду продукции. Производство детского питания подразделяется на несколько сегментов: пюре, каши, молочные и кисломолочные продукты, молочные смеси, напитки для детского питания (соковая продукция, вода питьевая, чай) и др. (Рис. 1)

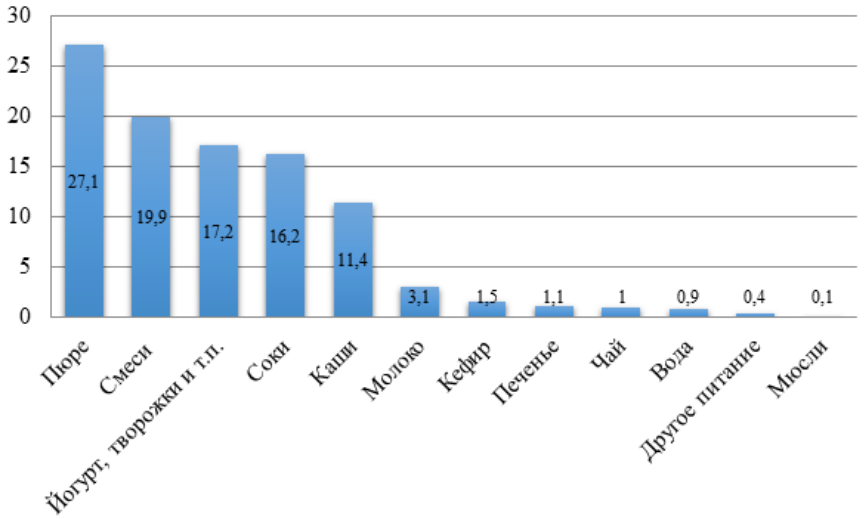


Рисунок 1 Производство детского питания по сегментам, по состоянию на 2014 год, % производства, тыс. тонн

В натуральном выражении лидирующими сегментами являются пюре (27,1%) и смеси 20%, детская кисломолочная продукция и фруктовые соки заняли третье место с долями 17,2% и 16,2%. Сегмент детской воды очень активно растет – 11,3% в натуральном выражении и на 18,2% в денежном. И на нем сравнительно меньше конкуренция, нежели в других сегментах детского питания.

Рост рынка, по-прежнему, обеспечивается в большей степени (72%) за счет импортной продукции. По данным анализа рынка объем российского рынка детского питания в 2013 году составил 163,5 млрд. руб. в стоимостном выражении. Это на 12,9% больше показателя предыдущего года [2].

Учитывая то, что эмбарго в 2014 году все-таки не коснулось детского питания, завозимого из Европы, то,

несомненно, лидеры остались в таком же составе: Швейцария – 15,1 тыс. тонн. (около 40% всего импорта), далее следуют Нидерланды (9,7 тыс. тонн, до 25% импорта) и Германия (3,9 тыс. тонн, до 10% импорта) [3].

Наибольший объем экспорта детского питания в натуральном выражении в 2014 году приходится на Казахстан – 5,9 тыс. тонн. Далее следует Украина – 3,0 тыс. тонн. Замыкает тройку крупнейших экспортеров Киргизия - 1,8 тыс. тонн.

Сейчас на российском рынке детского питания достаточно велика доля импорта в сегменте мясных и плодоовощных консервов, а так же сухих и молочных смесей. Импорт более чем в 6 раз по объему превышает экспорт. Примечательно, что наименьшая доля импортной продукции приходится на сегмент соков, жидких и пастообразных молочных продуктов.

Продукция российских производителей стоит в полтора-два раза дешевле, чем у импортеров, поэтому сейчас покупатель всё больше доверяет отечественным производителям, соответствующим критериям цена/качество. На рынке детского питания преимущество имеет сегмент продукции со средней ценой. (Рис. 2)

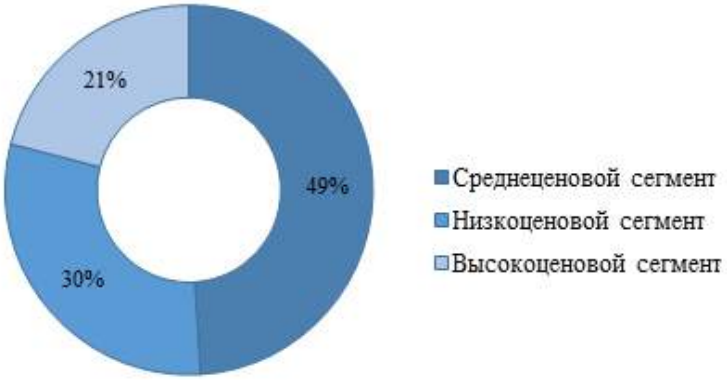


Рисунок 2 Ценовая сегментация рынка детского питания в Российской Федерации, %, 2014 г.

В 2014 году продажи брендов среднего сегмента на рынке детского питания составили около 50%. Весь средний сегмент в большинстве своем состоит из российских товаров. Анализ средних оптовых цен на продукцию детского питания за 2014 год, в целом, показал повышение цен на 6-10% [2].

Конкурентную ситуацию на российском рынке детского питания можно назвать достаточно напряженной. Тут лидируют несколько отечественных компаний и импортеры. Рынок консолидируется, постепенно примеряя на себя западную модель, когда в отрасли существует лишь несколько крупных игроков общенационального масштаба. На отечественном рынке действует 41 предприятие из 26 регионов России [3].

Потребительский выбор — процесс принятия решения о приобретении покупателем альтернативных благ и услуг с целью максимального удовлетворения своих потребностей.

В процессе принятия решений покупатели ведут себя по-разному. Потребительское поведение является составной частью изучения спроса населения. Результатом изучения поведения потребителей должно быть максимальное приближение количества и качества благ к запросам потребителей.

Потребительское предпочтение — выбор потребителем одного экономического блага в пользу другого. В основе потребительского предпочтения лежит полезность, которую получит потребитель от этого экономического блага.

Каждый потребитель стремится максимизировать общее количество полезности, при чем в таком стремлении к максимизации полезного эффекта наращивается и потребление. С потреблением каждой дополнительной единицы одноименного товара совокупная полезность прирастает на величину предельной полезности. [1]

Был проведён анализ потребительских предпочтений на рынке напитков для детского питания. Исследование проводилось в течение месяца (с 1 января 2015 г. по 1 февраля 2015 г.). При формировании выборки применялся метод кластерного отбора, то есть случайно было выбрано 10 форумов с подходящей целевой аудиторией (родителями), на которых в разделе «Детское питание» была размещена анкета. Объем опрошенных составил сто человек.

Анкета по проводимому исследованию ориентирована на выявление предпочтений покупателей по ассортименту напитков для детского питания; влияния на потребительский выбор цены, бренда, упаковки, состава, маркировки; определение места покупки товаров. В анкете использовались открытые и закрытые типы вопросов: вопрос с дихотомическим делением, альтернативный, вопрос-меню, простой свободный вопрос. Обработка ответов на вопросы дала следующие результаты, представленные на рис. 3-6.

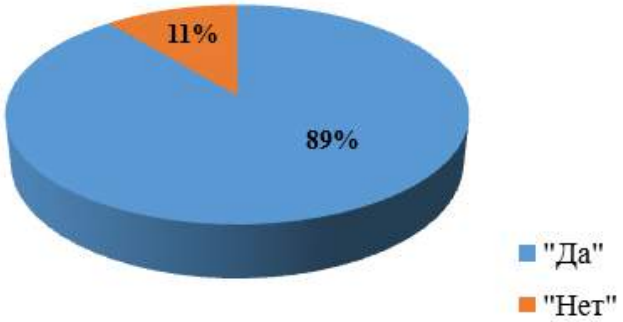


Рисунок 3 Покупаете ли вы своему ребенку напитки для детского питания?

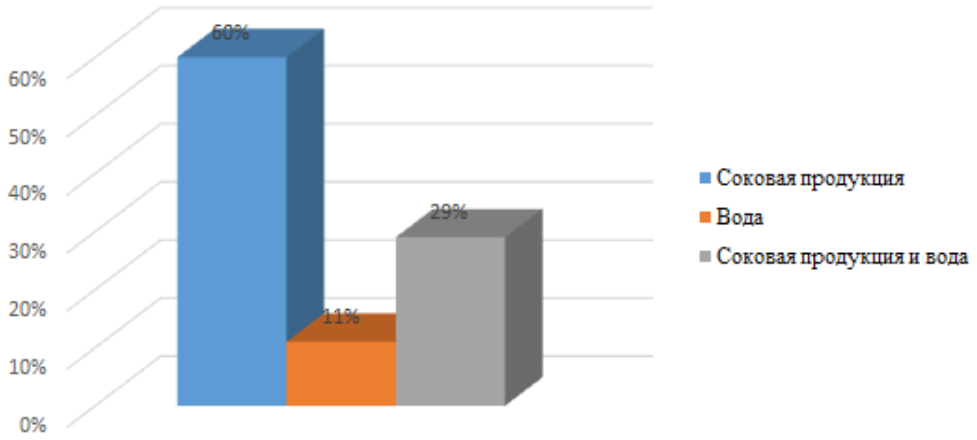


Рисунок 4 Какие напитки для детского питания вы предпочитаете?

На диаграмме (Рис. 3) показано, что большинство опрошенных (89 %) приобретают своим детям напитки для датского питания, при чем 60% предпочитают покупать как соковую продукцию, так и воду; 29% покупают только соковую продукцию и всего лишь 11% – только воду (Рис. 4).

Если речь идет о соковой продукции, то 48% опрошенных отдают предпочтение сокам для детского питания; 26% приобретают нектары для детского питания; 21% совершают покупку морсов для детского питания и 5% сокосодержащих напитков для детского питания.

На вопрос «На что Вы обращаете внимание при покупке напитков для детского питания?» 48% респондентов дали ответ «состав»; на «цену» обращают внимание 23%; при выборе напитков для детского питания 26% руководствуются брендом и производителем; лишь 11% перед совершением покупки изучают маркировку, смотрят на документы и знаки, подтверждающие качество продукта; на яркую этикетку и привлекательный рисунок не обращает внимания никто. (Рис. 5)

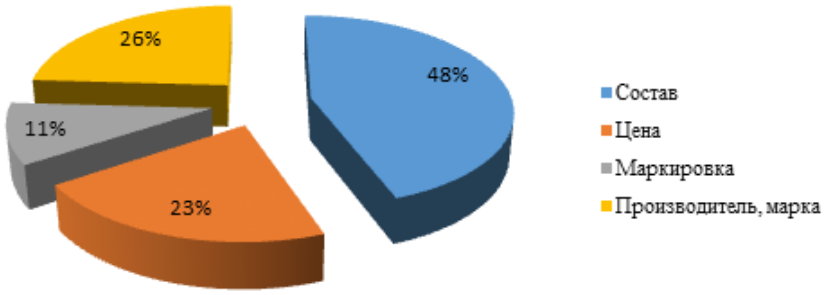


Рисунок 5 На что Вы обращаете внимание при покупке напитков для детского питания?

Большинство опрошенных (54%) отдают предпочтение как отечественным, так и зарубежным напиткам для детского питания, 32% покупают только отечественные марки и 14% только зарубежные.

На вопрос «Какие марки соков для детского питания Вы приобретаете?» респонденты отвечали следующее: «Агуша», «ФрутоНЯНЯ», «Спеленок», «Сады Придонья», «Тёма», «Hipp», «Gerber», «Fleur Alpine», «Semper», «Bebivita», «Бабушкино лукошко». Среди марок воды для детского питания были отмечены «Агуша», «ФрутоНЯНЯ», «Hipp», «Bebi», «Fleur Alpine».

Большинство респондентов покупают напитки для детского питания в гипермаркетах; на втором месте супермаркеты и универсамы; далее магазины шаговой доступности и на последнем месте аптеки (Рис. 6). На рынке детское питание не закупает никто.

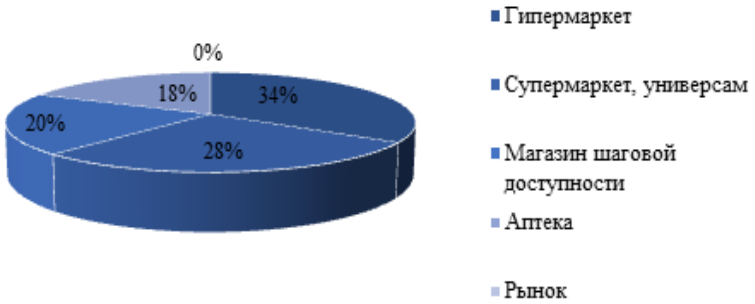


Рисунок 6 Где Вы предпочитаете приобретать напитки для детского питания?

Целевой аудиторией были пользователи форумов для родителей. На вопросы анкеты отвечали только женщины.

Из выбранной целевой аудитории, преобладающим количеством опрошенных оказались граждане 25-35 лет, что составило 78%, по 11% респондентов были в возрасте от 18 до 24 лет и от 36 до 45 лет. Так же был задан вопрос о возрасте ребенка. Все относятся к категории «дети раннего возраста» от 0 до 3 лет.

На основе проведенного опроса можно сделать вывод о среднем потребительском портрете. Средний потребитель – это женщина в возрасте от 25 до 35 лет, ребенок которой относится к категории «дети раннего возраста» (0-3 года). Покупает напитки для детского питания как отечественных, так и зарубежных производителей, отдавая предпочтение сокам и воде. При выборе товаров обращает внимание на состав, производителя и бренд. Приобретает данную продукцию в гипермаркетах и супермаркетах. Наибольшим спросом пользуются у потребителей соки торговых марок «Агуша», «Gerber», «Hipp», «Semper», «Fleur Alpine» и вода торговых марок «Агуша», «ФрутоНЯНЯ», «Hipp», «Bebi», «Fleur Alpine», широко представленные на российском рынке напитков для детского питания.

Список литературы

1. Балашов И.А. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ А.И. Балашов [и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 527 с.
2. Маркет Аналитика «Российский рынок детского питания. Маркетинговое исследование и анализ рынка», 2014 г., 103 с.
3. http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/biznes-po-proizvodstvu-detskogo-pitaniya/

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Бирюков Евгений Викторович
Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Банковская система оказывает широкое влияние на все сферы экономики. Она формирует не только механизм межрегионального и межсекторального распределения капитала, но и является ключевой составляющей хозяйственной жизни страны. В настоящее время банковская система РФ пребывает в кризисном положении. В качестве выхода из кризиса многими учеными рассматриваются процессы инновационного развития банковской системы, ее модернизация, возможность развиваться в новых экономических условиях.

Одно из центральных мест в организации эффективной банковской системы в России является проблема развития рынка банковских продуктов. Если проводить сравнения банковских систем России и еврозоны за последний период, можно сделать вывод о разнонаправленности предоставления кредитных продуктов. Многие страны Европы при анализе предоставления ими услуг делают преимущественно ставку на кредитование, вследствие большой конкуренции. Ряд стран даже пострадал от такой политики в кризис 2008-2012 гг. (например Кипр, Греция, Испания) В связи с выдачей необеспеченных денег по кредитам с высоким уровнем риска, в таких странах сложилась тенденция преобладания объема кредитования над объемом товаров и услуг.

В России изначально в разы преобладал рынок депозитных услуг, однако постепенно граница кредитного и депозитного рынка стала стираться. Однако в результате динамичных изменений международной политической и экономической обстановки приверженность традиционным видам банковских продуктов может оказать негативное влияние на банковскую систему. В данном случае целесообразно использовать инновационные подходы в построении взаимодействия банков с клиентами и создавать новые условия для сотрудничества.

Полезным здесь может оказаться опыт Великобритании. Многие банки этой страны предпочитают отказываться от такого продукта как, например, ипотека, минимизируя свои риски на основе принципа их разделения с клиентами, разрабатывая альтернативные продукты, например, по принципу аренды части недвижимости в результате совместного приобретения. Ставка на развитие альтернативных банковских услуг способствует и привлечению новых клиентов [4, с. 231].

На наш взгляд, также целесообразно применение опыта Великобритании в кредитовании малого и среднего бизнеса по пониженным ставкам. 12 уполномоченных банков имеют филиалы во всех регионах, крупных городах и промышленных центрах. Ежегодный объем кредитов по государственным программам поддержки малого бизнеса превышает 6 млрд. ф. ст.[1,С. 32]

Если говорить о России на текущий момент наблюдается нестабильность банковских услуг на российском рынке, что подтверждается отсутствием четкой тенденции финансовых результатов кредитных организаций за последние годы. Несмотря на продолжающийся рост количества банковских услуг, существует ряд стоп-факторов, которые и создают нестабильность в банковской сфере в части услуг. Так, например, некоторым клиентам не под силу осуществить все требования для предоставления интересующих услуг, зачастую в силу независящих от клиентов обстоятельств. Также банки заинтересованы преимущественно в качественных заемщиках, и в связи с трансформационными процессами в экономике не могут быть уверены в своих клиентах. Отсюда и широкий ассортимент предлагаемых продуктов [11, с. 94].

Стабильность, а не количество банковских услуг определяет развитие реального сектора экономики. Для эффективного экономического развития необходимо как можно больше универсализировать банковские продукты и пути принятия решений в их предоставлении. Необходимо искать гибкие подходы, а не руководствоваться строгими стандартами деятельности. Однако при проведении в жизнь таких механизмов предварительно необходимо провести масштабные реорганизационные работы, как в самих коммерческих банках, так и в сопряженных с ними небанковских институтах (государственных и частных). Иными словами банкам необходимо определить причины неудовлетворенного спроса населения для наладки оптимального способа взаимодействия с клиентами [9, с. 127].

Таким образом, при решении проблемы развития рынка банковских услуг актуальным становится не однобокие решения банковских структур на удовлетворение потребностей населения, а активное взаимодействие банков и клиентов в части разделения рисков, финансирования инвестиционных проектов, стимулирование развития банков и клиентов, прозрачность сделок. Необходим инновационный подход в данном направлении.

Вообще исследователями достаточно активно обсуждаются проблемы построения инновационной инфраструктуры на уровне государства и регионов. Однако процессу организации и проектирования инновационной инфраструктуры на микроуровне коммерческого банка среди ученых и экономистов уделяется еще довольно незначительное внимание.

Инновационная составляющая банковского бизнеса необходима для ведения современной банковской деятельности. Без поддержки вспомогательных организаций внедрение различных инновационных проектов с целью совершенствования банковской системы в России будет сопровождаться рядом информационных, технических и функциональных проблем. На текущий момент в России недостаточно развиты процессы использования инноваций вследствие низкой эффективности издержек на их внедрение. Отмечается несовершенство системы управления [10, с. 57].

Важнейшим условием повышения качества банковской системы является усиление контроля. Система контроля включает в себя несколько этапов. Среди них основным является этап качественной управленческой информации и отчетности. Низкий уровень контроля данных влечет зачастую к неправильному пониманию текущей ситуации и, как правило, к необоснованным и ошибочным управленческим решениям. Например, внедряя определенные продукты или услуги, далеко не все организации правильно оценивают их рентабельность и себестоимость, не говоря уже о более сложных показателях. Частично на это влияет ориентирование многих коммерческих банков на российские стандарты бухгалтерского учета и отчетности, в большей мере далекие от современных мировых аналогов и не учитывающих показатели, давно принятые в международной практике. Целесообразно установить обязательность подготовки отчетности в полном соответствии с МСФО первоначально для крупнейших 50 банков [6, с. 258].

Структуры ответственные за регулирование банковской системы должны создать условия для защиты интересов кредиторов, основываясь на текущих мировых стандартах банковского бизнеса. Безусловно, необходимо повысить на законодательном уровне меру ответственности владельцев за качество принимаемых бизнес-решений, устойчивость банков и достоверность предоставляемой информации.

Необходимо снять недоверие между участниками банковских отношений. Данная проблема актуальна как в отношениях между самими банками, так и во взаимодействии банков и их клиентов. Одним из вариантов решения данной проблемы стало бы введение гарантий государства на совершение ряда операций в ограниченном числе ряда банков. Способом предоставления таковых гарантий мог бы стать ряд мер: от стандартного бюджетного механизма до вхождения в капитал через имущественный взнос государства, например, через агентство по страхованию вкладов.

Также необходимо повысить капитализацию банковского сектора. Вышеописанный механизм вхождения государственного сектора в банковскую сферу позволит повысить реальную капитализацию банковского сектора, что является одним из условий ее надежности.

В текущем году целый ряд банков стал участвовать в процессах докапитализации, с помощью системы облигаций федерального займа. В рамках программы докапитализации через ОФЗ власти определили 27 банков, которые могут претендовать на 830 млрд. руб. из 1 трлн. руб. При этом остаток в размере 170 млрд. руб. правительство оставило для экстренной поддержки банков.

В январе 2015 года совет директоров Агентства по страхованию вкладов (АСВ) утвердил список банков, которые смогут претендовать на государственную помощь. Взамен банки должны будут увеличивать кредиты реальному сектору экономики на 1% в месяц. Также банки должны будут на каждый рубль государства вложить в капитал 0,5 руб. из собственных средств. На протяжении трех лет получатели помощи не смогут увеличивать вознаграждение руководства и размер фонда оплаты труда работников. На дивиденды банки смогут отправлять не больше 25% прибыли.

Целесообразно совершенствование инфраструктуры рынка проблемных активов. Здесь возникает сложность их реализации и правовой оценки. При этом нет в наличии или отсутствуют такие элементы, как единая площадка для торговли разного типа проблемными активами, достоверная и полная информация по однотипным объектам торговли.

Одной из основных проблем банковской сферы является наличие банковских рисков и их рост в кризисных условиях. Актуально развитие страхового обеспечения средств юридических лиц в банках. Страхование средств юридических лиц, так же как и физических, во многих странах существенно увеличило уровень доверия клиентов этого сегмента к банковской сфере и обеспечило единый подход ко всем клиентам [6, с. 261].

Также для минимизации рисков коммерческих банков, кредитующих неторговый сектор малого и среднего предпринимательства, по нашему мнению, необходимо развивать их кооперацию с региональными гарантийными фондами. При такой схеме гарантийные фонды покрывают до 70% заемщика – малого или среднего предприятия. Следует отметить и другой возможный эффект от реализации данного механизма финансовой поддержки МСП – оптимизация его структуры, увеличение доли неторгового сектора [2, С. 18].

Для оздоровления банковской сферы в период стагнации весьма важным является работа с рисковыми операциями. В данном случае необходима правильная классификация рисков. Она необходима для выявления причин возникновения рисков, их природы, очагов возникновения и естественно разработки эффективных методов управления конкретными их видами, так как универсальные подходы все чаще показывают свою несостоятельность и должным образом не минимизируют потери в случае негативных последствий рисковой деятельности банков [8, С. 30].

Многообразие банковских рисков позволяет сделать вывод о том, что они охватывают все стороны деятельности банка. Многие решения приходится принимать в условиях неопределенности. Чтобы точнее предсказывать последствия действий с целью осуществления верной финансовой деятельности и как следствие построения крепкой банковской системы, необходимо создать грамотную модель управления банковскими рисками. Все это является не только задачей банков, но и других субъектов экономических отношений [8, С. 34].

Стоит также обратить внимание и на институциональную составляющую развития банковской системы.

Совершенствованием институционального механизма банковской системы РФ в последние годы активно занимается ЦБ РФ, наделенный соответствующими широкими полномочиями. Данная структура очищает финансовую систему от недобросовестных игроков. Необходимо и

дальше принимать жесткие меры такие, например, как лишение лицензий по выявлению недобросовестных банков, с целью недопущения проведения ими высокорискованной кредитной политики, отмывания денежных средств, замены качественных активов сомнительными.

Помимо кардинальных и превентивных мер регулирования необходимо создавать новые институты по наиболее актуальным направлениям кредитно-финансовой политики, как например созданное сравнительно недавно Агентство по страхованию вкладов [7, С. 12].

В целом институциональные изменения в банковской и финансовой сфере вполне обоснованы и являются давно назревшими. В обществе уменьшается лимит доверия к банкам, вследствие проводимой некоторыми из их числа сомнительной финансовой политики. Отсюда происходит отток капитала, и потеря ликвидности банками, так как население в современных условиях предпочитает не сберегать, а тратить. Наблюдается дефицит инвестиций в реальный сектор экономики.

Отсюда вывод: институциональные изменения в банковской сфере необходимы. Начатое перераспределение обязанностей и функций продолжается и сейчас и должно продолжать эволюционировать. Однако, чтобы изменения приносили пользу, они должны быть адекватны текущим реалиям российской и мировой действительности, быть продуманы с точки зрения их последствий.

В деятельности коммерческих банков следует уделять большое значение системе поддержки принятия решений, основанных на ключевых показателях эффективности (КПЭ). Необходимо выработать подходы к изучению данного направления, раскрыть проблемы и риски, связанные с разработками таких систем.

На основе разработки ключевых показателей эффективности выводятся модели ведения деятельности. Однако возникает ряд проблем при создании этих моделей.

Зачастую не учитываются пожелания пользователей таких систем, что приводит к всевозможным конфликтам интересов и недополучению необходимой информации. Дабы избежать таковых рисков, необходимо проводить тесную работу с пользователями систем, создавать экспертные группы по обсуждению основных направлений деятельности банка.

Необходимо проводить качественную систематизацию бизнес-показателей, выделять основные и второстепенные показатели с возможностью корректирования. Также важно проводить всестороннюю характеристику показателей по ряду параметров, например: описанию, методике расчета, единице измерения, динамики предоставленных данных, типу данных и др. Устанавливать ответственных лиц за работу над данными по каждому из показателей.

В целом при разработке таких систем необходимо учитывать специфику банка, его корпоративную политику и направления бизнеса [5, с. 108].

Неоднородность филиальной системы коммерческих банков также пагубно сказывается на развитии, пожалуй, не только банковской системы, но и всей экономической модели в целом. В настоящее время львиная доля банковских институтов расположена в Центральном федеральном округе, там сосредоточено более 80% активов системы. Ближайшие соседи Северо-Западный и Приволжские округа значительно отстают, в остальных и вовсе минимизировано наличие банковских институтов. Подобная неоднородность не только отрицательно влияет на развитие регионов России, но и создало серьезные затруднения вследствие последних мировых потрясений. Денежные вливания нужны любому предприятию, стремившемуся когда-либо к динамике роста. Но не все предприятия имеют свободный доступ к таким средствам, отсюда слабое развитие реального сектора экономики и неоднородное развитие банковской системы [3, с. 117].

Создание устойчивых региональных банковских систем является важной задачей укрепления и реформирования банковской системы. Для этого необходимо «поднимать» региональные банки. В таких процессах должны быть задействованы все заинтересованные стороны: банки, предприятия, законодательная и исполнительная власть федерального и регионального уровня, контролирующие органы. В результате этих процессов повысится универсализация банковских структур, что обеспечит им приток ликвидности, увеличения клиентской базы, повысит их конкурентоспособность и привлекательность по сравнению с российскими филиалами банков других стран.

Модернизация банковской системы РФ на основе совершенствования финансовых механизмов и инструментов предполагает реализацию следующих направлений:

1. Модернизировать линейку банковских продуктов. Необходимо создавать альтернативные продукты взамен традиционных, либо более универсализировать текущие.
2. Коммерческим банкам целесообразно перестраиваться на кредитование реального сектора экономики и особенно сектора малого и среднего предпринимательства. Для этого необходимо развивать кооперацию с региональными гарантийными фондами.
3. Совершенствовать систему принятия решений с целью оптимизации временных и других сопутствующих затрат в банковском обслуживании.
4. Разрабатывать новые нестандартные подходы к банковским рискам с учетом современных кризисных реалий. Следует отходить от универсальных методов борьбы с рисками, разработать эффективную модель управления банковскими рисками.

Библиографический список

1. Александрин Ю.Н. Опыт Великобритании в модернизации системы государственной поддержки малого бизнеса// Экономика: теория и практика. 2011. № 4 (24). С. 29-35.
2. Александрин Ю.Н. Новые институты развития малого предпринимательства в инновационно-ориентированной экономике //Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 3. С. 14-21.
3. Андиева Е.В. Банки региона: функционирование и развитие // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3-3. С. 116-121.
4. Данченко Е.А., Панченко Н.О. Трансформация рынка банковских продуктов с целью обеспечения устойчивости банковской системы России // Проблемы современной экономики. 2014. № 17. С. 227-233.
5. Иванов В.В. Проблемы разработки автоматизированной системы управления крупного коммерческого банка на основе ключевых показателей эффективности и пути их решения. // Вестник Пермского университета. Серия. Экономика. 2014. № 1. С. 103-108.

6. Исхаков П.Ю. Транспарентность банков как условие успешного развития банковской системы. // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 20. С. 257-262.
7. Ковалева Е.В., Михайлова Т.А. Институциональная динамика и банковская система России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 26. С. 11-14.
8. Леонтьев В.Е., Привалова С.Г., Сиколенко Т.Д., Высоцкая В.В. К вопросу о сущности классификации банковских рисков. // Управленец. 2014. № 1(47). С. 26-35.
9. Магомадов Х.У., Крутова С.Г. Банковская система РФ: проблемные точки в условиях посткризисного периода // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 4. С. 127-132.
10. Фролова И.И. О сущности и роли инновационной структуры банка // Сибирская финансовая школа. 2014. № 1(102). С. 57-60.
11. Фролова О.Ю. Современный рынок российских банковских продуктов // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 93-96.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ

Болодурина Марина Павловна
Скобелева Елена Викторовна
Канд. экон. наук, доцент кафедры финансов ОГУ, г. Оренбург
Нюникова Виктория Сергеевна
студентка финансово-экономического факультета ОГУ, г. Оренбург

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается методика оценки инвестиционной привлекательности промышленной компании, учитывающая специфику ее деятельности. Модель оценки включает восемь факторов, определяющих инвестиционную привлекательность промышленной компании.

ABSTRACT

In the article the technique of an estimation of investment attractiveness of industrial companies, taking into account the specifics of its activities. The valuation model includes eight factors that determine the investment attractiveness of industrial companies.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовый потенциал, многофакторная модель, рейтинговая оценка.

Keywords: investment attractiveness, financial capacity, multifactor model, the rating.

Инвестиционная привлекательность компании является элементом инвестиционной привлекательности региона, которая, в свою очередь, непосредственно влияет на инвестиционную привлекательность государства и участвует в формировании инвестиционного климата страны. Проблеме разработки методики оценки инвестиционной привлекательности компании посвящены работы И. Бланка, А. Шеремета, Р. Сайфулина, и др. авторов [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10]. Результатом чего стало появление множества разнообразных методов оценки. Целью подавляющего большинства публикаций является разработка универсальной методики оценки инвестиционной привлекательности компании, что не всегда является приемлемым для конкретных компаний различных отраслей экономики [9, с. 93].

Существуют разные трактовки категории «инвестиционная привлекательность», они довольно разнонаправленные, где каждый автор вкладывает свое субъективное мнение в определение сущности инвестиционной привлекательности субъекта экономики.

При всем многообразии подходов к определению сущности понятия инвестиционной привлекательности компании необходимый аспект ее изучения – выявление факторов и показателей, которые являются индикаторами данной экономической величины для промышленной компании.

Инвестировать в эффективно функционирующие компании, расположенные в перспективном регионе и в развивающейся отрасли, менее рискованно, следовательно, эти компании характеризуются более высокой инвестиционной привлекательностью, чем компании с такими же финансовыми показателями, но расположенные в депрессионном регионе и в стагнирующей отрасли. На рисунке 1 представлена концептуальная модель оценки инвестиционной привлекательности компании [10, с. 164].

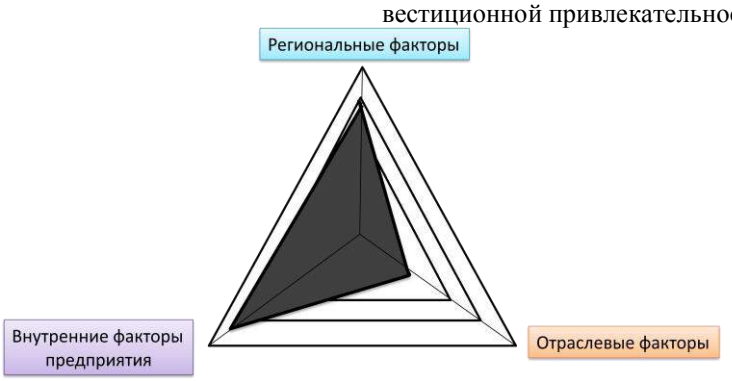


Рисунок 1. Концептуальная модель оценки инвестиционной привлекательности компании

Чаще всего региональные и отраслевые факторы, оцениваются инвесторами с использованием рейтингов инвестиционной привлекательности отраслей и регионов, разрабатываемых рейтинговыми агентствами, в Российской Федерации - это «Эксперт РА», «Финам», «АК&М». Выделяют отраслевые факторы такие как, доходность в отрасли, конкурентоспособность отрасли, перспективность развития, стадия развития, государственная поддержка, отраслевые риски.

Рейтинговые агентства разрабатывают свои методики, включающие определенный набор факторов и критериев их оценки. Следовательно, инвестор, не должен в полной мере полагаться на результаты такой оценки, окончательное решение принимается с учетом внутренних факторов деятельности конкретной компании и целей самого инвестора.

Предложенная в нашем исследовании многофакторная модель оценки инвестиционной привлекательности промышленной компании учитывает широкий спектр внутренних факторов, представленный на рисунке 2.

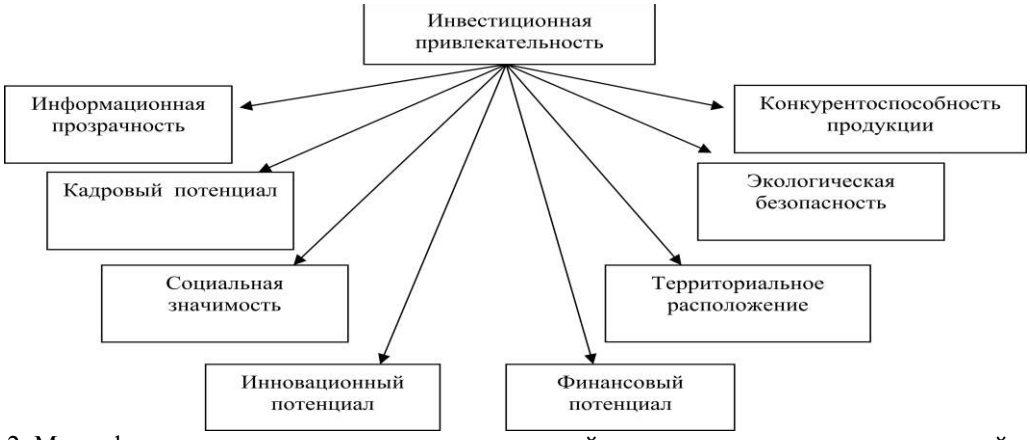


Рисунок 2. Многофакторная модель оценки инвестиционной привлекательности промышленной компании

По мнению многих авторов разрабатывая модель оценки инвестиционной привлекательности, необходимо особое влияние уделить фактору «финансовый потенциал». Именно финансовое состояние рассматривается в качестве центрального звена факторов, формирующих инвестиционную привлекательность компании.

Для оценки фактора «финансовый потенциал» был использован метод обобщающих групповых коэффициентов, с внесением корректировок. Корректировки заключаются в дополнении показателей имущественного состояния компании, которые этот метод ранее не учитывал. Включение показателей имущественного состояния является необходимым для оценки инвестиционной привлекательности промышленных компаний, обладающих, как правило, значительной долей внеоборотных активов. Состав, структура и эффективность использования основных фондов компании оказывает существенное влияние на ее финансовый потенциал.

На основе методики разработанной автором Н.В. Цопа [9, с. 98], была выведена следующая формула, представляющая расчет общего рейтинга инвестиционной привлекательности по фактору «финансовый потенциал»:

$$R_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^{n1}\frac{a_{ijk}}{\max_j a_{ijk}}*K_1}{n_1} + \frac{\sum_{i=1}^{n2}\frac{b_{ijk}}{\max_j b_{ijk}}*K_2}{n_2} + \frac{\sum_{i=1}^{n3}\frac{c_{ijk}}{\max_j c_{ijk}}*K_3}{n_3} + \frac{\sum_{i=1}^{n4}\frac{L_{ijk}}{normL_i}*K_4}{n_4} + \frac{\sum_{i=1}^{n5}\frac{F_{ijk}}{normF_i}*K_5}{n_5}, \quad (1)$$

где R_{jk}- R_{jk}- общий рейтинг j-ой компании за k-ый период;

$a_{ijk}, b_{ijk}, c_{ijk}, L_{ijk}, F_{ijk}$ - значение i-го коэффициента группы показателей имущественного состояния компании, рентабельности, деловой активности, ликвидности, финансовой устойчивости по j-ой компании за k-ый период;

$\max_j a_{ijk}, \max_j b_{ijk}, \max_j c_{ijk}$, - максимальное значение i-го показателя по группе показателей имущественного состояния, рентабельности, деловой активности за k-ый период;

$normL_i, normF_i$ - нормативное значение i-го показателя по группе показателей ликвидности и финансовой устойчивости;

K_1, K_2, K_3, K_4, K_5- удельный вес по группе показателей деятельности компании;

n_1, n_2, n_3, n_4, n_5- количество показателей по группам показателей деятельности компании.

Необходимо учитывать тот факт, что к расчету допускаются лишь показатели с положительным значением, если показатель отрицателен, то его значение приравнивается к нулю.

На основе показателей общего рейтинга за анализируемый период производится расчет обобщающего показателя.

$$R_j = \sum_{j=1}^{n} вз_{jn} * R_{jn}, \quad (2)$$

где Rjn - рейтинг компании по анализируемым периодам;

ВЗjn– весовое значение j-ого периода.

Логика исследования такова, что последнему анализируемому периоду присваивается больший вес значимости (ВЗ). Например, если период анализа равен трем годам, то для периода n ВЗ = 0,5, для периода (n-1) ВЗ=0,3, для периода (n-2) ВЗ=0,2.

Далее необходимо определить диапазон R:

R = от 0 до 0,45 компания не является привлекательной для инвестиций;

R = от 0,46 до 0,71 компания обладает низкой инвестиционной привлекательностью;

R= от 0,72 до 0,99 компания обладает средней инвестиционной привлекательностью;

R= от 1,00 и выше компания обладает высокой инвестиционной привлекательностью.

Следует отметить, что инвестиционная привлекательность как экономическая величина отличается большой разнородностью определяющих ее показателей, и это накладывает ограничения на возможность ее сравнения и анализа по разным объектам, поэтому составим рейтинговую таблицу 1.

Таблица 1

Рейтинговая таблица оценки инвестиционной привлекательности промышленной компании

Фактор	ВЗ	Рейтинг и условия его присвоения			
		A	B	C	D
		10	7	3	0
1 Финансовый потенциал	0,4	R= от 1,00 и выше	= от 0,72 до 0,99	R = от 0,46 до 0,71	R = от 0 до 0,45
Рыночные позиции (динамика выручки)	0,15	Темп изменения выручки выше среднего значения по отрасли	Темп изменения выручки ниже среднего значения по отрасли	Темп изменения выручки не стабилен	Темп изменения выручки отрицательный.
2 Конкурентоспо-собность продукции	0,09	Высокая (8-10)	Средняя (5-7,9)	Низкая (3-4,9)	Отсутствует (0-2,9)
3 Инновационный потенциал	0,08	Компания осуществляет инновационные разработки, ежемесячно, с нарастанием затрат.	Наличие инновационных разработок	У компании присутствуют редкие или разовые расходы на НИОКР,	У компании отсутствуют расходы на НИОКР
4 Кадровый потенциал	0,07	Коллектив с высокой квалификацией, с опытом работы, постоянно обучающийся	Уровень образования выше среднего. Курсы -редки	Курсы повышения квалификации не проходят, уровень образования средний,	Уровень образования коллектива низкий, отивация отсутствует,
5 Информационная прозрачность	0,06	Высокая (8-10)	Средняя (5-7,9)	Низкая (3-4,9)	Отсутствует (0-2,9)
6 Территориальное расположение	0,05	Высокое значение	Выше среднего	Среднее значение	Низкое значение
7 Экологическая безопасность	0,05	Высокое значение (8-10)	Выше среднего (5-7,9)	Среднее значение (3-4,9)	Низкое значение (0-2,9)
8 Социальная значимость	0,05	Высокое значение (8-10)	Значение выше среднего (5-7,9)	Среднее значение (3-4,9)	Низкое значение (0-2,9)
Инвестиционная привлекательность		Высокий Уровень А (8-10)	Уровень выше среднего В(5-7,9)	Средний уровень С(3-4,9)	Низкий уровень D(0-2,9)

Для оценки таких факторов как, рыночная позиция, кадровый потенциал, инновационный потенциал, территориальное расположение необходимо обратить внимание на таблицу 1, и выбрать соответствующие оцениваемой компании значения.

Для того что бы оценить последующие показатели оценки инвестиционной привлекательности компании, обратимся к таблице 2.

Таблица 2

Определение значений факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность компании

Ранг	Наименование показателя	Значения показателя
Конкурентоспособность продукции		
0,4	Ассортимент продукции (А)	«10» - большой, «7» - средний, «3» - маленький, 0 – узкий (один продукт)
0,3	Качество продукции (К)	«10» - высокое, «7» - выше среднего «3» среднее, «0» - низкое;
0,2	Спрос на продукцию (С)	«10» - высокий, «7» - выше среднего «3» - среднее, «0» - низкий.
Информационная прозрачность		
0,5	Информация, раскрываемая в отчетности	«10» -вся, учитывая финансовую и не финансовую отчетность, «7» - информация раскрыта не полностью, наличие несущественные ошибки, «3» -раскрыты лишь некоторые показатели деятельности, 0 информация отсутствует
0,5	Репутация бренда	«10» - положительная, «7» - нейтральная, «0» - отрицательная.

Ранг	Наименование показателя	Значения показателя
Экологическая безопасность		
0,5	Степень экологичности производственного процесса	«10» - высокая, «7» - средняя, «3» - низкая; 0 – не экологичный
0,3	Степень экологичности продукции	«10» - высокая, «7» - средняя, «3» - низкая; 0 – не экологичная
0,2	Наличие программы по защите окружающей среды	«10» - присутствует, «0» - отсутствует.
Социальная значимость		
0,2	Развитость социальной инфраструктуры	«10» - высокая, «7» - средняя, «3» - низкая, «0» - не развита
0,4	Условия труда рабочего персонала	«10» - благоприятные «7» - средние, «3» - ниже нормы, «0» - не благоприятные;
0,3	Уровень оплаты труда рабочего персонала	«10» - высокий, «7»-выше среднего «3» - средний, «0» - низкий;

Для того что бы определить кадровый потенциал, необходимо произвести сбор данных о образовании персонала, уровне квалификации, текучести кадров, опыте работы по специальности рабочего и административно-управленческого персонала. При определении динамики выручки, необходимо произвести расчет за 5 и более лет.

Таким образом, факторы, при помощи которых можно оценить составляющие элементы понятия «инвестиционная привлекательность» можно представить следующим образом:

$$КП = 0{,}3 * К(10{,}7{,}3{,}0) + 0{,}2 * С(10{,}7{,}3{,}0) + 0{,}4 * А(10{,}7{,}3{,}0), \quad (3)$$

Где К – конкурентоспособность продукции;
К – качество продукции;
С – спрос на продукцию;
А – ассортимент продукции.

Общая формула расчета по каждому показателю имеет вид:

$$ЗФ_i = \sum_{j=1}^{n} P_j * ЗП_j, \quad (4)$$

Где ЗФ – значение по i-ому фактору;
Р- ранг j-го показателя;
ЗП –значение j-го показателя.

После расчета каждого показателя и выбора в рейтинговой таблице 1, по каждому фактору принадлежность от А до D, необходимо рассчитать итоговую величину инвестиционной привлекательности компании:

$$ИП = ЗФ_i * ВЗ_i, \quad (5)$$

где ИП – инвестиционная привлекательность компании
$ВЗ_i$ – вес значимости i-го фактора

Преимуществом представленной модели оценки инвестиционной привлекательности промышленной компании является ее адаптируемость к целевым установкам конкретного инвестора (пользователя), варьируемость факторов, возможность встраивания в системы более сложного порядка.

Список литературы

1. Булгакова Л.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. 2004. - №5
2. Власова М.А. Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности отраслей промышленности// Экономический анализ: теория и практика. 2005. - № 20
3. Кесян Г.В. Проблемы инвестиционной деятельности // Вестник Адыгейского государственного университета. Экономика № 1 / 2011
4. Кузнецов А.Л. Факторы инвестиционной привлекательности региона и отрасли как элементы инвестиционной привлекательности предприятия // Социально-экономическое управление: Теория и практика. Ижевск, 2004.
5. Савушкина О.В. Методические аспекты анализа инвестиционной привлекательности сфер экономики региона // Социально-экономические явления и процессы. 2013. - №1.
6. Салова Л.В. Управление факторами инвестиционной привлекательности компании / Л.В. Салова, К.Н. Дегтеренко // Российское предпринимательство, 2013. - №1 (223). – С. 110-114
7. Толмачев В.А. Исследование инвестиционной привлекательности предприятий // Аудит и финансовый анализ. 2004. - № 2
8. Чараева М.В. К вопросу о выборе методики оцнки инвстиционной привлекательности предприятия / М.В. Чараева // Финансы и кредит, 2012. - № 14 – С. 34-40.
9. Цопа Н.В. Методы оценки инвестиционной привлекательности производственных предприятий: преимущества, недостатки, особенности применения в современных условиях / Н.В. Цопа // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции, 2011. - №3 – С. 95-98.
10. Яруллина Г.Р. Концептуальные основы оценки инвестиционной привлекательности предприятия / Г.Р. Яруллина // Экономические науки, 2009. – №9 – С. 165-169.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ КОМПАНИИ В СТРАНЕ С СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Бондарева Лариса Анатольевна

старший преподаватель кафедры экономики транспорта, Петербургского государственного университета путей сообщения императора Александра I

Значение инвестиций, их необходимость и целесообразность в экономическом развитии любого государства не вызывает никаких разногласий. Всегда стоит только один вопрос – кто будет инвестором: государство, частные компании, причем компании национальные или иностранные, население? Складывается единообразие в оценке инвестиций, т.е. инвестирование всегда благо для страны и её граждан. С этим достаточно сложно не согласиться, правда, при условии, что в стране разработана стратегия её развития, с выделением приоритетных отраслей (направлений) и отраслей национальной безопасности.

Теоретические воззрения на формирование причин инвестиций в XX веке претерпели основополагающих изменений, от вопроса формирования капитала Ирвинга Фишера (1930г.) до «психического дохода», который предприниматель может получать от своей деятельности Герберта Александера Саймона (1959 г.).

Теория фирмы строится на постулате максимизации прибыли, но уже с 60-х годов XX столетия стали актуальными вопросами обсуждения в большинстве стран мира не только размера прибыли, процента дохода, но и удовлетворенность предпринимателя своей деятельностью. Такие дискуссии привели к изменению отношения к пониманию ответственности любой организации перед гражданами своей страны, поэтому открыто декларировать цели компании, как получение прибыли стало считаться не этичным. Можно признать, что мнение общества отразилось на поведении фирм, когда компании стали разрабатывать стратегические и тактические цели, достижение которых приносят не только увеличение дохода, но и выполняют «заказ» потребителя.

Одновременно с разработкой побудительных причин вложений денежных средств, стали обсуждаться теоретические вопросы ответственности компаний. Говард Боуэн (1953 г.) ввел понятие социальной ответственности бизнеса, когда принятия какого-либо решения организации может быть оценено с позиции целей и ценностей общества. Компании по-разному трактовали смысл социальной ответственности, что привело к необходимости в 2001 г. Европейскую комиссию разработать Зелёную книгу под названием «Европейские рамочные условия для социальной ответственности предприятия». Впервые социальная ответственность бизнеса стала трактоваться как концепция, которая служит предприятию основой интеграции в общественно значимые проблемы на добровольной основе во взаимоотношениях с заинтересованными группами. Совершенствование понятия социальной ответственности компании нашло своё отражение в Международном стандарте ISO 26000:2010 – Руководство по социальной ответственности. В Международном стандарте четко продекларирована ответственность организаций, предоставляющих продукты и услуги потребителям, в частности, зафиксировано право потребителей на «устойчивое потребление», доступ к продуктам и услугам первой необходимости, а также поднят вопрос о необходимости учитывать потребности уязвимых потребителей и потребителей, находящихся в невыгодных условиях.

Статья 7 Конституции РФ утвердила, что «Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Можно признать, что данная статья основного закона нашего государства закрепила приоритетность социально-экономического развития российской экономики, что должно находить отражение и в инвестиционном поведении национальных компаний.

Понимание инвестиционного поведения национальных организаций и его изменение на сегодняшний день имеет приоритетное значение для реального формирования экономики современного государства. В соответствии с Федеральной целевой программой "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)" на развитие железнодорожного транспорта должно быть инвестировано около 3,7 млрд. рублей, причем, только 14% будет выделено из федерального бюджета (табл.1.).

Таблица 1

Расходы на реализацию подпрограммы "Железнодорожный транспорт" на период 2010-2020 г.г. млн. рублей, в ценах соответствующих лет

Годы	Общие расходы на реализацию подпрограммы							
	Всего		в том числе					
			федеральный бюджет		бюджеты субъектов Российской Федерации		внебюджетные источники	
	млн. руб.	уд. вес	млн. руб.	уд. вес	млн. руб.	уд. вес	млн. руб.	уд. вес
2010	183606,5	100	6572,5	3,6	2240	1.2	174794	95,2
2011	324513,9	100	6572,5	2,0	-		317941,3	98,0
2012	208424	100	2700	1.3	-		205724	98,7
2013	294163,3	100	3185	1,1	-		290978	98,9
2014	281611.8	100	6998,4	2,5	-		274613	97,5
2015	306354	100	7441,9	2,4	2016	0,7	296896,1	96,9
2016	266426,9	100	33705,2	12,6	6117,9	2.3	226603,8	85,1
2017	373791,5	100	57836	15,5	-		315955,5	84.5
2018	365788,8	100	83287	22,8	-		282501,8	77,2
2019	490644,1	100	126239,1	25,7	-		364405	74,3
2020	575363,8	100	179421,6	31,2	-		395942,2	68,8
Всего	3670688,6	100	513959,3	14,0	10373,9	0,3	3146355,4	85,7

Распределение источников инвестирования развития железнодорожного комплекса с преобладающим преимуществом отнесено на внебюджетное финансирование, почти 86%. Поэтому правомерно встаёт вопрос, что может быть внебюджетным источником: средства самой компании, кредиты банков или заинтересованных организаций. При рассмотрении инвестиционного поведения в свете социальной ответственности и экономической значимости компании для развития регионов и страны в целом, желательно дать оценку инвестирования проектов ОАО «РЖД» за счет собственных средств. Собственными средствами могут считаться чистая прибыль, амортизационные отчисления[3].

Таблица 2

Финансовый результат ОАО «РЖД», млрд. руб.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Доходы всего, млрд. руб.	1195,1	1288,3	1366,0	1376,6	1654,2
Расходы всего, млрд. руб.	1 084,2	1 215,6	1 298,6	1 317,8	1693,4
Прибыль, млрд. руб.	110,9	72,7	67,4	58,8	- 39,2
Чистая прибыль, млрд. руб.	74,8	16,8	14,1	0,1	- 13,4

Прибыль ОАО «РЖД» снижалась за счет опережающего роста расходов. За период с 2010г. по 2014г. доходы возросли на 38,4%, а расходы - на 56,2%, коэффициент опережения расходов составил 1,114%. При этом интересно проанализировать, что государственная российская компания может включать и включает в свои расходы.

В расходах открытого акционерного общества "Российские железные дороги" выделяются три тарифные составляющие затрат [4]:

– вагонная составляющая, в которую включаются статьи затрат: обслуживание и ремонт вагонов и контейнеров общего парка в депо и на заводах (за исключением обслуживания вагонов и контейнеров на станциях); амортизация вагонов и контейнеров общего парка;
– локомотивная составляющая, в которую включаются статьи затрат: работа локомотивов ОАО "РЖД" в грузовом и пассажирском движении, экипировка локомотивов ОАО "РЖД", техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонт локомотивов ОАО "РЖД", амортизация локомотивов ОАО "РЖД»;
– инфраструктурная составляющая (в том числе вокзальная), в которую включаются статьи затрат: работы по содержанию, текущему и капитальному ремонту и обслуживанию объектов инфраструктуры, амортизационные отчисления по объектам инфраструктуры; работы по эксплуатации инфраструктуры и по управлению перевозочным процессом.

Можно однозначно признать, что расходы на обслуживание, текущий и капитальный ремонт входят отдельной статьёй в общие расходы ОАО «РЖД». Тогда не совсем ясно, почему в таком состоянии все основные средства компании – инфраструктура (из 85 000 км путей - 20 400 км с просроченным ресурсом), локомотивы (85% всего локомотивного парка (20 000 единиц) имеет возраст более 20 лет, с износом 80%). Данную характеристику состояния озвучил министр транспорта РФ Максим Соколов. При этом ежегодно на ремонт (капитальный или модернизацию) объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования выделяется от 40 млрд. рублей в 2010 г. до 26 млрд. рублей в 2014г.

Помимо возврата всех расходов от содержания до капитального ремонта основных средств через железнодорожный тариф, в тарифную составляющую входит амортизация. Поэтому правомерно можно поставить вопрос о целесообразном использовании сумм амортизационных отчислений, которые в общей сумме расходов составляют около 15% (табл.3).

Таблица 3

Удельная составляющая амортизационных отчислений ОАО «РЖД»

Наименование статьи затрат	2010г.		2011г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Сумма, млрд. руб.	Уд. вес	Сумма, млрд. руб.	Уд. вес	Сумма, млрд. руб.	Уд. вес	Сумма, млрд. руб.	Уд. вес	Сумма, млрд. руб.	Уд вес
Амортизация	161,5	14,9	179,9	14,8	189,6	14,6	199,0	15,1	259,1	15,3
Итого расходов	1084,2	100	1215,6	100	1298,6	100	1317,8	100	1693,4	100

Реновация - технико-экономический процесс замещения выбывающих из производства вследствие физического и морального износа машин, оборудования, инструмента новыми основными средствами за счет средств амортизационного фонда[1]. Инвестиционные проекты, по своей сути и есть обновление основных средств любой развивающейся компании, значит использование амортизационных отчислений возможно только как инвестиции. Сумма амортизационных отчислений за последние 5 лет составила 989,1 млрд. рублей.

Постановлением правительства РФ от 5 августа 2009 г. N 643 для определения величины подлежащих установлению тарифов, сборов и платы производится расчет необходимой валовой выручки, при этом учитываются:

а) расходы, связанные с выполнением работ (оказанием услуг) субъектами регулирования, в том числе:
– расходы по обычным видам деятельности (за исключением начисленной амортизации);
– расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, включая уплату процентов за предоставление в пользование средств (кредитов, займов), а также расходы, связанные с продажей иностранной валюты;
– расходы, связанные с участием в совместной деятельности;

б) отчисления на амортизацию основных средств;

в) нормативная прибыль, определяемая исходя из стоимости основных средств и иных активов, необходимых для выполнения соответствующих работ (оказания услуг) субъектами регулирования, по данным бухгалтерского учета и нормы прибыли (рентабельности) на капитал с учетом инвестиций, требуемых для развития железнодорожного транспорта.

г) налоги и иные обязательные платежи и сборы, уплачиваемые в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации;

д) субсидии, а также иные меры государственной поддержки, предоставляемые за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Можно утверждать, что законодательно была создана база для эффективного ведения деятельности ОАО «РЖД».

Распоряжение Правительства РФ от 17 июня 2008 г. N 877-р определило возможность введения инвестиционной составляющей в грузовых тарифах открытого акционерного общества "Российские железные дороги" для реализации инфраструктурных проектов. На сегодняшний день документа, подтверждающего включение инвестиционной составляющей в железнодорожный тариф нет.

Анализ созданных экономических возможностей для развития железнодорожного транспорта показал отсутствие социальной ответственности государственной монополии, как при осуществлении своей производственной деятельности, так и по осуществлению развития компании. Данное утверждение подкрепляется ежегодным увеличением тарифов (см. таб.4) Рост индексации тарифов с 2010 г. по 2015 г. составил: по грузовым перевозкам 37,2%; по регулированным пассажирским тарифам дальнего следования (в плацкартных и общих вагонах) 52,6%.

Таблица 4

Динамика индексации тарифов

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Размер индексации грузовых тарифов, %	9,4	10	6	7	Заморожен*	10
Размер индексации пассажирских тарифов, %: - дальнего следования	10	10	10	10	4,2	10
- пригородное сообщение	12	с 2011 г. пригородные железнодорожные перевозки в России осуществляются по новой схеме: субъекты РФ формируют региональный заказ на транспортное обслуживание населения на основе экономически обоснованных расчетов, которые предоставляют регионам локальные перевозчики. Разницу между согласованной стоимостью билетов для населения и реальными затратами железнодорожников субъекты РФ должны возмещать из местного бюджета.				

**Замораживание тарифов на грузовые перевозки предусматривало возможность железнодорожной компании индексировать тарифы на перевозку отдельных грузов. Девятого июля 2014 г. на правлении Российских железных дорог было принято решение о повышении с августа месяца тарифов на экспорт нефти и нефтепродуктов на 13,4%, а также на транспортировку дизельного топлива (за исключением перевозок внутри России на Дальний Восток) - на 12,5% (в том числе на возврат порожних вагонов).*

При этом компенсация выпадающих доходов от регулирования тарифов на услуги по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, оказываемые ОАО «РЖД» при осуществлении перевозок пассажиров в пригородном сообщении с 2011 года ежегодно составляет 25 млрд. рублей. ОАО "РЖД" в 2014 г. получит субсидию в размере 26 млрд. руб. на капитальный ремонт путей, сообщил на заседании российского Кабинета министров 14 ноября 2013 г. министр транспорта РФ Максим Соколов. "Принятое правительством решение о направлении в 2014 г. ассигнований, ранее предусмотренных на взнос в уставный капитал РЖД на развитие Восточного полигона, в размере 26 млрд руб. в виде субсидии на выполнение работ по капремонту, позволит стабилизировать финансовое положение компании уже в 2013 г.", - сказал М.Соколов. По его словам, РЖД планируют в ближайшие 3 года реконструировать более 9,3 тысяч км железнодорожных путей, 660 км контактной сети и порядка 245 км автоблокировки. Весьма существенные средства планируется направить в 2014-2016 гг. на обновление подвижного состава - 281,5 млрд. руб., в том числе более 101 млрд. руб. в 2014 г. Основная часть этих средств - 224,5 млрд. руб. - приходится на обновление тяглового подвижного состава.

"Инвестиции, которые предусмотрены проектом предлагаемого инвестиционного бюджета, позволят закупить в ближайшие 3 года 1529 новых локомотивов, в том числе в 2014 г. – 629 и по 450 – в 2015 и 2016 гг.", - подчеркнул министр транспорта РФ.

Можно заключить, что, не смотря на ежегодное повышение тарифов, увеличение индексов ставок тарифов, сборов и платы на работы (услуги), выполняемые (оказываемые) ОАО "Российские железные дороги", ОАО "Федеральная пассажирская компания", ОАО "Пассажирская компания "Сахалин", ОАО "АК "Железные дороги Якутии", государство вынуждено субсидировать замену морально и физически устаревших основных фондов государственной железнодорожной компании для совершенствования предоставляемых ею услуг.

Список литературы

1. Википедия — свободная энциклопедия
2. Официальный сайт Федеральной службы по тарифам http://www.fstrf.ru/press/interview/
3. Пояснения к бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «РЖД»
4. Приказ Минтранса РФ от 31.12.2010 N 311 (с изм. от 26.12.2011) "Об утверждении Порядка ведения раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности, тарифным составляющим и укрупненным видам работ открытого акционерного общества "Российские железные дороги" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 12.04.2011 N 20470)

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Борисова Людмила Александровна
Канд. экон. нвук, доцент, с.н.с. НИИ УЭПС при ДГУНХ, г. Махачкала

VENTURE FINANCING OF SMALL ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITY
Borisova Lyudmila Alexandrovna, Ph.D., docent, senior research assistant, Research Institute of Management, Economics and Sociology SAEI, DSINE, Makhachkala

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены преимущества венчурного капитала, основные формы венчурного финансирования инновационной деятельности малых предприятий, основные этапы развития венчурного финансирования в России

ABSTRACT

The advantages of venture capital, main forms of small enterprises venture financing activity, main stages of venture financing development in Russia have been considered in the paper.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурное финансирование, формы венчурного финансирования, бизнес-инкубатор

Key words: venture capital, venture financing, forms of venture financing, business incubator

Существенным компонентом, органически присущей, особенно пионерным инновациям, чертой, является связанный с их реализацией экономический и научно-технический риск, т.е. вероятность недостижения намеченных результатов. Это зачастую препятствует их реализации, затрудняет принятие решений об их осуществлении. Данное противоречие может быть разрешено с помощью специальных рисковых форм финансирования или венчурного финансирования.

Основными преимуществами венчурного капитала являются следующие:

- в случае венчурного финансирования необходимые средства могут предоставляться без гарантий, инвесторы несут солидарный риск и ответственность на протяжении всего процесса реализации инновационного проекта;
- венчурный капитал предполагает длительный срок оборота и окупаемости, кроме того, он применим в случаях долговременного отсутствия ликвидности;
- венчурный капитал может направляться в новые наукоемкие бизнес-проекты даже в случае, когда им присуща высокая степень неопределенности;
- инвесторы, помимо собственно вложения средств, прямо или опосредованно принимают участие в управлении инновационным проектом, контролируют процесс его реализации, что способствует снижению уровня риска и увеличению нормы прибыли.

Венчурное финансирование может осуществляться в различных формах.

Одной из форм является создание коммерческо-инновационных банков, специализирующихся на финансировании пионерных инноваций, связанных с повышенным риском.

Помимо финансово-кредитных функций такие банки обязательно должны заниматься сбором информации о перспективных и потенциально экономически привлекательных инновациях – т.е. создавать так называемые банки инноваций, потенциально пригодных для реализации. Под эти инновации всем желающим – это могут быть предприятия, организации, научно-исследовательские институты, отдельные лица и группы лиц – должны выдаваться финансовые ссуды на продолжительный срок (от 7 до 10 лет) на льготной основе, под пониженные проценты. Целесообразно, чтобы данный банк был коммерческой организацией, а все гарантии по выданным кредитам брало на себя государство.

Еще одной формой рискового финансирования может быть также создание акционерных обществ, объединяющих свои капиталы с целью высокоприбыльных вложений в рисковые пионерные инновации, сулящие высокие прибыли. Вкладчиками в этих акционерных компаниях могут быть государственные органы, банки, предприятия и частные лица. При этом со стороны государства им должны быть обеспечены дополнительные льготы и гарантии. С этой целью на уровне государства создается специальный гарантийный фонд, из которого покрывается часть убытков в случае провала. Практика развитых капиталистических стран показывает (США, Германия, Франция), что подобные финансовые образования отличаются высокой эффективностью, самоокупаемостью и прибыльностью.

Другой формой венчурного финансирования является организация дочерних венчурных фирм. При этом корпорации получают часть прибыли малой фирмы, если ее деятельность оказывается успешной. Зачастую корпорации скупают напрямую акции заинтересовавших их малых компаний или заключают контракты на выполнение определенных этапов инновационных процессов.

Крупные компании далеко не всегда спешат полностью облегчить положение малых фирм, нащупавших перспективные направления научно-технического прогресса. Многие из них намеренно не скупают сразу контрольные пакеты акций малых фирм до окончания ими разработки и выпуска опытного образца, добиваясь не только того, чтобы экономическая необходимость сильнее давила на мелкую компанию, но и сохраняя в ней все те управленческие преимущества, без которых невозможны начальные творческие этапы инновационного процесса. На данных этапах крупные компании применяют следующие формы участия в управлении малой фирмой: участие в будущих финансовых мероприятиях, планирование развития, организация сбытовой сети, подбор персонала, отношения с поставщиками, участие в текущей деятельности и т.д.

Крупный бизнес не ограничивается связями с уже существующим мелким инновационным предпринимательством, но и принимает значительные усилия и для создания мелких наукоемких фирм.

Главный недостающий ресурс для зарождающейся фирмы – «стартовые» деньги. Именно эта статья расходов крупного бизнеса на финансирование мелкого инновационного является основной. Свои временно свободные

средства, «добавочные капиталы» корпорации направляют в рисковые проекты, как отмечалось, либо через специализированные фирмы венчурного капитала, либо сами создают дочерние компании по производству венчурных операций. Последняя форма получила наиболее широкое распространение.

Стартовый капитал – это далеко не единственный дефицитный ресурс для вновь создающихся фирм. Сегодня малому бизнесу предоставляется практически весь комплекс услуг, необходимых для его быстрого становления и развития. Этим заняты сегодня не только крупные промышленные корпорации, но и университеты, местные органы власти, частные лица.

Идея полного обеспечения мелких фирм всем необходимым нашла выражение в организации бизнес-инкубаторов и технопарков. Главное назначение бизнес-инкубаторов и технопарков – первоначальная поддержка мелкого, преимущественно инновационного, предпринимательства, помощь потенциальным предпринимателям, желающим, но не имеющим возможностей начать собственное дело. Ученые, инженеры, изобретатели, предприниматели, стремящиеся организовать свой собственный бизнес, получают в бизнес-инкубаторе льготный доступ ко всему необходимому для реализации своих идей. Они пользуются не только производственными помещениями, но и оборудованием, фондами венчурного капитала, различными услугами.

Таким образом, использование различных форм венчурного финансирования в качестве составных элементов финансового механизма формирования и реализации нововведений является эффективным и действенным инструментом, который будет способствовать финансированию разработок и внедрению новейших технологий именно на начальной стадии развития бизнеса, когда доступ к финансовым ресурсам является ограниченным, но в то же время и определяющим фактором.

Анализ развития венчурного финансирования в России позволил выделить несколько этапов.

Началом первого этапа развития венчурного финансирования в России можно считать создание в 1993 – 94 гг. Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и Международной финансовой корпорацией сети региональных венчурных фондов. Однако деятельность этих фондов была признана неэффективной и в первую очередь вследствие того, что их средства вкладывались не в наукоемкие, а в традиционные отрасли национальной экономики. Не менее важными факторами неэффективного венчурного финансирования на первом этапе являются отсутствие нормативной базы и венчурной инфраструктуры, отсутствие в российском предпринимательстве самой культуры венчурного инвестирования.

Второй этап начинается со второй половины 1990-х гг. с началом формирования нормативно-правовой базы и инфраструктуры венчурного инвестирования. Появляются первые российские фонды, количество которых к 1997 г. достигало порядка 30. В 1997 г. была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), миссией которой является содействие становлению и развитию рынка прямых и венчурных инвестиций в России. В задачи РАВИ входит: формирование в России политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности; представление интересов профессионалов рынка в органах исполнительной и законодательной власти, в средствах массовой информации, в финансовых и промышленных кругах внутри страны и за рубежом; информационное обеспечение и создание коммуникативных площадок для участников российского рынка прямых и венчурных инвестиций; развитие системы подготовки управленческих кадров для венчурного предпринимательства. В число участников РАВИ (по состоянию на апрель 2015 г.) входит 50 организаций (27 полных и 23 ассоциированных), среди которых Европейский банк реконструкции и развития, Фонд «Сколково», ОАО «РОСНАНО» и др. [5]

Роль этой организации в становлении инфраструктуры венчурного бизнеса в России высока. Однако в 1998 г. прогресс в развитии венчурного инвестирования был приостановлен финансовым кризисом: с 1998 по 2000 гг. деятельность прекратили 10 венчурных фондов, а их инвестиции по проектам были прекращены. С 1999 г. серьезную поддержку становлению венчурного механизма начало оказывать государство. Постановлением Правительства РФ от 31.12.1999 г. № 1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности» были предусмотрены мероприятия по созданию финансовых институтов венчурного инвестирования малых предприятий. Принято постановление Правительства РФ от 13 октября 1999 г. № 1156 «Об утверждении порядка образования и использования внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок». В 2000 г. создан Венчурный инновационный фонд (распоряжение Правительства РФ № 362-р от 10.03.2000 г.), основной целью деятельности которого является формирование организационной структуры системы венчурного инвестирования [4].

С 2000 г. РАВИ проводит ежегодные Российские венчурные ярмарки (в частности, в 2015 г. уже состоялись XV Российская и X Казанская венчурная ярмарка), на которых проходят презентации инновационных компаний, заинтересованных в привлечении инвестиций. Как показывает практика, результативность этих ярмарок достаточно высока.

Следующий, третий этап развития венчурного финансирования в России начинается с 2005 г., и основывается он на механизме государственно-частного партнерства, содержанием которого является осуществление программ создания венчурных фондов и обеспечение финансирования инвестиций по всем стадиям венчурного цикла.

Таким образом к настоящему времени решена часть проблем, препятствовавших развитию венчурного финансирования в России. Так, деятельность РАВИ, Российской венчурной компании, «Фонда фондов» и корпорации ОАО «РОСНАНО» во многом обеспечили становление венчурной инфраструктуры в отечественной экономике.

Литература

1. Гулькин П. Венчурный капитал. – URL: http://www.cfi n.ru/ investor/venture-history.shtml.
2. Мун В.Н. Механизмы процесса привлечения венчурного капитала предпринимательской структурой // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. 2011. № 4. С. 18— 28.
3. Никконен А.И. Венчурный капитал — трамплин для бизнеса // ЭКО. 2012. № 5. С. 6— 12.
4. Панягина А.Е. Развитие венчурного финансирования в России: количественные и качественные оценки // Век качества. - №3 – 2013, с. 50-55
5. http://www.rvca.ru/ - официальный сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ОКРУГОМ. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

Бородачев Дмитрий Сергеевич
Аспирант СибГАУ им. М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

Создание промышленного округа в регионе позволит увеличить качество продукции, снизить ее стоимость, создать точки роста экономики, привлечь инвестиции, а также позволит обеспечить продовольственную безопасность, но без отлаженной системы управления промышленным комплексом перерабатывающей промышленности невозможно говорить об этом.

Промышленный округ пищевой промышленности располагается на обширной территории и разделение полномочий по управлению является наиболее эффективной моделью управления. Общий вид структуры управления можно представить в виде пирамиды, представленной на рисунке 1.

Рисунок 1. Структура управления промышленным округом.

Управление промышленного округа можно разделить на несколько звеньев:

1 звено. Сельскохозяйственные товаропроизводители (СХТП) – участники промышленного округа – элемент управления промышленным округом, являющееся центром его развития. Включение СХТП в цепочку управления позволит более эффективно решать вопросы, возникающие в результате деятельности фермерских и личных подсобных хозяйств. Но для системы управления СХТП должны выбрать представителей, которые будут непосредственно участвовать в процессе управления.

2 звено. Представитель СХТП – лица, которым от имени СХТП делегированы полномочия по решению вопросов, связанных с реализацией проектов развития хозяйств. Представители должны входить в некоммерческую организацию – объединение представителей, основными задачами которых являются:

1) организация информационно – консультационной и методической помощи членам промышленного парка;
2) представление интересов членов промышленного парка в управляющей компании;
3) подготовка пакетов документов для получения государственной поддержки;
4) сбор и обработка статистической и аналитической информации, проведение маркетинговых исследований;
5) содействие образовательной деятельности для подготовки современных кадров, в том числе в повышении профессиональной квалификации.

Некоммерческое партнерство должно быть создано в четырех группах районов для облегчения доступа информации членам промышленного парка. В каждое некоммерческое партнерство должны входить представитель от СХТП как по растениеводству, так и животноводству.

3 звено. Управляющая компания – юридическое лицо, осуществляющее функции методического, организационного, экспертно-аналитического и информационного сопровождения развития промышленного парка [1], к основным функциям которой относится:

1. разработка и содействие реализации проектов развития территориального парка;
2. организация подготовки, переподготовки, повышения квалификации и стажировок кадров, предоставления консультационных услуг в интересах организации-участников;
3. организация научной деятельности участников промышленного парка совместно с научными организациями;
4. оказание содействия организациям-участникам в выводе на рынок новых продуктов (услуг), развитии кооперации организаций-участников в научно-

технической сфере, в том числе с иностранными организациями;
5. организация выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятий в сфере интересов организаций-участников, а также их участия в выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятиях, проводимых за рубежом.
6. поддержание в исправном состоянии и надлежащая эксплуатация объектов общей инфраструктуры: сетей инженерно-технического обеспечения, систем и оборудования;
7. обеспечение надлежащего состояния инфраструктуры и коммуникаций.

4 звено. Координационный центр (КЦ) – финансово–надзорная структура промышленного округа. Основной задачей КЦ является распределение финансовых ресурсов между промышленными парками и взаимодействие с органами власти. К основным функциям КЦ относятся:

1. координация управляющих компаний промышленных парков;
2. согласование проектов развития парков;
3. формирование и оформление документов, необходимых для привлечения финансирования на реализацию проектов развития парков;
4. поиск инвесторов и резидентов для промышленных парков;
5. финансирование проектов направленных на развитие промышленных парков;
6. анализ поступающих сводных данных от управляющих компаний;
7. информирование управляющих компаний о возможности участникам промышленных парков получать государственную поддержку.

Данная модель управления позволит качественно управлять промышленным округом в целом и промышленными парками в частности. Разделение полномочий будет способствовать прозрачности управления структурой.

Список литературы

1. Совет федерации федерального собрания российской федерации комитет совета федерации по делам севера и малочисленных народов «Методические рекомендации по выявлению существующих и потенциальных кластеров или стандарт региональной кластерной политики» // Москва 2008 URL: www.opec.ru/data/302/610/1233/file2289.doc

ВОПРОСЫ СТРАХОВАНИЯ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Борцова Екатерина Леонидовна
Канд. эконом. наук, доцент кафедры технологий питания, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург
Мажаева Татьяна Васильевна
Канд. мед. Наук, Екатеринбургский медицинский научный центр профилактики и охраны здоровья рабочих промпредприятий, г. Екатеринбург
Косачева Алевтина
Магистрант, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Впервые о методологии оценки риска в нормативных документах говорится в ФЗ № 184 «О техническом регулировании». Отечественный опыт применения методологии оценки риска носит комплексный характер, опираясь на законодательные и экономические механизмы, в том числе санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования. Законодательные механизмы обеспечения безопасности услуг общественного питания реализованы в технических регламентах Таможенного союза, например ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции». Санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования реализованы в ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии». Экономические механизмы могут быть реализованы посредством страхования ответственности исполнителя услуг общественного питания на стадии формирования. Неоднократно обсуждался вопрос о принятии федерального закона о санитарно-эпидемиологическом страховании. В проекте закона объектом страхования рассматривается «страхование ответственности изготовителей (продавцов, исполнителей), возникающей в связи с причинением вреда жизни, здоровью, имуществу физических и юридических лиц и окружающей природной среде, в результате осуществления деятельности, связанной с выполнением работ, оказанием услуг, производством, транспортировкой, хранением и реализацией пищевых продуктов» [1]. По мнению авторов, страхование как досудебный инструмент регулирования встречается в редких случаях, при этом не утратил своей актуальности.

Вопросы страхования ответственности изготовителя в настоящее время также могут быть необходимы в свете перехода надзорных органов к риск -ориентированным технологиям. Риск – ориентированные модели активно внедряются в деятельность Федеральной службы в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, что обусловлено реформами в сфере надзорной деятельности благодаря изменениям нормативных документов, которые касаются защиты прав юридических лиц и решения вопросов о мерах по ликвидации административных ограничений для предпринимателей [2].

Риск - ориентированные модели надзора предусматривают дифференцированный подход к проведению контрольных мероприятий в зависимости от степени риска причинения вреда (ущерба). Дифференцированный подход способствует уменьшению количества объектов надзора и рациональному использованию административных ресурсов.

Для подконтрольных объектов с минимальным риском передача надзорных полномочий может быть произведена в сферу деятельности общественных организаций и уведомительного характера уполномоченных органов. При этом особую роль отводят выбору критериев риска, которые включают такие характеристики, как численность персонала, массовость выпуска продукции,

наличие и характер нарушений, выявленных при предыдущих проверках, и т.п. [3, с. 14-15].

Для обоснования дифференцированного подхода при планировании надзорных мероприятий авторами проводился анализ оценки вклада нарушений процедур, регламентированных ТР ТС 021/2011, в долю неудовлетворительных лабораторных проб продукции в предприятиях открытой сети общественного питания в территориях с высокой покупательной способностью Свердловской области.

В рамках отработки и внедрения показателей и критериев оценки риска рекомендованных в МР «Методические подходы организации надзора за требованиями Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» ТР ТС 021/2011» в течение 2014 года были проведены 5 экспертных оценок (аудитов) на 3 предприятиях общественного питания: детский сад №416, придорожное кафе ИП Цейлонский П.А., производство сэндвичей ООО «Фуд Экспресс»; предприятии торговли – ООО «Фокус-Ритейл»; предприятии пищевой промышленности по розливу питьевой бутилированной воды ООО «Техресурс». Результаты экспертных оценок представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты экспертной оценки риска выпуска опасной пищевой продукции пищевыми предприятиями

Предприятие	Категория	Результат соответствия	Степень риска	Характеристика предприятия
Детский сад № 416	5 категория	50%	Риск критический	Предприятие, на котором требуется разработка, внедрение и актуализация Системы менеджмента, вплоть до приостановления деятельности
ООО "Фокус-Ритейл" (продуктовая розничная сеть)	5 категория	60,42%	Риск критический	
ИП Цейлонский Павел Антонович (придорожное кафе)	5 категория	38%	Риск критический	
ООО «Фуд Экспресс» (производство сэндвичей для розничных сетей)	5 категория	46,27%	Риск критический	
ООО «Техресурс» (бутилированная питьевая вода)	5 категория	53,5%	Риск критический	

Как видно из таблицы 1 все проверенные предприятия относятся к 5 категории критического риска со средним процентом соответствия 44.1%, которым требуется разработка, внедрение и актуализация Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов, вплоть до приостановления деятельности.

Внедрение риск - ориентированного подхода в надзоре предусматривает, как минимум, применение административной ответственности к предприятию - изготовителю несоответствующей продукции. При этом в мировой практике наблюдается тенденция к уменьшению привлечения к административной ответственности. Такая тенденция обусловлена необходимостью снижения общей административной нагрузки на субъекты хозяйственной деятельности с одновременным повышением уровня эффективности контрольно-надзорной деятельности уполномоченных органов исполнительной власти и регуляторной деятельности в целом. Установлено, что на основании риск - ориентированных подходов применение административной ответственности используется в отношении предприятий с высоким риском выпуска опасной продукции.

Контроль за соответствием требованиям нормативных документов предприятий со средним и ниже среднего уровнями риска должен быть закреплен за общественными организациями. В полномочия таких организаций предусмотрено:

- участие в разработке обязательных требований к товарам (работам, услугам), регулирующих отношения в области защиты прав потребителей;
- проведение независимой экспертизы качества, безопасности товаров (работ, услуг), а также соответствия потребительских свойств- товаров (работ, услуг) заявленной продавцами (изготовителями, исполнителями) информации о них;
- осуществление общественного контроля за соблюдением прав потребителей и направление в орган государственного надзора и органы местного самоуправления информацию о фактах нарушений прав потребителей для проведения проверки этих фактов и др.

Полномочия общественных организаций по защите прав потребителей, наряду с информированием надзорных органов и привлечением к административной ответственности, могут также согласно действующему законодательству привлекать к гражданской ответственности.

Гражданская ответственность согласно статье 8 п. 1 ГК РФ № 51-ФЗ наступает в случае нарушения гражданских прав и обязанностей, возникающих из договоров и иных сделок, а также вследствие причинения вреда другому лицу.

Основанием для возмещения вреда согласно статье 1095 ГК РФ является причинение вреда вследствие недостатков товара, работы или услуги. Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу гражданина либо имуществу юридического лица вследствие конструктивных, рецептурных или иных недостатков товара, работы или услуги, а также вследствие недостоверной или недостаточной информации о товаре (работе, услуге), подлежит возмещению продавцом или изготовителем товара, лицом, выполнившим работу или оказавшим услугу (исполнителем), независимо от их вины и от того, состоял потерпевший с ними в договорных отношениях или нет.

Гражданская ответственность на практике реализована посредством страхования юридических и (или) физических лиц. Что касается страхования ответственности производителя в части качества и безопасности пищевых продуктов, то в настоящее время эти вопросы изучены недостаточно глубоко, не имеют научно-методической основы, что является барьером на пути внедрения этого вида страхования на практике.

Согласно статье 931 ГК РФ страхование гражданской ответственности предусматривает необходимость подписания договора страхования. Договор может быть заключен в пользу лиц, которым может быть причинен вред (выгодоприобретателей), даже если договор заключен в пользу страхователя или иного лица, ответственных за причинение вреда [4].

Экономическая природа страхования как инструмента управления риском характеризуется: предупреждением событий по возмещению ущерба; совокупностью отношений по защите социальных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет использования целевых денежных фондов, уплачиваемых ими страховых взносов.

Реализация страхования ответственности производителя возможна при гарантии возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших; экономическая заинтересованность изготовителей (продавцов, исполнителей) в повышении качества изготавливаемых товаров (работ, услуг).

Экономическая заинтересованность изготовителей обусловлена возможностью отзыва и утилизации несоответствующей продукции. Страхование ответственности самого изготовителя также может рассматриваться в качестве страхового случая, который позволяет покрывать издержки и упущенные выгоды самого изготовителя.

В связи с преемственностью законодательства экспертным путем проведена работа по установлению взаимосвязи между санитарными правилами СП 2.3.6.1079-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организации общественного питания, изготовлению и оборотоспособности в них пищевых продуктов и продовольственного сырья» и процедурами технического регламента ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» (далее ТР ТС 021/2011).

Рассмотрим динамику нарушений требованиям ТР ТС 021/2011, выраженный в денежном выражении таблица 2 [5, 6].

Таблица 2

Анализ выявленных несоответствий требованиям ТР ТС 021/2011 за период 2009-2013 гг. предприятий общественного питания Свердловской области

Требования ТР ТС 021/2011	Проверок	Нарушения в пересчете по товарообороту, млн. руб.
Процедура 1	12564	46,0275917
Процедура 2	16770	157,214556
Процедура 3	188811	36,5774855
Процедура 4	96612	39,4138411
Процедура 5	44438	91,3434466
Процедура 6	9920	189,786079
Процедура 7	144792	62,9715571
Процедура 8	294247	82,449419
Процедура 9	58671	126,434007
Процедура 10	166662	100,470192
Процедура 11	10491	233,170144
Процедура 12	4351	50,9558446

Анализ данных таблицы 2 позволяет говорить об имущественных убытках, которые понесли потребители услуг общественного питания в связи с потреблением услуг в результате непреднамеренного нарушения требования технического регламента. В среднем на каждую из двенадцати процедур ТР ТС 021/2011 приходится около 101,401 млн. руб. потенциального наступления страхового случая.

Если допустить, что согласно действующему законодательству вся несоответствующая продукция общественного питания должна быть изъята, то указанные суммы могут рассматриваться как потенциальные убытки изготовителя.

Таким образом, сформированы и внедрены методические подходы к оценке риска выпуска опасной продукции в общественном питании в рамках отработки и внедрения показателей и критериев оценки риска рекомендованных в МР «Методические подходы организации надзора за требованиями Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» ТР ТС 021/2011». По результатам экспертной оценки риска большинству предприятий общественного питания присвоена критическая степень риска, что говорит о недостаточной эффективности привлечения к административной ответственности. Требуется развитие практики привлечения к гражданской ответственности для повышения эффективности надзорной деятельности и снижения административной нагрузки на предприятия. Одной из форм реализации гражданской ответственности является страхование как досудебный инструмент возмещения имущественного и физического ущерба юридическим и физическим лицам.

Список литературы

1. Проект Федерального закона «Об обязательном санитарно-эпидемиологическом страховании» // сайт Ассоциации БАД и специализированных продуктов питания [Электронный ресурс]. URL: http://www.assoc-bad.ru/san_epid_strah.htm (дата обращения – 15.04.2013).
2. Проект Концепции повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления на 2014 - 2018 годы //сайт Министерства экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. URL: http://www.stavinvest.ru/index.php?page=Proekt-kontseptsii-povisheniya-effektivnosti-kontrolnoy-nadzornoy-deyatelnosti-organov-gosudarstvennoy-vlasti-i-organov-mestnogo-s(дата обращения – 15.04.2013).
3. Методические подходы организации надзора за требованиями Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции»// Методические рекомендации ФБУН ЕМНЦ ПОЗРПП Роспотребнадзора. – 2014.- с.50.- Екатеринбург.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 0.01.1995г. № 51–ФЗ // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/10164072/ (дата обращения 23.03.2015).
5. Информация о проведенных проверках//сайт Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Свердловской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.66.rospotrebnadzor. ru/241/-/asset_publisher (дата обращения: 27.01.2014).
6. Оборот розничной торговли и общественного питания по управленческим округам и муниципальным образованиям Свердловской области//сайт Территориальной орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/ (дата обращения: 09.12.2014).

ПРОБЛЕМА ЗАКРЫТОСТИ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Борзова Марианна Вячеславовна
Канд. соц. наук, Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону
Аксёнов Алексей Александрович
Канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства РГСУ, г. Ростов-на-Дону

В свое время М. Вебер подчеркивал, что функциональная необходимость бюрократии в западных обществах может привести к негативным последствиям для самих бюрократов, которые могут оказаться в «железных клетках», что повлечет блокирование индивидов в системе, разрешающей движение только от одной части закрытой системы к другой. Опасения его оказались не беспочвенными, поскольку бюрократическая (иерархическая) модель управления доминирует практически во всех современных обществах. Наиболее успешные из них распространены не только в большинстве видов бизнеса, но и оказывают влияние на образ жизни современного человека.

В классической бюрократической (иерархической) модели управления акцент делается на конформности по отношению к существующей системе и рутинном выполнении рациональных действий. Ожидается, что люди приходят на работу в строго определенное время, выполняют предопределенный круг обязанностей, отдыхают в заранее оговоренные сроки. В некоторых компаниях работа выстраивается посменно, работники сменяют друг друга в непрерывном цикле. Иерархическая модель управления напоминает своеобразную машину, где люди становятся ее винтиками, и от них ждут бесперебойной работы как от части работающей машины. Механистическое определение рабочих обязанностей зачастую заставляет сотрудников принимать поступающие распоряжения без особых раздумий, способствующее возникновению сегментированного отношения к своей деятельности, что выражается в таких языковых клише, как: «Я делаю то, что мне говорят» или «Это не моя обязанность».

Дж. Морган подчеркивал, что, если сотрудники встраиваются в роли, которые полностью определяют их обязанности и четко ограничивают зону ответственности, то большинство исполнителей становятся не гибкими и менее озабоченными качеством выполняемой работы, а скорее сосредоточены на том, чтобы «играть по правилам». Следовательно, люди ориентируются на конформность, а не на решение возникающих проблем и критическое осмысление выполняемой деятельности, что является источником фрустраций и склонности к занимению позиции невмешательства, по принципу «лишь бы меня не трогали» [4].

Несмотря на то, что мир постоянно изменяется и многие идеи, высказанные в свое время М. Вебером, подвергаются критическому осмыслению, основные характеристики иерархической (бюрократической) модели управления, представляются весьма актуальными. К ним можно отнести следующие позиции:

– ясно обозначенная иерархия управления, представляющая своеобразную пирамиду с позициями высшего руководства на вершине этой пирамиды;
– четко разработанные правила и инструкции руководят действиями всех сотрудников на всех уровнях организации. Однако, чем выше находятся сотрудники в иерархической пирамиде, тем менее определенными становятся правила, подразумевающие широкую вариативность их выполнения и возможность их гибкого интерпретирования;
– сотрудники, не находящиеся на высшем уровне управления, отделены от контроля за средствами производства, они не являются владельцами офисов, в которых они работают, рабочих мест, где выполняют свои непосредственные обязанности, а также не владеют и не несут ответственность за использующиеся технические средства.

Отношение индивида к иерархической (бюрократической) модели управления весьма неоднозначно, поскольку во многом зависит от того, насколько адаптированным ощущает он себя к устоявшейся системе управления и ускоренного взаимодействия между членами организации. В то время как одни члены организации могут испытывать определенную ущемленность в своих правах и негативно воспринимать устоявшийся социальный контроль, другие могут получать явные выгоды от сложившейся бюрократической системы управления. Так, те, кто находится на вершине иерархической модели (составляющие меньшинство в количественном отношении), как правило, получают наибольшие выгоды от своего положения.

Одной из характерных особенностей бюрократии в современных развитых государствах является то, что управляющая элита представляет из себя чрезвычайно гомогенную группу, обладающую релевантными социальными признаками. Согласно исследованиям американских социологов, данная группа в США, например, практически полностью состоит из представителей мужского пола, белых, выходцев из средних или высших клас-

сов, чье образование и социальный опыт также весьма подобны [1]. По результатам статистических подсчетов, проведенных среди 500 компаний журналом «Форбс», количество женщин и представителей миноритарных этнических групп в управленческой элите составило всего 5%. Вышеупомянутая гомогенность управленцев обусловлена не только исторически сложившейся предубежденностью по отношению к приему на работу в высшие уровни управления женщин и их продвижению по карьерной лестнице, но и сущностью работы на высших уровнях организационной структуры.

Социологические исследования в области высшего управления в организациях вне зависимости от типа выполняемой деятельности показали, что, чем выше занимаемая должность в иерархической модели управления, тем более неопределенной является дескрипция выполняемой работы. Как подчеркивает Д. Ньюман, сотрудники, стоящие на высших ступенях иерархической лестницы в организации, не имеют четко обозначенных обязанностей и явной зоны ответственности [5]. Предполагается, что высшее управление должно проявлять в своем поведение благоразумие при одновременном проявлении свободы действия, а также гибкость в условиях возникновения различных проблемных ситуаций. Однако большая часть трудового времени тратится не на выработку определенных решений, креативных действий и на долгосрочное планирование, а на посещение различных собраний, совещаний, разработку сиюминутных указаний, составление докладных записок, ответах на многочисленные телефонные звонки, факсовые сообщения и участие в социальных мероприятиях, связанных с деятельностью организации. Поскольку роль высшего управления или администрации представляется весьма аморфной не существует четких критериев, позволяющих определить эффективность работы того или иного индивида. По мнению ряда ученых, доклады о продажах продукции и даже о доходах являются лишь непрямыми индикаторами компетенции высшего звена управления [6].

В таких условиях неопределенности обязанностей, установление быстрой коммуникации, наличие «общего языка» и «общего понимания» становятся одними из важных критериев, позволяющих высшему руководству поддерживать постоянные контакты со следующим звеном руководства (администрации), которому они могут доверять и могут общаться свободно, ожидая конформности и готовности к выполнению соответствующих инструкций и указаний. Поэтому представители высшего руководства вынуждены проводить достаточно длительное время в непосредственной коммуникации со своими коллегами из нижерасположенного уровня, при этом ожидая, что процесс делового общения будет проходить гладко и бесконфликтно.

С точки зрения перспективы организации, основанной на иерархической модели, самый эффективный способ обеспечить «легкость» коммуникации состоит в том, чтобы создать своеобразный лимитирующий круг высшего уровня управления, пропуск в который основывается на разделяемых взглядах, схожести социального опыта, подобии полученного образования и социального бэкграунда. Как отмечает Р. Кантер, люди склонны к включению в «свои» группы людей, таких «как они сами», и исключению тех, кто «от них отличается». Вот почему, по его мнению, от большинства представителей высшего звена управления часто слышны замечания о «трудностях» в установлении позитивной коммуникации с женщинами, которые в своем большинстве сводятся к следующим комментариям: «Они постоянно меняют свое мнение», «Никогда точно не известно, чего от них стоит ждать», «Непонятно, какова будет их позиция на следующий день» и т.п. [2, p. 57].

Как следствие данных трендов, происходит сужение круга тех индивидов, кто получает доступ к вертикальной мобильности внутри организации, основанный на принципе «себе подобного», что в конечном итоге приводит к созданию своеобразного «острова элиты» внутри организации. Структура профессиональных ролей высшего уровня управления делает более комфортным использование стратегии эксклюзии по отношению к тем, кто не соответствует принятым представлениям и социальным ожиданиям высшего звена управления о «добросовестных» сотрудниках.

Надо отметить, что характерной особенностью функционирования современных организаций, построенных по иерархической модели управления, является развитие неформальных сетей коммуникации, которые должны подчеркивать демократизацию бюрократической системы. При этом личные связи и отношения на самом верхнем уровне управления могут быть более значимыми, чем формальное взаимодействие, в ходе которого, как предполагается, принимаются решения и вырабатываются стратегические и тактические действия организации. Например, совместные собрания Совета директоров и держателей акций официально рассматриваются как места, где определяется политика бизнес-организаций (корпораций, предприятий и т.д.). Но на практике, только небольшое количество «избранных» членов Совета реально осуществляют руководство компанией, принимая решения в неформальной обстановке, при этом делая вид, что решения принимаются на официальных собраниях.

Неформальные сети коммуникации внутри высшего руководства существуют практически во всех типах организаций. Руководители бизнеса часто проводят консультации в неформальной обстановке, используя для этого клубы, различные рекреационные ассоциации, допускающие членство только для представителей бизнес-элиты. При этом отмечается, что, с одной стороны, неформальные связи между представителями высшего уровня управления могут быть эффективным способом, оказывающим позитивное воздействие на работу организации в целом, но, с другой, члены высшего руководства могут быть больше заинтересованы в продвижении и защите своих собственных (личных) интересов, чем проявлении действительной заботы об эффективной работе всех звеньев и уровней организации.

Дж. Мейер и Б. Роуэн полагают, что формальные правила и процедуры в организации на самом деле сильно расходятся с их реальным осуществлением, когда дело касается высшего уровня управления. При этом подчеркивается, что касательно высшего уровня управления они являются «мифом», специально создаваемым для нижестоящих уровней сотрудников, чтобы показать, как неукоснительно должны соблюдаться все распоряжения и указания, тем самым, легитимизируя и подтверждая существующий порядок в организации [3]. Организация же формальных процедур взаимодействия между высшим уровнем управления и подчиненными уровнями носит, как правило, церемониальный и ритуальный характер, представляя из себя спланированное шоу для демонстрации единства «духа» организации и проявлении «заботы» высшего уровня управления о своих сотрудниках. При этом проявление конформности со стороны сотрудников подчиненных уровней в организации по отношению к высшему руководству является ключевым условием проведения совместных мероприятий.

Следует также подчеркнуть, что в иерархической модели управления, особенно в больших по размерам организациях, где вся реальная власть сосредоточена на топовом уровне, существует вероятность ослабления контроля за работой нижестоящих уровней управления. Происходит это вследствие того, что средние и нижние уровни, с одной стороны, не имеют возможности оказывать влияние на политику и функционирование организации, но, с другой, из-за специализации и четко обозначенных компетенций, заложенных в иерархическую систему управления, высшее руководство может в некоторой степени ослабить контроль в отношении приема многих административных решений, которые осуществляются работниками, находящимися на других уровнях управления. Это может привести к тому, что реализация решений внутри организации замедляется, а «вдруг» возникшие проблемы становятся полной неожиданностью для высшего уровня управления в организации.

Таким образом, можно заключить, что, чем более закрытой и эксклюзивной является сеть высшего уровня управления, тем более сложным становится для аутсайдеров возможность проникновения в нее. Однако сложность проникновения в высшие уровни управленцев рассматривается ими как знак некомпетентности аутсайдеров и как индикатор, подтверждающий их правоту в сохранении и поддержании закрытости своей социальной группы. Отсутствие же реального участия всех уровней управления в принятии и обсуждении решений, политики организации может привести к снижению эффективности ее функционирования.

Список литературы

1. Giddens Antony, Sociology. 6th edition. Polity Press, Cambridge, 2009.
2. Kanter, R.M. Men and Women in corporation. New York: Basic Books, 2001.
3. Meyer, D.S. and Rowan, B. Institutionalised Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. American Journal of Sociology, 83/ 1997.
4. Morgan, G. Images of organisations. Newbury Park, CA:Sage, 1986.
5. Newman M. David. Sociology. Exploring the Arcitecture of Everyday Life. Second Edition – Pine Forge Press, 1997.
6. Zweigenhaft, R.L. Minorities and women of the corporation. In G.W. Domhoff & T.R. Dye (Eds.), Power elites and organisations. Newbury Park, CA: Sage, 1987.

СТАНОВЛЕНИЕ ТЕОРИИ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Бояркин Антон Владимирович
магистр кафедры «ЭТиМО» ФГБОУ ВПО «ПГУ», Россия, г. Пенза
Питайкина Инна Анатольевна
доцент кафедры «ЭТиМО», ФГБОУ ВПО «ПГУ» канд. эконом. наук, доцент, Россия, г. Пенза

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается эволюция теоретических подходов к теории здоровья населения в контексте человекоцентричной экономической теории как возможного альтернативного варианта новой парадигмы общей экономической теории.

Ключевые слова: человекоцентричная экономика, здоровье населения, человеческий капитал, человеческий потенциал.

Формирование нового этапа социально-экономического развития в планетарном масштабе – постиндустриального общества, в который развитые страны Запада и Япония вступили еще в конце прошлого века, существенно осложняется все более увеличивающимся разрывом в показателях уровня и качества жизни населения между высокоразвитыми и развивающимися, особенно слаборазвитыми странами. В сложившихся условиях колоссального дисбаланса в межстрановом развитии становление информационного общества на основе формирования нового уклада производства, базирующегося на использовании знаний и информации с использованием наукоемких и ресурсосберегающих технологий, микроэлектроники, робототехники, биотехнологии и нанотехнологии наталкивается на проблему пределов роста. Стремление ученых создать новую парадигму устойчивого социально-экономического развития выходит за рамки предмета исследования мейнстрима и создает предпосылки углубления междисциплинарной связи экономической науки и расширение границ ее предмета исследования.

В этом контексте, основная черта постиндустриального общества проявляется в усилении роли и значения человеческого фактора. Происходит сущностное изменение качества и структуры трудовых ресурсов, что выражается в уменьшении доли простого труда и увеличении высококвалифицированного, а также перехода от физического к умственному. Это обусловливает значительный рост инвестиций в человека, складывается новый тип – человек как органическая часть системы взаимодействия между обществом и природой. Формируется новая экономическая парадигма социально-экономического развития на основе обновленной методологической базы, где понятие «человек» становится в центре, – «человекоцентричная» экономическая теория.

Человекоцентричная экономическая теория как возможный альтернативный вариант новой парадигмы общей экономической теории опирается на признание фундаментального положения «разноцивилизационная природа человека – начало и конечный результат общей экономической теорий», а также нового понимания предмета общей экономической теории с адекватным методом материалистической диалектики [2]. В этой связи, человек и его здоровье выступают актуальным предметом исследования многих наук: от медицинских, социальных до экономических.

Взгляд на здоровье как на наивысшее по своему значению жизненное благо имеет тысячелетнюю традицию. Причем по мере роста благосостояния населения, удовлетворения его естественных первичных потребностей в пище, жилье и других благах относительная ценность здоровья в глазах человека возрастает, ему уделяется все большее внимание. Поэтому генезис теоретических подходов к определению здоровья в экономической науке берет свои начала еще в трудах первооснователей политэкономии У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, а также А. Маршалла, Дж. Кейнса. В трудах этих ученых содержатся положения о том, что здоровье представляет собой социально-рыночный ресурс общества, в разные периоды развития которого различались методологические подходы к исследованию данной категории, изучались разные аспекты здоровья в системе экономических категорий.

В частности, У. Петти в 1664 г. в книге «Слово мудрым» подсчитал выгодность здоровых работников. Предполагая, что каждый из них зарабатывает 69 фунтов стерлингов, ученый писал, что «гибель 100 тысяч людей от чумной эпидемии сверх обычного числа смертных случаев означает для королевства убыток почти в 7 млн фунтов стерлингов и что, следовательно, выгодно было бы израсходовать 70 тыс. фунтов стерлингов на предупреждение этой, в сто раз большей, потери» [8].

В книге «Опыт закона о народонаселении» Т.Р. Мальтус говорил, что население имеет тенденцию увеличиваться быстрее, чем средства существования. Аргументом в пользу этой теории служило простое соотношение темпа прироста населения с темпом прироста жизненных благ, определяющих прожиточный минимум - при благоприятных условиях (отсутствие войн, болезней и нищеты) население растет в геометрической прогрессии, удваивается каждые 20-25 лет, а производство необходимых средств существования растет в арифметической прогрессии. Перенаселение влечет бедность всего человечества как необходимый удел. То есть, главная и постоянная причина бедности, по Мальтусу, в малой степени или вовсе не зависит от образа правления или от неравномерного распределения имущества: она обусловлена «естественными законами и человеческими страстями», скупостью природы и чрезмерно быстрым размножением человеческого рода.

Сведя причину бедности к проблеме оптимума населения, т. е. обеспечения такого роста населения, который максимизировал бы производство и потребление, а, в конечном счете, если угодно, человеческое благосостояние, счастье, теория Мальтуса послужила и обоснованием соответствующей экономической политики [4].

Взаимосвязь между здоровьем и эффективностью производства обосновывал также А. Смит. Он писал, в частности, что «человек, который работает не спеша и потому способен работать постоянно, не только дольше сохранит свое здоровье, но в течение года выполнит большее количество работы». И продолжал, что не может подлежать сомнению, «чтобы люди вообще работали больше при скудном питании, подавленном настроении и частых болезнях, чем при обильном питании, бодром настроении и хорошем здоровье». Исследуя факторы, влияющие на здоровье населения, А. Смит связывал годы болезней и усиленной смертности с периодами роста «дороговизны» (инфляционного взлета цен), что не могло «не вызывать уменьшения производительности труда». Он ставил зависимость здоровья человека от географической среды, расположения и качества земли, также показывал значение накопленных запасов, принадлежащих отдельным лицам или обществу, для сохранения здоровья работников и их семей в неблагоприятные для них сезоны времени [10].

Здоровье работников рассматривалось с точки зрения условий труда и производства. Известно, что К. Маркс подразделял средства труда на костно-мускульную и сосудистую системы производства В I и III томах «Капитала» показана причинно-следственная связь между продолжительностью рабочего времени, с одной стороны, условиями и продолжительностью «активного жизненного процесса» непосредственного работника, с другой. Он оценивал эту зависимость с классовых позиций, называя капиталистический строй «расточителем людей живого труда, расточителем не только тела и крови, но и нервов и мозга... человечества в эту историческую эпоху» [6, 7].

А. Маршалл полагал, что в основе материального богатства, источника прогресса, роста производительности труда лежат здоровье и «сила населения» (физическая, умственная и нравственная). Эти детерминанты были выделены им в качестве основы производительности труда и материального богатства, источника всякого прогресса, разделения труда на мужской и женский, учитывая при этом даже влияние климатических условий на эти процессы. Он писал также, что «плохо построенные дома с несовершенной канализацией вызывают болезни, которые и в легкой форме резко ослабляют жизненные силы человека; а жилищная теснота порождает нравственное уродство, которое сокращает численность населения и портит характер человека». Вместе с тем А. Маршалл, как и А. Смит, подчеркивал, что «отдых столь же важен для развития энергичного населения, как и более материальные жизненные средства – пища, одежда и т.п. Чрезмерный труд в любой форме снижает жизненную энергию, а тревоги, заботы и чрезмерное умственное напряжение фатально ведут к подрыву телесных сил, сокращению плодовитости и ослаблению жизненной энергии нации» [5].

Ближе к середине XX века, многими учеными стал применяться более широкий спектр категорий при характеристике здоровья. Так, например, Л. Эрхард в трудах по анализу социально рыночного хозяйства, где раскрывал зависимость между типом экономической системы и жизненным потенциалом индивида, использовал термин «жизненная сила человека» [11]. В своих работах Х. Зайдель и Р. Теммен рассуждали об охране жизни, здоровья потребителя и защите населения от рисков для жизни: болезней, несчастных случаев, старости или безработицы. К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, рассматривая концепцию жизненных удобств, отмечали, что здоровье влияет на жизненный потенциал индивида и общества в целом. Необходимо внимание государства к здоровью каждого человека и всего населения. «Политика социальной защиты гарантирует экономическое и социальное существование почти всех групп населения от жизненных рисков общего характера» [1, 3].

Но лишь во второй половине XX века общество получило принципиально новое представление о здоровье человека. Тогда, в процессе научно-технической революции, образовался дефицит высококвалифицированных кадров и центр тяжести исследований сместился с процессов использования имеющейся рабочей силы на процессы создания качественно новой рабочей силы. В этих условия теория человеческого капитала предложила единую аналитическую рамку для объяснения таких, казалось бы, разнопорядковых явлений как вклад образования и здоровья в экономический рост.

Впервые исследование здоровья как компоненты человеческого капитала было проведено американским экономистом Майклом Гроссманом. Он не только ввел в экономическую теорию новое определение «капитал здоровья», но и разработал методологические подходы к исследованию здоровья как экономического блага, на основании чего им была предложена модель спроса на здоровье с позиции неоклассического подхода. Гроссман считал, что «запас знаний человека влияет на его рыночные и нерыночные производительности, в то время как его запас здоровья определяет общее количество времени, которое он может потратить на производство заработка денег и товаров» [12].

Подход к определению здоровья как капитальной категории заключался в рассмотрении его как некоего товара длительного пользования необходимого для реализации человеческого капитала. В этом контексте, здовроье рассматривается как потребительское благо, на которое предъявляется спрос, и как инвестиционное благо, которое определяется чистой стоимостью потока выгод, приносимых данным благом. В частности, увеличение продолжительности жизни означает добавление дополнительных периодов деятельности, во время которых индивид получает доход, а также инвестирует свой капитал.

Вообще, теория капитала здоровья явилась проявлением общей тенденции «экономического империализма», в основе которой заложена гипотеза рациональных ожиданий и принцип максимизации полезности. Однако, как показывает практика, принцип рационального выбора экономических субъектов не универсален, и в определенных условия люди принимают иррациональные решения с точки зрения сопоставления затрат и выгод. В случае инвестиций в капитал здоровья, выбор субъектов крайне не рационален и зависим от эмоциональных факторов, массового поведения и социального окружения. На основе применения методов исследования посткейнсианской теории, к числу таких факторов следует отнести следующие, выделенные профессором И. Розмаинским:

1. «Жизнерадостность», то есть «самопроизвольный оптимизм», «спонтанно возникающая решимость действовать». Индивид, преисполненный жизнерадостности, готов к тому, что результаты его сегодняшних вложений, возможно, принесут выгоды лишь в весьма отдаленном будущем.
2. Ориентация на среднее мнение. В данном случае речь идет о том, что, делая выбор в пользу инвестиций в капитал здоровья или отказываясь от них, данный индивид ориентируется на поведение других индивидов.
3. Следование социальным нормам и правилам, то есть подчинение требованиям со стороны неформальных и (частично) формальных институтов. Такие нормы и правила могут как способствовать, так и препятствовать накоплению капитала здоровья.
4. В-четвертых, это следование привычкам. Сформировалась ли у индивида привычка заботиться о своем здоровье? Привык ли он делать по утрам гимнастику, ограничивать потребление алкоголя, регулярно посещать врачей? Или он привык регулярно выпивать и баловаться легкими наркотиками? Кстати, нередко такие – и хорошие, и вредные – привычки могут носить межпоколенческий характер.

Именно эти типы поведения, а не рациональная оптимизация, играют существенную роль в определении объема инвестиций в капитал здоровья и, как следствие, динамики накопления этого капитала [9].

В этой связи, стало ясно, что теория капитала здоровья и всего человеческого капитала в целом все же имеет пределы анализа, и ее сторонниками явно ощущается неполнота данных понятий. Ведь категория «человеческий капитал» относящаяся к системе формальной логики теории факторов производства, исчерпала свои возможности, так как в процессе производства она приравнивает человека к основным фондам, а с позиций потребителя – с рефлекторным предъявителем рыночного спроса.

В современном мире, движущемся в направлении новой человекоцентричной парадигмы развития экономики, концепция человеческого капитала, имеющего решающую роль для рыночных отношений и роста производительности труда, трансформируется в концепцию человеческих возможностей – человеческого потенциала.

Данная концепция, в отличие от традиционных установок неоклассической теории, иначе трактует роль человека в социально-экономических отношениях. Так, теория человеческого капитала рассматривает человека, прежде всего, как средство социально-экономического развития, а теория человеческого потенциала – как критерий экономического, социального, политического успеха, определяя в качестве основных целей развития равенство и расширение возможностей самореализации людей в условиях экономической результативности труда, общественного благополучия и устойчивого развития. При этом в процессе воспроизводства человеческого потенциала учитывается существенная роль многих неэкономических факторов, от которых абстрагирована неоклассическая теория человеческого капитала.

Так же следует обратить внимание, что распространенное в современной научной литературе определение человеческого капитала, как «совокупности знаний, навыков и способностей», не отражает в должной мере главного смысла этого понятия вследствие того, что сущностной характеристикой капитала является условие – он должен приносить доход. Но такие составляющие человеческого капитала как интеллектуальный капитал и капитал здоровья человека нельзя с полным правом отождествлять с получением дохода, поскольку между данными факторами, хотя и может прослеживаться статистическая корреляция, отсутствует устойчивая причинно-следственная связь. Сами же по себе расходы на образование, поддержание здоровья и т.д. не являются подтверждением прироста человеческого капитала и предполагают лишь возможные выгоды в будущем. А к сфере возможного относится понятие «потенциал».

Так же, одним из важнейших свойств капитала является его воспроизводимость – он всегда является результатом целенаправленных инвестиций и обладает способностью накопления. Исходя из этого, можно заключить, что физическое здоровье и врожденные способности человека в строгом экономическом смысле не являются капиталом, хотя и способны приносить своим владельцам доход. Кроме того, затраты на здоровье не могут быть отнесены к капитальным вложениям, так как в большинстве случаев идут на поддержание определенных физических свойств, а не на их существенное улучшение, и поэтому, «подобно затратам на ремонт оборудования, они формируют часть текущих, а не капитальных затрат». В то же время, врожденные способности и уровень здоровья вполне оправданно являются составной частью человеческого потенциала.

И несложно продемонстрировать, что с позиций человеческого капитала теория капитала здоровья не вполне отвечает современным задачам экономики и общества и

даже вступает с ними в противоречие. Так, если взять пример из банальной практики, то с позиции человеческого капитала лечение пожилых и безнадежно больных людей – это нелепость, напрасная трата средств вроде попыток реанимировать и запустить в дело сгнивший старый автомобиль.

Подводя краткий итог, следует отметить, что поиск адекватной современным реалиям теоретической концепции построения модели общества продолжает оставаться дискуссионным, а кризис экономической теории затягивает поиск, принятие и реализацию методов и инструментов, направленных на преодоление экономической рецессии и депрессивного состояния хозяйственной практики. Результативность этого поиска во многом зависит от принятия научным сообществом новой роли человека, как источника прогресса и благосостояния общества, так и центральной цели его развития при гармонизации отношений с природой, когда критериями оценки эффективности модели общества станут показатели здоровья человека.

Список литературы

1. Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике / Пер. с нем. – М.: Дело, 1994. – 261-262 с.
2. Карапетян С.Т. Концепция «человекоцентричной» экономики. – М.: ООО «ИПЦ „Маска“», 2010 – 192 с.
3. Макконелл К., Брю С. Экономикс. – М.: 1992. – Т. 1 – 286 с.
4. Мальтус Т.Р. Опыт о законе народонаселения. – СПб., 1868. – Т. 1-2.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн.1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1988.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.III, ч.2, кн.Ш. – М.-П.: Госуд. Изд-во, 1923.
8. Петти У. Экономические и статистические работы. Т. I и II. / Пер. с англ. – М.. Соцэкгиз, 1940.
9. Розмаинский И. Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и «проедается» в постсоветской России? // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 113–131
10. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 651 с.
11. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Пер. с нем. – М.: Начала-Прис, 1991. – 336 с.
12. Grossman M. The Demand for Health: A Theoretical and Empirical Investigation New York: Columbia University Press for the NBER, 1972.

ОБ УСТАНОВЛЕНИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО ТАРИФА НА РИСКОВОЕ ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

Бойко Ольга Владимировна
Ассистент кафедры Страхование и управление рисками, Российского Экономического Университета им. Г.В.Плеханова, г. Москва

В современном обществе одной из наиболее важных характеристик благосостояния страны является уровень медицинского обслуживания населения. Увеличивая количество и разнообразие услуг по защите и поддержанию здоровья населения, государство, по сути, инвестирует в развитие человеческого капитала и, как следствие, в социально-экономическое развитие страны. По мере развития рыночных отношений в нашем государстве развивалась и трансформировалась система социально-экономических отношений в общественном здравоохранении, включая появление платных медицинских услуг на добровольной основе. Все это стало базисом для появления нового социального института - добровольного медицинского страхования (ДМС).

Являясь основным элементом рыночных взаимоотношений в системе здравоохранения, ДМС дополняет уровень услуг, обеспечиваемых государством за счет общегосударственных источников. Однако до настоящего времени значительная часть платежей в системе оказания медицинских услуг является элементами «теневых» недекларируемых финансово- экономических отношений. Данный аспект явился следствием недостаточного качества оказываемых услуг в рамках системы обязательного медицинского страхования (ОМС) как преемника советской системы здравоохранения и недостатков действующих программ ДМС. При этом немалую роль сыграло отсутствие должного и своевременного уровня модернизации материальной базы, постепенное выхолащивание старых научно – исследовательских кадров и отсутствие достойного финансирования труда медицинского персонала. Следствием стала многоуровневая система «частно - индивидуального» финансирования оказываемых медицинских услуг: начиная с обязательных страховых взносов в фонд ОМС и заканчивая «частными благодарностями» лечащему персоналу. Естественно, перевод всех видов экономико-медицинских отношений в цивилизованную, нормативно-регулируемую зону станет залогом формирования стабильного рынка медицинского обслуживания и, таким образом, значительного повышения качества и спектра оказываемых медицинских услуг за счет их открытости и возможности независимого контроля. Именно внедрение и развитие полноценного рынка ДМС может стать залогом качественного здравоохранения населения нашей страны. При этом по мере роста спектра оказываемых страховых услуг будет расти качество и количество медицинских лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), в том числе в зонах, на сегодняшний день являющихся белыми пятнами на карте отечественного здравоохранения.

Классическое рисковое ДМС является полностью страховым продуктом и удовлетворяет всем требованиям законодательства и страхового надзора [1], при этом финансовый механизм оплаты классического страхования состоит в следующем: при заключении договора рискового ДМС, страхователь вносит страховую премию в несколько раз меньшую, чем страховая сумма, оговоренная в полисе. Речь идет о стоимости медицинских услуг, которые будут оказаны в случае возможного возникновения страхового случая, то есть заболевания. При определении

размера страхового тарифа предварительно рассчитывается вероятность того, что клиент обратится за медицинской помощью. Соответственно, при качественной подготовке договора страхования и достаточно глубоком обследовании страхователя на предмет состояния его здоровья, данные величины вполне можно вписать в статистическую погрешность. Следовательно, процесс прогнозируем и при определенных условиях риски нехватки средств у страховщика минимизируются. Основным таким условием является жесткое ограничение по количеству страхуемых лиц, которого должно быть достаточно для перераспределения средств от одного работника к другому не выходя за пределы общей суммы, уплаченной предприятием.

Современные российские страховые организации склонны к критической минимизации риска. Именно поэтому корпоративные договора ДМС заключаются обычно с предприятиями, имеющими определенное количество работников. Причем с увеличением количества получателей услуг значительно уменьшается стоимость полиса. См. таб. 1.

Таблица 1

Стоимость полиса ДМС с учетом стоматологии в зависимости от количества страхуемых лиц

Размер компании, кол-во страхуемых чел.	Стоимость в зависимости от вида страховки, руб.		
	Эконом	Бизнес	Премиум
11..25	24 700	35 000	128 900
26..50	21 900	33 500	112 300
51..100	21 100	32 700	104 900

Источник: составлено автором по данным официального сайта ЗАО «Интерсоюз», электронный ресурс http://medstrahovka.ru, дата посещения 15 сентября 2013 года.

При расчете страхового полиса с аналогичным набором и качеством услуг для частного лица или для малочисленного трудового коллектива страховщики устанавливают препятствия в виде повышенного тарифа или прямого количественного ограничения. Как видно их таблицы, разница составляет в среднем 20%.

При всем этом нельзя не отметить все преимущества подобных схем для страховщика. Используемые до сих пор российскими предприятиями депозитные схемы ДМС являлись по сути своей классическим образчиком схем оптимизации налогообложения и вывода средств. В противном случае страховая компания была обречена на низкую доходность, и даже убытки, так как предприятие-страхователь держало под контролем все расходы, производимые страховщиком в рамках договорных отношений, в том числе и стоимость услуг страховщика в пределах 7-15% от стоимости договора. Рисковый договор ДМС дает возможность страховой компании заложить в расходы на ведение дел до 70% от стоимости договора, при этом реальная стоимость предоставленных услуг останется закрытой информацией.

Согласно открытым источникам, средняя стоимость полиса ДМС варьируется от 21 100 рублей на человека для крупных предприятий в случае услуг класса «Эконом» до 128900 для малочисленных предприятий, нуждающихся в услугах «Премиум» класса. При этом средняя сумма, затрачиваемая одним человеком на посещение ЛПУ в год, составляет 8 700 рублей. Доля стоматологических услуг в их общем расчетном количестве варьируется от 6.67% до 14.62%. В то же время, согласно статистике, расчетная средняя сумма, затрачиваемая в год на стоматологию, не превышает 6 200 руб. на человека.

Приведенные данные позволяют оценить приближенное значение нетто-ставки страхового тарифа Тн как сумму основной части страхового тарифа То и его рисковой составляющей Тр [5, С. 276].

$$Тн=То+Тр, \quad (1)$$

Основная часть страхового тарифа соответствует средним страховым выплатам страховщика, зависящим от вероятности наступления страхового случая q, средней страховой суммы So и среднего возмещения Sв.

$$То= 100 * Sв/So * q, \quad (2)$$

Среднее значение отношения Sв/So, принимаемое в личном страховании, составляет 0.3. Для ДМС это может служить нижней оценкой. В этом случае, при условии доверительной вероятности 0.9, То=27%.

Если рассматривать стандартную рисковую компоненту как величину, зависящую от размера компании, то при допущении, что информация о среднеквадратическом отклонении возмещений при наступлении страховых случаев отсутствует, можно получить следующее распределение – см. таб. 2.

Таблица 2

Рисковая составляющая в составе страхового тарифа ДМС

МИН Размер компании, чел.	МАКС Размер компании, чел.	Тр, ед	
		МАКС	МИН
11	25	0,0326	0,0216
26	50	0,0212	0,0153
51	100	0,0151	0,0108

Источник: составлено автором.

$$Тр=1,2* То * \alpha(\gamma) * \sqrt{\frac{(1-q)}{nq}}, \quad (3)$$

Где α(γ) -коэффициент, который зависит от гарантии безопасности γ=0.9;

q - вероятность наступления страхового случая (стандартное значение 90%);

n - общее количество договоров, заключенных за некоторый период времени в прошлом.

Таким образом, общая нагрузка, входящая в страховой тариф рискового ДМС в зависимости от размера компании и предполагаемого уровня обслуживания, лежит в диапазоне от 56% до 60% (таблица 3).

Естественно, что в эту сумму входит сервисная составляющая, обеспечивающая высокий уровень обслуживания клиентов ДМС (диспетчерская служба, скорая помощь, лечебно-профилактические учреждения и так

далее). Однако, как показывает статистика, при переходе лечебного учреждения к работе в системе ДМС, условия работы персонала обычно в лучшую сторону не меняются (диаграмма 3) [13, дата 1.04.2013 г.].

Таблица 3

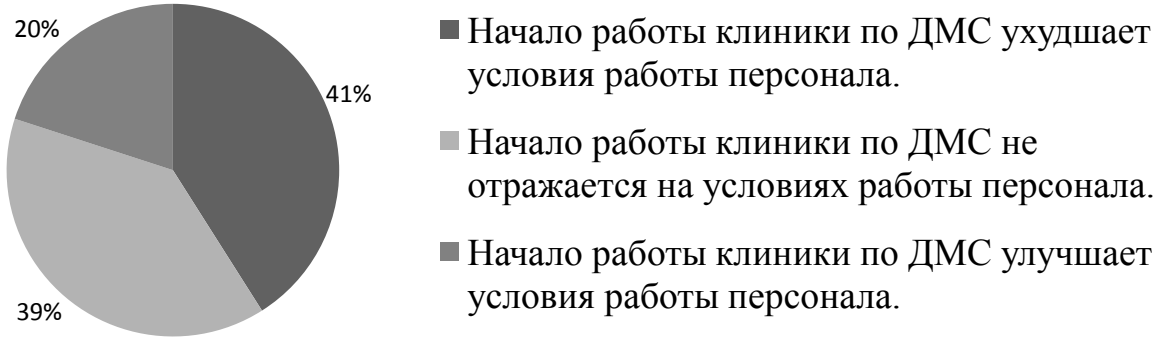
Общая нагрузка в составе страхового тарифа ДМС

Размер компании, количество страхуемых	Вид страховки					
	Эконом		Бизнес		Премиум	
11..25	55,99	58,00	55,99	58,00	55,99	58,00
26..50	58,07	59,16	58,07	59,16	58,07	59,16
51..100	59,18	59,98	59,18	59,98	59,18	59,98

Источник: составлено автором.

Диаграмма 1

Влияние перехода клиники в систему ДМС на условия работы персонала



Источник: Исследовательский холдинг Ромир

Соответственно столь высокие затраты на незначительную реорганизацию структурной составляющей является необоснованным. Можно ожидать, что при сокращении страховой нагрузки, включающей все выше перечисленное, произойдет значительное сокращение стоимости рискового полиса ДМС при неизменном качестве предоставляемых услуг.

В настоящее время оплата полиса ДМС составляет заметную часть средней годовой оплаты работника в России. Согласно статистическим данным по средней зарплате по России можно составить таблицу распределения процентной составляющей размера средней стоимости полиса ДМС от среднегодовой заработной платы. При этом в расчете принимается, что средний покупатель полиса класса «Эконом» имеет заработную плату, минимальную по стране (например, работник дошкольного и начального общего образования) - 134 124 руб./год. Среднестатистическим получателем услуг в рамках полиса ДМС класса «Премиум» является представитель отраслей, связанных с добычей энергоресурсов с максимальной по стране заработной платой 376 644 руб./год (таблица 4).

Нетрудно заметить, что по сравнению с обязательными страховыми взносами на ОМС (5,1% фонда оплаты труда), оплата ДМС серьезно отражается на бюджете страхователя. Это особенно важно учитывать в том случае, если мы говорим о популяризации услуг добровольного медицинского страхования среди физических лиц, как это принято в развитых странах. По данным 2009 года обязательные отчисления на медицинское страхование в Германии (суммарно работодатель и работник) составляли 15.8%, а в США ─ 11,5% (4 479 долларов от средней годовой заработной платы $39 060) [9, 11].

Таблица 4

Размер стоимости современного полиса ДМС в долях от размера среднестатистической заработной платы

Размер компании, количество страхуемых лиц	Вид страховки		
	Эконом Дошкольное и начальное общее образование. Среднее образование, начальное и среднее профессиональное образование	Бизнес Средняя заработная плата по стране	Премиум Добыча полезных ископаемых
11..25	18,42	16,13	34,22
26..50	16,33	15,44	29,82
51..100	15,73	15,07	27,85

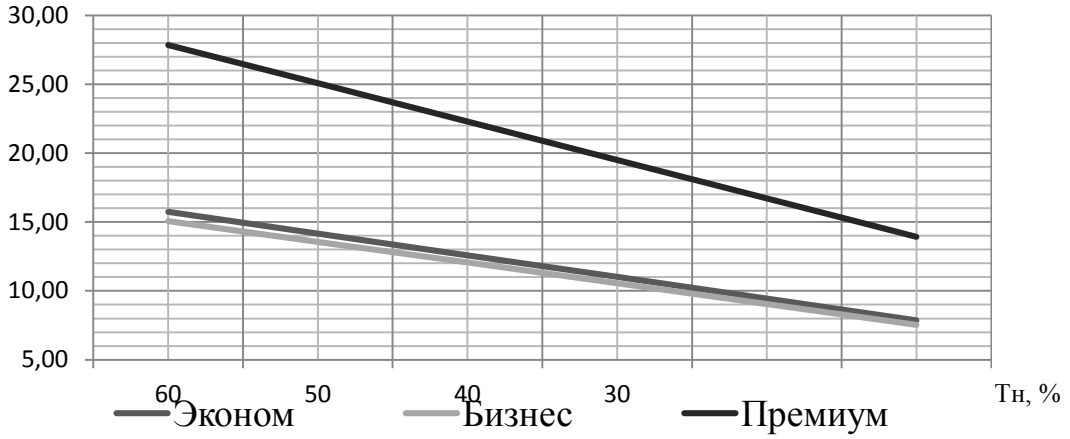
Источник: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, электронный ресурс http://www.gks.ru, дата посещения 15 сентября 2013 года.

При этом качество и сервис предоставляемых услуг значительно выше, чем в российских ЛПУ по программам ОМС. Значительным прорывом в повышении качества медицинских услуг могла бы стать синергия ОМС и ДМС, в частности использование ДМС как альтернативы обязательному медицинскому страхованию. То есть потребитель при оформлении полиса добровольного медицинского страхования должен иметь право быть освобожденным от обязательных отчислений по ОМС и, таким образом, сам выбирать качество и стоимость медицинской страховки.

Кроме того, на сегодняшний день страховщики, несомненно, завышают тарифы на ДМС. На Графике 1 видно, что при снижении нагрузки страхового тарифа наблюдается равномерное снижение общей нагрузки на доходы физического лица, как страхователя. При этом необходимо учитывать, что расчеты проводятся для количества страхуемых лиц отвечающего критериям массового потребителя.

График 1

Размер стоимости современного полиса ДМС в долях от размера среднестатистической заработной платы



Источник: составлено автором.

Уже при достижении уровня Тн=30%, стоимость страхового полиса среднестатистического работника (с уровнем заработной платы равной или ниже средней) будет стремиться к 10- 11 % от годового дохода. Подобный показатель вполне соответствует общемировым стандартам относительной стоимости полиса медицинского страхования для физических лиц.

Таблица 5

Расчетная стоимость полиса ДМС в зависимости от изменения уровня нагрузки, входящей в состав страхового тарифа

Тн, %	Вид страховки					
	Эконом		Бизнес		Премиум	
	Расчетная стоимость полиса ДМС со стоматологией, руб.	Доля от зарплаты, %	Расчетная стоимость полиса ДМС со стоматологией, руб.	Доля от зарплаты, %	Расчетная стоимость полиса ДМС со стоматологией, руб.	Доля от зарплаты, %
60	21 100	15,73	32 700	15,07	104 900	27,85
50	18 995	14,16	29 438	13,57	94 435	25,07
40	16 885	12,59	26 168	12,06	83 945	22,29
30	14 775	11,02	22 898	10,55	73 455	19,50
20	12 665	9,44	19 628	9,04	62 965	16,72
10	10 555	7,87	16 358	7,54	52 475	13,93

Источник: составлено автором.

При достижении же общепринятого в мире уровня Тн=10% [4, С.42-46], стоимость страхового полиса среднестатистического работника (с уровнем заработной платы равной или ниже средней) будет стремиться к 7.5-7.9 % от годового дохода. Это позволит говорить о полноценном замещении полисов ОМС эквивалентными по цене полисами ДМС, предоставляющими право застрахованному лицу самостоятельно выбирать вид медицинского учреждения, продуктовую линейку и качество получаемых услуг.

Так как речь идет популяризации данного вида страхования, то при максимальном количестве страхуемых в секторах предоставления услуг класса «Эконом» и «Премиум» наблюдается снижение процента отчислений на добровольное медицинское страхование на 7.5 - 8%, а в секторе «Бизнес» — на 14% от среднегодовой зарплаты соответствующей отрасли. Это позволит непосредственно приблизить стоимость добровольного медицинского страхования к общемировым стандартам при значительном улучшении качества услуг, предоставляемых в рамках полиса.

Таким образом, нетрудно заметить, что в России рынок индивидуального ДМС до сих пор свободен и является одним из приоритетных направлений в развитии отечественного медицинского страхования. Снижение стоимости среднего полиса ДМС и упрощение применения процедуры налогового вычета на медицинское страхование для физических лиц должно привлечь интерес индивидуальных потребителей, что неизменно должно привести к популяризации данного вида страхования.

Стоит иметь в виду, что ДМС для физических лиц — услуга достаточно новая и не всегда понятная конечному потребителю. Однако активное развитие данного вида страхования априори выведет отечественный страховой рынок на новый качественный уровень и позволит значительно модернизировать систему социальной защиты населения. Проигравших в этой игре не будет: страховщики при снижении уровня страховых премий увеличат их объем за счет популяризации, данного вида страхования, рядовой потребитель сможет самостоятельно управлять качеством получаемых услуг путем самостоятельного определения уровня отчислений на медицинское страхование. Результатом указанных преобразований должно стать развитие системы ДМС в России в первую очередь среди лиц, не охваченных корпоративным страхованием и значительное повышение качества услуг, предоставляемых в рамках добровольного медицинского страхования.

Библиографический список

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской федерации», Информационно-правовой ресурс «Консультант Плюс», официальный сайт http://www.consultant.ru

2. Архипов, А.П. О программах медицинского страхования / А.П.Архипов. — «Финансы», №3, 2013. — С.42-46.
3. Бауэрс Н., Гербер Х., Джонс Н,,Несбитт С., Хикман Дж. Актуарная математика. — М.: Янус-К, 2001. — 656 с. — ISBN 5-8037-0065-7
4. Беляева Р.И., Санников А. Л., Казакевич Е. В., Потребность изменения социальных требований к качеству медицинского обслуживания работников вахтового режима труда в условиях добровольного медицинского страхования: методические рекомендации[для организаторов здравоохранения и специалистов ДМС] / Изд.: Сев. гос.:мед. ун-т, ФГУЗ"Сев. мед. Центрим. Н. А. Семашко" 1414164 - РС1414165 - ОЭ200 экз.
5. Дмитриева К., «Средняя убыточность ДМС за 5 лет выросла на 20% - эксперт», http://www.insur-info.ru/news/1779/, Источник: Интерфакс
6. Соколовский Р.А., Интервью с директором по ДМС СК «Альянс» Дмитрием Поповым http://www.theinsurer.net/news/russia
7. Тэннер Майкл, Сравнительный анализ систем здравоохранения в разных странах, октябрь 2009г., информационный ресурс http://www.inliberty.ru/library/study/1392/
8. Игнатов В.Г., «Generali PPF прогнозирует рост рынка ДМС в России», http://hrpuls.ru/2013/02/generali-ppf-prognoziruet-rost-ryinka-dms-v-rossii/, Опубликовано: 10.02.2013 19:12
9. Kaiser Family Foundation, "EmployerHealthBenefits 2007 AnnualSurvey", источник www.kff.org/insurance/7672/ sections/ehbs07-2-1.cfm, 2009
10. http://romir.ru, Исследовательский холдинг Ромир, электронный ресурс
11. http://www.raexpert.ru, Рейтинговое агентство «Эксперт РА», Информационный ресурс
12. http://www.bibb.de/, BIBB – Bundesinstitutfür Berufsbildung, Federal Institute for Vocational Education and Training, официальный сайт
13. http://www.cornell.edu/research/, CornellUniversity, официальный сайт Корнельского университета

ВЛИЯНИЕ ПРИЧИН И ПОСЛЕДСТВИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ДЕФОРМАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ)

Буркальцева Диана Дмитриевна,
доктор экономических наук, доцент;
Буркальцев Сергей Федорович

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены качественные искривления институциональных форм экономической системы, а именно: теневая экономика, коррупция, рейдерство и непродуктивный отток капитала. Определены суть понятий институциональных деформаций, взаимосвязь их причин, последствий, способы государства в их управлении в целях обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, институциональные деформации, теневая экономика, детенизация, коррупция, рейдерство, непродуктивный отток капитала.

Burkaltseva Diana, doctor of economic sciences, associate professor; Burkaltsev Sergey

Актуальность темы. Влияния и взаимопроникновения экономических систем разных стран, крайне необходимым является институциональное обеспечение системы экономической безопасности страны и наличие или выявление в процесс детенизации компенсационного потенциала, учитывая взаимосвязь причин и последствий институциональных деформаций.

Институциональные деформации – качественные искривления институциональных форм экономической системы, которые оказывают негативное влияние на систему обеспечения экономической безопасности. Без учета различных форм институциональных деформаций экономической безопасности невозможно провести экономический анализ на макро-, мезо- и микроуровнях, принимать эффективные управленческие и законодательные решения. Игнорирование таких противоречивых и полисистемных явлений, которыми являются институциональные деформации, вызывает тактические и стратегические просчеты по обеспечению экономической безопасности государства и его институционального обеспечения.

Постановка задачи. Виявить взаимосвязь причин и последствий институциональных деформаций.

Результати. Основними формами институциональных деформаций экономики Украины в первую очередь являются: теневая экономика, коррупция, рейдерство и непродуктивный отток капитала [3, с. 181]. Именно эти формы институциональных деформаций экономической безопасности, крупнейшие по объемам, социально-экономическими последствиями и реальными угрозами экономической безопасности Украины, рассмотрим в данной статье.

Актуальность научной разработки проблемы теневой экономики для Украины сегодня определяется и тем, что тенизация экономики приводит к усилению процессов криминализации финансово-экономических отношений. Теневая экономика имеет, прежде всего, макроэкономическую природу и является реальной угрозой экономической безопасности государства

Теневая экономика – сложное явление, представленное как совокупность неконтролируемых и нерегулируемых, как противоправных, так и законных, экономических отношений между субъектами экономической деятельности, которые имеют целью незаконное (неофициальное) получение дохода [3, с. 183].

Дальнейшее развитие теневой экономики приводит к резкому снижению эффективности государственной политики, делает невозможным регулирование экономики рыночными методами, с применением инструментов денежно-кредитной и налоговой политики. Это приводит к тому, что органы исполнительной власти должны прибегать к административным инструментам регулирования, что, в свою очередь, образует основу для распространения коррупции, а также тормозит процесс развития в Украине

современных рыночных отношений, препятствует продвижению к членству в международных организациях [2, с. 252].

Основными факторами тенизации экономики Украины такие [3, с. 183-188]:

1. Отсутствие полноценной рыночной среды.
2. Незавершенность формирования институциональной базы экономической политики.
3. Неэффективность управления государственной собственностью и защиты прав собственников.
4. Системные недостатки налогообложения.
5. Несбалансированность государственной регуляторной политики.
6. Несовершенство бюджетной политики.
7. Деформация структуры занятости.
8. Недостатки в деятельности судебной власти.
9. Злоупотребление монопольным (доминирующим) положением ценового характера.
10. Коррупция.

Масштабы тенизации экономической жизни, неэффективность государственных усилий по его преодолению приводят к деформации принципов гражданского общества, формируют негативный имидж Украины в мире, сдерживают поступления в страну иностранных инвестиций, мешают налаживанию торгово-экономических отношений украинских предприятий с зарубежными партнерами. Все это объективно обусловливает активные действия по детенизации экономики.

Детенизация экономики – целостная система действий, направленная, прежде всего, на преодоление и искоренение причин и предпосылок теневых явлений и процессов. Вывод на «свет» теневых капиталов будет способствовать весомому увеличению национального инвестиционного потенциала и степени его реализации, будет иметь значительный положительный эффект для бюджетной сферы, будет способствовать укреплению долгосрочной стабильности и ориентированности национальной экономики на стратегическое развитие и рост, укреплению экономической безопасности государства [3, с. 189].

Вследствие непрозрачности системы взаимоотношений между обществом и государством формируются и эффективно действуют коррупционные «рынки» государственных услуг общественных благ, в частности: административно-хозяйственных решений, государственных должностей, земли, государственных закупок, государственных привилегий, государственной защиты прав и свобод граждан, образования и охраны здоровья. Происходит тенизация избирательной системы и тому подобное.

Интеграционные и глобализационные процессы создают условия открытости и прозрачности национальных экономик стран. Именно эти, с одной стороны позитивные процессы, выдвигают проблему коррупции, которая в прошлом была сугубо национальной, и в современных условиях вышла за пределы границ отдельных государств и объективно становится глобальным экономическим вопросом [12].

Коррупция (corruption) – 1) подкуп; 2) продажность должностных лиц, общественных и политических деятелей [3, с. 619].

Современная научная мысль не предлагает унифицированного определения или единого научно-методического подхода к трактовке коррупции. Множество подходов к определению сущности коррупции свидетельствует о комплексности этого явления и требует более глубокого и всестороннего анализа феномена коррупции в условиях институционализации мировой экономики и усиления процесса информационной глобализации.

По последним данным Transparency International по уровню коррупции в мире, Украина занимает 146-е место, находясь рядом с такими странами как Кения, Россия, Сьерра-Леоне, Зимбабве. Кроме того, 88% граждан Украины считают, что коррупция распространена в органах государственной власти. 63% украинцев сталкиваются с проявлениями коррупции в государственных медицинских учреждениях, 60% – в учреждениях среднего образования, 46% – в органах внутренних дел, в частности милиции и подразделениях государственной автомобильной инспекции, 44% – в высших учебных заведениях, 40% – в учреждениях местного самоуправления, то есть не только в органах местного самоуправления. Однако парадокс ситуации заключается в том, что только около 36% граждан Украины готовы активно противодействовать коррупции [9].

Сама система антикоррупционных мероприятий должна согласовывать нормативно-правовые акты по совершенствованию действующего законодательства в Украине. Эта необходимость возникла в результате издания почти 100 неэффективных нормативно-правовых актов в Украине по антикоррупционным мерам, результатом которых стали несогласованность и прямая противоречие этих актов.

Коррупция, воздействуя на внутриэкономические, социальные и политические процессы, а также на внешнеэкономические отношения, создает предпосылки для социального взрыва. Это представляет реальную проблему для обеспечения как экономической, так и национальной безопасности страны.

Предотвращение коррупции охватывает как целенаправленное привлечение лиц, уполномоченных на выполнение функций государства, и других субъектов в систему социально-позитивных отношений, так и препятствование вступлению их в коррупционные отношения или прекращения их осуществления. Государственная служба является ключевым элементом системы государственного управления по национальной безопасности, от эффективного функционирования которого зависят соблюдения конституционных прав и свобод граждан, стабильность общества.

Группа разработки финансовых мер борьбы с отмывания денег (ФАТФ) – The Financial Action Task Force (FATF) [8] – в своем отчете, направленном на борьбу с коррупцией, предлагает конкретные инструменты, которые могут использоваться правительствами стран с целью создания действенной системы предотвращения проявлений коррупции и легализации (отмывания) доходов, полученных в результате коррупционных преступлений. К таким инструментам относятся [6]: раскрытие информации о доходах и расходах публичными лицами; раскрытие информации о сделках в рамках государственных закупок; соблюдение международных стандартов по противодействию легализации (отмыванию) преступных доходов; мониторинг индексов коррупции и индекса восприятия коррупции в целях принятия мер по оперативному реагированию на выявленные недостатки системы противодействия коррупции; мониторинг других индексов, характеризующих уровень коррупции.

Рейдерство является одним из видов институциональной деформации экономической безопасности Украины. Через рейдерство, как процесс незаконного присвоения чужого бизнеса, прошла экономика многих развитых стран мира, страдают от нее и развивающиеся страны [3,

с. 205]. Рейдерство (англ. Reider - набег) – враждебное поглощение, перехват оперативного управления или собственности предприятия с помощью специально инициированного бизнес-конфликта. Цель рейдерства, как правило, – перераспределение чужой недвижимости, а потому оно обеспечивает значительные прибыли захватчикам [11, с. 37].

Рейдерство в современном понимании – недружественное поглощение компаний и перераспределение собственности и корпоративных прав. Иными словами, рейдерство – недружественное, вне рамок действия гражданского законодательства, направленное против воли собственника, захват чужого имущества в пользу другого лица, установление над имуществом полного контроля нового собственника в юридическом и физическом смысле с использованием коррумпированности чиновников и (или) с применением силы.

Надо заметить, что недружественные поглощения «по-украински» чаще всего сводятся к силовым захватам предприятий под прикрытием законных или псевдозаконных оснований. Наиболее опасным и имеющим существенные негативные стратегические последствия для национальной, прежде всего, экономической безопасности насильственный захват, поскольку оно ставит под сомнение демократичность устройства и наличие основных элементов правового государства [2, с. 298].

Основными факторами рейдерства в Украине являются: слабость правовой системы; несовершенство судебной власти; коррумпированность органов власти; отсутствие государственных институтов, которые бы эффективно защищали права собственника; низкий уровень правовой культуры; правовой нигилизм, как у субъектов хозяйствования, так и представителей органов власти и тому подобное.

Подытоживая отметим, по противодействию рейдерству на общегосударственном уровне необходимо совершенствование организационно-экономического механизма противодействия рейдерству, которое заключается в следующем:

- установление уголовной ответственности государственных и частных регистраторов за незаконное внесение в реестр участников юридического лица и проведение регистрации заведомо подложных правоустанавливающих документов;
- установление уголовной ответственности за злоупотребление правами собственника акций или долей в уставном капитале предприятия, в частности, в целях рейдерского захвата;
- отнесение всех преступлений, связанных с рейдерством к подследственности специализированных следственных органов;
- пополнении процессуального законодательства положениями, предусматривающими право прокурора обратиться в кассационную или надзорную инстанцию арбитражного суда или суда общей юрисдикции с представлением об отмене неправосудного решения, которое препятствует предъявлению обвинения, вынесения обвинительного приговора или ином законном решении уголовного дела по существу;
- предвидении процедуры наложения ареста на недвижимое имущество, являющееся предметом преступления, даже при условии не установление лица, причастного к совершению преступления [5, с.18-19];
- отнесение сведений, содержащихся в реестре акционеров, к охраняемой законом тайны, сделает возможным изъятие носителя данной информации только на основании судебного решения;
- использовании результатов проведения мониторинга средств массовой информации о совершенных или готовящихся недружественные поглощения в качестве отдельного направления профилактики;
- создании многофункционального информационного банка данных, содержащего сведения о лицах и организациях, специализирующихся на недружественных поглощениях с криминальным оттенком, объектах, в отношении которых рейдерский захват наиболее вероятное и, с этой целью, следует определить систему оценочных показателей, сигнализирующих о возможности недружественных поглощений;
- подготовке и направлении в региональные подразделения различных ведомств методических рекомендаций по следственной и судебной практики по уголовным делам данной категории.

Отток капитала из Украины – один из существенных факторов, негативно влияющих на экономическое развитие страны. В научном мире на сегодняшний день не сложилось единого подхода к трактовке сущности понятия «отток капитала». Обобщая научные подходы, отметим, что его в основном понимают как любую форму перевода ресурсов в другие, более благоприятные с точки зрения инвестиционного климата, страны [14], или все виды оттока средств, превышающих нормальное перемещение капитала в соответствии стратегии диверсификации международного портфеля [7]. Эти определения иллюстрируют сущность исследуемого понятия с разных позиций, но, на наш взгляд, не дают единого комплексного представления о нем. Поэтому под понятием «отток капитала» необходимо понимать все формы перемещения капитальных ресурсов из одной страны в другую, что имеет целью рационально, с точки зрения владельца, их использования или необходимо для обеспечения процесса хозяйствования. Заметим, что на сегодня понятие оттока капитала не закреплено ни в одном из действующих нормативно-правовых актов. Это существенно снижает эффективность противостояния этому негативному явлению, поскольку его внутренняя суть четко не определена, что затрудняет понимание должностными лицами органов государственной власти, которые должны обеспечивать борьбу с оттоком капитала, поскольку они не имеют четкого представления, с чем именно должны бороться и не могут очертить четкий круг его причин.

Отток капитала приводит к значительной потере производительного потенциала государства, существенного снижения базы налогообложения и контроля над денежными агрегатами и т.д., создавая серьезную угрозу экономической безопасности государства и негативно влияя на ее дальнейшее развитие.

Капитал – понятие интернациональное, и «отплывает» он туда, где выгодно. Отток капитала за пределы страны является объективным явлением. В то же время, как отмечает профессор С. С. Варналий, этот процесс необходимо разделять на две составляющие: 1) производительный отток капитала и 2) непродуктивный отток капитала. Продуктивный отток капиталов происходит по операциям, имеющим законный характер и являются целесообразными с точки зрения укрепления международ-

ных связей и позиций страны на мировом рынке. Непродуктивный отток капитала – операции, имеют противоправный характер или является неэффективны для страны. К ним относятся операции с целью оптимизации условий инвестирования, уклонения от налогообложения, легализации средств и тому подобное. Основными каналами и схемами непродуктивного вывода капиталов являются: операции в сфере внешнеэкономической деятельности; инвестиционные операции; операции с ценными бумагами; операции фиктивного страхования и перестрахования и т.д. [4, с. 12].

Выводы. Экономическая безопасность определяется не количеством ее угроз, а способностью государства управлять внутренними и внешними угрозами. Поэтому на пути корректировки и управления институциональных деформаций стоит выделить такие направления.

1. Закрепить на законодательном уровне понятие «отток капитала», разработав и утвердив в установленном порядке государственную программу борьбы с этим негативным явлением; усовершенствовать налоговую систему Украины, упростив условия ведения бизнеса и переориентировав ее с фискальной в сервисную функцию; обеспечить улучшение делового и инвестиционного климата путем перехода на принципы корпоративного управления; реформировать украинскую систему бухгалтерского учета в направлении ее перехода к ведению стратегического, инвестиционно ориентированного, учета в соответствии с по международным стандартам. Воплощение в жизнь этих предложений будет стимулировать украинских предпринимателей к вложению капитала на территории Украины и снизит уровень его непродуктивного оттока.
2. Противодействие рейдерству в контексте укрепления экономической безопасности будет значительно лучшие иметь результаты, если действовать по принципу превентивности, а не устранение последствий.
3. На сегодня основными антикоррупционным задачами для Украины по использованию инструментария FATF можно предложить: использование риск-ориентированного подхода для построения системы противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов, в том числе полученных в результате коррупции; установление адекватных наказаний за нарушение законодательства по легализации (отмыванию) преступных доходов; создание системы предотвращения деятельности фиктивных компаний; актуализация перечня лиц, связанных с осуществлением террористической деятельности или относительно которых применены международные санкции [8].

Комплексного решения требует вопрос системы мер, которая имеет целью не только наказание коррупции, но и создание условий для неэффективного ее существования.

4. Стратегической целью детенизации экономики должно стать существенное снижение уровня тенизации путем устранения основных факторов тенизации, создание благоприятных условий для привлечения теневых капиталов в легальной экономики и увеличения национального богатства, применение антикоррупционных мер.

Литература

1. Буркальцева Д. Д. Институциональное обеспечение экономической безопасности Украины: монографія / Д. Д. Буркальцева. – Киев: Знание Украины, 2012. – 347 с.
2. Буркальцева Д. Д. Институционализация системы обеспечения экономической безопасности Украины. Диссертация на соискание научной степени доктора экономических наук: 08.00.03 / Д. Д. Буркальцева – Киев: НИЭИ, 2014. – 491 с.
3. Варналий З. С. Экономическая безопасность Украины: проблемы и приоритеты укрепления: [монография] / З. С. Варналий, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саенко. – Киев: Знание Украины, 2011. – 299 с.
4. Варналий З. С. Основные формы и пути противодействия институциональным деформаціям финансовой безопасности Украины. / З. С. Варналий // Финансовая безопасность в системе обеспечения национальных интересов: проблемы и перспективы: материалы междун. Науч.-практ. конференции. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – С. 12-13.
5. Васильченко А. А. Совершенствование организационно-экономического механизма противодействия рейдерству// Автореф. на соискание … к.э.н. по специальности 08.00.01 – экономическая теория. – 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономическая безопасность / А. А. Васильченко. – Ставрополь, 2011. – 22 с.
6. Использование инструментов FATF с целью противодействия коррупции в Украине: Аналитическая записка. / А.М. Павлова. – Киев: Серия «Экономика». – № 40, 2014. – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.niss.gov.ua/articles/1672/
7. Отток капитала. Его причины и последствия. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://referat.parta.ua/view/2928/.
8. Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.eurasiangroup.org/ru/eag/fatf.php
9. Каплюк Г. Борьба с коррупциею откладывается? / Г. Каплюк, А. Блохтур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: htth//glavcom.ua.
10. О принципах предотвращения и противодействия коррупции: Закон Украины от 07.04.2011 № 3206-VI, Документ 3206-17, действующий, текущая редакция – Редакция от 26.04.2015. // Официальный веб-портал Верховного Совета Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3206-17
11. Сметанкина Ю. Что такое рейдерство? / Ю. Сметанкина // Власть. – 2007. – № 1. – С. 36-39.
12. Теневая экономика: сущность, особенности и пути легализации / [З. С. Варналий и др.]; под ред. З. С. Варналия. – Киев: НИСД, 2006. – 576 с.
13. Экономическая безопасность: учебное пособие / под. ред. З.С. Варналия. – К.: Знание, 2009. – 647 с.]
14. Ярова О. В. Валютний контроль в системе противодействия «» протидії «бегства капитала» в странах с переходной экономикой: автореф. дис.... канд. экон. наук: спец. 08.05.01 / О. В. Ярова. – Киев, 2002. – 23 с.

ГАЗОВЫЕ ДВИГАТЕЛИ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОПРОМА. НАСУЩНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ПУСТАЯ ТРАТА ВРЕМЕНИ И РЕСУРСОВ?

Бурлаков Вячеслав Викторович
К.э.н., доцент кафедры «Экономика и организация производства»
Дзюрдзя Олеся Анатольевна
Соискатель кафедры «Экономика и организация производства»
Кучеренко Наталья Сергеевна
Магистрант кафедры «Экономика и организация производства», Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), г. Москва

АННОТАЦИЯ

Цель работы состоит в анализе преимуществ и недостатков двигателей, применяемых в отечественном автопроме. Основным методом исследования в работе использован метод сравнительного анализа. В настоящее время, для отечественных предприятий автомобильной промышленности сложились хорошие условия для повышения своей конкурентоспособности. Важно не упустить момент и перейти в своей деятельности к производственному процессу, основанному на инновациях. При этом, необходимо помнить о конкурентоспособности самих инноваций. В результате исследования показано, что в газовые двигатели, по своим характеристикам не уступают бензиновым и дизельным, и необходим широкий переход к их производству и внедрению, а также дальнейшие инновационные разработки в данном направлении.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze the advantages and disadvantages of engines used in the domestic automotive industry. The main research method we used the method of comparative analysis. Currently, domestic enterprises for the automotive industry have good conditions to improve its competitiveness. It is important not to miss a moment and go to their activities in the production process, based on innovation. At the same time, we must remember about the competitiveness of innovation itself. The study showed that in gas engines, its characteristics are not inferior to gasoline and diesel, and required a transition to their production and implementation, as well as further innovation in this area.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, газовые двигатели, инновации, инновационный процесс, малые инновационные предприятия.

Keywords: automotive industry, gas engines, innovation, innovation process, small innovative enterprises s.

На отечественном рынке продаж автомобилей вовсю разрастается экономический кризис. Девальвация отечественной валюты, инфляция и падение реальных доходов населения, привели к тому, что продажи новых автомобилей в России очень сильно упали, и, каждый следующий месяц 2015 года, лишь подтверждает наметившуюся, негативную тенденцию. По итогам года, эксперты прогнозируют, что падение отечественного рынка произойдет в диапазоне от 30 до 40%. Следствием этого явится исчезновение с рынка огромного количества дилеров.

Но, несмотря на столь пессимистичные прогнозы, сложившаяся ситуация, на наш взгляд, является оптимальной для отечественных производителей автомобилей и комплектующих к ним. Важно только не упустить сложившуюся конъюнктуру на рынке и использовать ее на развитие своих производств и технологий.

В связи с вышесказанным, одна из основных задач, стоящих перед отечественными автопроизводителями, а также предприятиями, задействованными в сфере создания автомобилей - это инновационное развитие своего производства, в основе которого будет лежать постоянное создание и внедрение современных технологий, научных достижений и разработок. Причем, жизненно необходимым является то, что инновационные технологии, пусть будут на начальном этапе не отечественными, но, со временем обязательно должны стать российскими. В качестве примера подобного развития, стоит привести корейских и китайских автопроизводителей, которые уже прошли путь копирования и встали на путь создания и внедрения собственных новейших достижений науки и техники. То есть, путь инновационного развития.

До тех пор, пока инновационный процесс не станет одной из главных целей развития предприятий отечественной автомобильной промышленности, не следует ожидать успехов в создании высококонкурентоспособного, инновационного отечественного автомобильного транспорта.

В тоже время, необходимо отметить, что успешное осуществление инновационных проектов предприятиями отечественной автомобильной отрасли «зависит прежде всего, от эффективности и конкурентоспособности как отдельных инноваций, так инновационных проектов в целом» [2, с.148].

Под конкурентоспособностью инноваций мы понимаем «способность наиболее полного удовлетворения конкретных потребностей по сравнению с другими аналогичными инновациями или традиционными товарами в течение определенного, достаточного для достижения эффективности затрат на ее создание периода времени на рассматриваемом сегменте рынка» [1, с.127.]

Таким образом, отечественные предприятия автомобильной промышленности должны в своей деятельности ориентироваться не просто инновации, а на конкурентоспособные инновации.

Важным моментом в свете всего вышесказанного, необходимо упомянуть об основном отличии инноваций от традиционных товаров. Это отличие состоит в том, что нововведение может не проявлять себя должным образом какой-то период времени, пребывать, скажем, так, в «скрытом» состоянии. Иначе говоря, инновация обладает латентностью. «Под латентностью инноваций мы предлагаем понимать отдельные свойства нововведения, их сочетание или совокупность, которые могут проявиться в какой-либо период времени при сложившихся условиях и обстоятельствах» [4, с.99]

По нашему мнению, для нашей страны, с учетом огромных запасов природных ресурсов, наиболее перспективным направлением для развития отечественного автопрома, должны стать новые дальнейшие разработки двигателей, которые используют в качестве топлива природный газ.

Рассмотрим плюсы и минусы двигателей, которые работают на бензине, дизельном топливе и природном газе.

Таблица 1

Преимущества и недостатки бензиновых двигателей

Преимущества	Недостатки
1. Низкий уровень вибраций и шума 2. Сравнительно большая развиваемая мощность 3. Возможность работы на высоких оборотах без негативных последствий для двигателя 4. Сравнительная дешевизна в обслуживании 5. Относительно хорошая устойчивость к некачественному топливу	1. Большой расход топлива 2. Максимальная мощность достигается в небольшом диапазоне оборотов 3. Относительно малая долговечность

Главным недостатком бензиновых двигателей является неэкологичность и большое потребление топлива.

Экономичность и долговечность с одно стороны, и, очень дорогое и частое обслуживание дизельных двигателей с другой.

Таблица 2

Преимущества и недостатки дизельных двигателей

Преимущества	Недостатки
1. Экономичность 2. Приличное тяговое усилие на низких оборотах 3. Не боится воды 4. Отсутствие системы зажигания 5. Долговечность	1. Повышенные шум и вибрация 2. Чувствительность топливной системы к некачественному топливу 3. Низкая морозоустойчивость 4. Частая замена масел и фильтров 5. Дорогое обслуживание

Таблица 3

Преимущества и недостатки газовых двигателей

Преимущества	Недостатки
1. Стоимость топлива 2. Ресурс работы двигателя 3. Экологичность	1. Высокая стоимость газового оборудования 2. Расход топлива 3. Частая замена воздушных фильтров 4. Частая замена масел и фильтров 5. Дорогое обслуживание

Необходимо отметить также очень плохо развитую инфраструктуру газозаправочных станций по всей стране.

На наш взгляд, переход к разработке и внедрению газовых двигателей, является насущной необходимостью для дальнейшего развития отечественного автомобилестроения. Кроме того, жизненно необходимы дальнейшие инновационные разработки в данном направлении.

В первую очередь, необходимо осуществить перевод на природный газ двигателей для грузовиков, автобусов, а также автомобилей специального назначения. Это позволит существенно экономить на топливе, а также значительно снизить вредные выбросы в воздушную среду.

В дальнейшем необходимо осуществлять плановый переход к производству легковых автомобилей, двигатели которых также могли бы работать на природном газе.

Для достижения вышесказанного, необходимо сконцентрироваться на разработках газовых двигателей новых поколений, а также на создании инфраструктуры, в которой новые технологии могли бы проявить себя, закрепиться и развиваться дальше. То есть речь идет о том, чтобы скрытые возможности инновационных технологий в газовом двигателестроении смогли в полной мере проявиться и приносить значительный экономический эффект.

Отметим, что важную роль в процессе перевода отечественных предприятий автомобильной промышленности на инновационные рельсы, могут и должны сыграть малые инновационные предприятия. Именно «малое инновационное предпринимательство может быть тем фактором, который способен активизировать рост всей отечественной экономики» [3, с.495].

Таким образом, в условиях экономического кризиса, главная задача отечественных предприятий автомобильной промышленности это не повышение цен на производимую ими продукцию, а прежде всего создание, внедрение и использование инновационных процессов и технологий в собственное производство. Именно ориентирование на инновационный производственный процесс и является для отечественных предприятий ключом к созданию новых автомобильных технологий, продуктов и их комплектующих.

Список литературы

1. Бурлаков В.В. Методические особенности формирования конкурентоспособности инноваций и ее оценки: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: РГИИС, 2002
2. Бурлаков В.В. Оценка конкурентоспособности инноваций – исходный элемент для осуществления инновационной стратегии. - Известия Московского государственного технического университета МАМИ, 2013, Т.1 № 4(18) – С. 147-152.
3. Бурлаков В.В., Дзюрдзя О.А. Оценка конкурентоспособности инноваций – важный этап в деятельности малого инновационного предприятия. – Экономика и предпринимательство. 2014, № 4-2. С. 495-499
4. Секерин В.Д., Бурлаков В.В., Горидько Н. Отличительные особенности инноваций от традиционных товаров. РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 1. - С. 98-100
5. www.gasu.ru

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Чаркина Елена Сергеевна

Начальник отдела институтов и механизмов государственной поддержки инвестиционных проектов территориального развития Департамента инвестиционных проектов, целевых и специальных программ развития субъектов Российской Федерации Министерства регионального развития Российской Федерации (2014 год)

АННОТАЦИЯ

Высокий уровень социально-экономического развития народного хозяйства страны неразрывно связано с развитием регионов, ростом их экономического потенциала, их рациональным взаимодействием между собой и с федеральным центром. Устойчивое развитие региональных социально-экономических систем может быть обеспечено только на базе взаимодействия власти и бизнес-структур. В работе формулируются основные направления и приоритетные задачи региональной политики и привлечения инвестиций, особенно актуальные в период кризиса.

Ключевые слова: инвестиционная политика, социально-экономическое развитие, государственно-частное партнерство, субъекты Российской Федерации.

Вопрос совершенствования механизмов исполнения полномочий органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований прямо связан с вопросом совершенствования деятельности всей системы публичной власти. Решение проблем оптимального разграничения полномочий и функций органов власти - условие эффективного проведения экономической и социальной политики в стране в целом и ее регионах.

Роль регионов в социально-экономической жизни России значительно изменилась и возросла в последние годы. Прежде всего, изменился сам статус регионов. Они по многим направлениям приобрели большую самостоятельность действий и влияния на социально-экономические процессы на своей территории и в государстве в целом. Возросла ответственность регионов и их глав за создание на территории стабильных условий жизни и хозяйствования. На региональный уровень были переданы в рамках разграничения полномочий большое число важных государственных функций, в том числе регулирующие функции, а также оперативное и среднесрочное взаимодействие государства с предприятиями и организациями, т.е. вертикальные связи основного звена экономики с государством (министерствами) сменились горизонтальными связями с государством в лице субъектов [5,11].

Экономическая самостоятельность региона и его развитие выражают степень обеспеченности его экономическим потенциалом для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования. В последнее время все чаще поднимается вопрос о необходимости перехода на устойчивое развитие страны в целом и отдельных ее регионов [6]. Проблему устойчивого развития социально-экономических систем рассматривают как одну из глобальных проблем современности. Оно может быть обеспечено только на базе стратегического планирования развития региона.

Совершенствование механизмов управления и реализации стратегий развития должен быть комплексным, системным и охватывать следующие направления:

- определение стратегических целей;
- внедрение бюджетного планирования, ориентированного на результат, что, как правило, ставит перед исполнительными органами государственной власти необходимость проводить преобразования своей структуры и стимулировать эффективность бюджетных расходов;
- внедрение программно – целевого метода, обеспечивающего прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и результатами их использования в соответствии с приоритетами государственной политики;
- создание унифицированных баз данных, обеспечивающих принятие управленческих решений;
- введение системы унифицированных показателей эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти по достижении стратегических целей, на основе увязки показателей эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти субъектов Федерации с показателями качества предоставления государственных (бюджетных) услуг;
- усиление ответственности исполнительных органов государственной власти за рациональное использование бюджетных ресурсов, исполнение полномочий и бюджетных обязательств, достижение поставленных целей;
- введение новых принципов, порядка стимулирования и оплаты труда государственных гражданских служащих на основе комплексной оценки достижения целей исполнительными органами государственной власти;
- внедрение государственно-частного партнерства.

Принятие решений на основе разработки максимально точных стратегических документов необходимо для эффективного выполнения управленческих функций различными экономическими системами. Под «эффективным» выполнением функций понимаются такие, которые приводят к наибольшим позитивным изменениям в процессе социально-экономического развития определенной территории или региона, включая как отдельные его направления и ускорение в целом в условиях заданных ограничений по ресурсам [8].

Процесс принятия решений - основа теории управления экономическими системами, которая предусматривает разработку методов и моделей, определяющих пути повышения эффективности экономических систем посредством увеличения способности к принятию обоснованных объективных решений в ситуациях исключительной сложности.

Высокий уровень социально-экономического развития региональной экономики, в соответствии с представлениями автора, может обеспечиваться только самими

субъектами Российской Федерации, ростом их экономического потенциала, их рациональным взаимодействием между собой и с федеральным центром.

В ходе рыночных реформ различия российских регионов по уровню социально-экономического развития значительно возросли. При этом увеличился не только разрыв между развитыми и отсталыми регионами, но и появилась новая группа регионов - депрессивные, имевшие ранее высокий уровень промышленного развития и качества жизни граждан. Неравномерность развития регионов, вероятно, будет крупнейшей макроэкономической проблемой в XXI столетии.

Основными параметрами конечной цели реформирования экономики региона являются [4]:

- ориентация экономики на решение жизнеобеспечивающих социальных задач, достижение высокого уровня и качества жизни;
- формирование высокоэффективной, гибкой и восприимчивой к нововведениям экономики, соединяющей механизмы рыночного саморегулирования с активным государственным регулирующим воздействием на экономические и социальные процессы, сочетание и взаимодействие различных форм собственности и хозяйствования, обеспечивающих устойчивую мотивацию трудовой и предпринимательской активности;
- учет глобальных мировых тенденций, а также опыта стран и регионов, добившихся значительных успехов в социально-экономическом развитии на основе действующих традиций и социокультурных особенностей народов, населяющих данный регион с направленностью на достижение необходимых ориентиров результативности в перспективном и стратегическом периодах времени.

В среднесрочной перспективе в качестве приоритетных задач региональной политики, которые необходимо учитывать при разработке стратегических планов, на наш взгляд, можно назвать следующие:

- формирование и укрепление экономической основы для самостоятельного социально-экономического развития регионов посредством разграничения компетенции и ответственности между органами государственной власти Российской Федерации, субъектами федерации и органами местного самоуправления по проблемам собственности, а также по принятию управленческих решений в области использования природных ресурсов, внешнеэкономической деятельности;
- совершенствование правовых основ и рационализация практики взаимодействия федеральных органов власти с субъектами Российской Федерации, хозяйствующих субъектов с органами государственной власти и местного самоуправления по экономическим и социальным проблемам;
- укрепление финансовой самостоятельности регионов на основе соблюдения принципов бюджетного федерализма;
- сглаживание объективно сложившихся межрегиональных различий в уровнях социально-экономического развития с использованием централизованной финансовой поддержки;
- осуществление государственной политики стимулирования развития районов и городов, располагающих крупным научно-инновационным и производственным потенциалами;
- жизнеобеспечение регионов с особо сложными условиями хозяйствования, экологии;
- использование преимуществ территориального разделения труда, формирование общероссийского и региональных рынков с учетом исторически сложившейся специализации, ее развития и принимаемых мер по государственному регулированию транспортных тарифов.

Для эффективно функционирующих регионов экономическая политика в рамках реализации стратегий развития региона должна означать поддержку федеральным центром всех хозяйственных начинаний, укрепляющих экономику регионов и народного хозяйства в целом, создание системы стимулов и условий для их самостоятельного развития, укрепления и расширения налогооблагаемой базы.

Для регионов с неэффективным использованием ресурсов активная экономическая политика должна включать в себя участие федерального центра в программах по реструктуризации регионов, испытывающих финансово-инвестиционные и иные трудности, формирование условий для роста объемов привлечения в них инвестиций, осуществления социально-экономических программ по созданию дополнительных рабочих мест с минимальными затратами, разработку и согласование на уровне федерации системы финансовой помощи для обеспечения гарантированных государством социальных стандартов жизни граждан [3,5].

Последовательная децентрализация инвестиционного процесса при развитии многообразных форм собственности, повышение роли собственных источников накоплений хозяйствующих субъектов для финансирования инвестиционных проектов, по нашему мнению, предопределяют необходимость более широкого использования таких источников, как собственные средства предприятий, средства внебюджетных инвестиционных фондов, региональных и местных бюджетов, иностранные инвестиции.

В условиях значительного спроса на инвестиции в федеральном бюджете важную роль призвана сыграть региональная инвестиционная политика, реализуемая на основе региональных стратегических планов. При этом инвестиционные программы па всех уровнях должны быть взаимоувязаны и составляться не только на ближайший год, но и на среднесрочную перспективу.

Следует отметить то, что перенос ряда внешнеэкономических регулирующих функций из центра в регионы России носит объективный характер. Это утверждение справедливо, как нам представляется, и в отношении инвестиционной политики, в том числе политики по отношению к иностранному капиталу.

Для проведения работы с потенциальными инвесторами администрациям регионов, по нашему мнению, необходимо иметь разработанную на основе стратегических планов концепцию комплексного развития региона, содержательная разработка которой могла бы включать реализацию таких мер, как:

- разработка единой региональной стратегии поэтапного развертывания согласованной экономической политики;
- формирование развитой инфраструктуры, новых долгосрочных взаимовыгодных сбалансированных связей, развитие межотраслевой, межрегиональной и международной кооперации;
- внедрение и использование новейшего оборудования, лицензий, ноу-хау, прогрессивных технологий

для создания (в том числе в кооперации с зарубежными партнерами) новых материалов высокого качества, комплектующих изделий, промышленной, сельскохозяйственной продукции и товаров народного потребления;
- формирование сбалансированного рынка, изучение его конъюнктуры и перспектив развития, проведение маркетинга и соответствующее рекламное обеспечение выпускаемой продукции, осуществление комиссионных, агентских, брокерских, лизинговых и консигнационных операций;
- создание системы страхования коммерческих рисков, специальных стабилизационных фондов для оказания временной финансовой помощи в форме прямых дотаций, субсидирования, льготных ссуд, гарантий по кредитам, предоставления возвратных кредитов под низкий процент.

На основе стратегического плана социально-экономического развития региона для каждого отдельного проекта должны быть составлены инвестиционные предложения для возможных инвесторов.

В стратегической перспективе должны быть сформированы все условия для устранения причин бедности. Нетрудоспособная или попавшая в неблагоприятную жизненную среду часть граждан должна получить реально гарантированное право на временную, конкретно-адресную социальную помощь от государственных территориальных органов социальной защиты по заявлению трудящегося. Эта помощь должна оказываться в таких разных формах, как денежная, натуральная, в форме обслуживания, консультирования, психологической реабилитации, переподготовки [1,2]. Важно при этом выделять приоритетную группу граждан среди социальных слоев с пониженным уровнем конкурентоспособности на рынке труда (молодежь, женщины, лица предпенсионного возраста).

Особое значение в политике на рынке труда, особенно в период кризиса, имеет поощрение деловой инициативы граждан, что должно, на наш взгляд, находить отражение в стратегических планах регионального социально-экономического развития. Для решения данной задачи необходимы такие меры, как: законодательные основы развития арендных (лизинговых) отношений; выполнение государственных программ поддержки предпринимательства; предоставление налоговых льгот и инвестиционного налогового кредита для поддержки предпринимательства в приоритетных областях производственной сферы; создание бизнес-центров и бизнес-инкубаторов,

Существующий в настоящее время рост социального расслоения граждан не должен приобретать длительный по времени характер. В этой связи преодоление проблемы различий в доходах необходимо добиваться посредством достижения приемлемого уровня жизни для всех. В то же время упрочение позиций среднего класса, качественный рост уровня жизни этой группы граждан должны принять характер стратегической направленности с тем, чтобы сохранить мотивации к труду у граждан и лиц, активно не ищущих работу [9,10].

Снижения уровня расслоения граждан можно достичь поддержкой бесплатного качественного образования для всех, регулированием цен и поступлением товаров на общественный рынок, стимулированием личных сбережений массового вкладчика.

Центральное место в процессе реализации региональных стратегических планов и прогнозов должны занимать производство, его структурная и финансово-инвестиционная реорганизация, создание условий для эффективного ресурсопотребления и инвестиционной деятельности. Для комплексного решения задач достижения необходимых ориентиров результативности в процессе стратегического планирования развития региона, по нашему мнению, необходимы; выделение по принципу выборочной стратегии тех звеньев производства в экономике региона, в которых накоплен ценный потенциал и имеются наилучшие перспективы расширения своего сегмента на российском и мировом рынках; разработка и реализация программ организационно-технологического обновления отраслей, содействующих развитию экономического потенциала республики; поддержание наиболее важных структурных составляющих социальной сферы (здравоохранения, образования, науки и культуры), определяющих судьбу генофонда и создающих научно-инновационные и кадровые предпосылки для динамичных изменений в экономике.

Однако необходимо отметить то, что региональные органы власти и управления не в состоянии самостоятельно решать задачи структурной реорганизации экономики. Необходимы условия для проявления инициативы и самоорганизации не только предприятий всех форм собственности, но и финансово-кредитных институтов, различных фондов и широких слоев, и групп граждан.

Инвестиционные разделы стратегического плана должны включать положения и оценки, направленные на ускорение процесса повышения инвестиционной активности. При этом основными условиями ее оживления являются: сближение процентных банковских ставок за кредит и нормативов рентабельности отраслей экономики; стимулирование перелива капитала из сферы краткосрочного кредитования в производство и недвижимость; увеличение инвестиционной привлекательности рынка ценных бумаг; вложение на начальном этапе стратегического планирования коллективно-долевого капитала в отрасли и производства, не требующие больших первоначальных объемов денежных вложений и характеризующиеся относительно непродолжительным сроком окупаемости вложенных средств [7].

Стратегические задачи по привлечению в народное хозяйство региона иностранных инвестиций можно решить либо с помощью получения кредитов, либо посредством притока иностранных инвестиций в форме прямых вложений в объекты производственной сферы. Второе направление, как нам представляется, является наиболее перспективным.

Целесообразно установить режим благоприятствования для иностранных инвестиций, предполагающий: создание равных начальных условий для отечественного и иностранного капиталов; стимулирование инвестиций в приоритетные отрасли экономики; развитие институциональной структуры, осуществляющей привлечение, консультирование, защиту иностранного капитала и оперативное оформление сделок полного воспроизводства объектов народного хозяйства.

Активность инвестиционной политики в значительной мере зависит от степени использования внутренних источников инвестиций. На первом этапе стратегического планирования развития основная роль должна принадлежать традиционным источникам инвестирования - бюджетным ресурсам федерального, регионального и местных уровней, а также собственным средствам предприятий. Однако наряду с прямым бюджетным финансированием капитального строительства в настоящее время происходит расширение косвенных методов финансиро-

вания, создание стимулов для увеличения размера привлеченных средств внебюджетных фондов, финансовых институтов и собственных средств предприятий.

На втором этапе стратегического планирования крайне важно изменение направления источников финансирования в сторону предоставления долгосрочных кредитов коммерческими банками, средств от эмиссии ценных бумаг предприятий, вложений финансовых институтов в совместные долгосрочные инвестиционные проекты, а также средств индивидуальных застройщиков. Тем не менее, на данном этапе стратегического планирования доля традиционных финансовых источников, на наш взгляд, может быть равна 75% от объема всех инвестиционных вложений. Централизованные объемы инвестирования в стратегическом периоде времени должны в целом снижаться в условиях их программно-целевого использования. Доля заемных, привлеченных средств, а также средств инвестиционных фондов в перспективном и стратегическом периоде времени должны увеличиваться при создании необходимых стимулов и осуществлении соответствующих институциональных преобразований.

Разработанные результаты и выводы могут быть полезны для деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации, ответственных за реализацию государственной политики в сфере стратегического планирования, инвестиционной политики и социально-экономического развития территорий.

Литература

1. Амосов А. Проблемы занятости, оплаты труда и регулирования цен //Экономист, 2001, № 4.
2. Бачурин А. Реструктуризация и реформирование производства // Экономист, 1999, № 9.
3. Бурганов Р. Формирование конкурентной среды в регионах // Экономист, 2001. № 7.
4. Гаджиев Г.М. Формирование приоритетов социально-экономической политики субъекта Федерации // Региональная экономика: теория и практика, 2004, № 8.
5. Гасанов И. Региональные проблемы инфраструктуры экономики // Экономист, 2007, № 7.
6. Кретинин В.В. На пути к устойчивому развитию хозяйственной системы региона // Проблемы теории и практики управления, №4-5, 2005 г.
7. Кушлин В. XXI век и возможности расширенного воспроизводства // Экономист, 2000, № 2.
8. Проблемы стратегического развития региона // Сборник научных трудов под редак. Г.Ф. Ярыгина, Красноярск: издательство КГТУ, 2005 г.
9. Сансызбаев С.Н. Стратегическая ориентация на социально-экономический рост региона. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006 г.
10. Черковец В. Факторы обеспечения расширенного воспроизводства//Экономист. 2007, № 3.
11. Щукеев У. Приоритеты развития региональной экономики //Экономист, 2002, № 10.

АСЕАН – В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Данг Май Ань

Аспирантка кафедры «Мировая экономика». Государственный Университет Управления

АННОТАЦИЯ

В последние годы, экономическая интеграция в АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии) имеет проблемы развития всех стран-участников, в том числе и Вьетнама. Страны АСЕАН активны внедряют мероприятия по созданию экономического сообщества ассоциации АСЕАН (АЕС).

ABSTRACT

In recent years, economic integration in ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) has problems of all participating countries, including Vietnam. ASEAN actively implement measures to create the ASEAN Economic Community Association (AEC).

Ключевые слова: АСЕАН, Азия, Ассоциация экономической сообщества, экономика, интеграция, торговля, услуги.

Keywords: ASEAN, Asia, the Association of the economic community, economy, integration, trade, services.

Создание АЕС является поворотным моментом комплексной региональной интеграции в Юго-Восточной Азии, в стиле Европейского союза (ЕС). В соответствии, с долгосрочной программой развития АСЕАН, разработанной экспертной группой, состоящей из ведущих политиков и ученных военачальников и бизнесменов, предусматривается достижение более высокого уровня интеграции в АСЕАН, чем в Европейском союзе. [1] Одновременно, соединяются экономики 10 стран-членов АСЕАН и увеличивается производство, торговля и инвестиции рынка в регионе. Это будет иметь эффективное влияние также на внутреннюю и международную экономику Вьетнама.

АСЕАН – один из крупнейших в мире интеграционных объединений, совокупная численность населения которого насчитывает около 600 млн. человек и совокупный ВВП достигает почти 3 трлн. долл. АСЕАН имеет динамичный рост рынка. АСЕАН - сообщество безопасности, плюс экономическое сообщество АСЕАН (АЕС) и плюс социокультурное общество. Все 3 части тесно переплетены и взаимно дополняют друг друга в целях обеспечения прочного мира, стабильности и общего процветания в регионе. [2] 20 ноября 2007г в ходе 13-го саммита АСЕАН в Сингапуре,был принят план развития Экономического сообщества АСЕАН. [3]

Экономическое сотрудничество АСЕАН является целью региональной экономической интеграции. Его характеристики включают в себя:

- единый рынок и производственная база;
- конкурентоспособность экономического региона;
- регион справедливого экономического развития;
- регион максимально интегрированной в мировую экономику.

Этот регион сотрудничества включают в себя следующую программу развития разработанных ресурсов; признание профессиональной квалификации; консульта-

ции по макроэкономической и финансовой политике; торгово-финансированные мероприятия; расширение инфраструктуры и подключение к коммуникациям; развитие электронных транзакций через электронную сеть АСЕАН (e-ASEAN); интеграция отрасли в регионе в целях содействия региональным источникам снабжения; и расширение участия частного сектора. АСЕАН будет расти во всем мире как конкурентоспособный.

Единый рынок и производственная база в АСЕАН

В едином рынке производственная база включает в себя пять основных элементов:

1. Свободный поток товаров;
2. Свободный поток услуг;
3. Свободный поток инвестиций;
4. Свободный поток капитал;
5. Свободный поток квалифицированной рабочей силы.

Тарифы и нетарифные барьеры постепенно будут удалены. Инвесторы АСЕАН смогут свободно инвестировать во все сектора региона. Профессионалы и квалифицированные работники будут свободно перемещаться в этом районе. Таможенные процедуры и торговля будут стандартизированы в целях снижения операционных издержек.

Рынок товаров и услуг АСЕАН содействует развитию производственных сетей в регионе, укрепление в качестве глобального производственного центра для удовлетворения цепочек потребностей.

Конкурентоспособный экономический регион

Экономическое сообщество АСЕАН стремится создать регион с высокой конкурентоспособностью, процветанием и стабильностью, который будет приоритетным направлением 6 ключевых факторов: конкурентной политики, безопасности, защиты прав потребителей, права интеллектуальной собственности, развитие инфраструктуры, системы налогообложения и электронной коммерции.

Страны АСЕАН обеспечены культурой добросовестной конкуренции путем введения конкурентного законодательства и политики, обеспечения равных условий в АСЕАН для всех стран-участниц и повышения региональной экономической эффективности.

Регион справедливого экономического развития

Целью рамочного соглашения АЕС для развития малых и средних предприятий является содействие конкурентоспособности региона в преимуществах подхода в сфере информации, финансов, исторических навыков, развития человеческих ресурсов и технологий. Эти мотивации создаются, чтобы заполнить пробелы между странами – членами АСЕАН: содействие экономической интеграции Камбоджи, Лаоса, Мьянма и Вьетнама, чтобы обеспечить этим странам справедливость в процессе экономической интеграции.

Интеграция в международной экономике

Одним из важных успехов АЕС, как части интеграции АСЕАН в глобальной экономике. С интерактивной позицией рынка и интеграции промышленности АСЕАН работает в глобальной среде. Таким образом, не только в АЕС, но и АСЕАН должен учитывать все факторы, чтобы сформировать свою собственную политику, например: утверждение стандартов, производственный опыт, оптимизацию международных распределений. Это будет ключевым фактором, что позволит АСЕАН успешно конкурировать на мировым рынке, достигая цели производства и конкурентоспособности на международных рынках, привлекательных для иностранных инвесторов.

Государства – члены АСЕАН также договорились более активно участвовать в глобальной сети поставок, для этого необходимо повышать производственную эффективность. Через соглашения о свободной торговле “АСЕАН +1” с Китаем, Японией, Кореей, Австралии, Новой Зеландией и Индией АСЕАН хорошо расположен в центре глобальных цепочек поставок и разрабатывает сильные торговые связи с крупными региональными экономиками, что позволяет создавать значительные возможности для торговли.

АСЕАН также ведет переговоры о комплексных региональных экономических партнерствах (RCEP), зонах свободной торговли. Соглашения должны быть завершены к концу 2015 года и позволят АСЕАН получить достижения в области развития, эффективности, стабильности на мировом уровне.

Список литературы

1. В. В. Полянков и Р. К. Щенина. Мировая экономика и международный бизнес: учеб. Пособие. Мн.: КНОРУС, 2009. – 688с.
2. [Электронные ресурсы] "Declaration of ASEAN Concord II (Bali Concord II)" 7 October 2003. Retrieved 10 December 2014
3. [Электронные ресурсы] ASEAN Economic Community Blueprint (PDF). Jakarta: Association of Southeast Asian Nations. Jan 2008. p. 56. ISBN 978-979-3496-77-1. Retrieved 7 February 2015.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Даваасурэн Сарантуяа Ганбаатаровна
Ст. 1 к. «Экономика» ФГБОУ ВПО «КАлмГУ», г. Элиста

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрено значение агропромышленного комплекса в экономике Республики Калмыкия. Дана краткая характеристика состояния АПК, определены основные проблемы и пути их решения.

ABSTRACT

This article discusses the importance of agriculture in the economy of the Republic of Kalmykia. A brief description of the state of agriculture, identifies the main problems and their solutions.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельскохозяйственное производство, ресурсы, крестьянские (фермерские) хозяйства и др.

Keywords: agribusiness, agricultural production, resources, peasant (farmer) farms and others.

Сельскохозяйственное производство исторически занимало ведущее место в экономике Калмыкии. Оно является главным поставщиком продовольственных ресурсов и сырья для ряда отраслей перерабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве и отраслях перерабатывающей промышленности занято более трети трудовых ресурсов республики, на их развитие выделялась большая часть суммарных инвестиций. Сельское хозяйство дает 65% совокупной валовой продукции. В сельском хозяйстве доминирует животноводство, в основном овцеводство, являющееся отраслью производственной специализации хозяйственного комплекса республики.

Сельское хозяйство Калмыкии развивается на экстенсивной основе. Для него характерна многолетняя диспропорция между сырьевым потенциалом и перерабатывающей базой. Агропромышленный комплекс республики практически начал формироваться с 60-х годов. Недостаточные темпы развития агропромышленного комплекса порождают трудности в переработке сельскохозяйственной продукции, негативно сказываются на положении всего народного хозяйства республики. Так, на долю отраслей по переработке сельскохозяйственного сырья и доведения конечной продукции до потребителя в структуре валовой продукции АПК республики в 1990 г. приходилось лишь 19,5%. Поэтому был необходим поиск путей преодоления этого кризиса.

В соответствии с реформированием экономики всей Российской Федерации на путях рыночной экономики и формирования принципиально нового механизма управления должен перестраиваться и агропромышленный комплекс Калмыкии.

На сегодняшний день объем валовой продукции сельского хозяйства Республики Калмыкия по всем категориям хозяйств за январь-декабрь 2014 года составил 22 111,6 млн. рублей или 111,6% к соответствующему периоду 2013 года в сопоставимой оценке. В структуре продукции сельского хозяйства наибольший удельный вес принадлежит хозяйствам населения – 59,5%, доля крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 30,6%, сельскохозяйственных предприятий – 9,9%.

В январе-декабре 2014 года в хозяйствах всех категорий производство скота и птицы на убой (в живом весе) увеличилось на 12,1% к соответствующему периоду 2013 года и составило 121 601,1 тонн, при этом производство молока и яиц уменьшилось на 4,1% и 9,3% соответственно (к январю-декабрю 2013 года).

Таблица 1

Производство продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (за январь-декабрь 2013-2014 гг.)

Показатели	ед. изм.	Январь-декабрь		2014 г. в %
		2013 г.	2014 г.	к 2013 г.
Реализация скота и птицы на убой в живом весе				
Все категории хозяйств	тонн	108 508,2	121 601,1	112,1
в т.ч. сельхозпредприятия	тонн	6 935,0	6 795,6	98,0
КФХ	тонн	25 691,9	28 925,8	112,6
ЛПХ	тонн	75 881,3	85 879,7	113,2
Производство молока				
Все категории хозяйств	тонн	91 333,3	87 605,0	95,9
в т.ч. сельхозпредприятия	тонн	188,0	132,2	70,3
КФХ	тонн	34 844,0	33 118,9	95,0
ЛПХ	тонн	56 301,3	54 354,0	96,5
Производство яиц				
Все категории хозяйств	тыс.шт.	22 959,8	20 829,1	90,7
в т.ч. сельхозпредприятия	тыс.шт.	1,0	–	–
КФХ	тыс.шт.	450,6	426,7	94,7
ЛПХ	тыс.шт.	22 508,2	20 402,4	90,6

В сельскохозяйственных предприятиях производство скота и птицы на убой (в живом весе) и производство молока за анализируемый период уменьшилось на 2,0% (6 795,6 тонн) и 29,7% (132,2 тонн) соответственно к аналогичному периоду 2013 года.

В КФХ реализация сельскохозяйственных животных на убой увеличилась на 12,6%, производство молока и яиц уменьшилось на 5,0% и 5,3% соответственно по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

В личных подсобных хозяйствах населения производство скота и птицы на убой (в живом весе) увеличилось на 13,2%, производство молока и яиц сократилось на 3,5% и 9,4% соответственно.

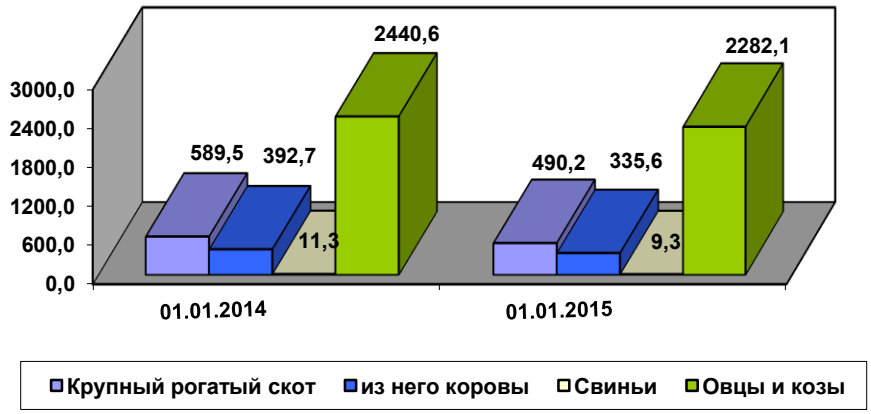


Рисунок 1. Динамика поголовья сельскохозяйственных животных в хозяйствах всех категорий (на 1 января 2014-2015 гг.) - тыс. гол.

Удельный вес личных подсобных хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства мяса составил 94,4%, молока – 99,8%, яиц – 100,0%.

На 1 января 2015 года (по сравнению с соответствующей датой 2014 г.) поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий уменьшилось на 6,5%, поголовье КРС и свиней в хозяйствах всех категорий уменьшилось на 16,8% и 17,5% соответственно.

В структуре поголовья скота приходится:

- на хозяйства населения крупного рогатого скота – 45,7%, свиней –92,2%, овец и коз – 41,3%. За аналогичный период прошлого года было соответственно 40,5%, 75,8%, 39,9%;
- на крестьянские (фермерские) хозяйства крупного рогатого скота – 37,5% (42,0%); свиней – 7,8% (23,5%), овец и коз – 36,9% (39,1%);
- на сельхозпредприятия крупного рогатого скота – 16,8% (17,5%), свиней – 0,0% (0,7%), овец и коз – 21,8% (21,0%).

Кредиторская задолженность на 1 декабря 2014 года составила 566,8 млн. рублей, что выше уровня соответствующего периода прошлого года на 6,2%. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общем объеме составил 25,4%, что выше уровня прошлого года на 8,2 п.п. Общая сумма дебиторской задолженности по сельскому хозяйству составила 260,1 млн. рублей, что на 7,2% меньше уровня прошлого года. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общем объеме составил 18,5%, что ниже уровня прошлого года на 2,5 п.п.

Стратегической целью развития сельского хозяйства Республики Калмыкия является превращение Республики Калмыкии в высокотехнологичный экспортно-ориентированный сельскохозяйственный регион.

Организация сельскохозяйственного экспорта (исходя из перспектив развития проекта «Развитие мясного животноводства в Республике Калмыкия») потребует повышение конкурентоспособности продукции животноводства республики и проведения отлаженной торговой политики, а также создания соответствующих обеспечивающих инфраструктур.

Острой проблемой остается переход к международным стандартам качества на сельскохозяйственную продукцию, что потребует разработки соответствующих нормативных документов и дополнительного лабораторного оснащения соответствующих учреждений. Для продукции переработки, прежде всего пищевой продукции, необходимо поэтапно установить новые стандарты качества, определяющие экологическую безопасность продукции.

Развитие микробиологии, новых агротехнологий, генной инженерии, биотехнологий, новых форм организации агропромышленного производства формирует агросектор как инновационную отрасль экономики. Инновационная стратегия развития агросектора требует обеспечения АПК высококвалифицированными кадрами, укрепления связи науки с производством, для чего необходимо создать в Республике Калмыкии учебные научно-технологические центры, основными функциями которых будет апробация научных разработок, распространение положительного опыта использования новых технологий в сельскохозяйственном производстве, практическое обучение инновационным методам ведения сельскохозяйственного производства.

В данном контексте важными направлениями являются повышение качества и снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции на основе модернизации оборудования и применения прогрессивных технологий, развития инновационной деятельности в сельскохозяйственном производстве. Вместе с тем реализация этих мероприятий требует значительных денежных средств, материально-технических ресурсов. С целью решения этих задач в Республике Калмыкия необходимо создание агротехнопарковых формирований – инфраструктурных объектов инновационной деятельности, которые осуществляют свою деятельность по всем циклам инновационного процесса: разработка (доработка) наукоемкой научно-технической продукции, ее испытания, освоение производством и широкомасштабная реализация. Агротехнопарк, как инфраструктурный объект поддержки среднего и малого предпринимательства, призван служить формированию инновационной среды в агропромышленном секторе экономики, осуществляя комплексное содействие предпринимателям, начиная от формирования до достижения уровня «зрелости» и способности предприятия самостоятельно функционировать на рынке.

В то же время, необходимо, чтобы аграрная политика Республики Калмыкия определялась высокой степенью ответственности общества по отношению к земле, а не только возможностью ее эксплуатации: следует в ближайшей перспективе обеспечить выполнение землевладельцами и землепользователями комплексных мероприятий по экологизации землепользования, направленных на сохранение и восстановление черноземов, других природных ресурсов.

Аграрная государственная политика региона должна обеспечить решение следующих проблем:

- развитие рынка земли;
- оптимизацию содержания и механизмов реализации кредитной политики по отношению к сельскохозяйственному сектору;
- развитие национальных инновационных систем землепользования и животноводства;
- освоение современных методов продвижения продукции (маркетинг, реклама, брендирование региональных товарных марок) на уровне региона и РФ в целом;
- развитие предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности за счет внешних и внутренних инвестиций (реконструкция, техническое перевооружение, модернизация) с целью освоения и выпуска конкурентоспособной продукции;
- разработка и внедрение механизмов вовлечения в легальный рыночный оборот подсобных домашних хозяйств (плавное снижение доли ЛПХ начиная со среднесрочной перспективы);
- оптимизацию системы ценообразования на сельхозпродукцию и системы дотирования сельского хозяйства;
- социальное развитие села, внедрение социальных стандартов, расширение источников инвестиций в жилищное строительство за счет кредитов, развитие системы ипотечного и потребительского кредитования на селе.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Калмыкия на период до 2020 года, утвержденная Постановлением Правительства РК от 30.12.2008 г. №465;
2. Концепция социально-экономического развития Республики Калмыкия на период до 2015 года, утвержденная Постановлением Правительства РК от 30.05.2011 г. №152;

3. Бадмахалгаев Л.Ц. Агропромышленный комплекс Республики Калмыкия. Элиста: АПП «Джангар», 2004.
4. Казакова Г.Я., Соломко Е.Ю. Производственная инфраструктура АПК Республики Калмыкия: состояние и перспективы. Экономика и управление отраслями, комплексами на основе инновационного подхода: материалы международной научно-практической конференции материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Б. К. Салаев; Министерство образования и науки Российской Федерации; Калмыцкий государственный университет. 2014. С. 262-267.
5. Очиров В.И. Проблемы государственного регулирования АПК на федеральном и региональном уровнях // Экономический вестник РГУ. - Ростов-н/Д.: Изд-во РГУ, 2007.- № 1
6. Казакова Г.Я Организация консультационной службы в АПК. учебное пособие / Калмыцкий государственный университет. Элиста, 2012.-96 с.
7. Официальный сайт Министерства экономики и торговли Республики Калмыкия //http://portal.e-rk.ru/

ВЫБОР КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ HR-ОТДЕЛА

Черкесова Эльвира Юрьевна
д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управления персоналом, инновациями и качеством» ШИ (Ф) ФГБОУ ВПО ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова, г.Шахты
Демидова Наталья Евгеньевна
к.э.н., доцент кафедры «Управление персоналом, инновациями и качеством» ШИ (Ф) ФГБОУ ВПО ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова г.Шахты
Демчишина Инна Романовна
студентка 4 курса специальности «Управление персоналом» ШИ (Ф) ФГБОУ ВПО ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова, г.Шахты

Предложены для внедрения критерии оценки деятельности HR-отдела промышленного предприятия, которые помогут в принятии управленческих решений, связанных с рациональным использованием персонала, его оценкой, роста эффективности труда, мотивации и укрепления корпоративной культуры.

В условиях современной нестабильной внешней среды оценка работы кадровой службы является одним из основных факторов, определяющих дальнейшее развитие промышленного предприятия.

В связи с увеличением производственных мощностей, обусловленных стадией роста предприятия, руководство заинтересовано в формировании высококвалифицированного трудового коллектива.

На предприятиях используют аттестацию как метод оценки деятельности HR-службы. Одной аттестации недостаточно, так как оценка деятельности HR-отдела должна способствовать достижению высоких результатов производства (рост прибыли и дохода, снижение затрат ресурсов), поскольку последние и выступают в качестве главных оценочных критериев деятельности менеджмента предприятия, но и создаются всем трудовым коллективом организации.

Критерии оценки являются главными параметрами, по которым оценивается эффективность деятельности сотрудника. К ним можно отнести: рабочие, личностные показатели и характеристики, которые эффективно оценивают каждого сотрудника HR-отдела и определяют то, каким образом должна выполняться каждая функция, чтобы отвечать требованиям и целям предприятия.

Критерии оценки можно разделить на следующие группы:

1. Критерии, которые могут быть применимы ко всем сотрудникам компании, однако, выделяющее ее из всех прочих компаний;
2. Критерии, которые несут привязку к видам работ, рабочим местам, выполняемым функциям;
3. Критерии, которые непосредственно связаны с результатом труда;
4. Критерии, которые основываются на результатах оценок и мнений специалистов и экспертов;
5. Критерии, которые определяются из разных характеристик работы и рабочего поведения.

Критерии оценки работы кадрового отдела призваны оценить вклад сотрудника в достижение целей предприятия, что дает руководителю принимать верные административные решения. Выбор конкретных критериев оценки зависит от того, как предполагается использовать полученные результаты.

По-нашему мнению, в качестве оценки деятельности HR-отдела целесообразно внедрять в практику следующие оценочные критерии:

1. Критерий времени. Исходя из того, сколько времени специалист тратит на поиск одного сотрудника, можно оценить рекрутера, а также, сколько менеджеров по подбору необходимо. Критерий времени работы над вакансией рассчитывается в процентном соотношении количества дней работы над заполнением всех имеющихся вакансий за отчетный период и общим количеством закрытых вакансий (принятых сотрудников) за отчетный период.
2. Критерий производительности. Благодаря показателю закрытия вакансий можно оценить производительность труда менеджеров по персоналу, а также планировать их нагрузку, оценивать эффективность процесса найма. Показатель закрытия вакансий можно рассчитать в процентном соотношении общего количества вакансий, находящихся в работе (поступивших в работу за отчетный период) и количество закрытых вакансий за отчетный период.
3. Критерий затрат. Этот критерий вычисляется в процентном соотношении суммы фактических затрат на подбор персонала за отчетный период и суммы

запланированных затрат на подбор персонала за отчетный период.

Важно отметить, что общая сумма затрат может определяться двумя способами: прямыми затратами на подбор (реклама во внешних ресурсах, использование сайтов по подбору, оплата услуг агентствам) и косвенными затратами (стоимость рабочего времени сотрудников компании, задействованных в подборе; потери от отсутствия сотрудника на рабочем месте).

4. Критерий количества. Этот критерий применяем, чтобы установить, подбирает ли менеджер по персоналу именно то количество сотрудников, которое предусмотрено планом, а также определить текучесть персонала на испытательном сроке. Показатель позволяет провести не только качественную оценку работы, но и оценить эффективность мероприятий по адаптации сотрудников. Показатель текучести персонала рассчитывается в процентном соотношении количества сотрудников, успешно прошедших испытательный срок за отчетный период и общее количество принятых в компанию сотрудников за отчетный период.

Интегральный критерий эффективности деятельности HR-отдела целесообразно формировать, как произведение рассмотренных выше простых (частных) критериев оценки.

Четкие критерии оценки помогают и руководителю, и сотрудникам понять, что ожидается от их работы. Это понимание обеспечивает основу для установления обратной связи, дает возможность оценить личные перспективы, способствует эффективной деятельности каждого сотрудника HR-отдела. Кроме этого, критерии позволяют определить, насколько результативно работники HR- отдела выполняют свои функции по подбору персонала.

Список литературы

1. Балашов Ю.К. Оценка персонала – основа кадровой политики зарубежных фирм. – № 6. – 15 с.
2. Основы управления персоналом: Учебник / А.Я. Кибанов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 574 с.
3. Черкесова Э.Ю. Методологический подход к обоснованию эффективности инновационного освоения угольных месторождений // Вестник УрФУ. Серия: Экономика
4. Черкесова Э.Ю. Методологические основы экономического механизма регулирования недропользования // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2002. № 5, С. 111.
5. Черкесова Э.Ю., Топчиенко Л.Н. Оценка эффективности использования трудового потенциала в угледобывающем регионе. // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Технические науки. 2006. № 9. С. 171.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Демильханова Бела Аптыевна

Канд. эк. наук, доцент кафедры банковского дела, Чеченский государственный университет, г. Грозный

АННОТАЦИЯ

В статье отражена всесторонняя интерпретация результатов оценки инновационной активности промышленного комплекса с учетом факторных взаимосвязей, определяющих динамику его развития. При этом особое значение придается результатам сотрудничества и взаимодействий в процессе инновационной деятельности и их влиянию на уровень развития промышленного комплекса.

ABSTRACT

The article presents a comprehensive interpretation of the results of the assessment of innovative activity of industrial complex taking into account the factor of relationships that determine the dynamics of its development. Particular importance is given to the results of cooperation and interactions in the process of innovation and their impact on the level of development of industrial complex.

Ключевые слова: оценка, фактор, интерпретация, выбор, промышленный комплекс.

Keywords: assessment, factor, interpretation, selection, industrial complex.

Развитие промышленного комплекса требует первостепенного решения вопросов, связанных с совершенствованием его структуры, ускорением передачи результатов исследований и разработок в производство, зарождением и развитием малых инновационных предприятий и многих других. Обеспечение качественного развития промышленного комплекса посредством эффективной политики государства может быть достигнуто на основе учета результатов комплексной оценки его состояния и инновационной активности.

Использование результатов проведенной комплексной оценки инновационной активности [2] для выбора направлений дальнейшего развития промышленного комплекса в целом, либо его отдельных отраслевых комплексов, требует всесторонней интерпретации ее результатов с учетом:

- факторных взаимосвязей между показателями инновационной активности промышленного комплекса и количественными (качественными) показателями инновационного потенциала (табл. 1);
- влияния систем прямого, косвенного стимулирования и мотивации инновационной деятельности в промышленном комплексе;
- результатов сотрудничества между инновационно активными предприятиями, НИИ, вузами, финансовыми структурами и т.д.

При низких показателях инновационной активности промышленного комплекса (ПК), вызванных низкой инновационной активностью по расширению инновационного потенциала, промышленная политика должна быть направлена на его формирование. Теснота коррелятивных

ционной связи показывает преимущественные направления его формирования, по отраслям в том числе (выявляются отрасли, в которых вопросы формирования инновационного потенциала стоят особенно остро). Расчетом базовых индексов расширения инновационного потенциала выявляются те характеристики, изменение которых в большей степени повлияло на инновационную активность. Выбор дальнейшего наращивания инновационного потенциала может быть оправданным, если результатом реализации данного направления становится повышение инновационной активности по использованию потенциала.

Таблица 1

Факторные взаимосвязи между показателями инновационной активности промышленного комплекса

Результативный показатель	Фактор 1	Фактор 2	Формализованный расчет
Удельный вес предприятий, самостоятельно разработавших и осуществивших инновации в общем числе предприятий ПК – $Y_{сам.пр.}$	Удельный вес предприятий, самостоятельно разработавших и осуществивших инновации в числе инновационно активных предприятий ПК – $Y_{сам.ин.}$	Удельный вес инновационно активных предприятий в общем числе предприятий ПК – $Y_{ин.общ.}$	$Y_{сам.пр.} = Y_{сам.ин.} \times Y_{ин.общ.}$
Инновационная производительность труда - $ПТ_{инн..}$	Выработка инновационной продукции на одного работника инновационно-активных предприятий ПК - $ПТ_{ин.акт.}$	Удельный вес численности работников инновационно активных предприятий в общей численности занятых в ПК- $Y_{ин.акт..}$	$ПТ_{инн..} = ПТ_{ин.акт.} \times Y_{ин.акт..}$
Число отечественных и зарубежных патентов на одного работника ПК - $П_{общ.}$	Патентная (изобретательская) эффективность - $П_{иссл.}$	Удельный вес занятых инновационной деятельностью в общей численности работников ПК- $Y_{ИиР}$	$П_{общ.} = П_{иссл.} \times Y_{ИиР}$
Удельный вес занятых в совместных лабораториях, опытных базах и др. в общей численности занятых в ПК - $Y_{совм.}$	Удельный вес занятых в совместных лабораториях, опытных базах и др. в численности занятых инновационной деятельностью в ПК - $Y_{совм./ИиР}$	Удельный вес занятых инновационной деятельностью в общей численности работников ПК- $Y_{ИиР}$	$Y_{совм.} = Y_{совм./ИиР} \times Y_{ИиР}$

Разложением с помощью приема детализации характеристик инновационной активности на факторные зависимости выявляются слабые и сильные стороны результатов промышленной политики, определяющие дальнейшие ее ориентиры. В таблице 1 отражены факторные взаимосвязи между качественными и количественными показателями, оказывающих положительное либо отрицательное влияние на изменение таких характеристик инновационной активности, как:

- удельный вес предприятий, самостоятельно разработавших и осуществивших инновации в общем числе предприятий;
- инновационная производительность труда;
- число отечественных и зарубежных патентов на одного работника промышленного комплекса;
- удельный вес занятых в совместных лабораториях, опытных базах и др. в общей численности, занятых в промышленном комплексе.

Так, результатом промышленной политики, направленной на наращивание кадрового (научного) потенциала, а именно на увеличение занятостью инновационной деятельностью, должно быть повышение инновационной активности за счет качественного фактора: удельный вес занятых в совместных лабораториях, опытных базах и др. в численности занятых инновационной деятельностью в ПК

Это означает, что в условиях увеличения кадрового и научного потенциала, положительно будет расцениваться увеличение инновационной производительности труда по промышленному комплексу в целом за счет увеличения выработки инновационной продукции на одного работника инновационно активных предприятий. Так же положительно расценивается рост числа выданных патентов на одного работника промышленного комплекса за счет увеличения патентной эффективности занятых инновационной деятельностью.

Рост числа созданных новых (принципиально новых) технологий (технико-технологический потенциал производства, сектора исследований и разработок) должен сопровождаться ростом числа предприятий, самостоятельно разработавших и осуществивших инновации в числе инновационно активных предприятий промышленного комплекса, что является признаком расширения участия предприятий в инновационной деятельности и повышения ее результативности.

Низкий уровень количественного влияния изменения удельного веса занятых в совместных лабораториях, опытных базах и др. в численности занятых инновационной деятельностью на изменение такой характеристики инновационной активности как: удельный вес занятых в совместных лабораториях, опытных базах и др. в общей численности занятых в промышленном комплексе, означает, что промышленная политика должна быть направлена на изыскание возможностей расширения кооперационных связей между инновационно активными предприятиями и организациями промышленного комплекса.

В основе факторного влияния на динамику развития промышленного комплекса лежит также система стимулирования и мотивации к инновационной деятельности

[1], [5]. Непосредственное влияние, на наш взгляд, на уровень инновационной активности оказывает сочетание форм стимулирования различных видов инновационной деятельности со степенью обеспечения условий ее мотивирующих, одним из которых является возможность коммерциализации результатов научного труда.

Основу государственного косвенного стимулирования инновационной деятельности составляет льготное налогообложение. Для оценки эффекта того или иного механизма налогового стимулирования чаще всего используются: «методика прямого счета ожидаемых потерь и выгод от изменения налогов» [4], «прямой опрос экономических агентов», а также информация органов государственной власти о количестве предоставляемых льгот [3].

Оценка сотрудничества между инновационно активными предприятиями, НИИ и вузами при создании инноваций должна быть дополнена анализом кадрового ядра, возрастной, образовательной, профессионально-квалификационной структуры численности работников- новаторов ПК по следующим показателям:

- доля исследователей ПК, работающих по совместительству в государственном секторе науки;
- доля исследователей государственного сектора науки, занятых по совместительству в бизнесе;
- доля исследователей ПК, ведущих преподавательскую деятельность в узах по совместительству;
- численность исследователей, занятых в совместных лабораториях.
- доля обучающихся в аспирантуре и докторантуре в общей численности занятых в ПК (из них: в вузах и НИИ).

Таким образом, приемы факторного анализа позволяют определить характер развития промышленного комплекса: преимущественно на основе процессов расширения и использования инновационного потенциала или в результате взаимодействия и сотрудничества в процессе инновационной деятельности. Всесторонняя интерпретация результатов оценки инновационной активности промышленного комплекса требует учета различных факторов, определяющих его динамику. Такой подход обеспечивает боле обоснованный выбор направлений дальнейшего развития промышленного комплекса.

Список литературы

1. Воронин Ю.М. Развитие научного потенциала инновационного типа и роль государственных научных центров //Проблемы прогнозировнаия.-2002.-№3. С. 83-93.
2. Демильханова Б.А. Методика оценки инновационной активности промышленного комплекса //Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - №19. - С.17-26.
3. Маслеников Д.А. О поддержке инноваций //Эко. - 2007. - №10. С. 82-91.
4. Смирнов Б.М. Государственная инновационная политика России: цели, приоритеты. М.: МЦНТИ, 2001. С.165.
5. Чертков Б.Г. Материальное стимулирование освоения и внедрения новой техники. М.: Советская Россия, 2009. С.182.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО СИСТЕМЕ «АБЗОРПШЕН – КОСТИНГ» И «ДИРЕКТ- КОСТИНГ»

Аверина Ольга Ильинична
Доктор экономических наук, доцент, МГУ им. Н.П. Огарева, г.Саранск
Дергунова Екатерина Олеговна
Студент 4 курса, МГУ им. Н.П. Огарева, г.Саранск

АННОТАЦИЯ

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимается совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) организация выбирает самостоятельно в соответствии с особенностями производственного процесса, характером производимой продукции, ее составом, технологией изготовления, в зависимости от массовости производства.

ABSTRACT

Under the method of accounting of expenses for production and calculation of the cost of production refers to the set of methods of documenting and reflecting production costs, ensuring the definition of the actual cost of production. Methods of cost accounting and calculation of cost of production (works, services), organization chooses independently in accordance with the characteristics of the manufacturing process, the nature of the products, its composition, manufacturing techniques, depending on the mass production.

Ключевые слова: Директ-костинг, Абзорпшен – костинг, Система учета затрат на производство, калькулирование.

Keywords: Birect costing, Absorption - costing, cost accounting system for the production, calculation.

В мировой бухгалтерской практике вопросам внутрихозяйственного учета, в том числе методикам планирования и учета затрат, калькулирования себестоимости продукции, придается большое значение.

Система учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции - это совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, которые определяют фактическую себестоимость продукции. Применение той или иной системы учета затрат на предприятиях различных видов деятельности устанавливается в соответствии с положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

Три взаимосвязанных элемента определяют системы управленческого учета затрат на производство: учет затрат на производство; учет выхода готовой продукции; определение ее себестоимости. Исходя из этого система учета затрат на производство должна выражать

определенную взаимосвязь приемов и способов обобщения издержек по составу, содержанию, назначению, местам возникновения и центрам ответственности, по видам продукции или работ, их однородным группам, разукрупненным частям изделий, полуфабрикатам и способов контроля за использованием производственных ресурсов в сопоставлении с действующими нормами и планируемой эффективностью.

В зависимости от особенностей организации и технологии производства применяют несколько систем калькуляции себестоимости продукции: стандарт-кост (Standart costing), абзорпшен-костинг (Absorption costing), директ-костинг (Direct - Costing - Sistem), функционально-стоимостная система (Activity - Boscol - Costing). Каждая из этих систем характеризуется своей организационной моделью.

Наибольшими масштабами применения в отечественной практике управленческого учета, а именно в Республике Мордовия, обладает система «абзорпшен – костинг» или система учета полных затрат, согласно которой все прямые производственные затраты и косвенные затраты включаются в себестоимость продукции. Система учета полных затрат предполагает их распределение между реализованной продукцией и ее остатками. Иллюстрацию применения данной системы рассмотрим на примере ООО «Мечта» - современного перерабатывающего агропромышленного предприятия, которое занимает одно из ведущих мест в молокоперерабатывающей отрасли Республики Мордовия. Основным видом деятельности ООО «Мечта» является производство масла животного, цельномолочной продукции, сыра (таблица 1).

Таблица 1

Отчет о финансовых результатах по системе «Абзорпшен-костинг» в ООО «Мечта», тыс.руб.

Показатель	Сумма
Выручка	1508111
Сырье и основные материалы	910194,21
Вспомогательное производство	17732,98989
Вспомогательные материалы	282240,6311
Зарплата промышленно-производственных рабочих	29544,21974
Отчисления на страхование	8940,316809
Общепроизводственные расходы	51668,28525
Прочие переменные расходы	1018,765514
Общехозяйственные расходы	11254,41
Административные расходы	30028,18
Себестоимость реализованной продукции	1342621,59
Прибыль от продаж	165489,41

На наш взгляд, при использовании данной системы учета затрат в настоящее время актуализировались следующие проблемы, присущие формированию и подсчету себестоимости реализованной продукции:

1) Распределение косвенных издержек, которые до сих пор распределяются пропорционально заработной плате основных производственных рабочих. Несмотря на то, что данная база распределения используется в российской практике учета уже давно, мы считаем, что в настоящее время она не всегда адекватна ситуации и не отражает реального положения дел. Поэтому для более точного расчета себестоимости целесообразно использовать иные базы, например, метод распределения на основе показателя прямых затрат. Данный показатель, с одной стороны, надежно связан с оцениваемым изделием, а с другой – между этим показателем и косвенными расходами предполагается прямо пропорциональная зависимость, поскольку к прямым затратам ООО «Мечта» относятся, прежде всего, затраты на сырьё и основные материалы; затраты на энергию, топливо; заработная плата рабочих, осуществляющих производство продукции, с начислениями на неё, а также затраты на комплектующие материалы.
2) Проблема отнесения прямых затрат на конкретный вид продукции. Например, в ООО «Мечта» в одном цехе выпускается порядка 10-20 ассортиментных позиций на одном оборудовании и с использованием одинаковых материалов, поэтому прямые издержки на конкретный вид продукции распределяются пропорционально нормам, разработанным технологическим и плановым отделами. В свою очередь, нормы должны периодически корректироваться и пересматриваться, что создает определенные трудности.
3) Распределение издержек, независящих от объема производства ведет к тому, что определение текущего дохода от реализации продукции становится проблемным и ошибки при расчете себестоимости зачастую приводят к неверным управленческим решениям: снятию с производства рентабельной продукции или, наоборот, увеличению выпуска неперспективного товара.
4) Неоднозначность отнесения затрат к одной группе. Как было отмечено ранее, используя метод «абзорпшен – костинг» существует вероятность выбора некорректной базы распределения, что искажает реальную величину себестоимости и ведет к установлению необоснованных цен.

Поэтому для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Мечта» следует переходить на более усовершенствованные системы управленческого учета.

В частности, при условии снижения объемов продаж и увеличения запасов на складах предприятия наиболее эффективной системой учета затрат считается «директ-костинг». Нами была трансформирована отчетность ООО «Мечта» из системы «абзорпшен костинг» в систему «директ-костинг» (таблица 2).

Суть системы «Директ - костинг» состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат. Оставшуюся часть издержек собирают на отдельном счете, в калькуляцию не включают и периодически списывают на финансовые результаты, то есть учитывают при расчете прибыли или убытков за от-

четный период. Данный метод значительно упрощает расчеты себестоимости, поскольку отсутствует процедура распределения косвенных расходов по видам продукции. Также он позволяет снизить налогооблагаемую прибыль при значительных остатках готовой продукции. Так как себестоимость реализованной продукции возрастает, прибыль снижается, а на остатки относят только переменные расходы.

Таблица 2

Отчет о финансовых результатах по системе «Директ-костинг» в ООО «Мечта», тыс.руб

Показатель	Сумма
Выручка	1508111
Переменные затраты, всего: В том числе:	1301339
Сырье и основные материалы	910194,21
Вспомогательное производство	17732,98989
Вспомогательные материалы	282240,6311
Зарплата промышленно-производственных рабочих	29544,21974
Отчисления на страхование	8940,316809
Общепроизводственные расходы	51668,28525
Прочие переменные расходы	1018,765514
Себестоимость реализованной продукции	1301339
Маржинальный доход	206772
Постоянные затраты, всего:	42978,04
Общехозяйственные расходы	12949,86
Административные расходы	30028,18
Прибыль от продаж	163793,14

Метод «Директ-костинг» актуален при принятии решения об увеличении или уменьшении объемов производства того или иного вида продукции. Например, можно выявить изделия с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов прозрачна и видна в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий.

В целом система «Директ-костинг» позволяет:

- определять формы зависимости затрат от объема производства или загрузки производственных мощностей, получать информацию о прибыльности или убыточности производства в зависимости от его объема, проводить анализ безубыточности производства, рассчитывать критическую точку объема производства;
- применять более гибкую систему ценообразования и установления нижней цены единицы продукции, что особенно эффективно при неполной загрузке производственных мощностей;
- определять прибыль, которую приносит продажа каждой дополнительной единицы продукции, что позволяет планировать цены и скидки на определенный объем продаж.
- обеспечивать более полезной для принятия решений информацией. Деление расходов на постоянные и переменные позволяет получить информацию о расходах, необходимую для принятия решений. Релевантная информация об издержках будущего периода требуется для принятия многих решений, например, следует приобретать компонент или его лучше изготовить самим, а также при определении ассортимента продукции.
- обеспечивать возможность быстрой переориентации производства в ответ на меняющиеся условия рынка.

Подводя итоги вышесказанному, следует, однако, сказать, что идеальных систем или методов не бывает. У каждой системы и у каждого метода – свои достоинства и свои недостатки. Главная задача – понять эти особенности, чтобы, нивелируя их негативные стороны, максимально эффективно использовать их преимущества.

Список литературы

1. Аверина О.И., Пронина О.Р. Программа учетно-аналитического обеспечения управления затратами на предприятиях по переработке молока// Международный бухгалтерский учет, №18 (168) май 2011, с.24-31

ПОИСК РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕМЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

Долгова А.В.

Аспирант экономического факультета, Российский университет дружбы народов, Москва

Выступая на петербургском международном экономическом форуме, президент Российской Федерации Владимир Путин отметил необходимость обеспечения качественных изменений в национальной экономике. «России нужна настоящая технологическая революция, серьезное технологическое обновление», — подчеркнул президент.

Техническая отсталость, устаревшие технологии, морально и физически изношенное оборудование – всё это мешает российским цементным заводам работать с достаточной степенью эффективности и выпускать конкурентоспособный продукт. На государственном уровне в современных условиях обострившейся экономической обстановки заявлено намерение государства реализовывать

меры по стимулированию инвестиций в интересах технологической модернизации и обновления промышленности. В данной стать проведен анализ результатов деятельности предприятий-продуцентов цемента по итогам 2014 года и определены перспективы развития предприятий отрасли в условиях нового экономического кризиса. Нами предложены возможные резервы повышения эффективности деятельности предприятий цементной промышленности, которые могут быть выявлены и использованы в процессе оформившейся историко-экономической необходимости модернизации отечественных заводов-продуцентов цемента.

В современных реалиях вопрос о необходимости стимулирования инвестиций в модернизацию российской промышленности и в импорто-замещение становится все актуальнее. Но сегодня мы уже может говорить не просто о дискуссиях в данном вопросе, а о начале разработки и реализации практических мер по поддержке отечественных предприятий, способных выпускать конкурентоспособную строительную продукцию. Данный перечень мер включает в себя помимо прочего, такие важные элементы для отрасли промышленности строительных материалов, как:

- обеспечение доступа компаний к дешевым инвестиционным ресурсам, посредством внедрения механизма проектного финансирования в сфере промышленности. Данный механизм предполагает предоставление ресурсов на длительный срок, а также необременительные условия получения кредитов, конечная стоимость которых не должна превышать уровень инфляции плюс 1%;
- создание специального фонда развития отечественной промышленности, который будет нацелен на оказание поддержки тем предприятиям промышленности, которые внедряют наилучшие доступные, экологически чистые и безопасные технологии.
- повышение налоговой нагрузки на предприятия, использующие морально и физически устаревшее оборудование [6].

Восстановление объема потребления цемента в России, пришедшееся на начало нового тысячелетия, выявило катастрофическое отставание отечественной промышленности от мирового. В основном производство осуществлялось по энергозатратной "мокрой" (90%) и устаревшей "сухой" (10%) технологиям.

Совпавшая с этим по времени либерализация цен на энергоресурсы еще сильнее обострила проблему неэффективности, физического и морального старения цементной промышленности. К 2004 году это понимание переросло в конкретные проекты модернизации. И в 2008 году были введены в эксплуатацию первые в новейшей российской истории линии полусухого и сухого способа "Мордовцемента" и завода "Сода" (Башкортостан). После этого новые проекты стали появляться "как грибы после дождя".

По результатам 2014 года на территории Российской Федерации было произведено 68,4 млн тонн, что на 3% превышает показатель 2013 года. При этом потребление составило 71,5 млн тонн (рост по сравнению с 2013 годом составил 2,6%). В 2014 году доля экспорта отечественного цемента не превысила трех процентов от произведённого объема, при этом импортировано в страну примерно 5 млн тонн цемента.

Несмотря на небольшое снижение цен (цены производителей без НДС и доставки снизились на 0,8%, до 2 809 рублей за тонну, цены приобретения, включая НДС и доставку - на 0,9%, до 3 873 рублей за тонну), в денежном выражении объем отечественного рынка цемента вырос на 1,7% к уровню 2013 года и приблизился к 277 млрд рублей [5].

Ухудшение экономической обстановки в России, вызванное резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины не могло не отразиться на промышленности строительных материалов.

Как реакция на снижение объемов жилищного и инфраструктурного строительства с начала 2015 года стало сокращение объемов производства и потребления цемента: производство в январе-феврале 2015 года снизилось на 1,3%, до 6,3 млн тонн, потребление - на 2,7%, до 6,4 млн тонн. Эта негативная тенденция по прогнозам производителей строительных материалов будет ухудшаться: сокращение может достичь впервые с 2009 года уровня 15 процентов [3,5]. Последнее существенное сокращение объемов производства произошло в кризис 2009 года: объем производства в 2009 году был на 25% меньше, чем в 2008 году.

Отсутствие традиционного сезонного скачка цен к осени 2014 года стало первым сигналом наметившейся отрицательной тенденции. При этом производители цемента возлагают большие надежды на проекты по подготовке к чемпионату мира по футболу в 2018 году, которые должны частично компенсировать прогнозное падение спроса и объемов производства цемента в текущем году. При этом компенсировать свои потери только поднятием цен предприятия не смогут, и главной причиной этого является пристальное внимание со стороны государства.

При текущем уровне цен в условиях роста затрат на производство и транспортировку материалов даже крупные холдинги не смогут избежать финансовых катастроф, поэтому максимально возможный рост стоимости цемента будет обусловлен стремлением производителей установить достаточный уровень выручки для погашения своих обязательств перед банками. Средняя стоимость в 2014 году составила около 2,8 тыс. руб. за тонну, что соответствует уровню 2013 года, в этом году сумма может вырасти в среднем на 3-4% [3].

На рост средней стоимости цемента в 2015 году прямое влияние будут оказывать такие факторы, как:

- уровень инфляции,
- производственные издержки. Тарифы на перевозку сырья и материалов, а также готовой продукции железнодорожным и автомобильным транспортом постоянно растут (при этом в 2014 году тенденция роста доли автотранспорта в перевозках цемента еще более укрепилась: с 2010 по 2014 годы доля самовывоза в общем объеме отгрузок цемента выросла с 33% до 52%, по итогам января 2015 года достигла 53%),
- использование импортного оборудования (вслед за повышением курса валют увеличиваются расходы на комплектующие и запасные части для станков)
- рост тарифов на энергоносители (производство цемента до сих пор остается энергозатратным, но к 2020 году ожидается, что 70% всего цемента в РФ будет производиться по "сухому" способу),
- консолидация отрасти и как следствие появление монополий. В настоящее время продолжается объединение швейцарской Holcim и французской Lafarge (сейчас на двоих им принадлежит в России четыре завода: входящие в Holcim "Вольскцемент" и "Холсим (Рус) СМ" в Коломне, а также заводы

Lafarge в Московской области и в пос. Ферзиково Калужской области). Кроме того, в 2014 – начале 2015 гг. на отечественном цементном рынке произошло несколько крупных сделок: ОАО "Мордовцемент" вошло в структуру холдинга "Евроцемент групп", ОАО "Группа ЛСР" закрыло сделку по продаже "Евроцементу" своего цементного завода в Сланцах Ленинградской области

Сдерживать рост цен помимо контроля со стороны государства будет также конкуренция со стороны импортных производителей дешевого цемента: из Ирана, Турции, Латвии, Китая и Швеции.

Экономические изменения отразятся и на спросе на жилищное строительство, который из-за кризиса может замедлиться. Согласно прогнозам экспертов, объемы жилищного строительства сократиться в среднем до 10% и составят, таким образом, около 73 млн кв. м. Такое изменение на рынке будет способно обеспечить цементному рынку потребление на уровне 70 млн тонн (в 2014 году был построен 81 млн кв. м жилья, рост почти 15% к уровню 2013 года).

Пока еще достраиваются и сдаются в эксплуатацию жилищные и промышленные объекты, которые были заложены в прошлые годы, и цикл не завершится, бизнес не почувствует сокращения рынка строительных материалов. Однако девальвация рубля уже запустила эффект домино, который цементной промышленности еще предстоит ощутить. Рынок ипотеки обеспечивает от 40 до 50 процентов всех покупок на рынке жилья (особенно новостроек), а введение экономических санкций, негативно отразившиеся и на курсе рубля и стоимости нефти, запустил процесс обвала рынка ипотеки. Это со временем привет к сокращению производства в строительно-инвестиционном комплексе, что в первую очередь отразиться на производстве строительных материалов.

Новые реалии таковы, что, как и в прошлые годы главными драйверами роста отечественного рынка цемента, останутся крупные государственные заказы: спортивное строительство в преддверии чемпионата мира по футболу 2018 и необходимость инфраструктурного строительства (строительство моста через Керченский пролив, развитие портового терминала в Темрюкском районе и др.).

В феврале 2015 года в рамках рассмотрения антикризисных мероприятий на первое полугодие текущего года Министерство экономического развития России в соответствии с решением Правительства Российской Федерации для повышения устойчивости функционирования российской экономики, а также снижения негативных последствий от возможных кризисных явлений опубликовало список из 199 системообразующих предприятий российской индустрии.

Данный список объединяет крупнейшие юридические лица, находящиеся в юрисдикции Российской Федерации, в том числе входящие в промышленные группы, холдинговые структуры, вертикально интегрированные компании, оказывающие существенное влияние на формирование ВВП, занятость населения и социальную стабильность и осуществляющие деятельность в секторах промышленности, агропромышленном комплексе, строительстве, транспорте и связи. Другими словами, это холдинги и вертикально интегрированные компании, прибыль которых составляет более 70% совокупного национального дохода, численность занятых – более 20% от общего количества занятых в экономике РФ, а совокупная выручка этих предприятий в 2013 году составила 38 трлн. руб. (56,9% от ВВП России, 68,8% общего объема произведенной продукции, выполненных работ и услуг) [2].

К секторам народного хозяйства, отнесенным к зоне риска, причислен и строительный комплекс. В список системообразующих предприятий РФ под номер 34 вошел крупнейший в России холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ групп». яСледует отметить, что из всех производителей «ЕВРОЦЕМЕНТ Групп» по проектной мощности по итогам 2014 года занимает лидирующее место в Топ-10 производителей цемента в России, составленному консалтинговой группой «НЭО Центр».

Основная цель работы Правительства Российской Федерации с системообразующими организациями заключается в мониторинге их финансово-экономического положения и отслеживания экономической ситуации, складывающейся на определенных перечнем предприятиях. Таким образом государство намерено понимать риски и повысить качество принимаемых решения, а вовсе на предоставлять индульгенции и доводить господдержку до автоматизации.

Инструментарий поддержки устойчивости системообразующих предприятий со стороны государства гласным образом будет состоять из бюджетных гарантий и при необходимости минимизации негативных социально-экономических последствий прекращения деятельности таких предприятий.

При этом не исключено оказание поддержки организациям не определяется опубликованным списком. Включение организации в перечень не является гарантией предоставления государственной поддержки, равно как и отсутствие организации в нем не исключает возможности оказания господдержки [4]. Однако все же получение такой поддержки со стороны государства будет зависеть от того, выполняет ли предприятие программу реструктуризации, повышает ли оно свою эффективность, содействует ли устранению административных, законодательных и трудовых барьеров, так или иначе препятствующих ведению бизнеса в соответствующих секторах экономики. Это означает, что опубликованный список в дальнейшем будет корректироваться «на основании аргументированных решений правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции» [4].

Ответом на новые экономические сложности может стать модернизация цементной промышленности и строительство новых технологических линий на заводах-продуцентах цемента. Ключевым вектором развития цементной отрасли в рамках современного экономического развития является управление затратами: повышение эффективности производства, использование альтернативных источников сырья и топлива, повышение эксплуатационной готовности оборудования и повышение производительности труда.

Современная модернизация отрасли является колоссальным резервом повышения эффективности функционирования предприятий цементной промышленности. Данный резерв заключается в минимизации производственных издержек посредством унификации крупного оборудования: сокращение объема необходимых запасных частей, материалов для текущего ремонта, стандартизация ремонтных операций по единой ценовой шкале хотя бы в пределах одного холдинга, а в перспективе и на всех заводах отрасли.

Другим резервом повышения эффективности, который можно использовать благодаря модернизации, является использования информационных технологий в производственном процессе. Следует заметить, что вопрос об автоматизации и унификации информационных потоков в

таких модулях, как финансы и транспортное обеспечение – решены на большинстве предприятий отрасли.

Информационные технологии сегодня должны обеспечивать автоматизацию и централизацию управления производственным процессом. Повышение эффективности, таким образом, заключается в формировании централизованного управляющего воздействия непосредственно на процесс производства (подачу сырья в той или иной пропорции, подачу тепла и др. параметров) и ежедневное формирования базы данных, которая будет содержать именно те составляющих производственного процесса, которые обеспечивают на выходе получение клинкера заданного качества и с заданными характеристиками (например такие параметры, как, скорость, объемные параметры, температуры, напряжения давления).

Реализация данных резервов эффективности позволит предприятию в оперативном режиме производить коррекцию качества производимой продукции исходя из требований не только со стороны покупателей, но и отрасли в целом, формировать графики ремонта оборудования и для других целей управленческого воздействия.

Отечественное тяжелое машиностроение, производящее оборудования для цементной промышленности, до сих пор не может восстановить свой производственный потенциал после распада СССР, доказательство служит тот факт, что в период с 1987 по 2010 года в России не было построено на одного завода [1], а значит пока отечественные заводы в реалиях модернизации ничего нового предложить цементной отрасли не в состоянии. Их возможности сегодня ограничиваются рамками изготовления запасных частей и оборудования старого образца. Поэтому интерес всех производителей цемента направлен к иностранным поставщикам.

При выборе оборудования для производства многие организации отрасли выбирают европейских производителей. Традиционно высокие цены таких поставщиков ($150-200 за тонну установленной мощности по выпуску цемента [1]) всегда объяснялись таким же традиционным высоким качеством. В течении же последних пяти лет российские заводы пересмотрели свои подходы к выбору мировых поставщиков технологий и оборудования для цементной промышленности: от компаний Европы, Японии, Южной Кореи внимание теперь все больше концентрируется на китайских производителях.

Лидерство китайцев основывается не только на предложении минимальных цен среди всех участников тендеров (предложения в среднем в полтора раза дешевле – $100-150 за тонну, что позволяет экономит в среднем 20-30%), а также и на ряде других преимуществ: китайские предприятия предлагают не базовый, а дифференцированный пакет услуг и они способности выполнять качественную работу, вопреки сформировавшегося мифа о китайских инжиниринговых компаниях.

За последние двадцать лет китайская цементная промышленность подверглась беспрецедентной модернизации: построены цементные заводы суммарной мощностью более 3 млрд тонн цемента в год с применением современнейшего «сухого» способа производства. Только в Китае построено десять самых мощных цементных печных агрегатов мощность которых превышает 10 тыс. тонн клинкера в сутки (подобных агрегатов за пределами КНР единицы).

Таким образом с начала XXI века структура производства цемента существенно меняется, а сложившиеся экономические реалии выступают определенным стимулом поиска и принятия решений, направленных на повышение эффективности производства строительных материалов посредством поиска и использования технологических и интеллектуальных резервов в развитии отрасли. Сегодня на энергоэффективные способы приходится почти треть отечественных цементных мощностей. А всего на перевооружение отрасли за последние десять лет было потрачено более 5 млрд евро.

Список литературы

1. Железо для модернизации [Текст] // ЕВРОЦЕМЕНТ. Корпоративное издание холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ групп». – 2014. – №1 (7). – С. 10-12 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.eurocement.ru/jurnal_holding/jurnal_6/jurnal_6.html;
2. Интернет-газета «Глас Народа». – 08.02.2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://glasnarod.ru /novosti/25-ekonomika/11644-aleksej-ulyukaev-predstavil-perechen-iz-199-sistemoob-razuyushhix-predpriyatij-prilozhenie-ves-perechen-predpriyatij#Top;
3. Мерцалова А. Стройматериалы застыли. Потребление цемента может сократиться на 15% [Текст] / А. Мерцалова // Коммерсантъ. – 2015. – 25 фев. №32 стр. 10 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2674487;
4. Минэкономразвития опубликовало перечень системообразующих предприятий // Сетевое издание «Интерфакс». – 08 фев. 2015 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.interfax.ru/ business/422629;
5. Рынок цемента с надеждой и тревогой смотрит на ипотеку / Независимый строительный портал. – 01 апр. 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.nsp.su/news/2015-04/12777/;
6. Стенографический отчёт о пленарном заседании Петербургского международного экономического форума. / Российская газета. – 23 мая 2014г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.rg.ru /2014/ 05/23/stenogramma.html.

К ВОПРОСУ ОБ ИССЛЕДОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Драгунов М. В.,
аспирант Саратовского социально-экономического университета (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Природному газу к 2035 г. международное экономическое агентство отводит ведущую роль в обеспечении мирового спроса на энергоресурсы. Природный газ – это один из самых перспективных видов топлива. Связано это с тем, что природный газ имеет ряд преимуществ: издержки, которые связаны с его добычей, на порядок ниже, чем по добыче нефти; процесс добычи легче; использова-

ние природного газа не требует предварительной переработки (как для нефти); газ обладает высокой теплотворной способностью; экологически это топливо более чистое; при транспортировке на большие расстояния его можно сжижать; есть возможность транспортировать по трубам большого диаметра (в отличие от транспортировки нефти). По оценкам международного экономического агентства, приблизительно 35% мирового увеличения добычи газа к 2035 г. произойдет за счет нетрадиционных источников - сланцевого газа, метана угольных пластов и газа в плотных породах.

Дочерним обществом ОАО «Газпром» в Саратовской области является ООО «Газпром трансгаз Саратов», которое начало свою деятельности в октябре 1942 г.

В настоящее время ООО «Газпром трансгаз Саратов» транспортирует газ, добытый в Оренбургской и Тюменской областях, Туркменистане, Узбекистане и Казахстане, в Центральной России, на Северном Кавказе, в странах Евросоюза.

Основными направлениями деятельности ООО «Газпром трансгаз Саратов» являются:

- транспортировка природного газа через магистральные газопроводы;
- поставки газа потребителям через газораспределительные станции;
- разработка и сопровождение систем передачи газа;
- создание сети компрессорных газонаполнительных станций.

Сегодня ООО «Газпром трансгаз Саратов» - это крупнейшее российское газотранспортное предприятие, которое обладает почти 6000 километров магистральных газопроводов и отводов. «Газпром трансгаз Саратов» является центром крупнейшей в мире единой системы газоснабжения страны. Именно здесь расположены самые мощные узлы магистральных трубопроводов и большие подземные хранилища газа, что позволяет не только обеспечивать газом близлежащие территории, но и поддерживать в заданном режиме работу газотраспортных систем в других регионах России.

«Газпром трансгаз Саратов» обслуживает более 7000 км магистральных газопроводов и отводов, 37 компрессорных станций, 228 газоперекачивающих агрегатов общей мощностью более 1,6 млн. кВт. 212 газораспределительных станций «Газпром трансгаз Саратов» поставляет газ потребителям Саратовской, Тамбовской и Пензенской областей. Сторожевское линейное производственное управление магистральных газопроводов (Сторожевское ЛПУМГ) филиал ООО «Газпром трансгаз Саратов». Это структурно обособленное подразделение ООО «Газпром трансгаз Саратов». Целью филиала Сторожевское ЛПУМГ является осуществление функций ООО «Газпром трансгаз Саратов» в целом на территории Саратовской области и частично на территории Пензенской области.

Сторожевское ЛПУМГ основные направления деятельности:

- транспортировка природного газа;
- поставка газа потребителям через газораспределительные станции;
- выполнение функций заказчика (застройщика) на строительство, реконструкцию, техническое перевооружение и модернизацию собственных объектов и объектов, находящихся в собственности ОАО «Газпром» с компенсации всех понесенных затрат;
- ремонт, модернизация, реконструкция существующей газотранспортной сети и ее инфраструктуры;
- внедрение малоотходных, ресурсосберегающих технологий;
- работа по сертификации продукции;
- обеспечение производства технологической связью и автоматизированными системами управления, оказание населению и предприятиям всех видов услуг связи;
- осуществление грузовых и пассажирских перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом;
- обеспечение непрерывного профессионального обучения персонала в собственных и иных образовательных учреждениях, в том числе учебных центрах, на основе установленных образовательных стандартов, повышение квалификации рабочих кадров, руководителей и специалистов;

Осуществление иных видов деятельности, не запрещенных законодательством Российской Федерации и предусмотренных Уставом ООО «Газпром трансгаз Саратов». Для реализации указанных видов деятельности филиал - Сторожевское ЛПУМГ осуществляет:

- определение перспективы технического развития;
- техническую эксплуатацию, ремонт и модернизацию оборудования КС, ГРС, МГ;
- оперативное управление и диспетчерский контроль за бесперебойным действием режима работы, цехов, ГРС;
- организацию работ по предупреждению и ликвидации аварий на магистральных газопроводах МГ и ГРС, а также по обеспечению пожарной безопасности и охраны имущества, закрепленного за филиалом - Сторожевское ЛПУМГ;
- выполнение объемов капитального ремонта основных фондов;
- организацию работы по системе стандартов безопасности труда в области охраны труде и промышленной безопасности;
- работу по проведению в установленном порядке в органах государственного надзора и контроля лицензирования видов деятельности и работ филиала - Сторожевское ЛПУМГ, в том числе представляющих повышенную опасность;
- обеспечение функционирования необходимых приборов и систем контроля за производственными процессами;
- организацию планового внедрения в производство новых более безопасных технологических процессов, технических средств, улучшающих условия труда и повышающих безопасность производства, а также предотвращающих загрязнение окружающей среды и пр.

ООО «Газпром трансгаз Саратов» и его филиал - Сторожевское ЛПУМГ видят свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктов их переработки [2].

Анализ технико-экономических показателей работы Сторожевского ЛПУМГ ООО «Газпром трансгаз Саратов» выявил их снижение в 2011, 2012 гг. В 2011 г. объем выполненных работ ООО «Газпром трансгаз Саратов» Сторожевское ЛПУМГ снизился на 25,93% по сравнению с 2010 годом, в 2012 году снижение объемов производства продолжилось, спад составил 21,55% по сравнению с 2011 годом (с 2010 по 2012 гг. снижение объемов производства составило 41,89%).

Таблица 1

Основные показатели деятельности ООО «Газпром трансгаз Саратов» Сторожевское ЛПУМГ в 2009-2012 гг.

Показатели	Ед. изм.	2009	2010	2011	2012
Объем выпущенной продукции с НДС	т.руб.	149522,1	197148,08	146036,21	114569,5
Темп роста к предыдущему году	%		131,85	74,07	78,45
Численность персонала	чел.	601	662	547	530
Темп роста			110,2	82,6	96,9
Ср. месячная зарплата (с пол. довольствием)	руб.	17158	22305	20604	22958
Темп роста	%		130,0	92,4	111,2

В 2012 г. списочная численность персонала Сторожевского ЛПУМГ ООО «Газпром трансгаз Саратов» составляла 529 ед. Из них рабочих – 346 ед., служащих – 164,5 ед. Списочная численность 01.01.2013 – 513 человек, из них рабочих – 346 человек, служащих – 167 человек.

Несмотря не негативную тенденцию сокращения практически по всем видам затрат на персонал в Сторожевском ЛПУМГ, обусловленную общим снижением показателей деятельности по ряду дочерних обществ и ОАО «Газпром» в целом, среди положительных моментов следует отметить, что в ООО «Газпром трансгаз Саратов» доля общих затрат на персонал в выручке не превышает принятый в отечественной практике уровень – 25%. На предприятии реализуется эффективная кадровая политика, получила развитие оценка деловых качеств работников и периодическая аттестация персонала, руководство развивает все стороны социальной жизни коллектива, по итогам конкурса «Лидер года» предприятие неоднократно признавалось лучшим в топливно-энергетическом комплексе [1; 2].

Исследование показало, что суммы, расходуемые на осуществление важнейших функций управления персоналом согласно процессной модели управления затратами на персонал невелики. Значительны затраты на содержание системы управления персоналом (9% в совокупных расходах на управление персоналом в 2012 г.). Требуют увеличения затраты на адаптацию, развитие персонала (подготовку, переподготовку, повышение квалификации, управление карьерой, деловую оценку и аттестацию сотрудников).

Список литературы

1. 1.Верещагина Л.С., Гордашникова О.Ю. Резервы повышения качества персонала подразделений СМК //Вестник Чувашского университета. 2008. № 4. С.358-370.
2. 2.Драгунов М.В., Верещагина Л.С. О результатах исследования затрат на персонал предприятий газовой отрасли //Наука и бизнес: пути развития. Выпуск по итогам 3-й Международной научно-практической конференции «Наука. Общество. Бизнес», 6-8 мая 2013 г. Кипр, Пафос. 2013. №5 (23). С.160.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ

Дудорова Юлия Ивановна
Магистрант, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной университет», г. Уфа
Халикова Мамдуда Абдулхаевна
Доцент, канд. эконом. наук, ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной университет», г. Уфа

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу методов стратегического планирования для нефтяных компаний. В статье проведен анализ существующих методов планирования. Один из наиболее эффективных методов стратегического планирования является система сбалансированных показателей (ССП).

ABSTRACT

This article analyzes the methods of strategic planning for the oil companies. The article analyzes the existing planning methods. One of the most effective methods of strategic planning is the Balanced Scorecard (BSC).

Ключевые слова: методы, стратегическое планирование, система сбалансированных показателей.

Keywords: methods, strategic planning, Balanced Scorecard.

Стратегическое планирование – это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения [2, с. 272]. Основная задача стратегического планирования на предприятиях состоит в обосновании стратегической цели и ее достижении [4, с. 302]. В литературе представлены следующие методы планирования:

- экспертные (оценочные) или эвристические методы;
- методы прямых инженерно-экономических расчетов;
- балансовый метод;
- экономико-математические методы;
- метод ССП [1, с. 15-19].

Анализ достоинств и недостатков каждого из методов представлен в таблице 1.

Каждый из рассмотренных методов имеет свои достоинства и недостатки и в отдельности не может в полном объеме решать задачу стратегического планирования для нефтяных компаний. В последнее время получил распространение метод ССП, который является наиболее распространенным методом стратегического планирования т.к. позволяет связать стратегические цели компании с бизнес – процессами.

Таблица 1

Достоинства и недостатки методов стратегического планирования

Метод	Достоинства	Недостатки
Экспертные (оценочные) или эвристические методы	1. Каждый фактор рассматривается во взаимосвязи, учитывается взаимодействие всех факторов и степень их воздействия на конечный результат; 2. Позволяет применить практически всю информацию, также неформализованную, неполную.	1. Прогноз бывает качественным, и формализовать его сложно.
Методы прямых инженерно-экономических расчетов	1. Предназначен для определения потребностей рынка в данном виде продукции и возможностей ее производства; 2. Широко используются при решении стандартных и структурированных проблем.	Не всегда можно применить, т.к. не все экономические процессы можно формализовано представить.
Балансовый метод	1. Простота и ясность; 2. Обеспечивает целостность планирования на всех уровнях управления предприятием;	1. Формирует итоговые результаты исходя из заданных параметров, но не фиксирует зависимостей от их исходных данных, не устанавливает критериев выбора оптимального варианта, не дает конкретных рекомендаций – в каких случаях и при каких условиях применение того или иного варианта наиболее эффективно; 2. С помощью только лишь финансовых показателей невозможно всесторонне оценить эффективность инвестиций в нематериальные активы, конструктивно влиять на отношение к компании ее клиентов и повышать компетентность управляющего персонала.
Экономико-математические методы	1. Для прогноза изменения ситуации используют количественные показатели.	1. Прогнозируют только количественные показатели.
Метод ССП	1. Связывает стратегические цели компании с бизнес - процессами; 2. Прогнозирует как количественные, так и качественные показатели; 3. ССП рассматривает стратегию компании по 4 составляющим, соединенными причинно – следственными связями; 4. Простота восприятия исполнителями; 5. Доведение стратегии компании до каждого сотрудника; 6. Улучшение системы мотивации персонала; 7. Существует связь между всеми уровнями иерархии от высшего управленческого звена до низшего.	1. ССП невозможно адаптировать к разным бизнес - процессам; 2. Разработка ССП трудоемка.

В статье был проведен анализ методов стратегического планирования. В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что из всех представленных методов стратегического планирования, метод ССП отвечает основной задаче стратегического планирования.

Метод ССП трансформирует стратегию в задачи и показатели, сгруппированные по четырем различным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и повышение квалификации. Четыре составляющие ССП позволяют достичь баланса между долго – и краткосрочными целями, желаемыми результатами и факторами их достижения, а также жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями [3, с. 18-22].

ССП устанавливает связи между всеми уровнями иерархии от высшего управленческого звена до низшего – путем выстраивания соответствующих целей и показателей. В ССП рассматриваются как количественные, так и качественные ключевые показатели эффективности, которые позволяют оценить степень достижения стратегической цели и стратегии развития по уровням иерархии предприятия вплоть до подразделений, а также бизнес – процессов. ССП согласовывает цели и задачи подразделения и каждого работника со стратегией компании.

Список литературы

1. Бойко А.А. Методы стратегического планирования инновационного воспроизводства основных воспроизводственных фондов/ А.А. Бойко. – Вестник СибГАУ, 2011 - №5.
2. Большаков А.С. Современный менеджмент и практика/ А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПБ: Питер, 2005. – 528с.
3. Бондаренко О.Н. Управление производством на основе сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс] / О.Н. Бондаренко // Российское предпринимательство. – 2005. – № 11(71). - С. 18-22. - Режим доступа: http://www. creative-conomy.ru /articles/7223/
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М: Юнита-Дана, 2012. – 577 с.

ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

Дюзденбаева Роза,
магистрант 2 курса, казНУ им. Аль Фараби, г.Алматы

АННОТАЦИЯ

Демографический фактор развития регионов позитивно определяется имеющимся генофондом, природно-климатическими условиями, плотностью населения. Оценка демографического потенциала регионов осуществлена по показателям численности населения, плотности их на определенной территории, доли городского и сельского населения, ожидаемой продолжительности жизни, суммарного коэффициента рождаемости, коэффициента смертности по причинам, младенческой смертности и миграции населения.

Ключевые слова: регион, демографическое состояние, социально-экономическое развитие регионов, оценка демографического потенциала, повышение уровня жизни

ABSTRACT

The demographic factor is determined by the positive development of the regions available gene pool, natural and climatic conditions, population density. Evaluation of the demographic potential of the regions performed in terms of population density of a certain territory, the proportion of urban and rural population, life expectancy, total fertility rate, mortality rate for reasons of infant mortality and migration.

Key words: region, state demographic, socio-economic development of regions, the evaluation of demographic potential, improve living standards.

Значимость социальной составляющей в развитии территорий является основой формирования новой модели индустриально-инновационной модернизации регионов Казахстана. По оценке Всемирного экономического форума Казахстан вошел в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Событие заслуживает особого внимания, но по таким индикаторам как здоровье, начальное образование, развитие финансового рынка, сложность бизнеса и инновационность, многое предстоит развивать и совершенствовать. Естественно, проблемы не решены в социальной сфере и в развитии социальной инфраструктуры.

Наиболее удручающее положение наблюдается по следующим показателям: качество дорог (117 место), качество портовой инфраструктуры (135 место), импорт в процентах к ВВП (124 место), что влияет на покупательную способность населения, интенсивность конкуренции на внутреннем рынке (120 место), что объясняется отсутствием конкурентоспособного отечественного производства потребительских товаров. Приведенные позиции являются реальным выражением социального развития регионов и страны, которое обусловлено использованием человеческого потенциала, являющегося главной составляющей в структуре социального потенциала, которым располагает региональная экономическая система.

Демографический фактор развития регионов позитивно определяется имеющимся генофондом, природно-климатическими условиями, плотностью населения. Но под влиянием неустойчивой занятости, бедности и низкой обеспеченности доходами, избыточного социально-экономического неравенства и обесценения духовных смыслов в жизни, возрастают масштабы социального стресса, который в первую очередь влияет на биологические ресурсы организма, т.е. развитие многих болезней (нарушения нервной системы, депрессии, обострение хронических заболеваний и т.д.) [1].

Оценка демографического потенциала регионов осуществлена по показателям численности населения, плотности их на определенной территории, доли городского и сельского населения, ожидаемой продолжительности жизни, суммарного коэффициента рождаемости, коэффициента смертности по причинам, младенческой смертности и миграции населения.

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о том, что 52,36% населения проживает в пяти регионах страны (Южно-Казахстанской, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Карагандинской областях и г. Алматы), где функционируют 40 городов (46,0% от общего количества), 2859 поселков и аулов (41,0%) и наблюдается высокая плотность населения. Таким образом, ситуация в этих пяти регионах определяет демографическую тенденцию по стране.

Таблица 1

Демографические показатели развития регионов Казахстана, 2013 г.

Регионы Казахстана	Численность населения регионов, %	Плотность населения, чел./км2	Удельный вес населения, %	
			городского	сельского
Республика Казахстан	100,0	6,1	54,5	45,5
Акмолинская	4,38	5,0	46,7	53,3
Актюбинская	4,71	2,6	61,7	38,3
Алматинская	11,45	8,5	23,2	76,8
Атырауская	3,25	4,36	48,0	52,0
Западно-Казахстанская	3,67	4,0	48,8	51,2
Жамбылская	6,33	7,3	38,9	61,1
Карагандинская	8,14	3,2	78,3	21,7
Костанайская	5,27	4,5	50,8	49,2
Кызылординская	4,27	3,2	42,3	57,7
Мангистауская	3,27	3,3	51,6	48,4
Южно-Казахстанская	15,72	22,3	40,0	60,0
Павлодарская	4,47	6,0	68,8	31,2

Регионы Казахстана	Численность населения регионов, %	Плотность населения, чел./км2	Удельный вес населения, %	
			городского	сельского
Северо-Казахстанская	3,49	6,0	40,8	59,2
Восточно-Казахстанская	8,36	4,9	58,2	41,8
г. Астана	4,45	106,4	-	-
г. Алматы	8,69	4834,3	-	-
Примечание - Составлена по данным Агентства РК по статистике. – Регионы Казахстана. – Астана. – 2012.				

Соответственно, причины, обусловленные процессами на рынке труда и низким качеством здравоохранения, предопределяют повышение уровня смертности, сокращение рождаемости, уменьшение ожидаемой продолжительности жизни, особенно среди мужчин в трудоспособном возрасте [2, с.34].

В этой связи в оценке демографического потенциала важны изменения показателей ожидаемой продолжительности жизни при рождении, коэффициентов рождаемости и смертности (таблица 2).

Данные таблицы 2 показывают, что позитивная тенденция в росте продолжительности жизни обусловлена относительно высокими темпами роста этого показателя среди мужчин в городах. Хотя по абсолютной продолжительности жизни мужчины в Казахстане уступают женщинам на 9,56 лет. При этом в пяти областях наблюдается уровень продолжительности жизни ниже среднереспубликанского, это – Акмолинская, Карагандинская, Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Костанайская.

Продолжительность жизни является интегральным показателем, отражающим совокупное влияние экономического развития (доходы населения, здоровье населения, обеспеченность жильем, финансовые кризисы) и социального положения населения. Не даром этот показатель используется при расчете индекса человеческого развития.

Таблица 2

Темпы роста ожидаемой продолжительности жизни при рождении в Казахстане, %

Годы	Все население			Городское население			Сельское население		
	всего	женщины	мужчины	всего	женщины	мужчины	всего	женщины	мужчины
2008	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2009	1,01	0,99	1,02	1,01	0,99	1,02	1,01	1,00	1,01
2010	1,02	1,02	1,03	1,02	1,02	1,03	1,02	1,01	1,02
2011	1,00	99,0	0,99	1,00	0,99	1,00	0,99	0,99	0,98
2012	1,01	1,00	1,01	1,01	1,02	1,01	1,01	1,00	1,02
Примечание – Составлена по источнику [2].									

Социально-экономическое развитие регионов непосредственно влияет на рождаемость и смертность населения. В экономической статистике приводятся повозрастные коэффициенты рождаемости и суммарный коэффициент рождаемости, использование которого при оценке демографического потенциала регионов считаем целесообразным. Величина этого коэффициента не зависит от возрастного состава населения и характеризует средний уровень рождаемости в данном календарном периоде. Если среднереспубликанский уровень суммарного коэффициента рождаемости (СКР) равен 2,59 промилле, то в семи областях этот уровень ниже. Так, в г. Алматы он равен 1,70 промилле, Костанайской области – 1,71, Северо-Казахстанской – 2,00, Восточно-Казахстанской – 2,02, Павлодарской – 2,04, Карагандинской – 2,13, г. Астане – 2,17. Отсюда, прослеживается взаимосвязь продолжительности жизни и коэффициента рождаемости в пяти названных областях, за исключением двух мегаполисов, где продолжительность жизни выше среднереспубликанского уровня (на 2-4 года). Используя метод типологии регионов по показателю СКР, нами выделены четыре группы областей и двух мегаполисов, с помощью которых определяется приоритетность принятия решения местной властью при оценке демографического потенциала, который в будущем закладывается при реализации программы индустриализации страны (таблица 1).

Из таблицы 1 следует, что проблемы низкой рождаемости наблюдаются в г. Алматы, Костанайской и Северо-Казахстанской областях. В этих же областях низкие показатели рождаемости отмечаются как в городах, так и сельской местности. Тенденции рождаемости в г. Алматы и Северо-Казахстанской области идут к снижению, что в будущем создаст проблему дефицита рабочей силы. Хотя для г. Алматы дефицит трудовых ресурсов обеспечивается за счет высоко положительного сальдо миграции. Тогда как в Костанайской (- 4152 чел.) и Северо-Казахстанской (- 6220 чел.) областях сальдо миграции отрицательно, и эта ситуация в последние 5 лет стабильно сохраняется, т.е. население интенсивно выбывает из этих регионов.

Таблица 1

Группировка регионов Казахстана по показателю суммарного коэффициента рождаемости, 2012 г.

Величина суммарного коэффициента рождаемости (СКР)	Области и города-мегаполисы
2,59	Среднереспубликанская величина
	I группа
1,70-2,00	1. г. Алматы
	2. Костанайская
	3. Северо-Казахстанская
2,01-2,31	II группа
	1. Восточно-Казахстанская
	2. Павлодарская
	3. Карагандинская

Величина суммарного коэффициента рождаемости (СКР)	Области и города-мегаполисы
	4. г. Астана
	5. Акмолинская
2,23-2,62	III группа
	1. Западно-Казахстанская
	2. Актюбинская
2,63 и выше	IV группа
	1. Алматинская
	2. Атырауская
	3. Мангистауская
	4. Жамбылская
	5. Кызылординская
	6. Южно-Казахстанская
Примечание – Рассчитано по источнику [3]	

В соответствии с Картой индустриализации в Костанайской области до 2015 года предполагается ввести 79 предприятий разной мощности, из них 54 – в сельском хозяйстве, 8 – в горно-металлургической отрасли, 5 – в машиностроении. Соответственно, в Северо-Казахстанской области процесс индустриализации выразится введением 29 предприятий, из них 23 – в сельском хозяйстве, 3 – в машиностроении, 2 – в стройиндустрии и 1 – в горно-металлургической отрасли. В будущем обеспеченность вновь вводимых производств трудовыми ресурсами на этих территориях при низкой рождаемости будет проблематична, возможно, она будет решаться за счет перераспределения трудовых ресурсов, которое для экономики регионов весьма затратное.

Примерно такая же ситуация складывается в Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Карагандинской и Акмолинской областях. За исключением Акмолинской области во второй группе представлены индустриально развитые регионы, где суммарный коэффициент рождаемости ниже среднереспубликанского уровня, что создаст в будущем для экономики проблемы трудодефицита. По данным Карты индустриализации страны в ВКО к 2015 г. должно быть введено 43 предприятия (из них – 30 в машиностроении, горно-металлургическом комплексе (ГМК), АПК), Павлодарской – 79 (из них – 65 в ГМК, АПК, энергетике и стройиндустрии) и Карагандинской области 66 (из них – 54 в машиностроении, ГМК, АПК, стройиндустрии, энергетике, химической промышленности).

Таким образом, демографический потенциал, характеризующийся суммарным коэффициентом рождаемости, в 50% регионов Казахстана оценивается ниже среднереспубликанского уровня. Такая же картина складывается при расчете коэффициента смертности на 100 000 населения, за исключением г. Астаны и г. Алматы, где показатели ниже, чем по республике (860 смертей на 100 000 населения, что соответствует среднему общему коэффициенту смертности во всем мире, оцениваемой ООН) [4].

Анализ показал, что наиболее высокая смертность наблюдается в так называемых индустриальных регионах республики в силу отрицательного влияния экологического фактора. Так, в Акмолинской, Карагандинской, Костанайской, Павлодарской, Северо-Казахстанской и Восточно-Казахстанской областях коэффициент смертности в 1,3-1,6 раза превышает среднереспубликанский уровень, что, конечно, негативно повлияет на тенденции воспроизводства населения в вышеназванных областях. Это положение подтверждается расчетом отношения численности умерших к родившимся. В частности, в Северо-Казахстанской области данное отношение составляет 94,1%, в Костанайской – 83,3%, Восточно-Казахстанской – 72,6% Акмолинской – 69,7%, Павлодарской – 63,7% (таблица 2). К этому обстоятельству добавляется отрицательное сальдо миграции в тех же регионах, что не обеспечивает приток рабочей силы.

Таблица 2

Коэффициент смертности в регионах Казахстана (на 100 тыс.чел.)

Регионы Казахстана	Численность населения, чел.	Число умерших, чел.	Коэффициент смертности, чел. на 100 000 чел. населения	Отношение численности умерших к родившимся, %
Республика Казахстан	16 675 392	144 213	860	38,7
Акмолинская	731 328	8 840	1 200	69,7
Актюбинская	786 349	5 736	720	32,2
Алматинская	1 909 362	14 842	770	32,3
Атырауская	542 987	3 856	710	25,1
Западно-Казахстанская	612 551	5 931	960	49,9
Жамбылская	1 055 976	8 008	750	28,0
Карагандинская	1 358 064	15 338	1 200	63,0
Костанайская	879 579	10 648	1 210	83,3
Кызылординская	712 992	4 705	650	23,4
Мангистауская	545 724	2 830	510	17,7
Южно-Казахстанская	2 621 523	15 717	590	19,8
Павлодарская	747 055	8 210	1 090	63,7
Северо-Казахстанская	583 598	8 145	1 390	94,1
Восточно-Казахстанская	1 395 059	16 619	1 190	72,6
г. Астана	742 918	3 286	440	18,3
г. Алматы	1 450 327	11 502	790	45,4
Примечание – Рассчитано по источнику [2].				

Таким образом, оценка демографического потенциала по показателям численности населения, рождаемости, смертности и сальдо миграции раскрывает возможности региона по формированию других составляющих социального потенциала и потенциала социальной инфраструктуры. Существует и обратная связь, когда эффективная занятость населения, повышение заработной платы и рост жилищной обеспеченности являются важными факторами повышения рождаемости, сокращения смертности и увеличения численности населения страны и ее регионов.

Действенным мотивационным источником роста числа рождений является повышение уровня жизни основной массы населения и сокращение социально-экономического неравенства регионов. Исследование показало, что преобладание в структуре общества регионов домохозяйств с низкой и ниже среднего уровня материальной обеспеченностью, но более высокими репродуктивными установками, в обозримой перспективе способствует сохранению достаточно высокого потенциала рождаемости. И это положение должно быть учтено при формировании новой модели индустриально-инновационной модернизации в регионах Казахстана.

Список использованных источников

1. Бобков В.Н. 10 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на качество и уровень жизни // Казахский экономический вестник. - 2012. - № 1-2. – С.22-44.
2. Статистический сборник «Регионы Казахстана». – Агентство РК по статистике. - Астана. – 2012. – 456 с.
3. Статистический сборник «Женщины и мужчины» - Астана, – Агентство РК по статистике. – 2013. – 56 с.
4. Список стран по уровню смертности населения // Материалы из Википедии – свободной энциклопедии. – 13 мая 2014 г.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Джакенов Берик Оралович
магистрант КЭУК г.Караганда
Аймагамбетов Еркара Балкараевич
Докт.экон.наук, ректор КЭУК г.Караганда

АННОТАЦИЯ
Данная статья раскрывает использование и функционирование Национального фонда Республики Казахстан, выполнение ею сберегательной и стабилизационной функций, приоритеты деятельности
ABSTRACT
This article describes the use and operation of the National Fund of the Republic of Kazakhstan, its savings and stabilization functions, priorities
Ключевые слова: Национальный фонд, финансовые активы, стабилизационный фонд, бенчмаркинг
Keywords: The national Fund, financial assets, stabilization Fund,, benchmarking

Национальный фонд был создан 23 августа 2000 года Указом Президента Республики Казахстан № 402. При создании Национального фонда Казахстана был изучен опыт практически всех аналогичных фондов в других странах мира.

Основная цель Национального фонда сформулирована как «обеспечение стабильного социально-экономического развитие страны, накопление финансовых средств для будущих поколений, снижение зависимости экономики от воздействия неблагоприятных внешних факторов».

Указом предусмотрено, что:

1. Активы Фонда сосредоточиваются на счете Правительства Республики Казахстан в Национальном Банке Республики Казахстан;
2. Управление активами Фонда осуществляется Национальным Банком Республики Казахстан;
3. Объем и направления использования Фонда определяются Президентом Республики Казахстан по предложению Правительства Республики Казахстан;
4. Правительство Республики Казахстан ежегодно представляет на утверждение Президенту Республики Казахстан годовой отчет о формировании и использовании Фонда.

29 января 2001 года в целях регламентации деятельности по формированию и использованию Национального фонда был принят Указ Президента «О некоторых вопросах Национального фонда Республики Казахстан» [1].

Указом утверждались прилагаемые Правила формирования и использования Национального фонда Республики Казахстан (далее Правила), в которых более подробно были сформулированы цели и задачи Национального фонда, а также функции, права и обязанности государственных органов по его управлению.

В соответствии с настоящим Указом Фонд представляет собой совокупность финансовых активов, сосредоточиваемых на счете Правительства Республики Казахстан в Национальном Банке Республики Казахстан. Целью Фонда стала реализация двух основных функций:

1. Сберегательная, которая заключается в формировании накоплений государства.
2. Стабилизационная, выражающаяся в снижении зависимости республиканского и местных бюджетов от конъюнктуры мировых цен [1].

Сберегательная часть составляет 75%, стабилизационная - 25%. Однако на момент первых дней работы фонда сложился некоторый дисбаланс. На стабилизационный портфель приходилось около 40%, а на сберегатель-

ный-60%. В последующем этот дисбаланс был ликвидирован - сберегательную часть пополнили остатки с секретного счета.

В соответствии с Правилами, в целях исполнения стабилизационной функции Фонд формируется в процессе исполнения республиканского и местных бюджетов путем зачисления в него превышения налоговых и иных обязательных платежей в бюджет от организаций сырьевого сектора (юридических лиц по перечню, устанавливаемому Правительством Республики Казахстан) над утвержденными в республиканском и местных бюджетах суммами поступлений по их следующим видам: подоходный налог с юридических лиц; налог на добавленную стоимость; налог на сверхприбыль; бонусы; роялти; доля Республики Казахстан по разделу продукции по заключенным контрактам.

С целью исполнения сберегательной функции Фонд формируется за счет следующих поступлений: официальные трансферты из республиканского и местных бюджетов, рассчитываемые в размере 10% от планируемых в республиканском и местных бюджетах сумм поступлений по налогам и иным обязательным платежам в бюджет; инвестиционные доходы от управления Фондом; иные поступления и доходы, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Правила, утвержденные Президентом, закрепили три основные линии, по которым может расходоваться Фонд: в виде поступлений из Фонда в республиканский и местные бюджеты для компенсации потерь, определяемых как разница между утвержденными и фактическими суммами поступлений налогов и иных обязательных платежей в бюджет от организаций сырьевого сектора; в виде целевых трансфертов Фонда, передаваемых из Фонда в республиканский и местные бюджеты на цели, определяемые Президентом Республики Казахстан; на покрытие расходов, связанных с управлением Фондом и проведением ежегодного внешнего аудита.

По двум первым линиям Фонд используется в целях реализации стабилизационной функции (накопительная функция реализуется автоматически). Правила закрепили исчерпывающий перечень целей, на которые может быть использован Фонд, а также установили запретительную норму использовать Фонд для кредитования частных или государственных организаций и в качестве обеспечения обязательств. Фонд должен размещается в надежные и ликвидные иностранные финансовые активы в целях его сбережения и получения инвестиционного дохода. В настоящее время наибольшая часть активов (более 60%) размещена в те или иные инструменты финансового рынка США. Затем идут Япония, Германия, Великобритания, Италия, Франция, Канада, Испания, Швейцария и рынки других стран. В соответствии с Правилами Национальный фонд фактически является самостоятельным субъектом, действующим на основании договора доверительного управления, самостоятельно осуществляет инвестирование Фонда, включая передачу его части в управление внешним управляющим, разрабатывает и утверждает правила осуществления инвестиционных операций.

Как известно, за основу в создании Фонда в Казахстане был принят Государственный норвежский нефтяной фонд (ГННФ) как образец прозрачности работы подобных нефтяных фондов.

Стабилизационная функция ГННФ может быть реализована только для того, чтобы балансировать бюджет, не связанный с нефтью. В Правилах, регулирующих использование казахстанского Фонда оговорено, что цели, на которые передаются средства Фонда в виде целевых трансфертов в республиканский и местные бюджеты, определяются Президентом Республики Казахстан единолично.

На сегодняшний день речь идет преимущественно о повторном использовании возвращаемых в Национальный фонд Республики Казахстан средств антикризисной программы, а также о выделении через ФНБ «Самрук-Казына» облигационного займа АО «НК «КазМунайГаз» в размере 4 млрд. долларов США двумя траншами в 2013 и 2015 годах. Кроме того, часть средств Национального фонда используется для решения широкого круга национальных задач в рамках ежегодного гарантированного трансферта в республиканский бюджет в размере 8-9,3 млрд.долларов [2].

Однако перечисленные шаги не носят структурированный, в расчете на долгосрочную перспективу, характер и представляются недостаточными для достижения эффективных макроэкономических результатов. К примеру, ежегодный гарантированный трансферт осуществляется исключительно в целях стабилизации республиканского бюджета, а функция макроэкономического стимулирования осуществляется лишь опосредованно (при этом механизм его распределения и использования полностью непрозрачен).

В данном контексте представляется важным осуществить в как можно более сжатые сроки частичную переориентацию Национального фонда Республики Казахстан на долгосрочные цели национального развития.

Несмотря на ряд потенциальных рисков, в том числе связанных с ростом коррупционных возможностей и нецелевым использованием части средств Фонда, это позволит заметно расширить возможности государства по проведению сбалансированной политики развития и диверсификации реального сектора экономики, а в перспективе – повышению доходной части госбюджета, улучшению качества жизни казахстанцев и т.д. Некоторое усиление инфляционного давления (в пределах 0,5-1,5 процентных пунктов ежегодно) должно рассматриваться в качестве потенциально допустимого следствия политики по использованию части средств Национального фонда для нужд национального развития.

В первую очередь целесообразно структурно разделить Национальный фонд Республики Казахстан с учетом принципов Сантьяго на Стабилизационный фонд (Фонд будущих поколений) и Фонд развития, каждый из которых будет ориентироваться на собственные модели инвестирования и сохранения государственных финансовых активов.

Стабилизационный фонд призван продолжить выполнять текущие сберегательную и частично – стерилизационную функции Национального фонда РК с использованием консервативной модели инвестирования в высоколиквидные диверсифицированные портфели международных долговых и валютных инструментов.

Доверительное управление активами Фонда развития закреплена за АО «Национальная инвестиционная корпорация Национального Банка Казахстана», созданным осенью 2012 года.

В основные направления деятельности Фонда, осуществляемые совместно с ФНБ «Самрук-Казына» и на основе частно-государственного партнерства, целесообразно включить: предоставление долгосрочного льготного кредитования, облигационных займов или возвратного соинвестирования на основе разделения рисков для стратегических проектов национального уровня с длительной окупаемостью, прежде всего капиталоемких ин-

фраструктурных проектов, крупных проектов в сфере машиностроения, электрогенерации, нефтепереработки и нефтехимии, разведки/добычи нефти и газа (особенно на шельфе); соинвестирование на возвратной основе в высокодоходные крупные частные активы на основе разделения рисков с крупными стратегическими инвесторами, в том числе иностранными; соинвестирование на возвратной основе или приобретение долей участия в высокорентабельных крупных зарубежных промышленных и инфраструктурных активах, способных оказать содействие казахстанскому экспорту и технологической модернизации национальной экономики; размещение на регулярной основе длинных портфельных инвестиций в размере до 10% от общего объема Фонда в ценные бумаги отдельных казахстанских «голубых фишек» реального сектора экономики с высокой нормой доходности (миноритарные пакеты не более 5-10% участия), включая участие в IPO отдельных субъектов государственного и квазигосударственного секторов на площадках KASE и LSE; инвестирование до 15% от общего объема Фонда в высокодоходные международные активы повышенного уровня риска, включая корпоративные ценные бумаги, паи инвестиционных фондов и облигации ряда развивающихся стран с достаточным рейтингом долгосрочной кредитоспособности (Бразилия, Россия, Индия) для повышения инвестиционной доходности Фонда.

В целях избежания дополнительных рисков неиспользованные средства Фонда развития, в том числе не вложенные в высокодоходные фондовые позиции, целесообразно продолжать размещать в высоколиквидных международных активах (долговые обязательства развитых стран с высоким кредитным рейтингом и корзина стабильных валют).

Однако крайне нежелательно позиционировать Фонд развития в качестве «подобия» стратегического инвестиционно-кредитного института. Вложение инвестиционных средств должно носить точечный, выборочный характер, охватывая крайне ограниченное число рентабельных капиталозатратных стратегических проектов, которые не требовали бы в дальнейшем постоянной подпитки из средств Фонда или институтов развития.

В этом смысле деятельность Фонда не должна акцентировать исключительное внимание на поддержке МСБ, инновационных производств и прочие функции, которые закреплены за другими институтами развития, прежде всего ФНБ «Самрук-Казына». Следует придерживаться перестраховочного подхода при использовании средств Фонда для реализации невозвратных в финансовом отношении проектов (автомагистрали и т.п.) в случае наличия возможностей привлечения льготного кредитования с внешних долговых рынков, прежде всего со стороны международных институтов развития (Всемирный банк, АБР, ИБР и др.). Фонд развития ввиду существующих рисков не должен осуществлять вложение государственных средств в волатильные спекулятивные позиции (металлы, нефтяные фьючерсы), даже, несмотря на возможность получения высокой нормы прибыли. Это касается и операций с недвижимостью.

Инвестиционный доход, получаемый от деятельности Фонда развития, потенциально может направляться на выплату и обслуживание внешнего государственного долга Республики Казахстан или в государственный бюджет в качестве целевых трансфертов. Тем не менее, важно принимать во внимание, что использование Фондом развития более рисковой модели управления и более агрессивной стратегии инвестирования не позволит учитывать часть его средств в составе международных резервов Казахстана, которые по критериям МВФ должны обладать высокой ликвидностью и соответствующими кредитными рейтингами.

Повышение прозрачности, регулярный аудит, выстраивание понятной и открытой системы «бенчмаркинга» в деятельности Фонда развития – это те меры, которые будут нужны в целях недопущения нецелевого использования средств и усиления общего мониторинга эффективности инвестиций. В частности, степень раскрытия информации должна включать такие аспекты, как общий баланс доходов/ расходов проведенных операций, приток резервных накоплений, детальная структура объектов инвестирования и портфеля ценных бумаг и т.д. [3, с.45]

В итоге приобретенный опыт функционирования Национального фонда Республики Казахстан в перспективе, позволит сформировать более сбалансированную систему стратегических сбережений, учитывающую задачи долгосрочного экономического развития страны.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева «О некоторых вопросах Национального фонда Республики Казахстан» //www.akorda.kz
2. Проблемы и перспективы Национального фонда Республики Казахстан. Материалы исследования /Под редакцией С.М. Злотникова – Алматы: ОФ «Транспаренси Казахстан», 2004. -128 с.
3. Новый взгляд на деятельность Национального фонда Республики Казахстан. //KAZENERGY 2013. №3 (58). 110 с.

ОБ ЭВОЛЮЦИИ ПОНЯТИЯ ЛОГИСТИКИ

Егоров Юрий Николаевич
Д.э.н., профессор кафедры «Маркетинг и коммерция» МГУПИ, г.Москва

Хотя как экономическая наука логистика появилась совсем недавно она имеет древние корни. Большинство исследователей сходится на том, что семантика слова восходит к Древней Греции, где «logistike» (англ. – logistics) обозначало счетное искусство или искусство рассуждения, вычисления [6, с.8].

Исторически логистика связана с военным делом. Первым логистам надо было предусмотреть размеры потребности армии в продовольствии, транспортные средства доставки (в случае наступления или отступления армии), пути транспортировки, условия хранения провизии. В этом и состояло умение вычисления, чтобы рассчитать оптимальные параметры обеспечения армии продовольствием в условиях многовариантности развития ситуации.

Изначально ведь трудно предугадать как сложится судьба того или иного военного сражения. Можно заготовить достаточно провизии и потерять войско. Тогда вся

провизия достанется противнику. Можно заготовить меньше, чем обычно, но противник испугался и сдался в плен. А военнопленных надо тоже кормить. Или же армия может погнать противника, наступая через болота, реки, леса. Может зайти далеко в тыл. Но как доставить ей обеспечение если через болота нет дороги, или нет мостов через реки, а леса труднопроходимы.

Наполеон вообще имел лучшую по тем временам армию в мире. Кроме того у Наполеона была идеология. На знаменах наполеоновской армии были начертаны лозунги великой французской революции: свобода, равенство и братство. Имея лучшую армию, и красивые лозунги Наполеон русскую кампанию проиграл. Армия Наполеона вошла в пустую Москву и, без должного продовольственного обеспечения, оказалась в логистической ловушке. Положение наполеоновской армии было столь критичным в условиях отсутствия логистического обеспечения, что французские обозы в поисках продовольствия добирались даже до предместьев Ярославля. В конце концов, Наполеону пришлось оставить Москву. И то, что не удалось сделать с помощью армии на Бородинском сражении, удалось решить с помощью логистики. Гений Кутузова состоял в том, что он заставил наполеоновскую армию отступать по уже разоренной войной старой смоленской дороге.

Франко-русский военный специалист начала XIX в. А. Жомини, который пришел с Наполеоном и остался в России, утверждал, что логистика включает не только перевозки, но и такой широкий круг вопросов, как планирование, управление и снабжение, определение места дислокации войск, а также строительство мостов, дорог и т.д.

Очень близкой по своим задачам к военной логистике была организации географических экспедиций в период с конца XV и до начала XX вв. Экспедиции совмещали решение военных задач с торговыми и должны были иметь сложное по своему составу снаряжение (питьевая вода, продовольствие, медицинские средства, боеприпасы, строительные материалы и пр.). Данное снаряжение должно было быть оптимальным по объему. Если его было много, то это затрудняло движение судов, снижало их скорость. А если мало, то нехватка необходимых средств грозила гибелью участников экспедиций. Также надо было точно просчитывать маршруты, которые не всегда были изначально известны. Колумб ведь так и не понял, что открыл не новый путь в Индию, а новую часть света.

Военная логистика активно применялась в период мировых войн. Во время второй мировой войны логистика использовалась прежде всего в материально-техническом снабжении армии США на европейском театре военных действий. Непонимание важности логистических решений предопределили военные неудачи советской армии в период начала войны, что было прекрасно описано в литературе К.Симоновым («Живые и мертвые»), вплоть до организации ее нормального обеспечения при помощи США и Великобритании.

В первых числах февраля 1942 г. под Москвой 33-я армия генерала Михаила Ефремова по приказу командования без должного обеспечения перешла в контрнаступление. Ее задача состояла в ликвидации ржевского выступа и окружении немцев. Для этого армия Ефремова форсировала реку Угру и вышла к Вязьме, где должна была соединиться с соседними армиями нашего фронта, также шедшими на прорыв. Немцы в этом случае оказывались в кольце. Но наступление соседних армий захлебнулось, и соединиться в Вязьме войскам не удалось. Воспользовавшись этим, гитлеровцы подтянули свежие резервы, предприняли контратаки по обоим флангам нашей армии и, соединившись, отрезали нас от остальных армий фронта. И теперь кольцо замкнулось вокруг армии генерала Ефремова. Наши тылы были отрезаны, и 33-я армия оказалась в окружении без продовольствия, боеприпасов, необходимых медицинских и технических средств. Очень скоро армия стала голодать, а с наступлением тепла экипировка солдат пришла в полную негодность. Период весенней распутицы солдаты застали в валенках… Армия трагически погибла, не смотря на свое желание продолжать воевать. Похожая участь ожидала и 2-ю ударную армию под Новгородом.

Но к январю 1943 года положение с военной логистикой в советской армии изменилось и она показала чему научилась в годы поражений. И вот уже 6-я армии Паулюса оказалась в сталинградском котле без обеспечения и пополнений и немецкие генералы обреченно ждали пленения.

В настоящее время под военной логистикой чаще всего понимается тыловое обеспечение, которое включает в себя организацию и осуществление мероприятий тыла по поддержанию в боеспособном состоянии войск (сил), обеспечение их всеми видами материальных средств и создание условий для выполнения поставленных перед ними задач.

Вторая трактовка логистики связана с математической логикой и стала использоваться с XVII-XVIII вв. благодаря работам немецкого философа, математика и языковеда Готфрида Вильгельма Лейбница (в настоящее время известны как методы решения «транспортной задачи»). Г.Лейбниц называл логистикой математическую логику. Этот термин был официально закреплен за математической логикой в 1904 г. на философской конференции в Женеве. В отечественных энциклопедических изданиях XX в. и в словарях иностранных слов термин «логистика» также трактуется как математическая логика.

Большое значение в развитии логистики имеют работы отечественного ученого Л.В.Канторовича, объединившего математические и экономические подходы. В 1939 г. Л.В.Канторович опубликовал работу «Математические методы организации и планирования производства», в которой описал задачи экономики и используя математические приемы заложил основы линейного программирования [1, с.206].

С середины XX века логистика постепенно стала переходить из военной и математической сфер в область хозяйственной практики. Первоначально она оформилась как теория управления товарно-материальными ресурсами преимущественно в сфере обращения, а затем стала развиваться и в других сферах (производство, сервис) и направлениях деятельности (финансы, информация).

Развитие экономической логистики значительно продвинули работы Э.Деминга, специалиста в области управления качеством и автора 14 принципов эффективного менеджмента. Работы Э. Деминга были хорошо известны в США в 1930-е годы, однако практическое применение они нашли в практике японских корпораций в послевоенный период.

Доктор Деминг учил, что путем принятия соответствующих принципов управления организации могут повысить качество и одновременно снизить расходы (за счет сокращения количества отходов, переделывания, изнурения персонала и судебных разбирательств, при одновременном повышении лояльности клиентов). Ключ в том, чтобы практиковать непрерывное совершенствование и представлять производство как систему, а не как кусочки

и части. Логистическое управление на основе идей Э. Деминга внедряет корпорация «Тойота». Благодаря принципам Деминга Тойота разработала микрологистические концепции «JIT» и «KANBAN», позволившие упорядочить производственный и коммерческий процессы, минимизировать издержки, сократить производственный цикл и улучшить качество продукции. Руководителей «Тойоты» Эйджи и Соиширо Тойоды с полным основанием можно считать соавторами Э.Деминга в создании экономической логистики.

В принципах Э.Деминга вообще-то нет ничего необычного. На сегодня многие из них вообще выглядят банально. Да и тогда, в 1950-е годы многие из них выглядели несовременно в духе административной школы. До Деминга был Файоль, Форд, Тейлор… Мировая слава свалилась на Деминга во многом благодаря Тойоте, ее руководителей. И их умение, понимание экономических процессов, управленческий талант на наш взгляд стоят намного больше формализованных принципов. При всем уважении к Э.Демингу.

Представители клана Тойоды были настоящими империалистами. Они грезили о захвате мира. Границы Японии им казались тесными. Но их империализм был не территориальным, а экономическим – производственным. Мир для них был не землями, а рынками. Они мечтали захватить мир не с помощью оружия, а с помощью передовой на то время продукции – легковыми автомобилями. Они смотрели не назад, памятуя об утраченных Японией территориях, а вперед, грезя о тех странах, которые будут покупать их автомобили. И они мечтали, что их продукция станет лучшей в мире. Это было в полуфеодальной стране, разрушенной войной.

Но вообще мало иметь в стране талантливых предпринимателей. Бывает, что общество не принимает их идей, и они предаются анафеме. Сколько было в истории различных стран, в том числе и нашей, загубленных талантов. Такова особенность неразвитых, скорее даже диких обществ, которые уничтожают своих гениев. Порой население идет за ложными идолами, грезя о вселенских победах, которые очень часто ведут их в бездну. Японское общество в период мировых войн сполна расплатилось за свою недальновидность. Насытившись политическими грезами, из развалин и нищеты оно пошло за предпринимателями, которые повели общество в будущее. Сейчас никто не вспомнит руководителей тогдашней Японии, но весь мир знает Тойоту.

Если изначально экономическая логистика развивалась в виде самодостаточного направления, включающего отдельные функции, такие как транспортировка, складирование, производство, закупки и др., то к 1970-м годам происходит объединение этих функций в рамках единого логистического управления. Разрозненные логистические функции начинают взаимодействовать.

С 1980-х годов наблюдается новый этап развития логистики, получивший название неологистики. В этот период логистика характеризуется расширением сферы действия функциональных компромиссов. Обнаруживается, что дальнейшее развитие логистического управления во многом зависит от смежных экономических функций – маркетинга, планирования, экономического анализа, а также от характера и культуры управления всей организацией. Это объясняется тем, что сегодня ни одно из функциональных направлений фирмы, включая и логистику, не располагает достаточными ресурсами и возможностями для того, чтобы «в одиночку» должным образом реагировать на существенные изменения внешних условий и самостоятельно эффективно работать. Для достижения эффективных результатов требуются совместные усилия всех структурных подразделений организации. При этом следует разделять координацию работы экономических служб, прежде всего логистики, маркетинга и планирования и общую координацию всех важнейших управленческих служб фирмы: обеспечения, производства, финансов, информационной и кадровой служб. Логистика оказывается стержнем этой координации, поскольку ее функциональные виды охватывают все области деятельности организации. Таким образом, в современной экономике логистика выполняет миссию экономического координатора работы организации. Концептуальный подход к развитию систем логистики, воплощающий эту идею, получил название «комплексный», или «подход на основе всего предприятия».

В основе комплексного подхода взаимозависимость расходов на логистические, производственные и другие операции фирмы, поскольку какое-либо изменение в одном из этих видов деятельности непременно оказывает влияние на другие, но не обязательно благоприятное. Очень часто попытка максимально снизить издержки за счет любого элемента может привести к более высоким общим затратам. Например, низкие издержки на транспортировку грузов могут оказаться дорогостоящим делом для фирмы в целом. Такое положение может возникнуть, если транспортное подразделение добивается достижения этой цели, принося в жертву скорость и в особенности надежность доставки. Поэтому предложение об изменении одного из видов деятельности необходимо рассматривать в увязке с общей суммой затрат на обращение и производство. Важно не быстро производить или доставлять продукцию, а делать это вовремя и с наименьшими издержками. Такой подход получил название «принципа одного зонтика».

В настоящее время общепринятого определения термина «логистика» как в мире, так и в России нет [3, с.6-7]. В западной науке под логистикой понимается процесс планирования, выполнения и контроля эффективного с точки зрения снижения затрат потоков запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, сервиса и связанной информации от точки зарождения до точки потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения) для целей полного удовлетворения требований потребителей [4, с.27].

А.А. Канке и И.П. Кошевая полагают, что «логистика – это особая сфера деятельности, изучающая совокупность материальных, транспортных, денежных, трудовых, информационных и прочих потоков, посредством которых осуществляется взаимодействие между объектами данной системы» [6,с.12].

Б.А.Аникин определяет логистику как «науку об управлении потоковыми процессами в экономике» [3, с.10]. Определение Б.А. Аникина красивое и запоминаемое, но все же оно не отражает экономической сути логистики, состоящее в снижении издержек.

В определениях можно увидеть нечто общее: речь идет о потоковых процессах, оптимумах и издержках, связанных с товародвижением. Понятие оптимумов более широкое, чем издержки. В современной логистике значительная роль принадлежит фактору времени. Поэтому и оптимизацию следует понимать как в направлении издержек, так и в направлении времени. Таким образом более правильным является представление о логистике с позиции оптимумов издержек и времени.

В предпринимательской деятельности, экономической и научной литературе выделяют два принципиальных направления в определении логистики: функциональный и концептуальный подходы. Первое связано с функциональным подходом к товародвижению, т.е. управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю. Данный подход (Дж.Ферна, Г.Павеллек) можно считать «узкотехнологическим», включающим простейшие технические операции: хранение и доставку продукции, оформление заказов, упаковку, диспетчирование.

Если функционильный подход к логистике используется больше в техническом образовании, то концептуальный – в экономическом. Второе направление в определении логистики характеризуется более широким подходом: помимо управления операциями товародвижения оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

К сторонникам «расширенного» подхода к определению понятия «логистики» также относятся профессор Пфоль (Германия), французские специалисты Э. Мате и Д. Тиксье, английские экономисты Д. Бенсон и Дж. Уайтхэд и др.

Французские экономисты Э. Мате и Д. Тиксье понимают под логистикой способы и методы координации отношений фирмы с партнерами, средства координации предъявляемого рынком спроса и выдвигаемого компанией предложения. Согласно концептуального подхода, логистика находится в центре осуществляемых компанией управленческих решений и представляет собой важный фактор разработки общей политики фирмы. Тем самым, логистика охватывает исследование и прогнозирование рынка, планирование производства, закупку сырья, материалов и оборудования, включает контроль за запасами и ряд последовательных товародвиженческих операций, изучение обслуживания покупателей.

Данный подход ставит вопросы о характере взаимодействия логистики и маркетинга. Появились понятия маркетинговой логистики и логастического маркетинга. При том, что маркетинг и логистика решают различные задачи и функциональном плане имеет значительные различия, они существуют в рамках единого экономического управления и их цели (прибыль и издержки) сходятся в показателе рентабельности. Соединение маркетингового и логистического подходов мы находим в новой идеологии управления экономическими процессами и бизнесом в целом, получившей название – Supply Chain Management (SCM) – управление цепями поставок, которая представляет интеграцию ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц.

Список литературы

1. Александров О.А. Логистика. –М.:ИНФРА-М,2015.
2. Александров О.А., Егоров Ю.Н. Логистика.
3. Аникин Б.А., ред. Логистика. –М.:ИНФРА-М,2006.
4. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика. Полный курс MBA. – М.:Эксмо, 2009.
5. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга. –М.:ИНФРА-М., 2015.
6. Канке А.А., Кошевая И.П. Логистика. –М.: ИД «ФОРУМ»-ИНФРА-М, 2007.

ТИПОЛОГИЯ ГОРОДОВ С ПОЗИЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Егорова Кристина Сергеевна*

аспирант Муниципального бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Самарская академия государственного и муниципального управления», 2 курс

АННОТАЦИЯ

В статье представлена схема стратегического планирования на уровне Российской Федерации, предложена типология городов с позиции стратегического планирования социально-экономического развития, определена специфика малых городов, а также предложены мероприятий подготовительного характера для снижения степени неопределенности в малых городах в рамках стратегического планирования социально-экономического развития.

ABSTRACT

The article presents a scheme of strategic planning at the level of the Russian Federation, proposed a typology of cities from the perspective of strategic planning of social and economic development, determined the specifics of small towns, as well as preparatory measures proposed to reduce the degree of uncertainty in the small towns in the strategic planning of socio-economic development.

Ключевые слова: региональная экономика, стратегическое планирование, социально-экономическое развитие, типология городов, специфика малых городов.

Keywords: regional economics, strategic planning, social and economic development, urban typology, specific towns

На современном этапе в условиях нестабильности экономической ситуации Российской Федерации требуется выявление и разработка оптимальных вариантов экономического развития страны на уровне стратегического планирования [4].

Роль стратегического планирования в региональном и местном управлении возрастает, поскольку в его рамках реализуется главная задача по формированию представлений о будущем. Стратегическое планирование призвано обеспечить формирование благоприятных условий и факторов для наращивания внутренней и внешней конкурентоспособности, территориальной концентрации ресурсов труда и капитала в центрах экономического роста, повышения региональной занятости и качества жизни населения [3].

В настоящее время стратегическое планирование социально-экономического развития регламентируется федеральным законом от 28.06.2014 N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который гласит о том, что стратегическое планирование в Российской Федерации осуществляется не только на федеральном и уровне субъектов Российской Федерации, но и на уровне муниципальных образований.

Под стратегическим планированием понимается деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации [2].

Приведем схему стратегического планирования социально-экономического развития в рамках страны, субъекта и муниципального образования (рис. 1).

На основании представленной схемы (рис. 1), видно, что стратегического планирование социально-экономического развития осуществляется как на уровне с Российской Федерации, на уровне субъекта Российской Федерации, так и на уровне муниципального образования. Представленная схема укрупнено характеризует систему стратегического планирования страны.

Город как объект управления и стратегического планирования является сложной социально-экономической системой, основной целью существования которой является удовлетворение потребностей населения проживающих на данной территории.

Важно отметить, что, несмотря на то, что город располагается на низовом уровне в системе стратегического планирования, без этого элемента обеспечение устойчивого развития России не представляется возможным.

В экономической науке уже сложились единые представления и методология стратегического планирования территорий. Однако, очевидно, что нельзя поставить знак равенства между разработкой стратегии для крупного городского округа и малого города, поскольку такие территории будут относиться к разным типам. Но можно выработать единые подходы, методы и инструменты к стратегическому планированию городов различного типа. Основным критерием такой типологии, по нашему мнению, служит численность населения.

В соответствии с главой 1, статьи 5 73-ФЗ «Градостроительного кодекса Российской Федерации» от 7 мая 1998 года в зависимости от численности населения поселения подразделяются на сверхкрупные города (численность населения свыше 3 млн.чел.); крупнейшие города (численность населения от 1 млн. до 3 млн. чел.); крупные города (численность населения от 250 тыс. до 1 млн. чел.); большие города (численность населения от 100 тыс. до 250 тыс. чел.); средние города (численность населения от 50 тыс. до 100 тыс. чел.); малые города и поселки (численность населения до 50 тыс. чел.).

Указанная выше редакция федерального закона N 73-ФЗ от 7 мая 1998 года, утратила силу с 1 июля 2006 года в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2004 года N 191-ФЗ «О введении в действие градостроительного кодекса Российской Федерации».

Важно отметить, что на сегодняшний день градостроительный кодекс не регламентирует типологию городских поселений по численности населения.

Проблема отсутствия утвержденной типологии (классификации) не позволяет в полной мере охарактеризовать и упорядочить городские поселения как объект управления стратегического планирования.

Считаем, что с позиции стратегического планирования городские поселения по критерию численности населения можно разделить на следующие типы:

- большие города (с численностью населения 1 млн. чел. и более);
- средние города (с численностью населения от 500 тыс.человек до 999 тыс.чел.);
- малые города (с численностью населения менее 500 тыс.человек).

Как показывают данные статистики, в России подавляющее большинство населения проживает именно в малых городах. Приволжский федеральный округ не является исключением (таблица 1).

Малые города как объекты стратегического планирования социально-экономического развития имеют свою специфику. В силу ограниченности ресурсной базы, малые города, как правило, имеют сельскохозяйственную направленность в структуре производства, имеют отрицательное миграционное сальдо, низкие налогооблагаемую базу, бюджетную обеспеченность и инвестиционную привлекательность. В тоже время малые города, как правило, располагают накопленным столетиями особым культурным потенциалом и самобытностью. Это определяет, как определенные трудности, так и необходимость особого подхода в стратегическом управлении малыми городами с целью обеспечения их устойчивого саморазвития и сохранения историко-культурного наследия[1].

Обобщая сказанное выше, определим специфику малых городов:

- высокая вероятность преобразования малых городов в монопрофильные ввиду наличия градообразующий предприятий;
- неблагоприятная социально-демографическая ситуация, характеризуется существующей деформацией половозрастной структуры населения, понижением удельного веса населения трудоспособного возраста и повышением пенсионных, что приводит к сокращению численности населения таких городов [5];
- недостаточный уровень развития социально-культурной инфраструктуры;
- периферийность по отношению к распространению инноваций, поскольку в городах более низкого периферийного уровня инновации приходят позже (малые города самый низкий уровень в городской типологии);
- рост показателя безработицы;
- снижения показателя оборота розничной торговли;
- снижение показателя инвестиции в основной капитал, обусловлено, в том числе со сложностью сбора необходимой информации с крупных (градообразующий) предприятий;
- недостаток бюджетных средств;
- низкая степень собираемости налогов на уровне муниципального образования, что обусловлено, в том числе и наличием сетей федерального уровня, которые оплачивают налоги в столице.

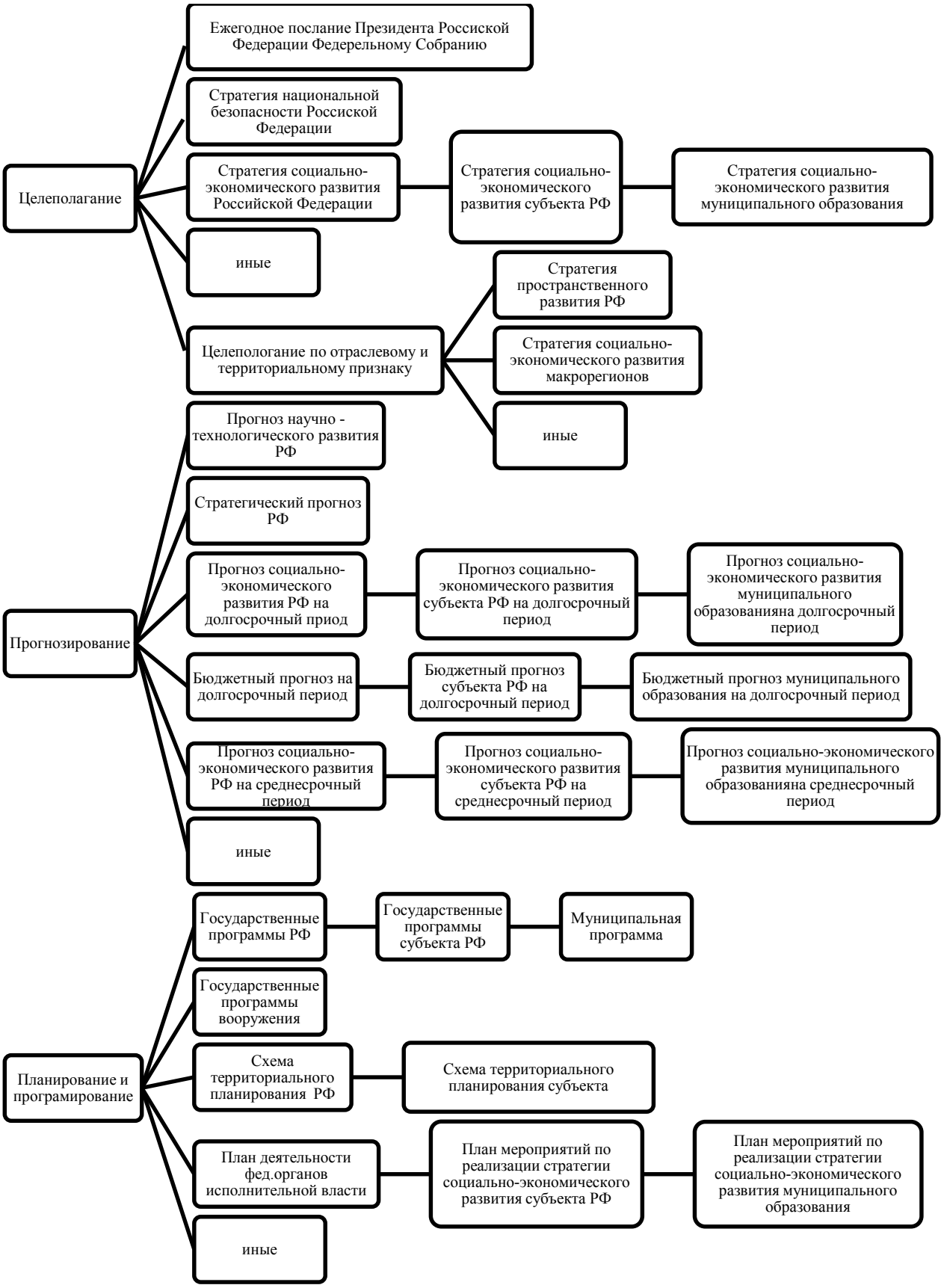


Рисунок 1. Схема стратегического планирования социально-экономического развития

Стратегии социально-экономического развития в настоящее время разрабатываются в основном в крупных городах и за небольшим исключением в малых городах. Так, например, в Самарской области в г. о. Похвистнево разработана «Стратегия социально-экономического развития муниципального образования на период 2002-2015гг.».

Причинами того, что в малых городах неохотно разрабатывают стратегии, являются отсутствие: опыта в

создании такого рода документа стратегического планирования; структуры Стратегии социально-экономического развития малого города в нормативно-правовых актах; методического пособия, регламентирующего деятельность по разработке Стратегии, в целях более эффективной ее проработки и реализации.

В свою очередь, значительное число малых городов обуславливает актуальность и необходимость решения указанных выше проблем.

Указанные проблемы не являются препятствием для проведения в малом городе следующих мероприятий подготовительного характера:

1. Анализ кадрового, финансового и организационно-правового потенциала органов местного самоуправления, необходимый для определения основных параметров системы социально-экономического развития на территории соответствующего муниципального образования.
2. Разработка нормативно - правовой базы, направленной на создание системы стратегического планирования социально – экономического развития с учетом требований федерального законодательства и законодательства Самарской области, опыта регионального нормотворчества.

Таблица 1

Типология городов по численности постоянного населения в Приволжском федеральном округе по состоянию на 01.01.2014 года

Наименование субъекта	Число городов		
	больших	средних	малых
Самарская область	1	1	9
Республика Башкортостан	1	-	20
Республика Мордовия	-	-	7
Пензенская область	-	1	10
Удмуртская Республика	-	1	5
Кировская область	-	-	18
Нижегородская область	1	-	27
Пермский край	1	-	24
Саратовская область	-	1	17
Ульяновская область	-	1	5
Республика Марий Эл	-	-	4
Оренбургская область	-	1	11
Республика Татарстан	1	1	20
Чувашская Республика	-	-	9
ИТОГО	5	7	186

Список литературы

1. Токунова Г.Ф. Стратегическое планирование развития малых городов: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. – Волгоград, 2004. – 130с.
2. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ // "Собрание законодательства РФ", 30.06.2014, N 26 (часть I), ст. 3378.
3. Локтионова Н.С. Повышение роли стратегического планирования как фактор инновационного развития региона. В кн.: Перспективы скоординированного социально-экономического развития России и Украины в общеевропейском контексте. Москва: ИНИОН РАН, 2013. – 27с.
4. Хмелева Г.А. Современные научные подходы к управлению территориальным развитием в регионе // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 7 (108). С. 89-94.
5. Фролов А.С., Хмелева Г.А. Роль молодежи в развитии предпринимательской активности региона // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 4 (115). С. 126-130.

**Научный руководитель, зав. кафедрой Государственного и муниципального управления, права и региональной экономики, профессор, д. э. н., проректор по научной работе и дополнительному образованию Хмелева Галина Анатольевна.*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Эльгукаева Луиза Ахметовна
Канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления в строительстве, ФГБОУ ВПО ГГНТУ им М.Д. Миллионщикова, г.Грозный
Эльгукаев Мансур Идрисович
Студент 3-го курса, фак-та «Экономики и финансов» ФГБОУ ВПО Чеченский государственный университет, г. Грозный

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы по эффективному использованию местных сырьевых ресурсов для производства строительных материалов. О необходимости создания крупных строительных предприятий в Че-

ченской Республике для восстановления промышленного сектора, концентрации усилий государства и общества в долгосрочной перспективе поднять до приемлемого уровня конкурентоспособность экономики региона и ее востребованность для обеспечения достойного уровня и качества жизни населения.

Ключевые слова: большой потенциал, ресурсные возможности, значительные запасы, строительные материалы, эффективность корпоративного управления, экономическая стратегия организации, конкурентоспособность экономики региона, изменение номенклатуры продукции, инновационная и инвестиционная политика, передовые методы, новые предприятия.

На ближайшую перспективу для Чеченской республики самая сложная и многогранная стратегическая задача - это восстановление жилищного фонда. Сопоставляя планируемые объемы жилищного строительства и объемы предстоящих работ по восстановлению утраченного жилищного фонда и доведению жилой площади Чеченской республики до социальных норм Российской Федерации, следует отметить, что все это возможно только при значительном увеличении темпов строительно-монтажных работ.

Увеличение же темпов и объёмов строительно-монтажных работ тесно связано с производством строительных материалов, которых так остро не хватает в республике.

А крайне неудовлетворительное состояние предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов, а так же собственных баз Министерства строительства Чеченской республики, не может обеспечить эту острую потребность строителей.

Анализ российского и зарубежного опыта развития строительного производства показал, что для создания эффективно функционирующей строительной отрасли в регионе необходимо обеспечить развитие инфраструктуры рынка строительной продукции и подрядных работ.

При этом, для успешного восстановления и развития строительной отрасли республики были сформированы и реализуются следующие основные проекты:

- проект восстановления жилья и социальной сферы (ВЖиСФ);
- проект восстановления промышленных зданий и сооружений (ВПЗиС);
- проект развития инвестиционных и лизинговых территориальных структур (РИЛТС);
- проект развития ипотечного кредитования (РИК);
- проект восстановления и развития производства местных строительных материалов и конструкций.

Поэтому необходимо в срочном порядке реанимировать ранее действовавшие ключевые предприятия строительного комплекса и создавать новые. В этих целях должны быть в полной мере использованы местные сырьевые ресурсы, позволяющие обеспечить внутренние потребности в извести, строительном гипсе, кирпиче, щебне, цементе, песке, в продукции из природного камня, в сборных бетонных и железобетонных изделиях.

В республике имеются значительные запасы известняка, песка, песчаника, ракушечника, глины, гипса, ангидрида, охры и мумие, которые позволяют создать мощную строительную базу по производству цемента, извести, гипса, кирпича, стеновых и облицовочных материалов, керамической плитки, битумной черепицы, а также стекольной продукции.

Республика подготовила ряд перспективных инвестиционных проектов, направленных на организацию производства стекла (ООО «Евро-сервис») и строительных материалов (ООО «Казбек»).[4]

Несмотря на большой потенциал и активную работу руководства республики, существует ряд проблем, препятствующих развитию отрасли, основными из которых являются:

- отсутствие финансовых средств;
- недостаток квалифицированного персонала;
- негативные последствия региона, созданного за годы нестабильности в Чеченской Республике.

Недостаточная развитость собственных предприятий по производству строительных материалов приводит к значительному импорту ввозимых строительных материалов, следствием чего является удорожание строящихся зданий и сооружений. И хотя Республика располагает богатыми сырьевыми ресурсами для дальнейшего развития этой отрасли, главная проблема заключается в том, что Чечня остро ощущает потребность во многих строительных материалах, особенно стеновых и кровельных, которые могут и должны быть произведены на собственной территории.

Все эти материалы могут быть использованы в новом строительстве с некоторой корректировкой на современные технологии строительных работ.

Наличие такой широкой сырьевой базы делает строительную индустрию инвестиционно - привлекательной, а за счет освоения горных и предгорных территорий, разработки карьеров по добыче строительных материалов может обеспечить ещё и существенную долю национального дохода республики.

Баланс потребности и производства строительных конструкций и материалов обосновывает необходимое развитие производственной базы предприятий стройиндустрии, с учетом их технического перевооружения, реконструкции, расширения, а также создания новых мощностей с необходимой ориентировкой на внутренний рынок.

Применение комбинированных систем в домостроении, при сочетании конструкций заводского производства с конструктивными элементами из монолитного бетона, ведет к удешевлению стоимости строительства и эксплуатации жилья.

Данная специализация предприятий крупнопанельного домостроения позволит им быть востребованными на рынке, попутно развивая производство штучных стеновых и отделочных материалов.

При возведении малоэтажных зданий желательно использовать эффективные конструктивные элементы на основе дерева и легких листовых и плитных материалов, исключающие применение при монтаже тяжелого кранового оборудования.

Значительные изменения должно претерпеть производство кирпича, в связи с использованием его в ограждающих конструкциях зданий. При этом основными видами применяемого глиняного и силикатного кирпича станут пустотелые изделия, а основным видом кладки - эффективные кладки с использованием плитных и засыпных утеплителей, тепло блоки.

Говоря о перспективах и приоритетах развития строительной индустрии в Чеченской республике, необходимо подчеркнуть, что до известных событий, республика имела мощный строительный комплекс, пожалуй, самый развитый на Северном Кавказе.

Потребности республики в цементе полностью удовлетворялись, даже осуществлялись поставки в соседние регионы продукцией Чири-Юртовского цементного завода.

Суммарная мощность предприятий по производству кирпича (мощностью более 300 млн. штук в год) не только полностью удовлетворяла местный рынок, но кирпич вывозился и в соседние регионы.

Выпуск сборных бетонных, железобетонных изделий и конструкций производился на ряде крупных предприятий Чеченпромстройматериалы (КСМ-1, КСМ-2, Гудермесский кирпичный завод и др.), на предприятиях в системе АПК, суммарной мощностью более 600 тыс. м год.

Все нерудные материалы (песок, щебень, ГПС) производились также на предприятиях республики.

В системе местной промышленности строительных материалов было налажено производство значительных объемов металлоконструкций, столярных изделий (в т.ч. паркета), товарного бетона и раствора, керамзита, извести, стеновых материалов, лакокрасочных материалов и линолеума.[4]

По мере их восстановления, эти производства могут быть значительным ресурсом для возрождающегося рынка строительных материалов, который при соответствующем экономическом стимулировании может быть значительно расширен.

Кроме того, в республике действовала развитая система по подготовке высококлассных инженерно-технических и рабочих кадров для строительного комплекса на базе Грозненского нефтяного института, строительного техникума, учебных комбинатов и целого комплекса профтехучилищ.

Хочется подчеркнуть, что ёмкость рынка для промышленности строительных материалов в Чеченской республике велика и имеет достаточную собственную сырьевую базу и возможности для производства основных видов строительных материалов в масштабе, как местного рынка, так для поставок части продукции на внешние рынки.

А между тем, основной проблемой в производстве восстановительных работ является дефицит местных строительных материалов и изделий, вследствие чего их приходится завозить из соседних регионов, повышая тем самым их себестоимость на 50% и более.

Необходимо учесть и то, что, параллельно с Программой социального экономического развития, в республике планируются и уже проводят мероприятия по другим федеральным и республиканским программам (ряд программ в рамках Федеральной целевой программы "Жилье", "Переселение из ветхого аварийного жилья граждан России", Национальный проект "Доступное и комфортное жилье гражданам России" и другие.[3]

Поэтому, простой расклад на перспективу подтверждает, что республика является на ближайшие 10-15 лет самым значительным потребителем строительных материалов, изделий и конструкций на Северном Кавказе.

Не вызывает сомнение и тот факт, что формируемый объем финансирования для решения социальных проблем Чеченской республики на период 2010-2020 годов в пределах 250 млрд. рублей недостаточен. Более того, следует обратить внимание еще на несколько секторов потребителей строительной продукции.

Одним из потребителей строительных материалов является частный жилой фонд. В республике идет интенсивное частное жилищное строительство, особенно большие объёмы в сельской местности. Основными причинами этого являются демографический рост населения, возвращение беженцев, а так же значительный объём частного жилищного фонда, подвергшегося частичному или полному разрушению.

На основе сложившегося положения в республике с таким огромным потреблением строительных материалов, строительная индустрия имеет все необходимые условия для своего развития.

Имеющееся мнение о поставке продукции из соседних регионов малосостоятельное и экономически неэффективно. Это, прежде всего, удорожание продукции в виду огромных транспортных расходов, ограниченность транспортных коридоров, невозможность перевозки некоторых грузов.

Сегодня, как никогда актуальны и градостроительные проблемы для Чечни. Необходимо рассматривать их как концепцию социально-экономического градостроительного развития республики.

Все современные технологии и научно-технические достижения могут базироваться на исследовательских и опытно-конструкторских разработках, которые наработаны за последние годы научными кадрами и специалистами Грозненского государственного нефтяного технического университета им. Миллионщикова (ГГНТУ).

Сегодня в республике наблюдается устойчивая положительная тенденция, определяемая ростом числа вновь образующихся малых и средних строительных предприятий. Однако, как показал опыт только одними малыми строительными предприятиями всех проблем поднятия экономики республики и восстановления в ней жилья и социальной сферы решить практически невозможно. Это обусловлено тем, что в республике для решения жилищных и производственных проблем в промышленности потребовалось организовать широкий фронт восстановительных работ во всех муниципальных образованиях[1].

Другими словами, в регионе явно обозначилась проблема, связанная с необходимостью создания крупных строительных предприятий, способных взять на себя строительство зданий и сооружений для восстановления промышленного сектора экономики и застройку больших микрорайонов городов и целых поселков.

Корпоративная форма бизнеса - явление сравнительно недавнее и возникла как ответ на определенные требования времени.

Проблема корпоративного управления важна для всех заинтересованных групп - акционеров, кредиторов, поставщиков, государства и местного населения. В условиях ЧР корпоративное управление позволит объединить ресурсные возможности указанных групп и выполнить немалую долю восстановительных работ, при этом не ориентируясь только на выделение финансов из федерального бюджета.

При создании интегрированных структур целесообразно использовать некоторые элементы используемого в республике концептуального подхода развития капитального строительства:

- в центре внимания должен находиться объем производства товарной строительной продукции (это необходимо и важно фиксировать и до, и после создания интегрированной структуры);
- в каждом случае следует выявлять, создание каких конкурентных преимуществ выступает в качестве

целевых задач формирования интегрированной структуры;

В последние десятилетия в промышленности индустриально развитых стран проявилась тенденция к оптимизации размеров предприятий, сосредоточенных на одной территориальной площадке.

Кооперирование малого бизнеса с крупным создает для первого устойчивый рынок сбыта, охраняет от неожиданной конкуренции, позволяет специализировать деятельность внутри фирмы. С другой стороны, малое предприятие подчинено работодателю – крупной фирме, которая диктует, что конкретно изготавливать, в каком количестве, в какие дни и часы поставлять продукцию, по какой цене.

Осуществлять инвестирование в деятельность корпорации могут и местные органы власти, развивая инфраструктуру и создавая благоприятные для компаний условия налогообложения новых инвестиций рационального и эффективного использования МСП.

Разновидностями корпораций являются: концерн, компания, холдинг, фирма и конфедерация. Предпосылкой успешного восстановления и развития экономики республики является формирование институтов, способных осуществлять финансирование, управление и контроль за процессами установления долговременных связей между субъектами МСБ, средними и крупными строительными компаниями, входящими в корпоративное образование.

Анализ литературы [1,2] позволяет сделать вывод о том, что корпорацизм необходимо рассматривать как концептуальную модель хозяйствования. Он складывается в течение длительного времени и является одним из принципов организации и ведения хозяйства [1].

Применение подходов оценки эффективности управления корпоративной структурой зависит от принципов, которыми руководствуются при оценке, в общем случае основные цели деятельности инновационно - строительного объединения можно свести к следующему:

1) нахождение новых технических решений по созданию стройматериалов, конструкций и строительных технологий на уровне изобретения;
2) проведение научно – исследовательских и опытно – конструкторских разработок по созданию опытных образцов материалов, конструкций и технологий проведения строительно-монтажных работ с их применением;
3) разработка проектов и проектно – сметной документации с применением новых технологий;
4) реклама и продвижение на рынок новой товарной продукции высокого качества;
5) проектирование организации строительства и производства работ;
6) высококачественная реализация и сдача заказчику проекта;
7) закрепление на новых рынках путем постоянного совершенствования технологии и повышения конкурентоспособности строительной продукции.

Если конечный результат совпадает с целью, то деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует – деятельность является нерациональной (рис.1).

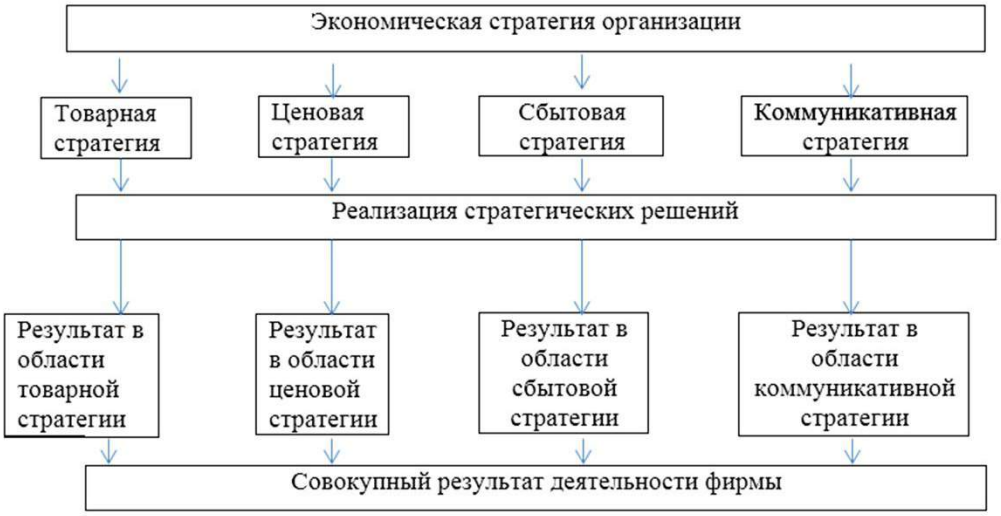


Рис. 1. Схема взаимодействия цели и конечного результата деятельности

При этом, для повышения эффективности функционирования инновационно – строительного объединения необходимо, в первую очередь, решить следующие основные задачи:

1. Снижение ресурсоемкости строительной продукции до уровня развитых индустриальных стран;
2. Провести коренную реконструкцию имеющейся базы по производству строительных материалов и конструкций с целью перехода от повседневного использования сборного бетона и железобетона к применению более дешевых в изготовлении конструкций из дерева, металла, многослойных отражающих конструкций с применением эффективных утеплителей и т.п.
3. Создать новые предприятия по производству совершенно новых конструкций и строительных материалов, изделий, особенно для внутренней отделки зданий.
4. Изменить методику и практику ценообразования в строительстве.
5. Разработать оптимальную структуру инновационной и инвестиционной политики объединения.
6. Внедрить передовые методы управления инновационно - строительной деятельностью.

Горизонтальная структура системы контроля включает структурно-функциональные результаты деятельности корпоративной структуры и рассматривают возможность контроля и поиска своевременных мер воздействия на отдельные структурные организации.

Обобщая изложенное, следует подчеркнуть, при соответствующей организационной, нормативно - правовой и информационной поддержке необходимые возможности для развития кооперирования имеются. Кооперативная модель управления отвечает менталитету участников МСБ республики, дает возможность эффективного использования имеющихся в немалом количестве, но в разрозненном виде, ресурсных потенциалов.

Чеченская Республика обладает богатейшими месторождениями сырья для производства строительных материалов и изделий.

В случае реализации мероприятий по восстановлению и развитию строительной индустрии в Чечни, можно будет решить проблему безработицы населения. В общей сложности республиканский строительный комплекс может обеспечить работой до 50 тысяч человек.

Проведенный анализ свидетельствует, что ключевым фактором стабильного экономического роста является структурная перестройка народнохозяйственного комплекса. Оценив один из главнейших производственных факторов – природные ресурсы, необходимо максимально вовлечь его в воспроизводственный процесс, оказав необходимое управляющее воздействие на основе программно-целевого метода.

При сохранении сложившейся структуры экономики предпосылки для преодоления депрессивного состояния в регионе минимальны.

Для обеспечения приоритетного развития строительной отрасли необходимо учесть тенденции в изменении номенклатуры продукции строительной отрасли, на которую растет спрос в развитых странах: это экологичные, мало энергоемкие, прочные и недорогие строительные материалы:

- изоляционные материалы,
- утилизированные материалы,
- прочные материалы,
- заменители натуральных материалов (цемент, пластик, синтетический гипс и т.д.).

Развитие производства данных материалов, частичное перепрофилирование существующих производств, с сохранением и наращиванием существующей номенклатуры продукции, позволят в перспективе обеспечить стабильный сбыт продукции предприятий строительной отрасли.

Список литература

1. Социально-экономическое положение Чеченской Республики в 2013 году: Доклад - Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике - Грозный, 2014 – 162 с.
2. Докучаев. М.В. Российский корпоративный бизнес: проблемы управления, стратегия развития. М.: Academia, 2003. 384с., [Монографические исследования: экономика].
3. Ильин. В.А. Стратегия развития региона – М.: Academia, 2006.–192с.,
4. [Монографические исследования: экономика].
5. Республиканская целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Чеченской Республике» на 2011-2015 годы.
6. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики
7. до 2025 года. Чеченская Республика, 2012г.
8. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, 2009г.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Эльгукаева Луиза Ахметовна
Канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления в строительстве, ФГБОУ ВПО ГГНТУ им М.Д. Миллионщикова, г.Грозный
Эльгукаева Зарета Идрисовна
Студентка 3-го курса, фак-та «Экономики и финансов» ФГБОУ ВПО Чеченский государственный университет, г. Грозный

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные критерии разрешения проблемы увеличения производства строительных материалов, изделий и конструкций, и решения их путем повышение доли предприятий, осуществляющих внедрение новых технологий производства строительных материалов в Чеченской Республике.

Ключевые слова: экономическую эффективность предприятий, перспективный проект, модернизация производства, конкурентная среда, наукоемкие технологии, инновационная активность, новое строительство, эффективность капитального строительств, инновационный климат в регионе.

Известно, что для эффективного использования инновационных подходов в экономике требуется внедрение современных наукоемких технологий, основанных на самых передовых разработках и исследованиях. Поскольку большинство предприятий страны, составляющие основу экономики, в основном используют изношенное оборудование и устаревшие технологии, развитие инновационной деятельности и формирование экономики, основанной на передовых технологиях и знаниях, приобретает особое значение. Стоит добавить, что в Чеченской Республике данный вопрос стоит не менее остро, где промышленные предприятия практически лишены притока инноваций и научной поддержки, что может привести к углублению ее технологического отставания. Поэтому, на наш взгляд, главной стратегической целью инновационной политики в данной сфере должно стать развитие наиболее современных и бюджет образующих отраслей промышленности при одновременном достижении конкурентоспособности всей экономики республики.

Достичь эту цель можно только за счет кардинального переоснащения промышленности, строительства,

энергетики, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, связи, медицины и других отраслей республики на базе передовых достижений науки и техники. Такая модернизация поможет существенно повысить технический уровень и экономическую эффективность предприятий [1].

Имеющийся в настоящее время научно-технический потенциал республики слабо задействован на инновационное развитие экономики республики по многим причинам. Но основная состоит в недостаточной пока еще организации инновационной деятельности как по республике, так и в целом по стране.

Прогнозы развития региональных рынков строительных материалов и оценка возможностей предприятий, производящих строительные материалы по обеспечению жилищного строительства, позволяют выработать целевые ориентиры, определить перспективы развития данной отрасли, служат основой для разработки соответствующих целевых программ по развитию промышленности строительных материалов.

При разработке таких прогнозов на региональном и муниципальном уровнях важное место уделяется вопросам изучения конъюнктуры рынка продукции отрасли. Больше внимания уделяется мониторингу промышленности строительных материалов, используется практика формирования натурально-стоимостных балансов, спроса-предложения по видам строительных материалов.

Однако на сегодняшний день не решены вопросы методического обеспечения прогнозирования региональных рынков, изучения конъюнктуры, мониторинга и формирования натурально стоимостных балансов.

Отсутствие единых методических рекомендаций для органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и недостаточная теоретическая проработка указанных вопросов ограничивает возможности влияния органов управления на развитие регионального строительного комплекса и влечет за собой разработку неадекватных механизмов регулирования [1].

В настоящий момент для отрасли республики характерна невысокая инновационная активность. Новый механизм, действующий в соответствии с рыночными принципами, пока слабо развивается. К тому же разрыв между наукой и производством в последнее время возрос, поскольку они оказались организационно разобщены. В то же время без интеграции науки и производства экономику неизбежно ждет кризис.

Чтобы восстановить и наладить работу инновационной системы, целесообразно сосредоточить максимум сил и средств на процессе внедрения инноваций в реальную экономику. Здесь они должны обеспечивать наибольшую отдачу, т.к. позволить запустить в действие и другие звенья инновационного процесса [2].

Но одновременно существуют проблемы и препятствия по пути модернизации производства:

- низкая динамика инноваций в промышленности строительных материалов приводит к снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции, обуславливает низкую рентабельность предприятий, сдерживает рост заработной платы, провоцирует лоббирование экономически неоправданных защитных мер как на федеральном, так и на региональном уровне;
- отсутствие стимулов (льгот и преференций) для осуществления научно-технической и инновационной деятельности;
- в республике практически отсутствует инновационная инфраструктура, существует большой дефицит специалистов в области инновационной деятельности, имеющих профессиональные знания и опыт по коммерциализации достижений науки и техники и управленцев, умеющих реализовывать инновационные проекты.

В сложившейся ситуации инновационная политика органов власти республики должна будет обеспечить решение ряда основных задач, таких как:

- организация республиканской инновационной системы, способной к массовому созданию и освоению инноваций;
- формирование органов организации и координации инновационной деятельности;
- разработка и реализация на практике различных форм государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности, обеспечивающих благоприятную среду для ускоренного развития этих видов деятельности;
- разработка и реализация на практике комплекса мер по сохранению и развитию прикладной науки;
- создание условий, способствующих ускоренному развитию малого научно-технического и инновационного предпринимательства;
- создание в республике полноценной инновационной инфраструктуры, включая организацию множества новых инновационных предприятий и фондов для финансирования инновационной деятельности;
- осуществление комплекса мер по модернизации республиканской экономики на базе передовых достижений науки и техники.

При рассмотрении показателей инновационной активности отрасли следует отметить крайне невысокую долю организаций, осуществляющих технологические инновации. В начале 2012 года организаций, осуществляющих вид экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических», было всего около 5 процентов от общего числа предприятий отрасли.

Сложившаяся ситуация ведет к нарастанию технологического отставания и усиливает депрессивные тенденции в отрасли. Снижение активности в сфере инноваций объясняется не только и не столько кризисным спадом производства 2008 - 2009 годов, а также 2014-2015годов, сколько отсутствием адекватной конкурентной среды, с одной стороны, и несоответствием институциональной структуры и механизмов функционирования отраслевой науки рыночным условиям, с другой.

Для перелома негативных тенденций, обеспечения высоких темпов и устойчивости роста отраслевая наука должна стать значительно более динамичной и адаптивной к меняющимся внешним условиям, а отрасль-более восприимчивой к техническому прогрессу [5].

В современных условиях это означает:

- необходимость обеспечения технологического лидерства по ряду направлений, позволяющего обеспечить наибольшую выгоду для страны от глобализации и международного разделения труда;
- способность воспринимать и внедрять передовые технологии, созданные в стране и за рубежом в промышленность строительных материалов, для обеспечения конкурентоспособности на мировых рынках основной массы производимых в России товаров.

Обе задачи должны решаться путем развития в стране инновационной системы – совокупности взаимосвязанных институтов, обеспечивающих создание, распространение и использование инноваций.

Основные критерии разрешения проблемы отрасли.

Для решения проблемы увеличения производства строительных материалов, изделий и конструкций необходимы согласованные действия государства, науки и частного бизнеса, направленные на преодоление негативных факторов, имеющихся в отрасли.

В качестве основных направлений разрешения проблемы определены следующие:

- обеспечение рынка строительных материалов энергосберегающими, конкурентоспособными стройматериалами, изделиями и конструкциями по доступным ценам;
- повышение технологического и технического уровня строительных предприятий и качества выпускаемой продукции;
- доведение к 2020 году производства основных видов строительных материалов в целях удовлетворения потребностей строительной отрасли Чеченской Республики до объемов, необходимых рынку.

Для достижения прогнозируемых показателей потребуется:

- ввод в эксплуатацию дополнительных производственных мощностей по выпуску строительных материалов в республике на период до 2020 года;
- доведение производства ряда важнейших видов продукции к 2020 году по наиболее важным видам строительных материалов в расчете на душу населения.

Стратегией планируется реализация проектов модернизации и строительства предприятий по производству строительных материалов, изделий и конструкций путем создания инновационных кластеров в экономически развивающихся регионах.

Основными целями Стратегии являются:

- создание в Чеченской республике производства номенклатуры современных высококачественных энергосберегающих и конкурентоспособных строительных материалов, изделий и конструкций как на внутреннем, так и внешнем рынках с учетом потребностей и имеющейся сырьевой базы;
- развитие машиностроительной базы по изготовлению современного высокотехнологичного оборудования для предприятий строительных материалов и индустриального домостроения;
- повышение доли предприятий, осуществляющих внедрение новых технологий производства строительных материалов.

В перечень перспективных проектов Стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года – Проект строительства технопарка «Казбек» включен в перечень приоритетных проектов ЧР. Он направлен на обеспечение строительного рынка округа качественными и доступными по цене стройматериалами на базе освоения собственных минерально-сырьевых ресурсов региона [9].

Строительство технопарка будет способствовать созданию более 250 новых рабочих мест, а также увеличению занятости в смежных отраслях более чем на 2 тыс. человек; внедрению инновационных ресурсосберегающих технологий в строительную отрасль республик Северного Кавказа; успешной реализации государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем граждан Российской Федерации» на Северном Кавказе, в том числе за счет снижения себестоимости строительства жилья не менее чем на 30%; созданию дополнительного источника налоговых поступлений в бюджет Чеченской Республики, сообщает пресс-служба главы и правительства Чеченской Республики. Его строительство планируется завершить через 1,5 года. Возводиться он будет на кредитные средства Внешэкономбанка. Соглашение об этом было достигнуто 7 декабря 2012 года в г. Грозном.

Для достижения указанных целей Стратегии предусматривается решить следующие задачи [5]:

- техническое перевооружение и модернизация действующих, а также создание новых энерго- и ресурсосберегающих, экономически эффективных и экологически безопасных производств;
- снижение степени износа, увеличение коэффициента обновления основных фондов, повышение эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, обновление национальных стандартов в сфере строительства и промышленности строительных материалов;
- обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы для производства основных видов строительных материалов.

В разрезе системы производства строительных материалов развитие строительного комплекса направлено на создание обновленного потенциала мощностей и материально-технической инфраструктуры.

С целью обеспечения регионального строительного рынка высококачественными строительными материалами, изделиями и конструкциями, способными конкурировать с импортной продукцией необходимо интенсивное развитие строительного комплекса на основе инновационных технологий, архитектурно-строительных систем, структур объемно-планировочных и конструктивных решений для нового строительства, реконструкции и технического перевооружения промышленных узлов, предприятий, зданий и сооружений, инженерных сетей. Это также обеспечит снижение стоимости строительства и эксплуатационных затрат на содержание объектов, одновременно повышая комфортность проживания в жилых домах необходимой надежности и долговечности [6].

Сравнение вариантов позволяет сделать вывод о том, что акцент в инвестиционной политике должен быть сделан на развитие производств, обладающих потенциалом выхода на внешний по отношению к Чеченской Республике рынок.

Для решения задачи по техническому перевооружению и модернизации действующих, а также созданию новых энерго- и ресурсосберегающих, экономически эффективных и экологически безопасных производств в ЧР необходимо:

- создать условия для реализации приоритетных направлений развития производства строительных материалов, изделий и конструкций, расширения их ассортимента, улучшения потребительских свойств и насыщения рынка современной, высококачественной, конкурентоспособной продукцией
- сформировать комплекс мер по экономическому стимулированию предприятий промышленности строительных материалов и смежных производственных комплексов
- обеспечить соответствие производственных технологических процессов, эксплуатации оборудования

по производству строительных материалов требованиям экологической безопасности.

В промышленности строительных материалов необходимо реализовать следующий комплекс мер:

- восстановление и реконструкция на основе инновационных технологий действующих предприятий промышленности строительных материалов и конструкций с целью восстановления, наращивания и использования имеющихся мощностей;
- инвентаризация малых предпринимательских структур с упорядочиванием системы лицензирования прав на добычу сырья, его переработку и изготовление строительных материалов и конструкций с целью организации крупных и средних компаний, способных внедрять передовые технологии;
- восстановление модернизация мощностей крупнопанельного, сборно-монтажного и каркасного домостроения по критериям удовлетворения изменившегося спроса, перепрофилирование производств, преимущественно, на монолитное строительство
- создание и наращивание новых мощностей по производству вяжущих материалов (извести, алебастра), строительного стекла, стекловолоконных и пластиковых изделий (трубы, окна, двери), стеновых, облицовочных, термоизоляционных, лакокрасочных, керамических (трубы, плитки), гравийно-валунных материалов и изделий.

Таблица 1

Условия инновационного сценария развития Чеченской Республики

Условия, позиции развития	Предполагаемый уровень развития
Профиль экономики	Строительный
Структура экономики	Сбалансированность добывающего и перерабатывающего секторов
Ресурсы	Воспроизводство ресурсов
Строительный комплекс	Интенсивное развитие
Степень обработки продукции	Высокая
Технологический уровень	Высокий
Инновационная активность	Высокая
Инвестиционная активность	Высокая
Уровень развития инфраструктуры	Соответствует потребностям экономики
Уровень развития сферы услуг	Высокий
Тарифы на услуги естественных монополий	Умеренные
Рынки	Ориентация на внешний и внутренний рынки
Уровень спроса на продукцию	
Внешний рынок	Повышающийся спрос
Внутренний рынок	Повышающийся спрос
Цены на основные виды продукции	Рост цен на продукцию
Уровень жизни населения	Высокий
Привлекательность региона как места жизнедеятельности	Средняя

При этом приоритеты необходимо определить на основе разведки и освоения сырьевых ресурсов известняка, известнякового туфа, стекольных песков, мергелей, гипса, пильных поделочных камней, различных видов глин (гончарных, огнеупорных, керамзитовых, кирпично-черепичных и др.).

- Обеспечения государственной поддержки развитию отрасли [7].

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач развития всей экономики Чеченской Республики.

В соответствии с объективными закономерностями, выход республики на экономический уровень передовых субъектов Российской Федерации возможен при условии широкомасштабного повышения инвестиционной активности, роста объемов капитальных вложений в новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение существующих основных фондов.

Такая цель предполагает технологическое обновление производства, повышение конкурентоспособности товаров, производимых на территории Чеченской Республики, увеличение их экспортного потенциала, а также превращение интеллектуальных ресурсов Чеченской Республики в реальный экономический фактор.

Чтобы обеспечить достижение главной стратегической цели инновационной деятельности - конкурентоспособности экономики Чеченской Республики, инновационная система с самого начала должна быть рассчитана на массовую разработку и освоение передовых достижений науки и техники.

Массовость инноваций требует принципиально новых подходов к проведению инновационной политики. В этом случае управление инновационной деятельностью только административными методами не будет эффективным.

Следует организовать плодотворное взаимодействие государственных органов власти Чеченской Республики, которые будут оказывать научно-технической и инновационной деятельности всестороннюю поддержку, с предприятиями различных форм собственности, действующими в соответствии с рыночными принципами, а также с отечественными и зарубежными инвесторами, стремящимися работать в экономике Чеченской Республики.

Отбор лучших инновационных проектов также должен производиться главным образом заинтересованными инвесторами, которые рискуют собственными денежными средствами.

Создание благоприятного инновационного климата в регионе станет базовым фактором превращения Чечен-

ской Республики в высокоиндустриальное общество с социально ориентированной и развитой рыночной экономикой.

Список литература

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития
2. Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России)
3. Российский статистический ежегодник. 2014. Стат.сб. Росстат. М., 2014.
4. Аналитическая справка о работе налоговых органов Чеченской Республики за 2013-2014гг.
5. Социально-экономическое положение Чеченской Республики в 2013 году: Доклад - Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике - Грозный, 2014 – 162 с.
6. Маджаро С. Международный маркетинг. - М.: Инфра-М, - 2007. - 400 с.
7. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года (проект) 2009г.
8. Ермаков В.В. Стимулирование инновационных технологий в промышленно развитых странах и влияние инноваций на развитие региона // Международный журнал. Экономика, предпринимательство, окружающая среда (ЭПОС): Выпуск №1(49), 2012. - 0,4 п.л.
9. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года. Чеченская Республика, 2012г.
10. Концепция. Стратегии развития строительного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Чеченской Республики. 2012г.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Елкина Людмила Геннадьевна

Д.э.н., профессор кафедры экономики предпринимательства ФГБОУ ВПО УГАТУ, г. Уфа

Вильданова Ляйсан Валерьевна

К.э.н., инженер интегрированной системы менеджмента ОАО «Башнефтегеофизика», г. Уфа

Богатырева Елена Юрьевна

Ст. преподаватель кафедры экономики предпринимательства ФГБОУ ВПО УГАТУ, г. Уфа

Косьяненко Наталия Геннадьевна

К.э.н., доцент кафедры экономики предпринимательства ФГБОУ ВПО УГАТУ, г. Уфа

АННОТАЦИЯ

Представленная методика позволяет оценивать эффективность управления природоохранной деятельностью и обосновывать корректирующие действия в отношении механизма управления взаимодействием в системе «производство – окружающая среда»

ABSTRACT

The presented method allows to evaluate the effectiveness of environmental management and substantiate corrective actions in respect of the management mechanism of interaction in the system «production environment»

Ключевые слова

Система ключевых показателей, ассимиляционный потенциал, эмиссия загрязняющих веществ

Keywords

The system of key performance indicators, carrying capacity, emission of pollutants

На практике анализ механизма управления природоохранной деятельностью основывается на показателях результативности конкретных инструментов управления (государственный контроль, лицензирование, сертификация, экологические платежи и т.п.). Однако эффективность механизма управления в целом не оценивается. Часто статистические показатели объемов эмиссий загрязняющих веществ (ЗВ) снижаются, в то время как качество окружающей среды (ОС) ухудшается. В этой связи необходима оценка не только результативности, но и эффективности как отдельных инструментов управления природоохранной деятельностью, так и механизма в целом.

Предлагаемая методика оценки эффективности управления природоохранной деятельностью основана на использовании такого теоретико-прикладного инструмента современной науки управления как KPI (Key Performance Indicators). Система ключевых показателей деятельности, либо в другом варианте перевода система ключевых показателей эффективности/результативности – это в самом общем понимании система показателей, характеризующая результаты деятельности организации по конкретным направлениям в соответствии с поставленными целями организации.

Основной целью реализации механизма управления природоохранной деятельностью является сохранение и воспроизводство здоровой и безопасной среды обитания. Целевыми показателями его функционирования являются известные параметры качества окружающей среды, обеспечение которых возможно при установлении заданий на снижение эмиссий ЗВ в ОС. Снижение негативного воздействия предприятий на ОС достигается за счет функционирования механизма управления природоохранной деятельностью, состоящий из административно-контрольных, финансовых, экономических рыночных мер. Оптимальный набор данных инструментов позволяет достичь ряда показателей, характеризующих сохранение ассимиляционного потенциала (АП) ОС: показатели охраны и восстановления ОС, показатели экологизации производства. Последние отражают процессы модернизации производства за счет внедрения мало-

отходных, энерго- и ресурсосберегающих технологий, ориентированных на минимизацию и предупреждение негативного воздействия на ОС.

Приведем формулы расчета некоторых показателей, требующих разъяснения:

– целевой объем снижения эмиссий ЗВ, %:

$$V_{Ц}^{АП} = (1 - \frac{\sum ЭТТ_i}{\sum V_i}) \times 100\% \quad (1)$$

где: $ЭТТ_i$ – экологическая техноемкость i-ой среды территории, усл.т./год;

V_i – объем эмиссий ЗВ в i-ую среду, усл.т./год.

– эко-эффективность использования АП ОС, усл.т./руб.

Здесь важно изучение динамики «экологического запаса». Изменение «экологического запаса» – естественный процесс, который может быть вызван уменьшением АП ОС S или увеличением текущего объема выбросов загрязняющих веществ A. В данном контексте важно, какие экономические выгоды влечет за собой снижение «экологического запаса» G, где G = S – A. Можно построить индикатор, отражающий удельное изменение экологического запаса при изменении показателя экономического роста на единицу. Такая формулировка позволит говорить о качестве экономического роста, поскольку он учитывает АП ОС территории – одну из важнейших характеристик природного капитала. При введении критерия устойчивости показатель эко-эффективности будет представлять собой отношение разницы между «экологическим стандартом» (ЭТТ) и текущим объемом выбросов загрязняющих веществ (V_i) к ВРП:

$$Э_{АП} = \frac{\sum ЭТТ_i - \sum V_i}{ВРП} \quad (2)$$

где: ВРП – валовый региональный продукт, руб.

Этот показатель отражает величину «остатка» АП ОС в расчете на единицу ВРП в текущем году. Чем больше значение этого показателя, тем более устойчивой является экономика, тем эффективнее общество расходует АП территории своего проживания.

– коэффициент эффективности инвестиций НДТ, т./руб.:

$$Э_{НДТ}^{И} = \frac{V_2^{АВ} - V_1^{АВ}}{I_{НДТ}} \quad (3)$$

где: $V_1^{АВ}$ и $V_2^{АВ}$ – антропогенное воздействие до и после внедрения НДТ, т.;

$I_{НДТ}$ – инвестиции в НДТ, руб.

– коэффициент эффективности системы платежей за загрязнение, %:

$$Э_i^{плат} = \frac{\sum П_i^{факт}}{\sum V_i^{факт}} \quad (4)$$

где: $\sum П_i$ – осуществленная суммарная плата предприятий за негативное воздействие в i-ую среду, руб. Чем выше значение $Э_i^{плат}$, тем эффективнее система платежей;

– коэффициент экономической эффективности экологического контроля:

$$Э_{КНД} = \frac{\sum Э}{Р_{КНД}} \quad (5)$$

где: $\sum Э = Э_П + Э_К$, $Э_П$ – прямой экономический эффект, т.е. объем сумм, взысканных по штрафам и искам, по плате за негативное воздействие на ОС, руб.; $Э_К$ – косвенный экономический эффект, складывающийся из затрат хозяйствующих субъектов на восстанавливающие и компенсирующие мероприятия по предписаниям Росприроднадзора или решениям судебных органов в отчетном периоде; $Р_{КНД}$ – расходы на контроль-надзорную деятельность.

Апробация представленных показателей осуществлена на примере Республики Башкортостан (таблица 1) позволяет сделать следующие выводы:

- финансирование охраны ОС государством и предприятиями остается недостаточным, что необходимо компенсировать более эффективным стимулированием предприятий к снижению эмиссий ЗВ;
- вторичное использование отходов производства и потребления остается низкой, что связано с отсутствием мер государственной поддержки соответствующей деятельности;
- низкий уровень ставок платы, не отражающей реальный экономический ущерб от экологических нарушений, приводит к возрастанию доли сверхнормативных эмиссий ЗВ в общем объеме загрязнений;
- экономическая эффективность экологического контроля и надзора растет. Однако значительное сокращение количества проверок не способствует действенной реализации данного инструмента природоохранного механизма;
- уровень охвата ЗВ системой мониторинга является недостаточным для пресечения несанкционированных эмиссий ЗВ;
- удельные объемы выбросов на единицу выпускаемой продукции снижаются, однако эко-эффективность использования АП ОС является отрицательной, что означает, что в целях сохранения условий нормальной жизнедеятельности человека, обеспечения устойчивого экономического положения, требуется значительное сокращение эмиссии ЗВ.

В целом, эффективность механизма управления природоохранной деятельностью является недостаточной, поскольку слабо задействованы инструменты стимулирования предприятий к экологизации производства, в то время как, меры, направленные на восстановление ОС не приносят ощутимого улучшения ее качества.

Представленная методика позволяет оценивать эффективность управления природоохранной деятельностью и обосновывать корректирующие действия в отношении механизма управления взаимодействием в системе «производство – окружающая среда»

Таблица 1

Значения показателей эффективности механизма управления природоохранной деятельностью в Республике Башкортостан

Показатели эффективности	Критерии	2008	2009	2010	2011	2012
1.Качество атмосферного воздуха ИЗА	→ 0	9,9	8,7	10,3	7,5	10
СИ	→ 0	19	40,1	38	4,0	20,5
НП	→ 0	-	30,5	27,2	27,2	13,1
2. Качество водных сред (УКИЗВ средний)	→ 0	3,6	3,8	3,6	3,7	-
3.Задание на снижение эмиссий ЗВ, %	→ 0	24	16	21	22	15
4.Доля расходов на охрану ОС в затратной части бюджета	→ 1	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
5. Доля частных инвестиций в общем объеме инвестиций на охрану ОС	→ 1	0,75	0,5	0,24	0,2	0,21
6.Коэффициент эффективности инвестиций в НДТ (т/руб.);	→ max	-	-	-	-	-
7.Доля предприятий работающих по НДТ, в общем числе предприятий	→ 1	-	-	-	-	-
8. Коэффициент эффективности системы платежей за загрязнение (т./тыс. руб)						
атмосферы	→ max	0,3	0,3	0,3	0,3	0,44
водных объектов		5,6	3,2	2,9	2,5	2,21
земли		0,17	0,1	0,06	0,1	0,13
9. Доля платежей за сверхнормативные						
выбросы	→ 0	0,09	0,12	0,18	0,15	0,22
сбросы		0,85	0,90	0,94	0,92	0,91
отходы		0,51	0,50	0,34	0,30	0,29
в общем объеме платежей за соответствующее загрязнение						
10. Коэффициент экономической эффективности экологического контроля	→ max	14,5	17,5	22,5	-	-
11. Доля охваченных системой мониторинга ЗВ по атмосфере	→ 1	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
по водным объектам		0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
12. Доля рекультивированных земель	→ 1	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
13.Доля восстановления лесов	→ 1	0,78	0,70	0,61	0,60	0,60
14. Доля восстановленных и экологически реабилитированных водных объектов, кв.км.	→ 1	-	-	-	-	-
15.Доля особоохраняемых природных территорий (ООПТ) в общей площади территорий	→ 1	0,073	0,073	0,072	0,074	0,072
16.Доля озелененной городской территории						
17.Удельные объемы эмиссий ЗВ на тыс. руб. ВРП	→ 1	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42
выбросов	→ min	0,0016	0,0017	0,0015	0,0013	0,001
сбросов		0,0006	0,0006	0,0004	0,0004	0,0003
отходов		0,0012	0,0016	0,0016	0,0016	0,0016
20.Удельные объемы эмиссий ЗВ на единицу выпускаемой продукции по отрасли (напр., выбросов электроэнергетики, т/млн. кВт.ч)	→ min	3,1	2,5	1,6	1,8	2,1
21.Эко-эффективность использования АП ОС, усл.т./тыс. руб.	→ max	-0,005	-0,003	-0,005	-0,004	-0,002
22.Вторичное использование ресурсов:						
-доля используемых и обезвреженных отходов	→ 1	0,17	0,23	0,24	0,20	0,21
-доля оборотного водоснабжения	→ 1	0,92	0,9	0,9	0,93	0,9

Список литературы

1. Вильданова Л.В. Некоторые вопросы развития механизма управления природопользованием/Л.В. Вильданова//Научно-технические ведомости СПбГПУ (экономические науки). – 2010. – № 5 (107). – С.: 30 – 32. – 0,2 п.л.
2. Елкина Л. Г. Вильданова Л.В. «Ключевые показатели эффективности механизма управления природопользованием и охраной окружающей среды» / Л. Г. Елкина, Л. В. Вильданова // Управление экономикой: методы, модели, технологии: сб. стат. XIII Междунар. науч. конф./ Уфимск. гос. авиац, техн. ун-т., 2013. – С. 128 – 132. – 0,6 п.л. /0,4 п.л.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА НА ОКАЗАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Эвиева Ангира Валерьевна
Студентка РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Москва

АННОТАЦИЯ
В статье рассматриваются методы калькулирования себестоимости образовательных услуг, а также проводится анализ результативности расходов федерального бюджета на оказание государственных образовательных услуг.
ABSTRACT
In this article are shown the calculation methods of educational services' cost and also an analysis of the federal budget expenditures' impact on the provision of public education services.
Ключевые слова: образование, бюджет, расходы, себестоимость.
Keywords: education, budget, expenses, prime cost.

Согласно ст. 3 Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" предусмотрено сочетание государственного и договорного регулирования отношений в сфере образования.

Образовательная услуга - это «продукт производства» образования. Некоторые ученые считают, что образовательные услуги представляют собой «совокупность знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения разнообразных потребностей личности, общества, государства».

Оценка результативности бюджетных расходов на оказание государственных услуг – необходимый инструмент управления механизмом финансового обеспечения государственных учреждений, направленный на повышение доступности и качества услуг, увеличение эффективности использования бюджетных средств. В современных условиях оценка результативности расходов на оказание государственных услуг независимо от их содержания сопряжена рядом ограничений.

Во-первых, это специфика результатов оказания государственных услуг, связываемых с достижением общественно полезных целей. В результатах государственных услуг присутствуют внешние экстерналии, которые лишены количественной характеристики. Оценка их эффективности сводится к определению того, насколько результаты, полученные в ходе осуществления бюджетных затрат, соответствуют поставленным целям развития отрасли (сферы).

Во-вторых, отсутствие открытой информационной базы, содержащей сводные сведения об объемах государственных услуг, оказываемых учреждениями, и величине соответствующего финансового обеспечения.

В-третьих, практика включения в состав расходов на оказание государственных услуг затрат на иные цели, традиционно обеспечиваемые в рамках сметного финансирования государственного учреждений, но не связанные непосредственно с соответствующей услугой.

В настоящее время увеличение результативности государственных расходов на оказание образовательных услуг связывается с мерами по совершенствованию инструментов финансового обеспечения образования, упорядочению нормативной правовой основы бюджетного финансирования государственных образовательных учреждений.

За 2012 – 2014 гг. ассигнования федерального бюджета на обеспечение федеральных государственных образовательных учреждений возросли более чем на 22%. При этом наиболее значима динамика расходов на финансовое обеспечение государственных услуг, оказываемых федеральными бюджетными и автономными учреждениями. (табл.1)

Таблица 1

Динамика ассигнований федерального бюджета на финансовое обеспечение государственных услуг в сфере образования, оказываемых федеральными государственными учреждениями, %

Организация	2013 г.	2014 г.
Федеральные государственные образовательные учреждения, всего	118,6	103,1
В том числе:		
- бюджетные учреждения образования	121,5	103,7
- автономные учреждения образования	166,4	103,1

За 2012 – 2014 гг. индекс роста субсидий на возмещение нормативных затрат на оказание государственных услуг федеральными бюджетными учреждениями составил около 26%, федеральными автономными учреждениями образования – более 70%.

Высокие темпы роста ассигнования федерального бюджета на образование обеспечены преимущественно за счет динамики средств на реализацию образовательных программ высшего профессионального образования и основных профессиональных программ послевузовского профессионального образования (табл.2). За период с 2012 – 2014 г. рост бюджетных средств, направляемых на оказание услуг высшего и послевузовского профессионального образования, составил 123,6%.

Позитивная динамика расходов федерального бюджета на оказание государственных образовательных услуг создает благоприятные условия для мер по улучшению их качества и условий реализации. Между тем увеличение бюджетного финансирования сопровождается тенденциями, вносящими коррективы в оценку результативности бюджетных расходов. Например, сокращение объема государственных услуг оп основным профессиональным образовательным программам и, как следствие, рост среднего уровня расходов в расчете на одного студента. (табл. 3)

В существующих условиях хозяйствования руководство вузов должно принимать управленческие решения на основе данных, формируемых в бухгалтерском учете. С затратами тесно связан такой показатель, как себестоимость продукции (работ, услуг).

Таблица 2

Динамика ассигнований федерального бюджета на образование, %

Образование	2013 г.	2014 г.
Дошкольное	101,0	110,8
Общее	107,3	101,6
Среднее	82,5	120,0
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	87,7	112,8
Высшее и послевузовское профессиональное	120,1	102,9

Таблица 3

Динамика государственных услуг, оказываемых федеральными государственными учреждениями в сфере образования, %

Вид услуги	2013 г.	2014 г.
Реализация общеобразовательных программ дошкольного образования	102,9	101,9
Реализация основных общеобразовательных программ основного, среднего (полного) общего образования	100,0	100,6
Реализация основных общеобразовательных программ среднего профессионального образования	98,9	97,6
Реализация профессиональных образовательных программ высшего профессионального образования (специалитет, бакалавры, магистры)	98	99,2
Реализация основных общеобразовательных программ послевузовского профессионального образования	99,1	104,5
Реализация дополнительных профессиональных образовательных программ	98,5	100,5

Формирование себестоимости какой-либо услуги - определение цены использованных в процессе ее оказания материальных, трудовых ресурсов, а также других затрат, которые могут финансироваться за счет средств от приносящей доход деятельности.

Формирование себестоимости состоит из следующих операций:

- классификация затрат на производственные затраты и управленческие затраты;
- отнесение производственных затрат по соответствующим статьям (подстатьям) классификации операций сектора государственного управления;
- распределение управленческих затрат по соответствующим статьям классификации операций сектора государственного управления.

Существуют следующие методики калькулирования себестоимости образовательных услуг.

1.Наименование метода	Расчет на основе распределения затрат с помощью коэффициентов приведения
Авторы	Жамин В.М., Иванов А.П., Калинина В.П., Воробьева Р.А., Лоповок Г.Б., Моисеев С.Г., Санеева А.Ф., Костатян С.А.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования – форма обучения, единица калькулирования – один обучающийся определенной формы обучения.
База распределения затрат	Приведенная численность обучающихся в j-ом году (Кприв j)
Расчет базы исчисления затрат	$K_{прив\ v} = \sum_{v=1}^{x} \gamma_v K_v$, где γv – коэффициент приведения численности обучающихся по v-й форме обучения к дневному обучению, Kv – среднегодовая численность обучающихся по v-му виду обучения, x – количество видов обучения.
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_г = \frac{\sum_{j=1}^{m} З}{\sum_{v=1}^{x} \gamma_v K_v}$ а) $C_п = C_г * Q$ (Жамин В.М., Костатян С.А.) б) $C_п = \sum_{j=1}^{m} C_п$ (Калинина В.П., Лоповок Г.Б., Моисеев С.Г., Воробьева Р.А.) в) $C_п = \frac{\sum_{j=1}^{m} З}{\sum_{v=1}^{x} В}$ (Жамин В.М.) г) $C_п = \frac{1}{2}\left(\frac{C_{г/н}}{K_{прив/н}} + \frac{C_{г/к}}{K_{прив/к}}\right) + \sum_{j=2}^{m-1} \frac{C_{г/к}}{K_{прив/к}}$ (Калинина В.П.)

1.Наименование метода	Расчет на основе распределения затрат с помощью коэффициентов приведения
	где Сг – годовая себестоимость, З – суммарные годовые затраты на содержание учебного заведения, Сп – полная себестоимость (за полный период обучения), Q– количество лет обучения, В – суммарный годовой выпуск специалистов, н- первый год обучения, к – последний год обучения
Примечание	Представленная методика позволяет определить затраты на обучение одного студента определенной формы обучения. Недостатком методики является невозможность расчета себестоимости в разрезе специальностей, а также то, что затраты распределяются между формами обучения пропорционально численности обучаемых, такая база распределения, на наш взгляд, является экономически необоснованной и значительно снижает точность расчетов.
2.Наименование метода	На основе стандартных баз распределения затрат
Автор	Власов А. В.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования – форма обучения, специальность, единица калькулирования – один обучающийся определенной формы и специальности.
База распределения затрат	База 1 – среднее число студентов; База 2 – количество явочных дней; База 3 – учебная нагрузка.
Расчет базы исчисления затрат	База 1. По данным о численности обучающихся на 1-е число каждого месяца соответствующего календарного года рассчитываются средние хронологические значения; База 2. Определяется как сумма составляющих, исчисленных раздельно по факультетам, курсам, видам обучения; База 3. Определяется как сумма составляющих, исчисляемых раздельно по кафедрам и объектам калькулирования.
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_г = \frac{З1 + З2 + З3}{N}$, где З1 – общехозяйственные затраты (зарплата административно-управленческого персонала, отопление, легковой автотранспорт, капитальные затраты и т.д.), распределяемые между видами специальностей и формами обучения пропорционально базе 1, З2 – затраты на текущий ремонт зданий и инвентаря, аренду помещений, на приобретение мебели и инвентаря, зарплата обслуживающего персонала и др., распределяемые между видами специальностей и формами обучения пропорционально базе 2, З3 – затраты на заработную плату профессорско-преподавательского состава, учебно-вспомогательного персонала, канцелярские расходы кафедр, затраты на приобретение техники, капитальные затраты, кроме капитальных затрат на здания, сооружения, распределяемые между видами специальностей и формами обучения пропорционально базе 3.
Примечание	Представленная методика позволяет определить затраты на обучение одного специалиста определенной специальности и формы обучения, но точность расчетов невысока в связи с тем, что все затраты подлежат распределению пропорционально выбранным базам и не выделены прямые затраты, относимые непосредственно на себестоимость образовательных услуг.
3.Наименование метода	На основе штатных нормативов
Автор	Тульчинский Л.И.
Объект калькулирования и единица калькулирования	Объект калькулирования – форма обучения, единица калькулирования – один обучающийся определенной формы и специальности
База распределения затрат	База 1 – штатные нормативы; База 2 – приведенная численность обучающихся
Расчет базы исчисления затрат	База 1. Усредненные значения количества обучающихся той или иной категории, приходящееся на одного преподавателя; База 2. Численность обучающихся различных категорий, с помощью коэффициентов приведения приводится к одной категории.
Себестоимость оказания образовательных услуг одному студенту	$C_г = \frac{Зппс + З}{\frac{a*12 + b*4 - c*5}{12}}$, где Зппс – затраты на заработную плату, относящуюся к обучению студентов определенной формы обучения пропорционально численности ППС (Чппс), З – остальные затраты, распределяемые между формами обучения пропорционально базе 2, a – численность обучающихся полный год, b – численность обучающихся 4 месяца в году (приняты в новом учебном году), c – численность обучающихся 7 месяцев в календарном году (выпускники) $Чппс = \frac{\text{численность обучающихся определенной формы обучения}}{\text{штатный норматив для данной категории обучающихся}}$
Примечание	Недостатки приведенной методики: себестоимость рассчитывается только в разрезе форм обучения; используются научно необоснованные штатные нормативы, которые обычно применяются на уровне министерств; все затраты, за исключением зарплаты ППС, распределяются пропорционально численности студентов определенной формы обучения. Указанная база распределения, по мнению автора диссертационного исследования, является экономически необоснованной.

Цель калькулирования себестоимости образовательных услуг в настоящее время диктуется особенностями деятельности вузов на рынке образовательных услуг. Информация о себестоимости специальностей в разрезе их видов и форм обучения необходима для осуществления эффективной ассортиментной политики, определения достаточности размера установленной платы за обучение по каждой специальности, принятия решений о начале обучения по новым специальностям.

Список литературы

1. Министерство финансов Российской Федерации. http://www.minfin.ru/ru/
2. О федеральном бюджете на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов: Федеральный закон от 30.11.11 №371- ФЗ.
3. О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014-2015 годов: Федеральный закон от 03.12.2012 №216-ФЗ.
4. Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013 – 2020 годы: распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.05.2013 №792-р.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Галкина Юлия Валерьевна
студентка Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф.Решетнева, Россия, город Красноярск

PROBLEMS OF MODERN TRANSPORT AND LOGISTICS INFRASTRUCTURE

Julia Galkina, student of Siberian State Aerospace University named after academician M. F. Reshetnev, Russia, Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

Поставлены и проанализированы проблемы, препятствующие развитию транспортной системы в России. В стране невелик приток инвестиций в логистику. Рост объемов перевозок сдерживает низкая пропускная способность. Первостепенной задачей является создание единого транспортного пространства.

ABSTRACT

The problems hindering the development of the transport system in Russia are delivered and analyzed. In the country investment in logistics is a small. Low bandwidth constrains growth in traffic. Creation of a unified transport space is paramount.

Ключевые слова: логистика, транспортная инфраструктура, инвестиции, кадры, издержки.

Key words: logistics, transport infrastructure, investment, stuff, costs.

В настоящее время многие предприниматели поняли, что прибыльным бизнес без логистики быть не может. Бизнесмены все чаще применяют логистику как инструмент управления материальными, финансовыми, информационными потоками, а также в качестве конкурентного преимущества. Совершенствование логистической системы, в частности, транспортной инфраструктуры выступает важным условием как для развития торговли, так и всей экономики в целом.

Дефицит внешнего и внутреннего инвестирования является главной проблемой транспортно-логистической инфраструктуры. Наибольшие инвестиционные потоки преимущественно поступают в Центральный (Москва) и Северо-Западный (Санкт-Петербург) федеральные округа. При этом другие регионы помимо нехватки капиталовложений в транспорт испытывают нехватку национальных транспортных компаний.

Россия улучшает инвестиционный климат на протяжении долгого времени, но местных и иностранных инвестиций в логистику поступает недостаточно. Использование действующей системы транспорта дает возможность получать прибыль, однако значительная отраслевая модернизация нуждается во многомиллиардных вложениях, которые отдельные инвесторы обеспечить не в состоянии.

Инвестирование в автодороги можно охарактеризовать как неравномерное; самым труднодоступным регионом остается восточная часть страны. Существуют проблемы, не имеющие территориальной привязки: низкая пропускная способность федеральных трасс. Ситуация меняется в лучшую сторону, но темп роста грузопотока больше - строительство дублеров и расширение дорог оказывают лишь временную помощь. Все чаще ставится вопрос ограниченного развития инфраструктуры вокруг дорог общественного пользования.

Спрос в услугах доставки железной дороги у производителей ежегодно увеличивается. Многие организации при необходимости перевозки груза на расстояние 700-1000 км. делают выбор в пользу железных дорог. За последние два года наблюдается повышение доли железнодорожных перевозок примерно на 8%, а пропускная способность сети осталась на прежнем уровне и замедляет рост перевозок [1]. Возможным выходом является запуск новых тоннажных вагонов. Сейчас увеличивается потребность на разработку вагонов с грузоподъемностью свыше 60 т., что положительно скажется на стоимости, времени транспортировки продукции, а также на ее конечной цене. В законодательной базе не закреплены нормативы относительно новых составов, отсутствует единое понимание того, на какой срок будет продлеваться эксплуатация изношенного подвижного состава. Поэтому у операторов нет интереса во вложении средств на покупку новых вагонов с большей грузоподъемностью. При этом тарифицируется не вес груза, а вагон, следовательно, максимально загруженный и пустой наполовину вагоны выйдут заказчику в одну и ту же сумму, а загрузка состава является компетенцией оператора, который иногда способен допустить нерациональное укомплектование.

Отсутствие подъездных путей непосредственно к месту погрузки также создает значимые трудности на предприятиях. Менеджерам вынуждены прибегнуть к услугам сторонних компаний, выполняющих погрузочно-

разгрузочные работы (в т.ч. в вагоны), что отразится на стоимости доставки.

Темпы роста локальных логистических операторов ниже темпов роста самого рынка. Российский рынок услуг представлен большим числом дистрибьюторов, что отличает его от ряда других стран. При этом их интеграция и предложение комплексных услуг в сфере транспорта могли бы стать своеобразным импульсом для развития рынка логистики. На сегодняшний день этого не случилось, доля национальных 3PL-операторов невелика.

Одной из основных проблем остается изношенность подвижного состава организаций-перевозчиков. В российских условиях транспорт быстро приходит в негодность - это зависит от многих факторов, без учета человеческого главной причиной является низкое качество дорог. Есть территории без асфальтового покрытия, тогда перевозка груза осуществляется по грунту или по замерзшим рекам, что сильно снижает скорость осуществления заказа и способствует увеличению амортизации машин. Стоит отметить, что не все транспортные организации в состоянии выполнять рейсы в эти отдаленные точки.

Для обнаружения неисправностей на ранних стадиях, контроля за состоянием автопарка используют специальные программы и средства. Преимущество на стороне больших компаний, имеющих в наличии собственные станции технического обслуживания и квалифицированный персонал. Для экономии времени и денег любые вопросы технического характера решаются своими силами за короткое время.

Наиболее прогрессивные операторы на транспортные средства устанавливают датчики расхода топлива, средства слежения, которые позволяют установить местоположение подвижного состава и определить выполнение графика, отклонение экспедитора от запланированного курса и пр. Все полученные данные анализируют специалисты из службы логистики, на их основе составляются новые оптимальные маршруты, минимизирующие сроки доставки и логистические издержки. Для соблюдения безопасности дорожного движения и норм охраны труда внедряют системы отслеживания скорости, отклонения от полосы. Затем в онлайн режиме информацию также подвергают анализу в целях предупреждения аварийных ситуаций.

Наличие профессионалов - важнейший аспект для развития любой отрасли. В данный момент недостатка в специалистах, в особенности в мегаполисах, нет. Но это временное явление, поскольку средний возраст механиков, водителей, грузчиков и других работников технический профессий повышается, а количество молодых кадров минимально. И производителям, и участникам логистического рынка необходимо повышать привлекательность стартовых позиций и привлекать на работу молодежь. Текучесть кадров следует решать комплексно: одной зарплатой сотрудника не удержать, для персонала нужны перспективы развития внутри фирмы, рост в профессиональном плане.

Если в будущем ожидается нехватка молодых специалистов, то сейчас остро ощущается дефицит квалифицированного персонала. Представители многих организаций отмечают, что уровень подготовки выпускников ниже ожидаемого. Учебные заведения наряду с компаниями должны вернуть престиж техническим специальностям, в другом случае экономику настигнет кадровый кризис.

Сегодня мегаполисы выходят с инициативами ограничения или запрета въезда в черту города транспорта высокой тоннажности. Предложение с экологической точки зрения и управления движением правильное, но игрокам рынка приходится перестраивать логистику. Задачи по транспортировке сохраняются, поэтому проблема решается с помощью большого числа машин малой грузоподъемности.

Во многих законодательных документах реалии жизни не учитываются. Например, работодатель обязан предоставить работнику отпуск, однако рядом с транспортными развязками не создана соответствующая инфраструктура - отсутствуют места для стоянки автомобилей, предприятия общепита. Иногда водители паркуются в темное время суток прямо на обочине, не имея возможности на полноценный отдых. Приведем другой пример правильной, но не детализированной инициативы: налог за проезд крупнотоннажного транспорта по федеральным трассам. В общих чертах концепция налога схожа с европейским примером, но ее реализация до сих пор не продумана - не регламентированы правила для грузоотправителей и грузоперевозчиков.

Среднемировые внутренние и внешние издержки на логистику и транспорт составляют около 10% от ВВП, в РФ данный показатель составляет 20%. В случае сокращения затрат на логистику и перевозки до среднемирового уровня, это приведет к высвобождению более чем $160 млрд. ежегодно, в то время как в нашей стране ежегодная сумма инвестиций в инфраструктуру равна $45 млрд. (рис.1) [2].

В целом, Россия находится на пути стандартизации работы отрасли, перенимает лучший мировой опыт. Перед российской транспортно-логистической инфраструктурой стоят большие задачи. Сначала в стране следует сформировать единое транспортное пространство: преодоление пути из одной точки в другую должен быть осуществимым несмотря на удаленность мест друг от друга.

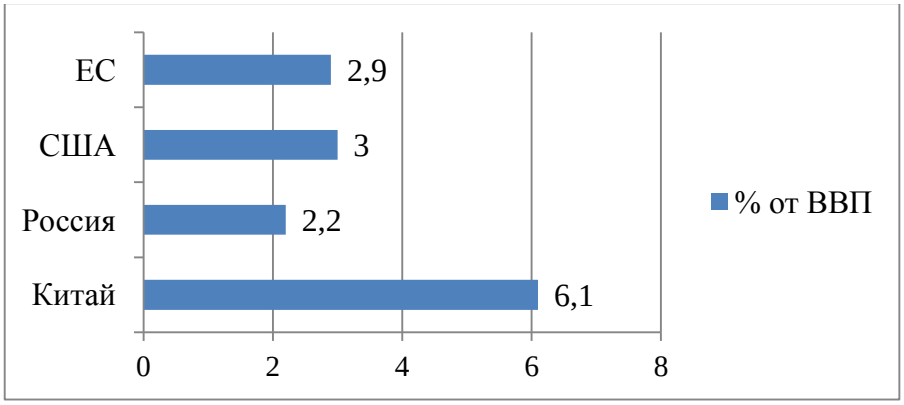


Рисунок 1. Инвестирование в транспортную инфраструктуру, 2014 год

В целом, Россия находится на пути стандартизации работы отрасли, перенимает лучший мировой опыт. Перед российской транспортно-логистической инфраструктурой стоят большие задачи. Сначала в стране следует сформировать единое транспортное пространство: преодоление пути из одной точки в другую должен быть осуществимым несмотря на удаленность мест друг от друга. Стандарты сервиса транспортным организациям необходимо привести к одной системе и за счет высокой конкуренции выйти на новый уровень. Эта задача связана и с повышением качества образования в колледжах и университетах, где готовят будущих специалистов. В долгосрочной перспективе Россия должна стать неотъемлемой частью международного транспортного коридора и понизить затраты на транспорт и логистику.

Библиографический список

1. Губин Д., Кудияров С., Литвинова Н. Дайте дорогу экономике//«Эксперт». — 2012. — №25 (808). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://expert.ru/expert/2012/25/dajte-dorogu-ekonomike/
2. Спикетт Н. Потенциал российской логистики//«Ведомости». — 2014. —№3601. – С. 8

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Гончарова Елена Вячеславовна
канд. эконом. наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ВПИ (филиал) ВолгГТУ, г. Волжский

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены особенности развития инновационной сферы экономики с выделением ключевых тенденций функционирования. Представлены основные характеристики научно-технических разработок как товара с целью продвижения на рынке. Приведены методы и формы продвижения научно-технической продукции в российской экономической системе. По итогам исследования выделен перечень критериев, определяющих эффективность деятельности по продвижению научно-технической продукции.
ABSTRACT
In article features of development of the innovative sphere of economy with allocation of key tendencies of functioning are considered. The main characteristics of scientific and technical development as goods for the purpose of advance in the market are submitted. Methods and forms of advance of scientific and technical products are given in the Russian economic system. Following the results of research the list of the criteria defining efficiency of activities for advance of scientific and technical products is allocated.
Ключевые слова: продвижение научно-технических разработок, коммерциализация результатов научно-технической деятельности, маркетинговая деятельность, инновационный цикл, трансфер технологий, интеграция вузов и промышленности
Keywords: advance of scientific and technical development, commercialization of results of scientific and technical activity, marketing activity, innovative cycle, transfer of technologies, integration of higher education institutions and industry

Анализируя развитие инновационной направленности рыночной экономики России, можно выделить положительные и отрицательные тенденции в функционировании научно-исследовательских институтов и предприятий. В связи с хозяйственной самостоятельностью предприятий, институтов, развитием конкуренции и открытостью рынков появились определенные стимулы к коммерциализации инновационной деятельности. Система частных, государственных, зарубежных фондов как принципиально новый механизм, осуществляет конкурсное финансирование научных исследований и разработок инновационно ориентированных организаций. В законодательной сфере сформирована правовая основа коммерциализации разработок, четвертая часть Гражданского кодекса РФ регулирует авторские права в информационной и интеллектуальной сфере, федеральный закон о создании малых инновационных предприятий при вузах определяет направления эффективной реализации и коммерциализации научно-технических разработок [1, с.22]. В сфере инновационной деятельности предпринимательского сектора уделяется большее внимание вопросам рыночной конъюнктуры, происходит трансформационный процесс перехода от модели «технологического толчка» к модели выявления спроса на результаты научно-технической деятельности и, соответственно, большое значение уделяется маркетинговой деятельности предприятий, занимающихся исследованиями и разработками.

Отрицательными сторонами развития инновационно-коммерческих отношений являются следующие: обострение проблемы управления инновационным процессом; снижение эффективности координационных процессов и административных методов управления; сложность внедрения новых научных разработок на рынке из-за процесса сжатия отраслевой науки. Субъекты инновационного цикла ощутили отрицательное влияние таких процессов в своей деятельности. Ухудшился кадровый и материально-технический потенциал научных институтов в результате: износа приборного парка, индивидуализации научных исследований, внутренней и внешней «утечки мозгов», снижении статуса работников науки, разрыве сложившихся партнерских связей с другими участниками инновационного цикла и с потенциальными заказчиками. В результате возникает существенная проблема при продвижении результатов научно-исследовательской деятельности на рынке.

В инновационной сфере происходит превращение научно-технического продукта, базирующегося на результатах фундаментальных и прикладных исследований, в рыночный товар с новыми потребительскими свойствами. Инновация как процесс представляется собой сочетание различных видов деятельности: стратегического планирования, научных исследований и опытно-конструкторских разработок, маркетинговой деятельности по анализу рынка и продвижению продукции, управления проектом и

коммерциализацией результатов. Под таким результатом понимается продукт научной и (или) научно-технической деятельности, содержащий новые знания или решения и зафиксированный на любом информационном носителе. Можно сделать вывод, что определяющим свойством научно-технической продукции является возможность ее последующего вовлечения в товарный оборот или производственный цикл [2, с.66].

Продвижение новой продукции на рынке – это процесс внедрения результатов научного труда – нового знания, как экономического ресурса на российском рынке в целом и его отдельных сегментах.

Для научно-технических разработок этот процесс можно охарактеризовать как комплекс взаимосвязанных действий, отличающийся следующими особенностями:

- техническая сложность требует при создании продукции затрат квалифицированного научного труда, любое научное знание производится один раз, но потенциал его использования многогранен и во времени не ограничен, поэтому необходимо учитывать потребительную стоимость труда на ее создание и процесса дальнейшего использования, заложенного в ней технического знания;
- уникальность продукции обусловливает трудности точного количественного измерения эффекта научно-технической продукции в момент внедрения;
- наличие только качественных отличий между аналогами;
- каждый вид знания несет в себе особую научную информацию, следовательно, научно-техническая продукция, воплощающая в себе оригинальные знания, по своему содержанию специфична и неповторима;
- различная степень готовности данного продукта к промышленному освоению обусловливают неопределенность затрат материальных, человеческих, финансовых, информационных, временных ресурсов, необходимых для реализации новшества, а это, в свою очередь, усложняет процесс определения цены научно-технической продукции;
- успешная реализация технологического новшества зависит от инновационных возможностей потребителей.

Практика показывает: сотрудничество малых предпринимательских структур со специализированными научными центрами позволяет формировать локальные научно-производственные объединения, превращая идеи в технологические инновации, проверяя новые технологии и внедряя их в производство. При этом научные исследования, соединяясь с практикой, становятся прикладными, а предприятия обогащаются научно-техническими достижениями, повышающими качество и конкурентоспособность продукции.

Для эффективного осуществления полного инновационного цикла: идея – разработка – маркетинг – производство – новация – потребитель, необходимо преобразование наиболее развитых вузов в учебно-научно-инновационные комплексы, их интеграция в определенной инновационной структуре.

Особенность российского бизнеса сводится к тому, что в настоящий момент большую отдачу дают вложения в организационно-управленческие инновации, в упорядочение бизнес-процессов. Вложения в менеджмент сегодня приводят к большей экономии издержек, чем инвестиции в традиционно понимаемые инновации. Прирост производительности труда от правильной состыковки подразделений, от сокращения издержек получается больше, чем от инвестиций в науку, технику, НИОКР.

Одним из ключевых моментов маркетингового развития НИОКР должна стать организация информационного взаимодействия научных школ и предприятий для усиления интеграции. Наиболее перспективные формы стимулирования инновационного развития регионов основаны на создании новых инновационных структур, таких как технопарки, технополисы, свободные экономические зоны. По нарастанию степени сложности технопарковые структуры можно расположить следующим образом: инкубаторы, технологические парки, технополисы, регионы науки и технологий [3, с. 25].

Инновационный процесс эффективен, если информация свободно движется в обоих направлениях, когда каждый компонент инновационной структуры соответствует своему назначению, а переход от одного этапа движения инноваций к другому осуществляется с минимальными издержками. Следовательно, структура инновационной системы зависит от организации взаимосвязи и коммуникационных потоков между элементами инновационного процесса на предприятии.

Основная причина повышенного внимания к инновациям на российских предприятиях связана с темпами НТП и кризисными условиями экономики – если отечественные компании не будут идти в ногу со временем, их продукция в ближайшее время полностью утратит способность к конкуренции. Было время, когда потребителя интересовала исключительно стоимость товара. Но сегодня даже низкая цена на товар не гарантирует успеха – необходимо высокое качество. Ранее в нашей стране использовались только технологии, позволявшие проводить восстановление учета, сравнительно недавно началось активное освоение маркетинга как такового. Но сегодня нужно полностью переходить на новое поколение продукции с абсолютной сменой ассортимента в различных отраслях промышленности – без этого не будет обеспечена конкурентоспособность российских товаров.

Один из аспектов механизма проверки состоятельности и порядочности компаний представлен потенциальными потребителями объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Процесс привлечения потенциальных покупателей в маркетинговом аспекте в первую очередь ориентирован на проведение маркетинговых исследований. При осуществлении маркетинговых исследований должен соблюдаться системный подход, который базируется на объективности и точности.

Процесс маркетингового исследования включает следующие операции: определение проблемы, связанной с реализацией ОИС; получение первичной информации; проведение анализа вторичной информации (внутренней и внешней); проведение анализа данных, характеризующих рынок рассматриваемого вида продукции; формирование рекомендаций по результатам проведенного анализа; использование результатов маркетингового исследования в деятельности предприятия.

Можно выделить три широкие категории методов инновационной политики, которые могут быть использованы предприятиями различных отраслей:

- методы стимулирования предложения нововведений: обеспечение финансовой и технической помощи новаторам, включая создание научно-технической инфраструктуры, тесное взаимодействие и сотрудничество с научно-исследовательскими подразделениями вузов;

– методы стимулирования спроса на новшества: организация правительственных закупок и контрактов, особенно для новых товаров, процессов и услуг, формирование эффективных маркетинговых стратегий;
– методы создания климата для нововведений: формирование благоприятной налоговой и патентной политики и соблюдение государственных норм и правил по вопросам состояния экономики, условий и безопасности труда и охраны окружающей среды [4, с. 136].

При рассмотрении эффективности процесса продвижения результатов научно-исследовательской деятельности можно выделить особенности двух ключевых методов – «вертикального» и «горизонтального».

Вертикальный метод продвижения основан на сосредоточении инновационного цикла в одной организации с передачей научно-технических результатов, достигнутых на отдельных стадиях научно-исследовательской деятельности, от подразделения к подразделению. Но при этом существует определенное ограничение применения метода, заключающееся в необходимости соблюдения одного из двух условий: первое – рассматриваемая организация должна быть представлять собой масштабное объединение, совокупность всех видов отделов, производств и служб (например, крупные промышленные концерны), или второе – предприятие должно разрабатывать и выпускать научно-техническую продукцию специфического характера, не содержащую разнородных составных частей (например, продукция химической и фармакологической отрасли).

Горизонтальный метод продвижения является методом партнерства и кооперации, при котором ведущее предприятие является организатором научно-исследовательской деятельности, а функции по созданию и продвижению научно-технической продукции распределены между участниками.

Необходимой составляющей горизонтального метода продвижения инноваций является технологический трансфер. В Российской Федерации возможности технологического трансфера основываются на наличии и видах субъектов научно-исследовательской и научно-технической деятельности, исторически сформировавшимися в процессе развития (см. рисунок 1 [2, с.66]).

Основной формой продвижения научно-технической продукции является трансфер – передача научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска продукции.

Рынок высокотехнологической продукции делится на два сегмента. Первый связан с развитием стратегических направлений: национальная безопасность, технологическая и экономическая независимость государства. Этот сегмент сам и заказчик и покупатель. Второй сегмент – это производство высокотехнологичных потребительских товаров, предназначенных для широкого круга потребителей.

Критерием наличия факта передачи является активное применение переданной технологии для производственных целей.

Трансфер технологий не преследует цель эффективности реализации разработки, а лишь является инструментом достижения этой цели. Возможна ситуация, когда разработка реализуется самими разработчиками, но чаще разработка осуществляется коллективом исследователей, инженеров и изобретателей, а коммерциализируется на других предприятиях [5, с. 33].

В условиях вовлеченности российских разработчиков в мировой рынок технологий должен происходить двусторонний поток технологий при посредстве эффективно работающих структур по трансферу. В российских условиях невостребованности многих инновационных проектов, потоки трансфера технологий следует рассматривать или при передаче их за рубеж, или, в перспективе, как средство реализации российских инновационных проектов. Тем не менее, в современном мире глобальной экономики международный трансфер технологий и организация международного сотрудничества являются базовой основой подъема и быстрого роста их экономик.

Успешный трансфер технологий вплоть до стадии коммерциализации продукта предполагает постоянный многоуровневый обмен информацией. Использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий упрощает и делает возможным процесс обмена и восприятия далеко не всегда оформленных и сформулированных идей.

Таким образом можно выделить следующие критерии эффективности продвижения научно-технических разработок:

– уровень взаимодействия вузов и предприятий;
– инновационный потенциал организаций и уровень инновационной активности;
– удельный вес инновационной продукции в ее общем объеме;
– влияние инноваций на результаты деятельности предприятия;
– влияние инноваций на использование производственных ресурсов;
– показатель инновационной восприимчивости персонала организации;
– для предприятий: степень технической оснащенности и использования производственных мощностей; для вузов: функционирование научно-исследовательских структур, студенческих научно-технических объединений;
– уровень маркетинговых коммуникаций;
– показатели эффективности использования оборудования;
– создание малых инновационных предприятий;
– удельный вес инновационной продукции в общем объеме производства;
– возможность проведения маркетинговых исследований;
– ресурсы, необходимые для осуществления инноваций: научно-кадровый потенциал организации, состояние опытно-экспериментальной базы, состояние нематериальных активов, структура выпускаемой продукции;
– степень влияния факторов внешней среды: наличие угроз технического и функционального замещения, возникающих из внешней среды.

Рисунок 1. Функции субъектов научно-исследовательской деятельности

Список литературы

1. Гончарова, Е.В. Коммерциализация научно-технических разработок: региональный аспект / Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 2. - С. 22-23.
2. Гончарова, Е.В. Формы и методы рыночного позиционирования и продвижения научно-технической продукции / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 33. - С. 66-66.
3. Гончарова Е. В. О создании регионального технопарка в Волгоградской области / Вопросы экономических наук. – Москва: «Компания Спутник +», 2009. - №2(35). - С.25-27.
4. Гончарова Е. В. Маркетинговый аспект методов стимулирования нововведений на предприятиях в условиях кризиса / Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2012. № 2-5. С. 135-137.
5. Гончарова Е. В. Повышение эффективности НИОКР в вузе с помощью информационных технологий / Известия Волгоградского государственного технического университета. 2008. Т. 5. № 5 (43). С. 32-34.
6. Гончарова Е. В. Инновационная восприимчивость как фактор функционирования малых предприятий при вузах / Известия Волгоградского государственного технического университета. 2013. Т. 15. № 5 (108). С. 11-18.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Горбенко Вита Михайловна
Малахова Светлана Михайловна
Юго- Западный государственный университет, г. Курск

АННОТАЦИЯ

Прогрессивные направления построения таможенного контроля в Киотской конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур и рамочных стандартов меняют философию Таможенного администрирования, закладывают основные принципы только таможенного регулирования.

ABSTRACT

Progressive direction construction of customs control in the Kyoto Convention on the simplification and harmonization of customs procedures, standards and framework change the philosophy of the Customs administration, lay down the basic principles of customs regulation.

Ключевые слова: таможенное администрирование, таможенный союз, таможенное декларирование, информационные технологии.

Keywords: customs administration, customs Union, customs Declaration, information technology.

В таможенном кодексе таможенного союза достаточно широко предусмотрено применение информационных социологий. Предварительное декларирование уже стало обязательной составной частью современных технологий. В настоящее время таможенная декларация может быть подана в отношении, иностранных товаров до их ввоза на таможенную территорию таможенного союза. Также она подается в электронном виде, что позволяет облегчить декларанту ее заполнения.

Для таможенных целей должны использоваться транспортные (перевозочные) или коммерческие документы, подтверждающие товары.

При предварительном таможенном декларировании товаров таможенным органом принимают заведенные декларантом копии этих документов или сведения из этих документов в электронном виде. После предъявления товаров таможенному органу предоставляются сведения, содержащиеся в копиях сведения, которые содержатся в оригиналах документов [6, с. 111].

Таким образом, инновационный принцип государственного развития предполагает применение информационных технологий в органах государственной власти, деятельность которых сопряжена с необходимостью обработки и анализа большего объема разнородной информации, что на современном этапе особенно актуально.

Важность применения информационных технологий очевидна: они позволяют не только повысить контроль над участниками внешнеторговой деятельности, но и значительно ускорить процесс таможенного контроля, что в свою очередь увеличивает оборот внешней торговли и неизбежно ведет к экономическому росту, а также уменьшить нарушения со стороны сотрудников таможенных органов [5, с. 51].

Вследствие выше сказанного, можно отметить, что использование информационных систем и технологий в деятельности таможенных органов позволяет решать много задач, связанных с эффектным осуществлением таможенного администрирования.

На рисунке 1 нами систематизированы задачи позволяющие повышению эффективного осуществления таможенного администрирования.

Информационные технологии – это комплекс взаимосвязанных научных понятий:

- методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации с помощью вычислительной техники,
- методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием,
- практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы.

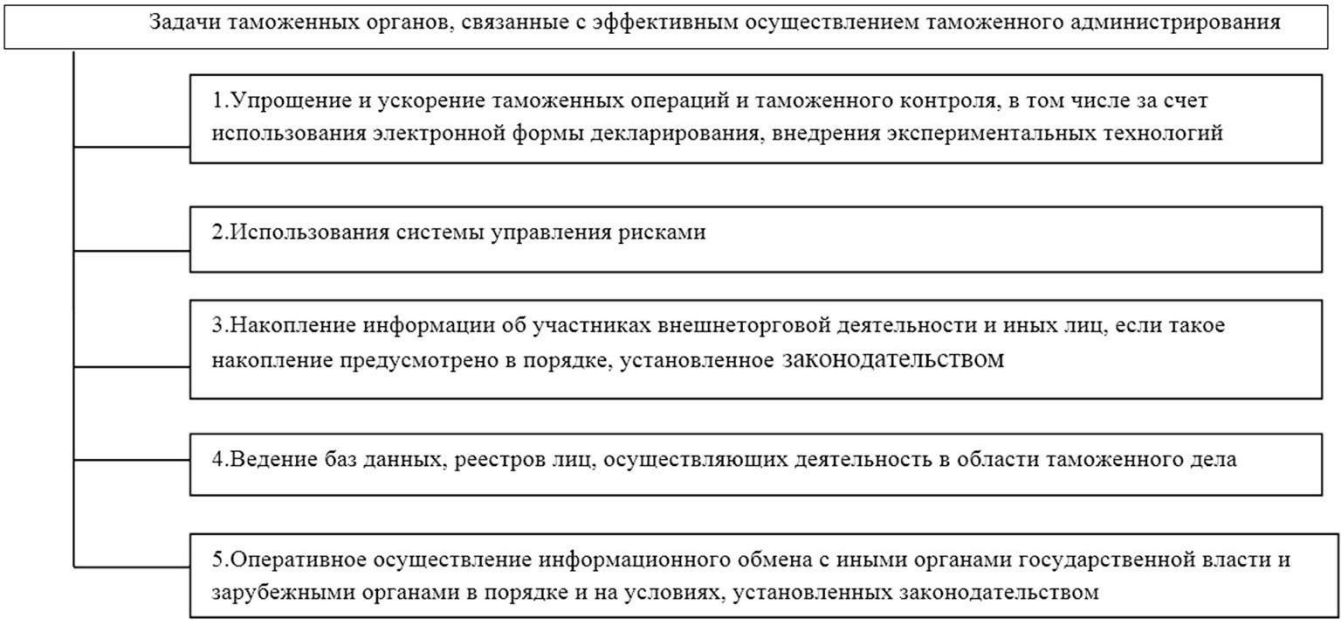


Рис 1. Задачи, связанные с осуществлением таможенного администрирования

Разработка и внедрение информационных технологий в сфере таможенного дела ориентированная на внедрение перспективных технологий продвигаемая ФТС России позволяет [7, с. 244]

- повысить качество и оперативность работы таможенных органов,
- обеспечить новый уровень информатизации таможенной службы России.

Таким образом, суть совершенствования таможенного администрирования, заключается в том, чтобы максимально упростить порядок перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу таможенного союза при их ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из нее.

Реализация внедрения таможенного администрирования позволит: усовершенствовать таможенные операции и процедуры, сделать их более простыми, быстрыми, прозрачными и менее затратными с одновременными повышением эффективности таможенного контроля за счет применения современных информационных технологий и смещения его акцента на этап после выпуска товаров [1,2].

Наиболее перспективными направлениями является электронное декларирование и предварительное информирование в комплексе с технологией удаленного выпуска. Главное преимущество этих систем в том, что они позволяют значительно упростить и ускорить таможенный контроль.

На рисунке 2 отметим основные направления совершенствования таможенного администрирования.

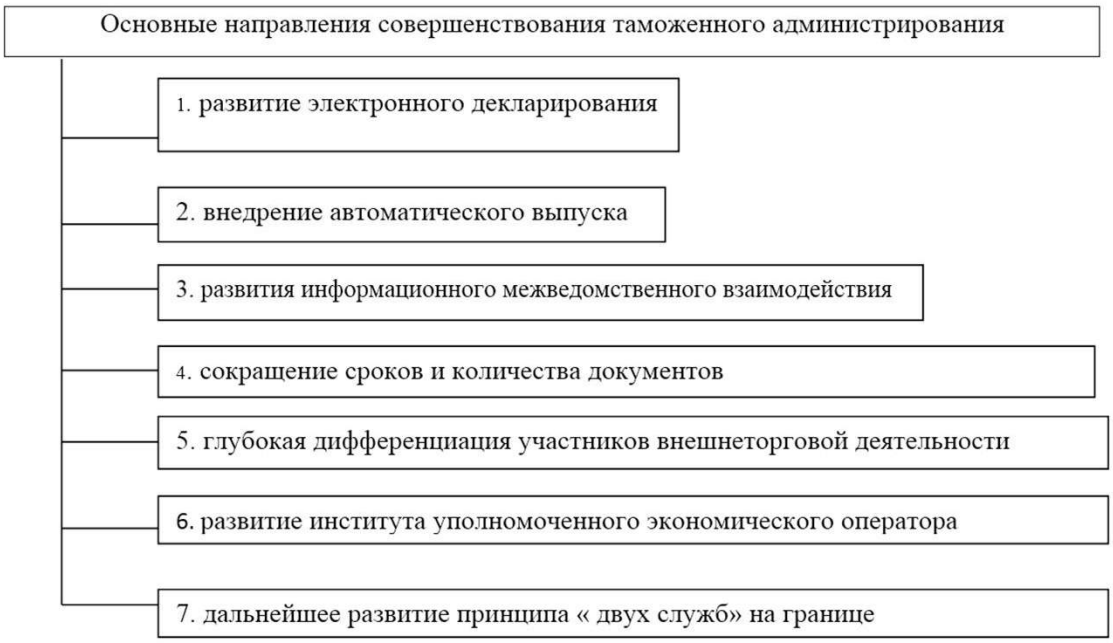


Рис 2. Основные направления совершенствования таможенного администрирования

В результате реализации основных направлений должен быть создан баланс между эффективностью таможенного контроля и упрощением таможенных формальностей [4, с. 61].

Реализация таможенной службой поставленной государством задачи по созданию стабильных и благоприятных условий для развития внешней торговли и проведения эффективного таможенного контроля не может быть эффективно осуществлена без внедрения и использования современных информационных технологий, необходимость применения которых обусловлена быстрым увеличением объемов международной торговли, усложнением ее структуры.

В настоящее время в свете решения основных направлений совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе в на период 2012-2015 годы таможенной службой России ведется постоянная работа по внедрению и адаптации современных инструментов таможенного администрирования и контроля, основанных на информационных технологиях и международных нормах, среди которых можно отметить:

- использование информационных технологий при совершении таможенных операций;
- разработка новых программных продуктов, обеспечивающих защиту, полноту и конфиденциальность обрабатываемых данных;
- система управления рисками;
- внедрение электронной подписи;
- модернизация информационной сети ЕАИС таможенных органов) [3].

Исходя из этого, можно сказать, что эффективное внедрение Концепции своевременной Интегрированной информационной сети внешней и взаимной торговли Таможенного союза способствует:

1) существенному сокращению сроков осуществления таможенных операций и таможенного контроля;
2) автоматизации многих процессов, касающихся взаимодействия участников внешнеторговой деятельности с таможенной службой России, а также самой таможенной службы с иными органами исполнительной власти;
3) повышения качества предоставления таможенных услуг;
4) упрощению обеспечения соответствия информационных систем таможенной службы России с информационными системами зарубежных стран.

Список использованных источников

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р.
2. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование таможенного администрирования»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.06.2012 № 1125-р.
3. Основные направления совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе в 2012-2015 годах.
4. Александров Д.Л. Информационные технологии в таможенных услугах и их проявление в экономической эффективности таможенных операций // Вестник Российской таможенной академии. – 2012.- №3.-с. 59-64.

5. Малиновская И.Н. Методика оценки результативности деятельности таможенных органов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. №1. С. 49-53.
6. Чаплыгина М.А. Социально-психологические факторы эффективной управленческой деятельности таможенного персонала. Наука и образование в 21 веке. Тамбов: ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. - С.108-112.
7. Чаплыгина М.А., Коварда В.В. Основы документооборота в таможенных органах. СПб: ИЦ Интермедия, 2015. 282 с.

РАЗВИТИЕ АВТОТРАНСПОРТА ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ

Горгоц Ольга Вениаминовна
старший преподаватель кафедры «Автомобильный транспорт», ФГБОУВПО Югорский государственный университет, Россия, г. Ханты-Мансийск
Шваков Евгений Евгениевич
профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой финансов и кредита, ФГБОУВПО Алтайский государственный университет, Россия, Барнаул

На долю Ханты-Мансийского автономного округ - Югра приходится свыше 5,7% суммарного по всем субъектам Российской Федерации объема валового регионального продукта [2, с. 207-217]. В структуре промышленности округа предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭКа) округ формирует 95% общего объема производства [3].

Темпы прироста добычи нефти в последние годы снижаются ввиду исчерпания возможности роста добычи на действующих месторождениях, в связи с отсутствием и ввода в разработку новых месторождений.

Потенциальные угрозы для округа определяются высокой зависимостью его экономики от конъюнктуры мирового рынка нефти, от федеральной политики недропользования.

Совершенно очевидно, что для ухода от моноэкономики округа следует развивать другие направления экономики.

ХМАО-Югра перспективен для развития туризма: разнообразен по природным условиям, может составить конкуренцию привычным для туриста южным регионам своей экзотичностью, природной красотой, новизной и нетрадиционностью. В автономном округе существует потенциал ресурсов для занятия туризмом. Первозданная таежная природа составляет основу природно-рекреационного потенциала.

На территории округа расположены природные заповедники «Малая Сосьва», «Юганский», 11 заказников. В лесах обитают северные олени, лоси, медведи, росомахи, лисицы, пестцы, куницы, горностаи, колоноки, из птиц - гуси, казарки, глухари, тетерева, белые куропатки и т.д. В водоёмах водятся высокоценные рыбы: осётр, стерлядь, нельма, муксун, чир, пелядь, сиг и др. Леса и болота изобилуют ягодными и грибными угодьями. Склоны Северного и Приполярного Урала предоставляют большие возможности для минералогического туризма. Развиваются горнолыжные комплексы. Устойчивый снежный покров позволяет заниматься многими зимними видами спорта [3].

В настоящее время для отечественного туризма проблема формирования туристских кластеров с целью развития соответствующего административно-территориального образования стала наиболее актуальной. Причины этого:

- мировой экономический кризис привел к значительному снижению потоков въездного туризма практически во все страны;
- одной из основных проблем, сдерживающих развитие как въездного, так и внутреннего туризма остается слабое развитие инфраструктуры (дорожной, инженерной, гостиничной и т.д.), которая требует привлечения дополнительных, причем значительных, инвестиций;
- в рамках кластера может быть решена проблема кадрового обеспечения, прежде всего, в отношении специально подготовленного, квалифицированного обслуживающего персонала (администраторов, горничных, официантов, водителей и т.д.).

Практически отсутствуют разработки относительно сущности, содержания, особенностей и типологии туристских кластеров, принципов их формирования, организационных моделей их выявления, создания и функционирования и т.д. По нашему мнению, это связано еще и с тем, что первоначально теория кластеров создавалась, начиная с основоположника этой теории — А. Маршалла, применительно к сфере производства.

Как показывает анализ зарубежного опыта формирования кластеров, в настоящее время кластеры созданы и функционируют лишь в сфере здравоохранения (Финляндия), и в сфере досуга и развлечений (например, на о. Хоккайдо в Японии). Что касается туристских кластеров, то здесь наиболее известными являются: кластер в Австралии на основе уникальных природных ресурсов Большого Барьерного рифа (Tropical North Queensland) и Napa Valley, сформированный на базе винного кластера в Сан-Франциско (США). Следовательно, можно утверждать, что в отличие от промышленных, инновационных кластеров, теория туристских кластеров еще только находится в стадии становления как в нашей стране, так и за рубежом. В России кластерный подход к организации туризма только начинает развиваться. Примерами территорий, которые обладают ресурсами и возможностями для формирования и развития туристских кластеров, являются: культурно-исторические центры Центральной части России (Москва, Санкт-Петербург, Золотое кольцо России), рекреационные зоны на побережьях Черного моря (курорты Краснодарского края) и озеро Байкал; а также территория

регионов Западной Сибири (Новосибирская, Кемеровская, Томская области, Алтайский край, республика Алтай).

Элементы кластерного подхода переставлены в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [1].

Анализ макроокружения сферы туризма округа говорит о сложной ситуации в настоящий момент.

Регулируемые факторы внешней среды для развития туризма округа (нормы права, политические, социальные, демографические, экономические) не подвергаются системному анализу какой-либо государственной или общественной структурой с целью их изменения при этом создаются программы развития, которые не выполняются.

Имеются факторы, сдерживающие развитие туризма в ХМАО – Югре, один из них - значительная удаленность округа от государств, в которых проживают потенциальные туристы округа, отсутствие развитых транспортных коммуникаций, на рисунке 1 этот фактор входит в «технико-технические» факторы.

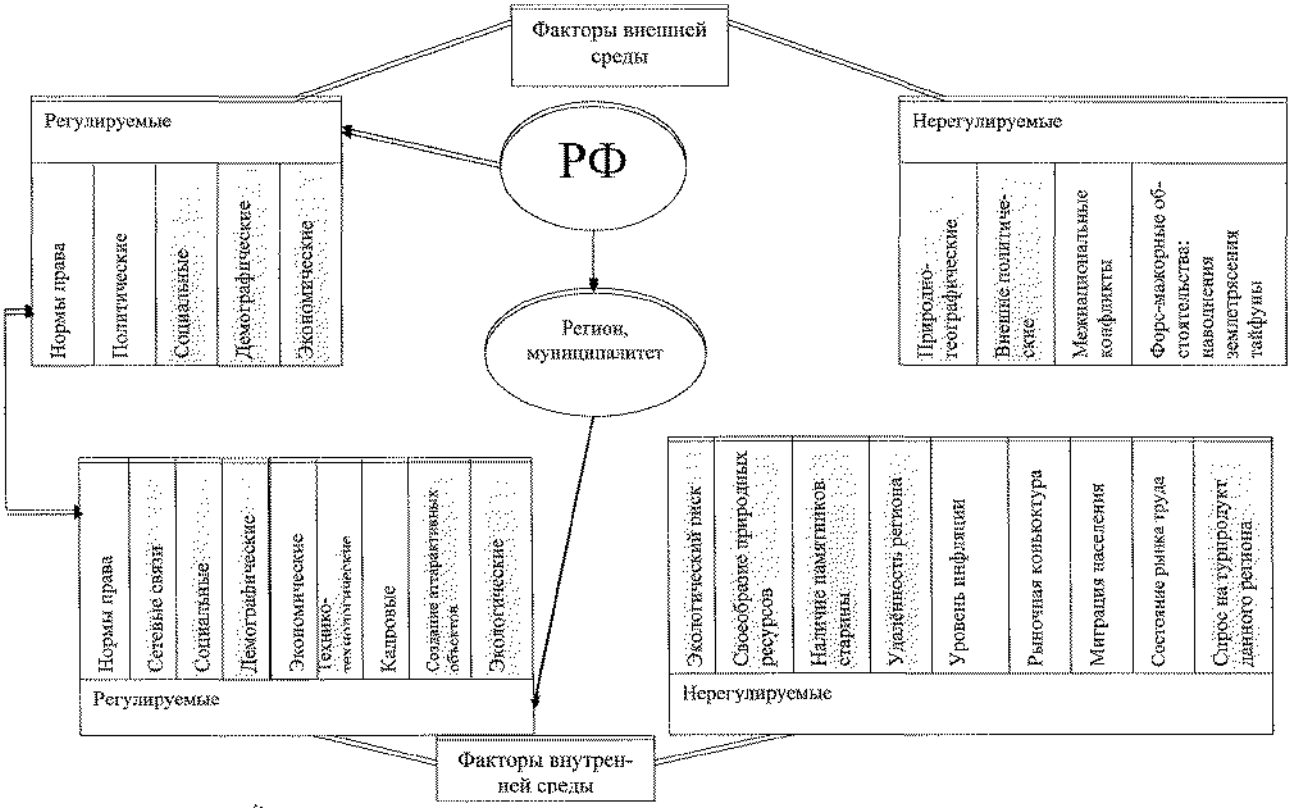


Рисунок 1. Регулируемые и нерегулируемые факторы внешней и внутренней среды развития туризма

Транспортные услуги составляют высокую долю в структуре расходов местных предприятий и организаций, что связано как с большими расстояниями внутри автономного округа, так и с его удаленностью от других городов страны. Сегмент транспортных коммуникаций имеет потенциал кластеризации, который в настоящее время не реализован.

Доступность природных ресурсов определяет возможность их использования в составе турпродукта и увеличивает вероятность посещения туристами того или иного района.

По развитости наземных сетей округ резко отстает от среднероссийских показателей - на 1000 кв. км территории приходится 19,7 км автодорог с твердым покрытием (в России 41,3 км) [3]. Выполненный в ходе проведенного исследования SWOT-анализ автомобильного транспорта показал его слабые стороны [4].

Таблица 1

SWOT - анализ автомобильного транспорта Ханты-Мансийского автономного округа -Югры

Предприятия (объекты)	Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Автомобильный транспорт Протяженность автомобильных дорог более18 тыс.км Перевозку пассажиров осуществляют 22 автотранспортных предприятия, которые обслуживают 14 городов и 40 поселков, а также более 900 частных перевозчиков	Обеспечивает средства передвижения большему количеству лиц. Годовой объем перевозок составляет более 120 млн. пассажиров	Междугородние автомагистрали недостаточно оборудованы придорожными объектами	Развитие сети автотранспортных предприятий, специализирующихся на обслуживании туристов, а также предприятий по аренде автомобильного транспорта	Ухудшение экологической обстановки

Важную роль для развития регионального туристского кластера играет развитие автотранспорта округа.

Доступность мест для туристов ограничена отсутствием транспорта, на рисунке 2 изображена двухчасовая изохрома доступности на самолете. На рисунке 3 – сеть железных дорог, автодорог, речных и авиа портов ХМАО-Югра

Рисунок 2.Двух часовая изохрома доступности территории на самолете

Рекреационное природопользование данных районов составит альтернативу их промышленному использованию (весьма опасному для северных ландшафтов), будет способствовать оживлению экономики. Поэтому рекреационное природопользование для многих регионов рассматривается как необходимое звено на пути к устойчивому развитию. Важное значение для развития туризма имеет использование каждым хозяйствующим субъектом внутреннего потенциала.

В функционально-территориальном плане регионы любых иерархических рангов во многом подобны. Каждый район имеет центр, где концентрация социально-экономических элементов наибольшая. Центр многофункционален, поскольку тесно связан со всеми частями системы и выполняет разнообразные роли.

Рисунок 3. Сеть железных дорог, автодорог, речных и авиа портов ХМАО-Югра

Функциональная насыщенность территории уменьшается в направлении от центра к границам, изменяется концентрически [4 с. 31].

Доступность природных ресурсов определяет возможность их использования в составе турпродукта и увеличивает вероятность посещения туристами того или иного района.

Для туроператоров важнейшими условиями приема туристов являются повышение уровня обслуживания и комфорта и снижение тарифов на авиаперевозки.

С целью расширения возможностей приема туристов необходимо развитие транспортной инфраструктуры. Для упрощения передвижения туристов требуется создание эффективно работающей сети международных и внутренних перевозок. Проблемы въездного и внутреннего туризма прямо или косвенно влияют на объемы воздушных перевозок.

Дороги являются связующим звеном перспективных маршрутов, поэтому обеспечение доступа к географически удаленным туристским ресурсам возможно путем строительства автомобильных дорог, что расширит возможности для путешествия туристов наземным транспортом.

Для взаимного развития в условиях округа туризма и автотранспорта следует выполнить ряд мероприятий:

- разработать маршруты движения экскурсионных автобусов с выделением специальных полос;
- выделение мест парковок экскурсионных автобусов;
- реклама автобусных экскурсий через Туристские Информационные Центры;
- создание «Карты Ханты-Мансийского округа-Югры» для туристов с получением скидок в музеи и на автобус;
- создание парка экскурсионных автобусов совместно окружных и коммерческих структур.

Таким образом, доступность природных ресурсов определяет возможность их использования в составе турпродукта и увеличивает вероятность посещения туристами округа, для чего следует создавать кластер туризма, составляющей частью которого является автотранспорт.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р,
2. Социально-экономическое положение городов и районов Ханты -Мансийского автономного округа - Югры в январе -декабре 2013 года: Стат. бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу -Югре. Х-М., 2014.
3. Официальный сайт Ханты-Мансийского автономного округа http://www.admhmao.ru/ wps/ portal/hmao
4. Горгоц О.В. «Развитие регионального туристского кластера (на примере Ханты-Мансийского автономного округа - Югры)», автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Специальность 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) www sops@sops.ru

ЭНЕРГОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ

Говорушкин Максим Петрович
Аспирант, Сибирский Федеральный Университет, г. Красноярск

Основой принятия управленческих решений в области энергетического менеджмента являются энергоэкономические показатели, полученные по результатам энергетического анализа производственной деятельности предприятия.

Энергетический анализ является отдельной научной дисциплиной, которой посвящено достаточное количество научных трудов. Подробно проблемы энергетического анализа на промышленных предприятиях рассмотрены в работах Данилова Н.И., Лисиенко В.Г., Щелокова Я.М..

Основной задачей энергетического анализа является отслеживание динамики энергоэкономических показателей с целью прогнозирования возможных ситуаций. Цель прогнозирования – опережающее отражение с достаточной степенью точности вероятности развития ситуации на основе анализа энергетической составляющей возможных причин ее возникновения. Достоверность полученных результатов возрастает в случае проведения интегрированного энергетического или энергоэкологического анализа. [5]

ГОСТ Р ИСО 50001-2012 трактует энергетический анализ как определение энергетической результативности организации, основанное на данных и другой информации, что позволяет идентифицировать возможности для улучшения деятельности. [1] Таким образом ГОСТ Р ИСО 50001-2012 сводит энергетический анализ к определению энергетической результативности.

При использовании метода энергетического анализа достигается комплексный результат исследования экономических явлений и технологических процессов, основанный на использовании как финансовых показателей, так и энергетических показателей. [4] Мы считаем, что энергетический анализ является основным этапом в предложенной нами модели системы энергетического менеджмента, в ходе данного процесса определяются основные показатели использования топливно-энергетических ресурсов, места нерационального использования ресурсов, и выявляются возможности для улучшения показателей энергопользования, то есть выявить потенциал энергосбережения.

Проведение энергетического анализа предприятия мы предлагаем проводить по следующей схеме:

1. Сбор статистических данных и первичной информации о предприятии.

2. Анализ информации о потреблении и затратах на ТЭР по предприятию. Определение основных энергоэкономических показателей по предприятию.
3. Выделение центров энергетического учета.
4. Определение норм потребления ТЭР по каждому центру энергетического учета и в целом по предприятию.
5. Определение и расчет показателей энергоэффективности по каждому центру энергетического учета.
6. Разработка топливно-энергетических балансов в целом по предприятию и по каждому центру энергетического учета.
7. Определение перспективных направлений повышения показателей энергетической эффективности на предприятии.

Процесс энергетического анализа является ключевым в системе управления энергосбережением и должен проводится на регулярной основе, с частотой определенной высшим руководством предприятия. При проведении энергетического анализа необходимо придерживаться методологии системного анализа, для получения наиболее полного представления и оценки эффективности расходования топливно-энергетических ресурсов на предприятии.

Процесс энергетического анализа начинается со сбор основной информации о деятельности и функционировании предприятия, перечни и объеме потребляемых топливно-энергетических ресурсов, о технологических процессах и применяемых в них оборудовании и установках. Данная информация должна включать в себя следующее:

- общие данные о предприятии: наименование, выпускаемая продукция, реквизиты, количество сотрудников и прочее;
- годовой и помесячный выпуск основной и дополнительной продукции за предыдущий и текущий год;
- годовое и помесячное потребление и расход каждого вида ТЭР;
- нормы расхода топливно-энергетических ресурсов на выпуск единицы продукции (если разработаны);
- источники теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, газоснабжения, сжатого воздуха;
- договора на поставку ТЭР;
- схемы систем тепло-, водо-, газо-, электро- и воздухоснабжения предприятия и отдельных подразделений;
- показатели энергопотребления в существующих формах статистической и внутризаводской отчетности;
- мероприятия по повышению эффективности энергоиспользования и их выполнение за последние 3-5 лет;
- паспорта и схема расстановки приборов учета тепловой и электрической энергии, газа, воды, топлива;
- паспорта или документы на энергоемкое и компрессорное оборудование и вентиляционные системы;
- выход вторичных энергоресурсов, в том числе низкопотенциальных, и их использование.

Структурирование собираемой информации возможно добиться за счет внедрения форм для сбора необходимой информации, за основу данных форм могут быть использованы приложения №1-4 энергетического паспорта потребителя топливно-энергетических ресурсов форма которого утверждена Министерством Энергетики Российской Федерации.

По результатам сбора данных предприятие получит следующую структурированную информацию, которая необходима для проведения энергетического анализа предприятия:

- общие сведения о предприятии;
- технико-экономические характеристики энергоносителей, используемых на предприятии;
- фактические отчетные данные по энергопользованию и выпуску продукции в текущем и предшествующих годах (по месяцам);
- перечень основного энерготехнологического оборудования и установок, их технические и энергетические характеристики;
- сведения о подстанциях, источниках тепло-, водоснабжения, сжатого воздуха, топливоснабжения.

Предприятие должно собрать для работы всю имеющуюся документальную информацию не менее чем за три-пять последних лет. В случаи проведения модернизации, реконструкции или капитального ремонта на предприятии в предшествующие пять лет необходимо обязательно собрать перечисленную информацию минимум за год до проведения данных мероприятий, и за все последующие года.

На основе собранной информации проводится экономический анализ потребления топливно-энергетических ресурсов на предприятии за последние 3-5 лет, рассчитывают и анализируют общие по предприятию показатели энергопотребления и энергетической эффективности. Производственную (хозяйственную) деятельность в области энергосбережения характеризуют сравнительными показателями энергопотребления и энергоемкости производства продукции в отчетном году в сравнении с базовым годом в сопоставимых условиях - при приведении к равным объемам и структуре производства продукции. [2]

Производственную (хозяйственную) деятельность в области энергосбережения характеризуют также абсолютными, удельными и относительными показателями энергопотребления, потерь энергетических ресурсов в ходе хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени. [2]

Расчет основных энергоэкономических показателей предприятия позволяет определить общую энергоемкость предприятия, долю затрат на энергоресурсы в себестоимости, и при сопоставлении полученных результатов с лучшими мировыми практиками и/или нормативными значениями можно будет сделать выводы о масштабах необходимых изменений в процессах управления энергосбережение и энергопользованием на предприятии.

В целях проведения более подробного анализа предприятия и выявления мест нерационального расходования ТЭР необходимо разделить предприятия на энергопотребляющие элементы - центры энергетического учета (ЦЭУ). Выделение ЦЭУ основывается на применении системного анализа предприятия и информации полученной на предыдущих этапах.

На данном этапе необходимо выполнить следующие задачи:

- разделить предприятия на объекты и энерготехнологические подсистемы с выделением четких границ;
- определить основные технологические и энергоемкие процессы.

– разработать схемы технологических процессов, рассмотреть возможность дальнейшей декомпозиции технологических процессов.
– сформировать перечень ЦЭУ.

Первоочередным должно быть разделение предприятия на группы расхода ТЭР. Мы предлагаем выделять группы на основе направления потребления ТЭР. Мы предлагаем выделять три основных группы:

1. Генерация и передача ТЭР – в данную группу включаются технологические процессы по выработке и передаче тепловой и/или электрической энергии для нужд предприятия и/или продажи (передачи) на сторону.
2. Технология - в данную группу включаются все основные и вспомогательные производственные и технологические процессы, потребляющие ТЭР, в том числе использование тер на выработку пара, сжатого воздуха и прочее.
3. Здания и бытовое потребление – в данную группу включаются процессы потребления ТЭР на обеспечение нормативных санитарно-эпидемиологических условий и условий труда, работа административно-бытового сектора. Также сюда включаются столовые, внутренние и наружное освещение.

Далее внутри каждого из этих блоков происходит разделение на технологические процессы, цеха, переделы. В целях рассмотрения возможностей разделения каждой группу, необходимо составление схем технологических процессов.

Схема технологического процесса представляет диаграмму, показывающую основные этапы, через которые последовательно проходят материалы от первоначального состояния до готовой продукции.

На схеме должны быть определены входные и выходные потоки энергии, показаны места подачи и использования энергоресурсов, отмечены переработка материалов, утилизация отходов в технологическом процессе. [3]

На основе составленных схем технологического процесса энергоменеджер предприятия совместно с рабочей группой производит выделение ЦЭУ. Разделение и конкретизация производятся с учетом технологической возможности и целесообразности. Необходимо выделить основные технологические процессы или объекты, по которым есть возможность контролировать показатели расхода и энергосбережения, а также существует возможности текущего, или в ближайшей перспективе, отслеживания расхода потребления ТЭР с помощью узлов учета в рамках выделенного ЦЭУ. Перечень ЦЭУ оформляется официальным документом предприятия.

В целях выявления нерационального использования топливно-энергетических ресурсов на предприятии необходимо разработать нормативы потребления ТЭР для каждого выделенного ЦЭУ, которые будут, является эталонным значением и на основании сравнения, с которыми будут, определяется места значительного потребления ТЭР.

Рассчитанные по каждому ЦЭУ нормативы энергопотребления ТЭР являются показателями энергетической эффективности ЦЭУ, точнее эталонными значениями показателей, с которыми сравнивается непосредственно фактическое значение потребления ТЭР. Соответственно на данном этапе определяется значение фактического потребления ТЭР по каждому ЦЭУ в размерностях установленных нормативами, которые в дальнейшем будут сопоставляться с нормативными значениями.

По результатам проведения расчетов показателей энергетической эффективности устанавливается энергетический базис (базовая линия), то есть ориентир, выраженный в количественном исчислении, дающий основу для последующего сравнения и отслеживания изменения показателей энергетической эффективности. В соответствии с нормативной базой РФ за базисную линию принимаются фактические показатели энергетической эффективности за год предшествующий году проведения первичного энергетического обследования. Энергетический базис необходимо менять или пересматривать в периоды, установленные высшим руководством предприятия или случаи кардинального изменения в технологических процессах, структуры потребления или замене технологического оборудования.

В целях сведения показателей использования энергоресурсов по предприятию в целом, а также для выявления наиболее энергоемких ЦЭУ, планирования объемов потребления ТЭР, определения нормативов расхода и выявления изменения структуры потребления ТЭР необходима разработка топливно-энергетических балансов (ТЭБ) как по предприятию в целом, так и по каждому виду ТЭР в отдельности.

Методика составления ТЭБ достаточно подробно регламентирована существующими стандартами, в которых также определены и типовые формы.

На основе определения показателей энергоэффективности и составления топливно-энергетических балансов, энергоменеджером совместно с рабочей группой, проводится выявление мест значительного использования энергии и мест нерационального использования ТЭР. Под местами значительного использования ТЭР следует понимать не только процессы с существенным объемом потребления энергии, но и с возможностью максимального повышения показателей энергетической эффективности. На данном этапе проводится критический анализ собранной на предыдущих этапах информации для того, чтобы на основании информации о нерациональном использовании ТЭР провести оценку потенциала энергосбережения и выявить возможные пути снижения затрат на энергоресурсы.

Процесс оценки потенциала и реализации резервов энергосбережения следует рассматривать как комплексный процесс, состоящий из нескольких последовательный этапов и требующий выполнения определенных действий, направленных на разработку и реализацию оптимального набора мероприятий по энергосбережению.

Результатом реализации процесса энергетического анализа является формулирования целей и задач в области повышения энергетической эффективности предприятия. На данном этапе не проводится разработка конкретных мероприятий, а определяются процессы (ЦЭУ) на которые будет направлено управляющие воздействие системы энергетического менеджмента.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 50001-2012 Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. Издание официальное. – М.: Стандартинформ, 2013. – 27 с.
2. ГОСТ Р 51541-99 Энергетическая эффективность. Состав показателей. Общие положения. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2000. – 12 с.
3. Методика проведения энергетических обследований предприятий и организаций / А. Афонин, Н. Коваль, А. Сторожков, В. Шароухова / [утв.

Начальником Главгосэнергонадзора РФ 23.12.1998]
4. Щелоков, Я. М. Энергосбережение в бюджетной сфере: справочное издание / Я.М. Щелоков, Н.И. Данилов - Екатеринбург: УрФУ, СРО НП «Союз Энергоэффективность», 2012. – 237 с.
5. Щелоков, Я.М. Энергетический анализ хозяйственной деятельности: учебно-методическое пособие / Я.М. Щелоков - Екатеринбург: УрФУ, 2010 - 390 с.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСЧЕТА АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Григорьева Елена Александровна
Пахновская Наталья Михайловна
К.э.н., доцента кафедры финансов, г. Оренбург

На современном этапе развития экономики в регионах остро стоит проблема разработки методики формирования арендных платежей за государственные земли и земельные участки, расположенные на территории муниципальных образований, поскольку нет научно – обоснованной методологической базы для расчета арендных платежей. Существенным недостатком арендных отношений при использовании земельных участков является отсутствие единой методики расчета коэффициента арендатора, которая:

- позволила бы в полной мере реализовать фискальную и стимулирующую функции арендной платы, за соответствующее разрешенное использование земельного участка;
- не противоречила бы принципам, утвержденным в Постановлении Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. N 582 «Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации».

Города остаются наиболее крупными муниципальными образованиями на территории Российской Федерации. Занимая менее 2 % территории страны, они концентрируют почти три четверти основных производственных фондов, кадрового и хозяйственного потенциала страны. Свойство целостности и неделимости городского хозяйства сдерживает тенденции наделения более мелких территориальных единиц статусом муниципального образования. Это обстоятельство еще раз подтверждает концентрацию системы местного самоуправления главным образом на уровне города, где имеется экономическая основа, обеспечивающая его самостоятельность.

Одним из самых проблемных вопросов, возникающих при расчете арендной платы, является расчет ставки арендной платы за 1 кв. м. земельного участка в зависимости от категории арендатора. Определение арендной ставки необходимо при сдаче в аренду земельных участков и прочего имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности для определения справедливого размера величины аренды.

Однако на первоначальном этапе необходимо формирование классификатора по функциональному использованию земельных участков и категории арендатора, который учитывал бы не только типовой перечень видов разрешенного использования земельных участков, но и их развернутые подвиды. В настоящее время многими муниципальными образованиями за основу расчета арендной платы за использование земель берется только типовой перечень по видам использования земельных участков, относимых к одной категории. Это приводит к снижению социальной справедливости и реализации стимулирующей функции арендной платы, соответственно, конечное значение арендного платежа для многих арендаторов завышается, поскольку формирование коэффициента арендатора не учитывает уровень бремени арендных платежей для неравнозначных по доходности предприятий, использующих земельный участок по идентичному виду разрешенного использования.

Для одной категории земельных участков сумма арендных платежей для торгового предприятия и предприятия добывающей промышленности равнозначна. Поэтому существует практическая необходимость детализации видов разрешенного использования земельных участков, которая учтет интересы муниципалитетов в рамках поступления денежных средств в бюджет от арендной платы и обеспечат формирование благоприятных экономических условий хозяйствования для арендаторов, осуществляющих разные виды деятельности. Элементом такой детализации можно назвать «подвидом». Это позволит решить задачи формирования, детализированного классификатора земель, учитывающего функциональное использование земельных участков и категории арендатора, то есть он будет учитывать не только типовой перечень видов разрешенного использования земельных участков, но и их развернутые составляющие.

Под подвидом вида разрешенного использования земельного участка мы понимаем отдельный способ функционального использования земельного участка, отличающийся величиной базовой доходности для типичного арендатора, осуществляющего конкретный вид экономической деятельности в соответствии с действующим законодательством. Деление на подвиды поможет в создании рыночных механизмов экономически рационального использования земельных участков, приведет к стимулированию инвестиционной активности предпринимателей и, как следствие, через формирование справедливой арендной платы будет косвенно осуществляться поддержка среднего и малого бизнеса.

В соответствии с п. 10 ст. 3 ФЗ от 25.10.2001 г. № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», управление и распоряжение земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, осуществляется органами местного самоуправления муниципальных районов, городских

округов [1]. Коэффициент арендатора, как правило, определяется в зависимости от видов разрешенного использования земельных участков, применяемых при проведении государственной кадастровой оценки земель. Кадастровая стоимость не учитывает один из важнейших факторов – вид предпринимательской деятельности, осуществляемой арендатором. Обоснуем. С учетом значимости кадастровой стоимости 1 квадратного метра при определении арендной платы, необходимо дать оценку соотношения вклада ценообразующих факторов, влияющих на кадастровую стоимость земельных участков различного разрешенного использования и факторов, определяющих рыночную стоимость земель.

Таблица 1

Факторы, определяющие рыночную и кадастровую стоимости земли

№	Учитываемые факторы	При расчете кадастровой стоимости	При расчете рыночной стоимости
1.	Доступность к общественному центру, объектам культуры и бытового обслуживания (локальным центрам)	+	+
2.	Обеспеченность централизованными инженерными коммуникациями и уровень благоустройства территории	+	+
3.	Уровень развития сферы культурно-бытового обслуживания населения	+	+
4.	Историческая ценность застройки, эстетическая и ландшафтная ценность территории	+	+
5.	Состояние окружающей среды, санитарные и микроклиматические условия	+	+
6.	Инженерно-геологические условия строительства и степень подверженности территории разрушительным природным воздействиям	+	+
7.	Рекреационная ценность территории	+	+
8.	Престижность населенного пункта, района населенного пункта	+	+
9.	Особенности инфраструктуры поселения	+	+
10.	Климатические условия	+	+
11.	Плотность населения территории	+	+
12.	Площадь земельного участка	+	+
13.	Транспортная доступность и транспортная обеспеченность земельного участка	+	+
14.	Наличие сервитутов и иных ограничений (обременений) прав пользователей земли	+	+
15.	Вид функционального использования земельного участка	+	+
16.	Вид экономической деятельности арендатора, соответствующий виду разрешенного использования земельного участка	-	+
17.	Средняя доходность вида экономической деятельности, осуществляемой на территории поселения	-	+

Анализируя содержание каждого из факторов определяющих рыночную и кадастровую стоимости земли мы пришли к заключению, что рыночная стоимость земельного участка помимо указанных факторов в значительной степени определяется его конкурентным потенциалом на рынке и экономическими условиями осуществления определенного вида предпринимательской деятельности.

На наш взгляд, существует серьезный пробел при расчете кадастровой стоимости. Она не учитывает один из важнейших факторов, влияющих на формирование справедливой арендной платы – вид предпринимательской деятельности, осуществляемой арендатором. Это достаточно весомый недостаток, поскольку доходность от различных видов экономической деятельности может отличаться в разы.

Данный фактор необходимо учесть при формировании единого классификатора по видам разрешенного использования земель и в процессе построения методики расчета коэффициента арендатора.

В процессе разработки порядка определения арендной платы за земельные участки за основу был взят общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД). Необходимо отметить, что возможность учесть при определении арендной платы за земли ОКВЭД иногда проблематична. Возникают некоторые сложности при определении арендной платы за земельные участки, на которых не предполагается вести экономической деятельности и получать доход от их использования (благоустройство, некоммерческие парковки, лесопарки, скверы и т.д.). Если учесть ряд повышающих и понижающих коэффициентов, которые будут рассмотрены далее, целесообразность использования ОКВЭД очевидна, поскольку при использовании данного классификатора будут учтены интересы всех участников земельных правоотношений.

Для примера рассмотрим земельные участки, предназначенные для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.

Данный вид разрешенного использования земельных участков требует особо детализации и правильной формулировки подвидов видов разрешенного использования земель. Данная категория земельных участков в первую очередь должна учесть достаточно широкую классификацию объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.

Если более детально проанализировать ОКВЭД, то можно выделить в рамках данного вида разрешенного использования земель несколько подвидов:

– земельные участки, предназначенные для размещения объектов оптовой торговли;
– земельные участки, предназначенные для размещения объектов розничной торговли;

– земельные участки, предназначенные для размещения объектов по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования;
– земельные участки, предназначенные для размещения ресторанов;
– земельные участки, предназначенные для размещения объектов по прокату бытовых изделий и предметов личного пользования
– земельные участки, предназначенные для размещения объектов по предоставлению персональных услуг;
– земельные участки, предназначенные для размещения объектов по предоставлению прочих видов услуг.

Данная детализация учитывает только виды экономической деятельности и не содержит полной характеристики возможных арендаторов земельных участков в рамках доходности бизнеса, достаточно обобщает некоторые направления коммерческой деятельности. На наш взгляд, в целях достижения функции стимулирования арендаторов и принципов, прописанных в Постановлении Правительства Российской Федерации N 582, необходимо расширить перечень подвидов и дать более полное описание земельных участков данной категории. Поскольку в работе автором формируется методика расчета арендной платы, оптимальная для различных муниципальных образований РФ, необходимо учесть:

– социальную значимость некоторых видов деятельности;
– сезонность ведения бизнеса;
– узкоспециализированное направление коммерческой деятельности арендатора.

Следующим, ранее выделенным подвидом в пятом разделе являются земельные участки, предназначенные для размещения объектов по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования. В рассматриваемой категории земельных участков выделим земельные участки, предназначенные для размещения ресторанов.

Данную категорию земельных участков необходимо разбить на более мелкие составляющие. Необходимость выделения в отдельный подвид земельных участков, сдаваемых в аренду под летние кафе очевидна, поскольку данный вид экономической деятельности, в отличие от деятельности ресторанов и кафе, носит сезонный характер. Добавления в данный подвид таких арендаторов, как предприятия общественного питания без реализации алкогольной продукции, позволяет учесть разную доходность от, на первый взгляд, идентичного направления экономической деятельности.

Сформируем обобщенную классификацию земельных участков, предназначенных для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.

Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Классификация земельных участков, предназначенных для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания

№ п/п	Вид разрешенного использования	Ставки арендной платы, устанавливаемые в процентном отношении от кадастровой стоимости земельных участков, %
I.	Категория: земли населенных пунктов	
5	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания	
5.1	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов оптовой торговли	
5.2	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов розничной торговли	
5.3	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования	
5.3.1	Земельные участки, предназначенные для размещения мастерских по ремонту бытовой техники, часов, обуви, других изделий легкой промышленности	
5.3.2	Иные земельные участки, не указанные в данном разделе	
5.4	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств и мотоциклов	
5.4.1	земельные участки, предназначенные для размещения объектов торговли транспортными средствами	
5.4.2	земельные участки, предназначенные для размещения автоматических моек, шиномонтажных мастерских, станций технического обслуживания и ремонта транспортных средств, машин и оборудования	
5.4.3	Иные земельные участки, не указанные в данном разделе	
5.5	Земельные участки, предназначенные для размещения ресторанов	
5.5.1	Земельные участки, предназначенные для размещения ресторанов и кафе	
5.5.2	Земельные участки, предназначенные для размещения баров и летних кафе	
5.5.3	Земельные участки, предназначенные для размещения столовых при предприятиях и учреждениях и предприятий поставки продукции общественного питания	
5.5.4	Иные земельные участки, не указанные в данном разделе	
5.6	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов по прокату бытовых изделий и предметом личного пользования	
5.7	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов по предоставлению персональных услуг	

№ п/п	Вид разрешенного использования	Ставки арендной платы, устанавливаемые в процентном отношении от кадастровой стоимости земельных участков, %
5.7.1	земельные участки, предназначенные для размещения объектов по оказанию ритуальных услуг	
5.7.2	земельные участки, предназначенные для размещения парикмахерских и косметических салонов	
5.7.3	земельные участки, предназначенные для размещения химчисток и прачечных	
5.7.4	земельные участки, предназначенные для размещения ателье по пошиву одежды	
5.7.5	Иные земельные участки, не указанные в данном разделе	
5.8	Земельные участки, предназначенные для размещения объектов по предоставлению прочих видов услуг	
5.8.1	Земельные участки, предназначенные для размещения фотоателье, фотолабораторий	
5.8.2	Земельные участки, предназначенные для размещения бань	
5.8.3	Земельные участки, предназначенные для размещения риэлтерских, рекламных, аудиторских, оценочных фирм, юридических (адвокатских) контор	
5.8.4	Иные земельные участки, не указанные в данном разделе	

Поскольку арендные платежи не должны ухудшать финансовое положение рациональных типичных арендаторов, ведущих свою деятельность на уровне средней доходности, соответствующей условиям хозяйствования, предлагаемое деление видов разрешенного использования земельных участков на подвиды позволит обеспечить социальную справедливость при формировании экономических условий хозяйствования арендаторов, осуществляющих разные виды деятельности на арендуемых земельных участках.

Список литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ (с изменениями 31 декабря 2014 г.)
2. Государственный стандарт Российской Федерации от 5 июля 2001 года № 259-ст

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СТАНДАРТИЗАЦИИ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ильина Марина Викторовна
Мокшина Ирина Алексеевна
Студентки направления подготовки «Управление персоналом» ФГБОУ ВПО СГЭУ, г.Самара,
Илюхина Лариса Алексеевна
Канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ ВПО СГЭУ, г.Самара.

АННОТАЦИЯ

Представлен зарубежный опыт профессиональной стандартизации в области кадрового менеджмента. Рассмотрены особенности управления персоналом и профессиональные стандарты по кадровому менеджменту в странах: США, Великобритания, Германия.

ABSTRACT

Foreign experience of professional standardization in the field of personnel management. The features of personnel management and professional standards for human resource management in the countries: USA, UK, Germany.

Ключевые слова: профессиональные стандарты, кадровый менеджмент, национальная система квалификаций и компетенций, менеджер по управлению персоналом, зарубежный опыт управления персоналом.

Keywords: professional standards, personnel management, the national system of qualifications and competences, manager of personnel management, the international experience of personnel management.

В нашем глобальном мире стандартизация продуктов, услуг и процессов давно приобрела всеобъемлющий характер. Со стандартами мы встречаемся повсюду – и на работе, и в жизни. Благодаря стандартам обеспечивается высокий уровень качества производимых продуктов и услуг, эффективность производственной деятельности организаций и их взаимодействия, возможность обмена информацией в глобальных компьютерных сетях, формирование мирового рынка труда.

Во многих странах мира существуют стандарты, на которых основывается деятельность специалистов в области кадрового менеджмента. Набор функций и задач, знаний, навыков и компетенций на каждой профессиональной и должностной ступени - все это описывается в стандартах. Поэтому можно утверждать, что разработка профессиональных стандартов во всех видах экономической деятельности одна из самых актуальных инновационных кадровых технологий, способных поднять работу с персоналом на принципиально новый качественный уровень.

В настоящее время разработка и внедрение общенациональных профессиональных стандартов в области кадрового менеджмента уже осуществлена в таких странах, как Япония, Великобритания, США, Германия, Болгария, Канада. Решение о разработке и внедрении профессиональных стандартов в этих странах принимается с учетом важных для каждой страны целей, важнейшей из которых является создание системы профессиональной сертификации и аттестации различных категорий персонала, а также внедрение согласованных программ развития человеческих ресурсов. Некоторые страны предпочитают не разрабатывать такие документы, а используют иные инструменты для обеспечения сбалансированности рынка образовательных услуг и требований рынка труда. В частности, в течение последних 20 лет более чем в 100 странах мира идет работа в области создания и внедрения национальных квалификационных структур и стандартов (НКС), а также национальных систем квалификаций (NQF)[1, с.24-28].

Анализ зарубежного опыта профессиональной стандартизации кадрового менеджмента предполагает, прежде всего, знание основного понятийного аппарата в этой области. Профессиональный стандарт это своего рода характеристика квалификации (знаний, умений, навыков и компетенций), необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности.

Требования к уровню профессиональной подготовки и компетентности сотрудников служб управления персоналом, отраженных в профессиональных стандартах разных стран, определяются, прежде всего, особенностями управления персоналом этих стран. Рассмотрим кратко особенности управления персоналом и профессиональные стандарты в области кадрового менеджмента в таких странах, как США, Великобритания, Германия.

Особенности управления персоналом в этих странах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Особенности управления персоналом в США, Великобритании и Германии [4]

США	Великобритания	Германия
Нет строгой иерархии, неформальные взаимоотношения	Иерархичность структур, формальные взаимоотношения	Иерархичность структур, формальные взаимоотношения
Краткосрочная работа по найму	Долгосрочная карьера	Долгосрочная карьера
Лояльность средняя	Лояльность средняя	Лояльность средняя
Оплата по индивидуальным результатам работы	Оплата за вклад в конечный результат	Оплата по должности
Формальный контроль	Неформальный контроль	Неформальный контроль
Чёткое описание рабочего задания	Рабочие задания и области ответственности определены должностью	Чёткие рабочие задания, области ответственности
Акцент на эффективность и результаты	Устойчивая корпоративная культура, учёт традиций	Устойчивая корпоративная культура, баланс работы и личной жизни
Индивидуальное принятие решений	Индивидуальное принятие решений	Индивидуальное принятие решений
Управление «сверху вниз»	Управление «сверху вниз»	Демократический стиль руководства
Социальная защита общества - в основном людям с ограниченными возможностями	Соцзащита государства	Соцзащита государства
Специальные программы повышения квалификации	Чаще - профессиональное развитие	Чаще - профессиональное развитие
Прием на работу, как молодых специалистов, так и опытных сотрудников без учёта возраста. Продвижение осуществляется в зависимости от индивидуальных результатов	Прием выпускников образовательных учреждений без опыта крайне затруднен; традиционная карьера	Прием на основе опыта; прозрачные карьерные возможности
Организационная культура: индивидуализм	Организационная культура: индивидуализм	Организационная культура: индивидуализм

Американская модель стандартов в области кадрового менеджмента подразделяется на три уровня:

- профессионал в области управления человеческими ресурсами (professional in human resources – PHR);
- старший профессионал в области управления человеческими ресурсами (senior professional in human resources –SPHR);
- профессионал в области управления человеческими ресурсами международного уровня (global professional in human resources –GPHR).

Стандарты первых двух уровней (PHR и SPHR) были разработаны в конце 80-х годов. С тех пор они неоднократно обновлялись. Каждые пять лет американская ассоциация по управлению человеческими ресурсами (SHRM) проводит исследования, охватывающие все области кадрового менеджмента, в них принимают участие до 6000 специалистов по управлению персоналом. На основе полученных результатов разрабатываются и вносятся изменения в профессиональные стандарты. Стандарт третьего уровня (GPHR) появился лишь в начале нового тысячелетия. Тем не менее, из почти 83 тыс. членов американской ассоциации по управлению человеческими ресурсами имеющих сертификат (по первым двум уровням), подобный документ, подтверждающий знание стандартов в сфере международного управления персоналом, получили уже более 35 тыс. человек [5]. Это доказывает, что данная область профессии актуальна, а глобализация и рост числа международных компаний поддерживает спрос на специалистов по кадровому менеджменту, умеющих работать в транснациональных организациях.

Стандарт GPHR пересекается с первыми двумя уровнями в ряде областей, но предполагает более широ-

кую сферу ответственности. Он охватывает стратегический HR-менеджмент, организационную эффективность и развитие человеческих ресурсов, глобальную комплектацию штата, управление международными назначениями, глобальные компенсации и бенефиты, международные трудовые отношения. В область компетенции специалиста международной квалификации входят базовые знания в сфере основной деятельности организации, мировой экономике, политике, культуре, законодательстве. Для осуществления практической деятельности специалисты такого уровня должны обладать физической и психической выносливостью, толерантностью к чужому образу жизни и чужим социальным структурам, высокой степенью поведенческой адаптации, умением адекватно реагировать на интерактивность иностранных коллег.

В Великобритании, организаторами процесса разработки профессиональных стандартов являются национальные профессиональные объединения и, в частности, Лицензированный институт персонала и кадрового развития (CIPD). В области кадрового менеджмента разработаны профессиональные стандарты по нескольким уровням.

Стандарт деловой осведомленности и профессионального обучения включает формулировки основных навыков и умений, необходимых для аналитической работы. Компетенции этого стандарта предполагают: проведение исследований в своей профессиональной области и анализ их результатов в бизнес-контексте; математические знания и умения их применять, в том числе для проведения бизнес-анализа; понимание деловой среды; самоуправление и навыки самостоятельного обучения. Все перечисленные компетенции стандарта в совокупности необходимы для достижения уровня практика в области управления персоналом.

Стандарт уровня практика разделен на четыре составляющих:

I. Стандарт управления персоналом и кадрового развития

Этот стандарт включает в себя две области: универсальную и специализированную. Стандарты универсальной области являются основой для стандартов специализированной области, которые дают возможность более глубоко погрузиться в следующие четыре задачи: комплектация штата, обучение и развитие, вознаграждение сотрудников, взаимоотношения между работодателем и сотрудниками. Специалисты, соответствующие данному стандарту, должны обладать компетенциями, необходимыми для выполнения двенадцати функций:

1. Разрабатывать и внедрять политику управления персоналом;
2. Своевременно и подробно консультировать работодателя и персонал о правах и обязанностях, возникающих в результате заключения трудового договора;
3. Использовать и интерпретировать полученную информацию, необходимую для работы;
4. Вносить вклад в планирование, создание и внедрение проектов в области кадрового менеджмента;
5. Работать с базами данных персонала;
6. Соответствовать высоким этическим стандартам HR-управления и кадрового развития;
7. Координировать свою работу с деятельностью других заинтересованных сторон и подразделений компании;
8. Давать рекомендации по преимуществам и недостаткам аутсорсинга некоторых или всех элементов управления персоналом;
9. Проводить бенчмаркинг и принимать другие меры для оценки вклада службы персонала в успех организации;
10. Внедрять и реализовывать рентабельные методы найма и удержания специалистов;
11. Создавать и осуществлять программы по обучению и развитию персонала, оценивать их эффективность и вклад в достижение целей организации;
12. Разрабатывать политику мотивации и вознаграждения персонала.

II. Стандарт прикладного управления персоналом и кадрового развития

Этот стандарт полностью охватывает компетенции, соответствующие концепции "думающего исполнителя", дополняя их знаниями и навыками, необходимыми для работы над проектом профессионального развития.

III. Стандарт лидерства и управления

Этот раздел охватывает четыре области знаний и навыков:

1. Стратегическое управление - помощь HR-профессионала организации в правильном реагировании на условия, задаваемые внешней средой.
2. Управление информацией для создания и поддержания конкурентного преимущества.
3. Управление людьми и лидерство - повышение производительности труда.
4. Управление корпоративной культурой - развитие культуры организации и совершенствование взаимоотношений с потребителями.

IV. Стандарт специализированного и общего развития персонала

Данный стандарт включает компетенции, относящиеся к уже упомянутым четырем областям: комплектация штата компании, обучение и развитие персонала, создание системы вознаграждений, взаимоотношения между работодателем и сотрудником. Подразумевается более глубокое погружение HR-профессионала в данные области и специализация на одной из них.

Самый высокий уровень профессионализма в области управления персоналом в Великобритании называется «Уровень продвинутого практика». Четыре стандарта данного уровня предполагают глубокие знания и обладание всеми необходимыми компетенциями в следующих областях: стратегическое управление персоналом; управление сотрудниками международных компаний; управление изменениями в организации и ее развитие; консалтинг в управлении персоналом [6].

В Германии, организаторами процесса разработки стандартов являются национальные профессиональные объединения - ассоциации по управлению персоналом (DGFP). Профессиональный стандарт, разработанный Ассоциацией управления персоналом Германии, разделен на три уровня:

1. Управленец - это HR-менеджер с полным кругом ответственности, в задачи которого входит решение всех кадровых вопросов компании. При этом он принимает во внимание важные факторы внешнего влияния и ориентируется на общепризнанные ценности. Своими действиями он вносит прямой вклад в успех организации. Согласно немецкому стандарту, он руководит всеми существенными процессами, относящимися к области управления персоналом: понимает и оценивает корпоративную культуру компании, развивает ее, ориентируясь на цели организации; вносит свой вклад в решение стратегических задач компании; действует, исходя

из понимания, что персонал организации и ее кадровый менеджмент выступают интегрированными стратегическими факторами успеха; несет ответственность за взаимоотношения с социальными партнерами компании в соответствии с ее интересами; участвует в организации внешних взаимоотношений, ориентируясь на интересы предприятия; оценивает вклад кадрового менеджмента в стоимость компании и доносит его до всех заинтересованных сторон; управляет компетенциями, оценивает персонал и организует программы развития сотрудников, ориентируясь на цели организации и др.

2. Профессионал выполняет свои должностные обязанности в области управления персоналом совместно с менеджерами и представителями работодателя как бизнес-партнер: помогает развивать корпоративную культуру в рамках своей компетенции; понимает, что HR-менеджеры, как и работники компании, являются стратегическим фактором ее успеха; руководствуется правилами в области социального партнерства, установленными в организации; участвует в управлении внешними взаимоотношениями компании, связанными с кадровым менеджментом; оценивает вклад HR-специалистов в повышение стоимости организации и доносит его до всех заинтересованных сторон; организует обучение в компании в соответствии с ее целями.
3. Эксперт выполняет все прикладные задачи по кадровому менеджменту и консультирует сотрудников по относящимся к его компетенции кадровым вопросам: соблюдает традиции и правила, действующие в компании, во всех формальных и неформальных контактах следует духу корпоративной культуры; понимает стратегическое значение своей работы для кадрового менеджмента; знает принципы социального партнерства, принятые в компании; понимает, какой вклад вносит кадровый менеджмент в совокупную ценность предприятия и свою роль, связанную с этим; оценивает вклад HR-специалистов, в том числе собственный, в повышение стоимости компании; участвует в организации обучения в компании [7].

Как видно из представленного материала в мире накоплен достаточно богатый опыт формирования и развития профессиональных стандартов в области кадрового менеджмента. Каждая страна внесла свой вклад в этот процесс с учетом национальных особенностей управления человеческими ресурсами. С учетом изучения зарубежного опыта профессиональной стандартизации кадрового менеджмента, можно сказать, что в настоящее время существуют объективные и действенные критерии, по которым можно оценить уровень квалификации HR-менеджера. Это профессиональные критерии, выработанные кадровыми сообществами разных стран и прописанные в профессиональных стандартах.

Однако очевидно, что при наличии стандартов, на которые можно ориентироваться, необходим также механизм определения соответствия персонала их требованиям, система и процедура оценки специалистов и документ, который являлся бы подтверждением определенного профессионального уровня. Создание такой системы – следующий этап развития национальных систем профессиональных квалификаций и компетенций. Во многих странах в различных профессиях, в том числе и кадровом менеджменте, существует статус сертифицированного специалиста. Сертификат официально подтверждает профессиональную компетентность, наглядно демонстрирует работодателю знания представителя профессии, помогает определить профессиональный путь и способствует продвижению карьеры. Это признанная и оправданная практика. Статус сертифицированного специалиста помогает заявить о себе на рынке труда как о компетентном профессионале. Работодателю имеющийся у кандидата профессиональный сертификат позволяет сразу увидеть уровень его знаний, умений и навыков и определить, на какую позицию он может претендовать. Опыт коллег за рубежом показывает, что при продуманной, детально разработанной и объективной системе профессиональной стандартизации, а также при грамотно организованном процессе получения профессионального сертификата он становится одним из наиболее авторитетных знаков доверия к специалисту.

Список литературы

1. Есенина Е.Ю. Внедрение профессиональных стандартов и мировой опыт // Дополнительное профессиональное образование в стране и в мире. 2013. № 6 (6). С.24-28.
2. Одегов Ю.Г., Котова Л.Р. Организация службы управления персоналом: современный подход. Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 168с.
3. URL:http: //www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157436/
4. URL:http://https://www.facebook.com/profile.php?id=1409269067&fref=nf
5. URL:http: //standards.kadrovik.ru/us.php
6. URL:http: //standards.kadrovik.ru/uk.php
7. URL:http: //standards.kadrovik.ru/de.php

РОЛЬ ПЕРСОНАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ КАЧЕСТВА

Илюхина Лариса Алексеевна
Канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ ВПО СГЭУ, г.Самара,
Семенова Елена Геннадьевна
Студентка направления подготовки «Управление персоналом» ФГБОУ ВПО СГЭУ, г.Самара

АННОТАЦИЯ

Представлена значимость человеческого фактора организаций, ориентированных на качество. Дана характеристика функций персонала в управляющих и управляемых подсистемах системы управления персоналом. Рассмотрены задачи по отдельным функциям системы управления персоналом в условиях обеспечения требований качества.

ABSTRACT

Presented importance of the human factor organizations focused on quality. The characteristic features of personnel in the managing and managed subsystems personnel management system. The tasks of the individual functions of personnel management system while ensuring quality requirements.

Ключевые слова: система управления персоналом, принципы менеджмента качества, технологии управления персоналом, процессный подход, тип ролевого поведения персонала.

Keywords: personnel management system, the principles of quality management, technology management personnel, process approach, the type of role behavior of staff.

В настоящее время все большее количество фактов говорит о том, что на первое место по влиянию на качество продукции (услуг) организации выходит человеческий фактор. На это указывает и анализ принципов всеобщего менеджмента качества, таких как ориентация на потребителя, лидерство руководства, вовлечение персонала, постоянное улучшение деятельности организации.

На ведущую роль персонала в вопросах обеспечения качества указывали в свое время такие специалисты в области качества, как Э.Деминг, Дж.Джуран, Ф.Кросби, К.Исикава. Так, например, принципы качества Э.Деминга, составляющие основу современной концепции управления качеством, касаются вопросов персонала и должны решаться в рамках менеджмента персонала.

Сторонником подхода, предусматривающего вовлеченность персонала в процедуры, обеспечивающие высокое качество был доктор Дж.Джуран, выделивший необходимость для каждого менеджера индивидуальной деятельности, приводящей к повышению качества. Подход Дж.Джурана содержит 10 составляющих повышения качества: формирование осознания потребности в качественной работе и создание возможностей для улучшения качества; установление целей для постоянного совершенствования деятельности; создание организации, способной эффективно работать над достижением целей, сформировав команды и выбрав координаторов; предоставление возможности обучения всем сотрудникам организации; выполнение проектов для решения проблем; информирование сотрудников организации о достигнутых успехах; выражение признания сотрудникам, внесшим наибольший вклад в улучшение качества; информирование о результатах; регистрация достижений; внедрение и закрепление достижений, которых удалось добиться за год, в системы и процессы, постоянно функционирующие в организации.

Внимание классиков теории и практики управления качеством к персоналу не случайно. Персонал в системе качества «присутствует» и в управляющей подсистеме качества в лице руководителей соответствующих структурных подразделений, высшего уровня управления и в управляемой подсистеме в лице всех работников и категорий персонала организации, участвующих в создании продукции (услуги) определенного качества. Учитывая принципы менеджмента качества, можно определить роль персонала в системе качества через выполняемые им функции (таблица 1).

Таблица 1

Роль персонала в организации, ориентированной на качество [6, с.75-76]

Принципы всеобщего менеджмента качества	Функции персонала управляющих подсистем (субъектов управления)	Функции персонала в управляемых подсистемах (объектов управления)
1. Ориентация на потребителя	Подбор (подготовка) персонала, по своим профессионально-квалификационным качествам соответствующего стратегии удовлетворения потребительских запросов; формирование системы управления персоналом, ориентированных на внешних и внутренних потребителей	Совершенствование рабочей силы, необходимое для производства соответствующей продукции (услуг)
2. Лидерство руководителя	Обеспечение лидерства и ответственности через достижение заинтересованности руководства, создание соответствующих «органов»	Восприятие инициативных действий руководства, их адаптация и реализация
3. Вовлечение работников	Организация рабочих групп, мотивация, обучение, продвижение, информирование	Саморазвитие, самореализация, самоконтроль, повышение качества выполняемых работ
4. Процессный подход	Участие в процессном управлении всеми видами деятельности организации	Функционирование рабочей силы - процесс создания качества на всех этапах жизненного цикла продукции
5. Системный подход	Комплексное, системное воздействие на управляемую подсистему	Персонал – важнейший элемент каждого вида деятельности организации по созданию качества
6. Постоянное совершенствование	Обеспечение непрерывного улучшения, вовлечение всего персонала в этот процесс. Обеспечение персонала возможностями постоянного совершенствования	Непрерывность развития, совершенствования трудовых процессов, методов труда, непрерывность восприятия улучшающего воздействия управляющей подсистемы
7. Принятие решений, основанное на фактах	Организация, проведение и учет результатов внутреннего аудита, анализ данных опросов, пожеланий работников	Самоаттестация, самооценка и саморазвитие, совершенствование методов работы в результате аудита
8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками	Формирование и управление стратегическими отношениями с поставщиками, обеспечение бездефектной поставки продукции	Функционирование, сотрудничество по схеме «поставщик-потребитель»» внутри организации

Можно выделить характерные свойства персонала при реализации в организации принципов качества:

- Способность к непрерывному совершенствованию, развитию своей рабочей силы на основе саморазвития, самосовершенствования и самообразования;
- Высокая восприимчивость к факторам внешнего воздействия;
- Готовность и способность адаптации инициативных действий со стороны руководства;
- Способность к самоконтролю и самооценке;
- Инициативность в совершенствовании своих трудовых процессов и методов их выполнения, направленных на повышение качества выполняемых работ;
- Готовность и способность принятия на себя ответственности в рамках своей компетенции;
- Наличие навыков и умений управления своей деятельностью и управления качеством;
- Умение работать в группе;
- Наличие внутренней мотивации обеспечения высокого качества выполняемых работ и постоянного его повышения;
- Приверженность сотрудничеству по схеме «поставщик-потребитель»;
- Готовность оказывать помощь и поддержку сотрудникам, осуществляющим или разрабатывающим нововведения, ориентированные на качество.

Трансформация системы управления персоналом в условиях выполнения требований улучшения качества предполагает, прежде всего, изменение организационно-институциональной ее составляющей: «перераспределение» функций, ролей субъектов и объектов управления. Это перераспределение касается превращения объекта управления в субъект на основе самоуправления, получения большего объема полномочий, вовлечение всего персонала в процесс управления качеством, изменения принципов взаимодействия субъектов и объектов управления, изменение ответственности и роли лидерства. Такие изменения в системе управления персоналом предполагают новый подход к работе; фундаментальное преобразование корпоративной культуры; соответствующее изменение содержательной составляющей системы управления персоналом, всех ее элементов, начиная с набора и адаптации персонала, и, конечно, использование новых методов управления персоналом в части технологической составляющей системы. Изменения задач в системе управления персоналом по отдельным функциям представлены в таблице 2.

Таблица 2

Задачи управления персоналом организаций, ориентированных на качество [2, с.78-79]

Тип ролевого поведения персонала	Ключевые задачи управления персоналом
Основное внимание к качеству Внимание к процессу производства и/или поставки товаров и услуг Высокая степень ответственности Внедрение принципов социального равенства Командная работа (работа в проекте) Открытый, двусторонний обмен информацией	Тщательный отбор персонала по всем фильтрам Разработка формализованного и жесткого описания работ Регламентация и стандартизация трудовой деятельности Интеграция и адаптация персонала в организации Наиболее активное вовлечение персонала в рабочие вопросы Обеспечение экстенсивного и непрерывного (постоянного) обучения персонала Оценка персонала по целям. Оценка степени удовлетворенности работников Мотивация персонала к достижению целей по улучшению качества Вознаграждение персонала по количественным и качественным показателям Аудит управления персоналом (оценка работы службы по результатам работы организации: степени достижения организационных целей)

Происходящие изменения в содержательной структуре системы управления персоналом вызваны, прежде всего, внедрением процессного управления [1]. Каждый исполнитель процесса/подпроцесса несет ответственность за качество результатов своего труда, как поставщик перед потребителем. Тем самым между внутренними потребителями и поставщиками в рамках организации устанавливаются тесные взаимосвязи. Такое взаимодействие и взаимопомощь в рамках компании способствует сплочению коллектива, нацеленности персонала всех структурных подразделений на получение конечного результата деятельности компании, будь то продукт, или услуга, удовлетворяющая требованиям и запросам потребителей и заинтересованных сторон.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008 «Системы менеджмента качества. Требования».
2. Илюхина Л.А. Управление персоналом организации в системе менеджмента качества /Материалы международной научно-практической конференции «Труд и общество в XXI веке: парадигмы рынка труда и занятости, управления персоналом и социальных отношений». Москва, 10 апреля 2015г. Изд-во Российского экон. ун-та имени Плеханова. Сборник научных статей. – С.74-80.
3. Одегов Ю.Г., Котова Л.Р. Организация службы управления персоналом: Современный подход. Учебно-методическое пособие. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 168с.
4. Соловьев Д.П. Стандарты управления персоналом. Монография. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. – 212с.
5. Шинкаренко О.Н. Управление персоналом организации при внедрении стандартов серии ISO 9000:2000. – Москва: Дело и Сервис, 2007. – 368с.
6. Шубенкова Е.В. Тотальное управление качеством: Учебное пособие/ Под ред. профессора Ю.Г.Одегова. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 256с.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИИ «LEGO GROUP» КАК ИНСТРУМЕНТ ВОВЛЕЧЁННОСТИ ПЕРСОНАЛА

Кузаева Екатерина Юрьевна
Студентка направления подготовки «Управление персоналом» ФГБОУ ВПО СГЭУ, г.Самара,
Илюхина Лариса Алексеевна
Канд. экон. наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ ВПО СГЭУ, г.Самара

АННОТАЦИЯ

Говоря об инструментах вовлечённости персонала, стоит подчеркнуть особую роль кадровой политики, которая определяет содержательную структуру системы управления персоналом. В статье рассмотрена и проанализирована кадровая политика как инструмент вовлечённости и удержания персонала на примере Компании LEGO.

ABSTRACT

Speaking about tools of an involvement of the personnel, it is worth emphasizing a special role of personnel policy which defines substantial structure of a personnel management system. In article personnel policy as the tool of an involvement and deduction of the personnel on the example of the LEGO company is considered and analysed.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, вовлечённость сотрудника, инструменты вовлечённости персонала, кадровая политика, технологии управления персоналом.

Keywords: human resource management, employee engagement, employee engagement tools, personnel policy, technology management staff.

Вовлеченность — это наивысший уровень приверженности сотрудника компании, при котором он полностью «выкладывается», стараясь работать как можно лучше [4, с. 22-27]. Можно выделить три поведенческих индикатора, которые позволяют понять, вовлечён сотрудник в работу или нет [1]:

Во-первых, вовлечённый сотрудник всегда позитивно говорит о компании. Например, без сомнения рекомендует компанию своему другу, который ищет работу;

Во-вторых, вовлечённый сотрудник готов работать в компании продолжительное время, и допускает возможность её покинуть лишь в случае возникновения серьезных причин;

В-третьих, вовлечённый сотрудник стремится показывать исключительные результаты для успеха бизнеса. Иными словами, пытается делать больше, чем это необходимо для формального выполнения повседневных обязанностей.

На практике к инструментам вовлечённости персонала относятся различные методы и программы работы с персоналом, реализуемые как линейными менеджерами, так и сотрудниками служб управления персоналом. Например, такие как:

- адаптационная программа для новых сотрудников, которая позволяет в сжатые сроки узнать об истории компании, ее целях, задачах и ценностях;
- правильно организованная политика информирования персонала;
- регулярные собрания руководителей высшего менеджмента с сотрудниками подразделений, на которых обсуждаются проблемы и пути их решения;
- оказание помощи руководителями своим подчиненным в профессиональном развитии путем передачи имеющихся знаний, обучения на личном примере;
- участие сотрудников в проектных группах по различным направлениям совершенствования процессов, продукции и т.д.;
- предоставление сотрудникам возможности обучаться и развиваться – наличие в компании эффективных программ внутреннего обучения;
- наличие доброжелательной атмосферы в компании, где каждый готов помочь коллегам и каждый открыт для обмена опытом [2].

Говоря об инструментах вовлечённости персонала, стоит подчеркнуть особую роль кадровой политики, которая определяет содержательную структуру системы управления персоналом. Грамотно выстроенная работа в этой области позволяет повысить степень вовлечённости сотрудников в дела организации и эффективность деятельности компании в целом.

Рассмотрим и проанализируем кадровую политику как инструмент вовлечённости персонала на примере Компании LEGO. В основе кадровой политики этой Компании лежат следующие цели [5]:

- Создание и поддержание профессиональной среды, привлекательной как для настоящих, так и для будущих сотрудников;
- Формирование постоянных и надежных рабочих мест для всех сотрудников путем тщательного планирования;
- Оплата труда надлежащим образом с учетом условий труда, личных достижений и результатов и в соответствии с местным уровнем оплаты аналогичных работ;
- Организация работы с учетом физических и умственных способностей сотрудников;
- Оказание активной помощи в деле профессионального роста персонала;
- Разработка и реализация кадровой политики в тесном сотрудничестве руководства компании и её сотрудников.

Как показал проведенный анализ, кадровая политика Компании LEGO включает основополагающие идеи и принципы по отдельным направлениям кадровой работы, краткая характеристика которых представлена ниже.

Организация взаимодействия структурных подразделений и персонала Компании

Компания имеет эффективную и гибкую организационную структуру, которая дает возможность развиваться личной инициативе и сотрудничеству между отдельными структурными подразделениями. Выбранные представители сотрудников в комиссии по созданию в компании хорошей обстановки активно вовлекаются в это сотрудничество. Структура комиссии, занимающейся вопросами обстановки в LEGO, видоизменяется в соответствии с требованиями времени и потребностями организации.

Каждый сотрудник Компании имеет четкие ориентиры относительно своей роли в организации, а также относительно ответственности и полномочий в виде рабочих инструкций. Каждый сотрудник имеет право, по меньшей мере, раз в год обсуждать со своим непосредственным начальником все аспекты своей работы и свои личные трудовые достижения.

Управление Компанией

LEGO Group стремится к такому стилю управления, который способствовал бы созданию хорошего морального климата в организации и установлению хороших отношений.

Руководители всех уровней управления должны обладать хорошими профессиональными и личностными (деловыми) качествами. В первую очередь, в их обязанности входят:

- распространение информации между сотрудниками, что способствует возникновению атмосферы взаимопонимания и заинтересованности;
- создание необходимых предпосылок для выполнения индивидуальных заданий каждым сотрудником на своем рабочем месте;
- поощрение и стимулирование хорошей работы;
- создание условий для профессионального и личностного роста сотрудников;
- планирование, организация и контроль работы отдела, группы или отдельного сотрудника.

Окружающая обстановка, условия труда и безопасность

При устройстве офисов и рабочих мест учитывается физическое состояние, интеллектуальный уровень и потребности сотрудников. Рабочие места сотрудников организованы в соответствии с современными требованиями эргономики. Насколько это возможно, рабочие места организованы таким образом, чтобы учитывались потребности сотрудников в общении между собой. Компания LEGO придает большое значение созданию спокойной рабочей обстановки, которая способствовала бы развитию персонала.

Прекрасные условия в Компании созданы и для творческой работы сотрудников, для генерации новых идей и реализации новых проектов. LEGO PMD стал уникальным центром инновационных разработок именно благодаря вниманию к таким ценностям, как общность интересов, творчество, сотрудничество, инновационное мышление и устойчивое развитие. Оригинальный дизайн рабочих мест и отделов создаёт прекрасный фон для создания новых инновационных игр.

Дизайнеры LEGO PMD трудятся сообща благодаря наличию в офисе открытого пространства (холла) для неформальных встреч и обмена информацией. В боковых зонах офиса располагаются комнаты для работы, требующей внимания и сосредоточенности, а особые подиумы и башни для демонстрации моделей, расставленные по всему помещению, дают возможность тотчас представлять готовые работы на суд коллег, обмениваться знаниями и опытом между отделами.

Планирование штата, обучение персонала

Разработка индивидуальных планов сотрудников основываются на долгосрочных планах компании.

Планирование штатных структур подразделений учитывает, в том числе и квалификационные требования к персоналу, что является гарантией качественного подбора сотрудников, способных справиться с задачами, стоящими перед LEGO. Планы по обучению персонала всех категорий разрабатываются на основании анализа потребностей в обучении. Администрация LEGO помогает сотруднику в получении дополнительного образования, либо покрывая расходы на обучение, либо предоставив необходимое свободное время для повышения квалификации.

При разработке учебных программ учитываются квалификация, желания и интересы сотрудника. Частью работы руководителя является проведение собеседований с сотрудником с целью выявления его желаний пройти ту или иную программу развития. Эта информация и используется для составления программ обучения.

При планировании штатных структур учитывается, насколько это возможно, способности, образование и желание каждого сотрудника повысить свой статус и изменить квалификационную категорию. Рост квалификации сотрудников и изменение (усложнение) их обязанностей рассматриваются как альтернатива возможному найму со стороны.

Поддержкой в компании, в первую очередь, пользуются сотрудники старшего поколения, учитываются их желания и основные требования.

Прием на работу и увольнение

В случае найма нового сотрудника особое значение уделяется взаимосвязи между потребностями компании и квалификацией кандидата. Каждый новый претендент на рабочее место должен быть информирован об ответственности на занимаемой должности и о содержании работы. Информация об освобождающейся должности (вакансии) распространяется через службу информации LEGO или вывешивается на доске объявлений корпоративного сайта.

В первую очередь при наличии вакансий учитываются желания сотрудников, работающих в Компании. При равной квалификации внутренний “кандидат” имеет приоритет перед кандидатом со стороны. При выборе кандидатов на руководящие должности помимо основных профессиональных качеств оцениваются способности к сотрудничеству, руководству и поддержки сотрудников.

Новым сотрудникам, помимо различных вводных курсов, уделяет целых полчаса лично генеральный директор, рассказывая о Компании и общаясь на тему целей и философии Компании.

При неспровоцированных увольнениях организация выплачивает выходное пособие в размере месячной зарплаты за каждые 3 года непрерывной работы в Компании.

Если сотрудник неудовлетворительно выполняет свою работу, он должен быть проинформирован своим наставником о возможном принятии срочных мер по исправлению создавшейся ситуации: предлагается либо дополнительное обучение, либо перевод в другой отдел. Факт увольнения не может быть неожиданностью для сотрудника. Только в серьезных ситуациях (несоблюдение обязательств в соответствии с трудовым соглашением или нарушение правил, принятых в Компании) может последовать немедленное увольнение.

Если нарушение считается случайным или не столь серьезным, сотрудник предупреждается (письменно или устно в присутствии свидетеля) о возможных последствиях для него в случае повторного нарушения.

В случае увольнения между сотрудником и руководством организации обязательно происходит беседа, во время которой сотруднику объясняют причины увольнения. В случае каждого добровольного увольнения руководство Компании выясняет причины, по которым сотрудник увольняется.

Условия оплаты труда и социальной поддержки

Политика оплаты, проводимая Компанией, основана на соблюдении соглашений между головной организацией и местной организацией.

В соответствии с этим Компания ввела специальную тарифную систему оплаты различных должностей, охватывающую ряд должностей / категорий работ. Различные должности оцениваются в соответствии с профессиональными, образовательными и практическими требованиями. Зарплата каждого отдельного сотрудника внутри каждого уровня определяется на основании оценки личной квалификации и достижений.

Зарплата всех сотрудников пересматривается ежегодно. Что касается сотрудников с месячной оплатой, любое изменение зарплаты основано на принципиальном решении руководства по этому вопросу. Изменения в почасовой оплате устанавливаются в соответствии с основным государственным законом о заработной плате и местными трудовыми соглашениями.

В качестве конкретной гарантийной меры Компания разработала систему страхования для всех сотрудников. Сотрудники застрахованы с первого дня работы в Компании. В качестве дополнения к социальным пенсиям была введена пенсия LEGO.

Таким образом, проведенный анализ кадровой политики Компании LEGO показал, что принципы управления персоналом и осуществляемая кадровая работа действительно являются факторами вовлеченности и удержания персонала. Принципы кадровой политики повышают заинтересованность сотрудников в длительном сотрудничестве с Компанией. Как отмечает директор по маркетингу и связям с общественностью российского представительства ООО «ЛЕГО» Ольга Ломбас, в Компании LEGO принято работать долго, есть люди со стажем больше тридцати лет, все они известны и уважаемы. Их портреты находятся на Доске почёта в центральном офисе в Дании.

Для LEGO характерен низкий уровень текучести персонала. Согласно отчёту Компании за 2014 год, коэффициент текучести персонала в целом по LEGO Group составил 9% при численности сотрудников в 14762 человек, что говорит о высоком уровне приверженности персонала Компании [6, стр. 46]. Лояльные работники в большей степени склонны к проявлению творчества и инициативы, что имеет решающее значение для роста и сохранения конкурентоспособности организации. В 2014 году Компания LEGO Group стала мировым лидером по производству игрушек, обогнав американских производителей Mattel и Hasbro. Это достигается во многом благодаря правильно разработанной и грамотно реализованной кадровой политике Компании.

Список литературы

1. Вовлечённость персонала. [Электронный ресурс] // URL:http://peopleinvestor.podhod.ru/wp-content/uploads/2013/12/djswjo-okzded_ahwilg_juqzeipfxbc.pdf.
2. Вовлечённость персонала. [Электронный ресурс] //URL:http://www.hr-portal.ru/blog/vovlechennost-personala.
3. Илюхина Л.А. Управление персоналом организации в системе менеджмента качества / Материалы международной научно-практической конференции «Труд и общество в XXI веке: парадигмы рынка труда и занятости, управления персоналом и социальных отношений». Москва, 10 апреля 2015г. Изд-во Российского экон. ун-та имени Плеханова. Сборник научных статей. – С.74-80.
4. Свергун О. Вовлечённость персонала: ценное преимущество. // Журнал «Справочник по управлению персоналом». 2012. №8. С. 22-27.
5. Управление человеческими ресурсами. [Электронный ресурс] //URL:http://dps.smrtlc.ru
6. The LEGO Group Responsibility Report 2014. С.46.

ПРОБЛЕМА ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Иванова Анастасия Максимовна
Нурмаханова Айдана Маратхановна
Студенты Новосибирского Государственного Технического Университета, г.Новосибирск

АННОТАЦИЯ

В данной статье показано значение оппортунистического поведения в рамках предприятия и в отношениях между контрагентами. В работе рассмотрены следующие аспекты: зарождение оппортунизма на предприятии, поведенческая модель оппортунизма в отношении контрагентов, методы преодоления оппортунизма в современном предпринимательстве.

Ключевые слова: оппортунизм, предприятие, контрагенты, фирма.

Во второй половине 20 века американский экономист О. Уильямсон выделил уровни экономического поведения индивидов. Самой сильной формой является оппортунизм, который представляет собой преднамеренное действие экономических агентов, направленное на достижение личных интересов и нарушающее условия соглашения, что требует использования соответствующих институтов для предотвращения ущерба от таких действий [10, стр.116]. Такое действие может быть либо скрытым для контрагента, основанным на стратегическом манипулировании асимметричной информацией (оппортунизм первого рода), либо очевидным, основанным на нецелесообразности прекращения экономических отношений и / или сложности определения характера действий для третьей стороны отношений (оппортунизм второго рода).

Оппортунизм субъектов предприятия (акционеров, управляющих и работников) может проявляться в различных формах: явных, таких как ложь, воровство, мошенничество, и в неявных, например, «отлынивание», предполагающих в случае обнаружения скорее моральное порицание, чем юридическое преследование.

В качестве причин оппортунизма на предприятии можно выделить следующие [8, стр. 81].

1. Неполнота контрактов между субъектами предприятия. Их отличительным свойством является то, что

ни один договор не может предусмотреть всех обстоятельств, всех необходимых действий агента и адекватного этим действиям вознаграждения. В связи с этим, многие пункты контрактов трактуются агентом и принципалом по – разному – это и создает предпосылки для оппортунизма, когда трактовка «спорных» пунктов контракта в свою пользу приобретает умышленный характер.

2. Трансакционные издержки, которые определяют структуру организации и динамику изменений [5, с. 99]. Говоря о влиянии трансакционных издержек на оппортунизм, следует отметить затратность контроля поведения агентов в корпорации и высокие издержки защиты своих прав агентами в суде.
3. Информационная асимметрия. Приводит к возникновению локальной «точки» экономической власти одного субъекта над другим, вне зависимости от формального распределения полномочий между ними.

   В этой ситуации один субъект может влиять на принятие решений другим субъектом, выгодных ему. Например, работники часто вводят управляющих в заблуждение относительно необходимого времени выполнения той или иной «нестандартной» работы. Оппортунизм субъектов на предприятии проявляется до заключения контракта, когда агенты намеренно вводят в заблуждение противоположную сторону, и после его заключения, когда стороны нарушают условия уже заключенного контракта [4, с.115].

Склонность экономического агента использовать возможности для оппортунистического поведения зависит от того, насколько высоко он оценивает выгодность кооперации по сравнению с выгодами оппортунизма. На оценку выгодности добросовестного поведения влияют [1, с. 201]:

1. неотвратимость и жесткость наказания за оппортунистическое поведение - штрафа, исключения из кооперации или общего перехода к некооперативному поведению;
2. размер выигрыша от кооперации в сопоставлении с выигрышем других партнеров. Известно, что особую склонность к оппортунизму проявляют «малые» партнеры, которые получают от кооперации и теряют при ее разрыве меньше, чем крупные;
3. ожидаемая продолжительность взаимодействия. Хорошо известен эффект «конца игры», когда партнеры начинают нарушать свои обязательства на последних этапах проекта. Препятствием к оппортунизму в данном случае является бесконечность или, по крайней мере, неизвестное сторонам количество повторений игры;
4. коэффициент дисконтирования (обесценивания) будущих результатов, высок, то длительная кооперация невозможна;
5. численность оппортунистов. Оппортунист будет выигрывать, пока у него не появится много последователей; чем больше оппортунистов, тем меньше уверенность, что партнер также не окажется таким, и меньше доля прибыли, которая достается каждому оппортунисту. Впрочем, несмотря на то, что выигрыш конкретного оппортуниста при росте их доли снижается, общие стимулы к оппортунистическому поведению в этом случае растут – вплоть до того, что кооперативное поведение начинает казаться глупостью:
6. уровень общественного доверия, характерный для конкретной культуры [12, с.38]. По словам Ф. Фукуямы, «доверие есть возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что все члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами [11., с.87].

Анализ оппортунизма управляющих по отношению к работникам российских корпораций позволил сформулировать следующие гипотезы [7, с. 118]:

1. Проявление оппортунизма управляющих по отношению к работникам возросло в условиях финансового кризиса.

В настоящее время на российском рынке труда ощущается острая нехватка высококвалифицированных специалистов различных специальностей. На сегодняшний день наличие компенсационного пакета является одним из главных факторов, влияющих на решение работника при выборе работы. Однако, компенсационный пакет, это довольно значительная расходная часть бюджета предприятия [13, с. 34]. На основании данных Исследовательского центра портала SuperJob.ru, полученных в октябре 2005, ноябре 2007 и январе 2009 г [2, с. 12] был проведён сравнительный анализ структуры компенсационного пакета работающих россиян, который показал, что произошло значительное снижение всех видов предоставляемых льгот.

Ещё одним проявлением оппортунизма со стороны работодателей в кризис является поручение большего объёма работ, чем следует по договору найма, без адекватной оплаты. В России кризисный период характеризовался массовыми увольнениями. Но, как показало время, с трудностями столкнулись не только уволенные сотрудники, но и те, кто сумел сохранить своё рабочее место. Сокращение числа рабочих мест привело к увеличению нагрузки на оставшихся работников. Обязанности уволенных легли на плечи оставшихся. На основании данных опроса сайта HeadHunter.ru можно сделать вывод о том, что более 60 % офисных сотрудников работают сверхурочно хотя бы раз в неделю. При этом 91 % ответивших заявил, что компания-работодатель не оплачивает их сверхурочную работу. В основном руководители рассматривают сверхурочный труд как один из основных способов повысить производительность без дополнительных затрат.

Наиболее распространёнными вариантами «экономии» работодателей во время кризиса является всё-таки сокращение заработной платы работников. Во многом это объясняется тем, что на рынке труда появились квалифицированные специалисты, потерявшие работу, готовые работать за меньшие деньги. В последнее время в России затраты на персонал росли высокими темпами. Одним из важнейших бизнес-процессов любого предприятия является обучение персонала. При этом подготовка и обучение персонала весьма затратное занятие, которое требует достаточно большого бюджета. Изменившаяся в связи с кризисом экономическая ситуация внесла коррективы в систему обучения персонала. Почти четверть компаний была вынуждена сократить расходы на обучение.

Таким образом, можно утверждать, что влияние такого неблагоприятного внешнего фактора, как экономический кризис, приводит к усилению проявлений оппортунизма со стороны работодателей.

2. В корпорациях среднего размера институты оппортунизма развиты сильнее.

Следует отметить разницу между крупными и малыми компаниями и корпорациями среднего размера, где сокращения являлись практически единственной реакцией на сложившуюся экономическую ситуацию.

Для маленьких компаний сотрудники являются самым главным имуществом и капиталом. На малых предприятиях, где всего работает несколько десятков человек, не может быть никаких массовых сокращений, потому что там нет «массы», нет там, как правило, и лишних людей.

Большие компании стараются преодолеть последствия кризиса без существенного уменьшения количества рабочих мест. Для этого они, например, применили меры по снижению количества рабочего времени; провели стратегию уменьшения зарплат, чтобы сохранить рабочие места и т. д.

На основании данных опроса, проведённого исследовательским центром портала SuperJob.ru, можно рассмотреть зависимость количества сокращений от численности сотрудников корпорации. В результате проведённого анализа сокращения сотрудников в связи с экономическим кризисом в зависимости от размера корпорации можно сделать вывод о том, что в корпорациях среднего размера увольнения сотрудников происходили чаще, чем в малых и крупных. На основании проведённого анализа сокращения средств на обучение сотрудников в связи с экономическим кризисом в зависимости от размера корпорации можно сделать вывод о том, что корпорации среднего размера снизили расходы на обучение сильнее, нежели крупные и малые.

Авторами был проведен анализ, в ходе исследования одного из промышленных предприятий была оценена зависимость между масштабами оппортунизма агентов (работников) и факторами стимулирования. Уровень отлынивания (R1) определяется как изменение результатов деятельности работника, измеряемое, например, отношением реального объема выпускаемой продукции (ΔQ) к потенциально возможному результату деятельности (Q): R1= (ΔQ/Q). Уровень небрежности или использования служебного положения (R2 или R3 соответственно) определяется как изменение общего уровня затрат в результате оппортунистического поведения (ΔTC). Он равен отношению реальных затрат к потенциально возможному минимальному уровню затрат (TC): R2(R3) = (Δ TC/ TC).

Зависимость масштабов оппортунизма агентов от денежного стимулирования:

Результаты обследования показывают, что при оплате труда ниже среднерыночного уровня чаще встречается такая форма оппортунизма агентов, как отлынивание, а при повышении уровня заработной платы выше среднерыночного – использование служебного положения. При этом реальные масштабы всех форм оппортунистического отношения агентов гибко реагируют на предлагаемый уровень заработной платы.

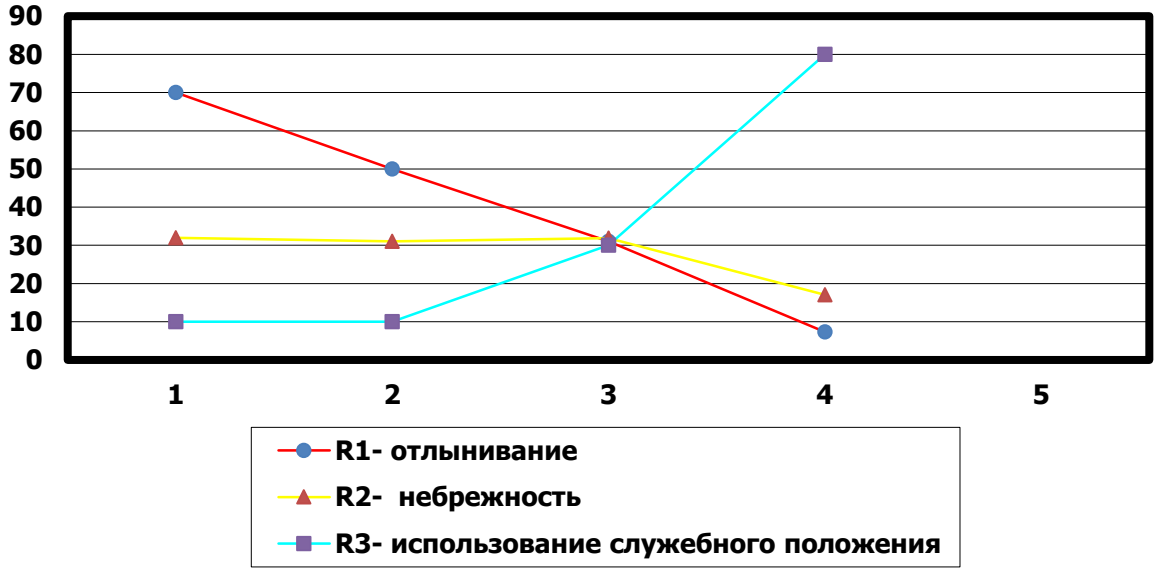


Рисунок 1. Зависимость уровня оппортунизма работников от величины заработной платы

При W=1 оплата труда намного ниже среднерыночного уровня, 2 – ниже среднерыночного уровня, 3 – соответствует среднерыночному уровню, 4- выше среднерыночного уровня, 5 – значительно выше среднерыночного уровня.

Также имеет место взаимосвязь между масштабами оппортунизма и мерами неденежного стимулирования, которая определяется разнообразием нематериальных форм поощрения. Степень после контрактного оппортунизма работников резко снижается при увеличении числа форм нематериального поощрения. Особенно резко уменьшаются масштабы отлынивания.

Степень послеконтрактного оппортунизма работников резко снижается при увеличении числа форм нематериального поощрения (V). Особенно резко снижаются масштабы отлынивания.

Рассматривая предотвращение агентского оппортунизма, принципалу следует минимизировать все предпосылки для оппортунистического поведения:

1) Для уменьшения асимметрии информации необходимо собирать информацию о потенциальном работнике и проверять данные, предоставляемые самим агентом.
2) Для недопущения преднамеренного недобросовестного поведения, носящего скрытый характер, следует составить контракт таким образом, чтобы издержки от оппортунизма превышали выгоды, либо осуществлять жесткий контроль действий агента.
3) Максимально приблизить интересы агента к своим: поставить доход работника в зависимость от качества выполняемой им работы, найти объединяющую принципала с агентом цель.

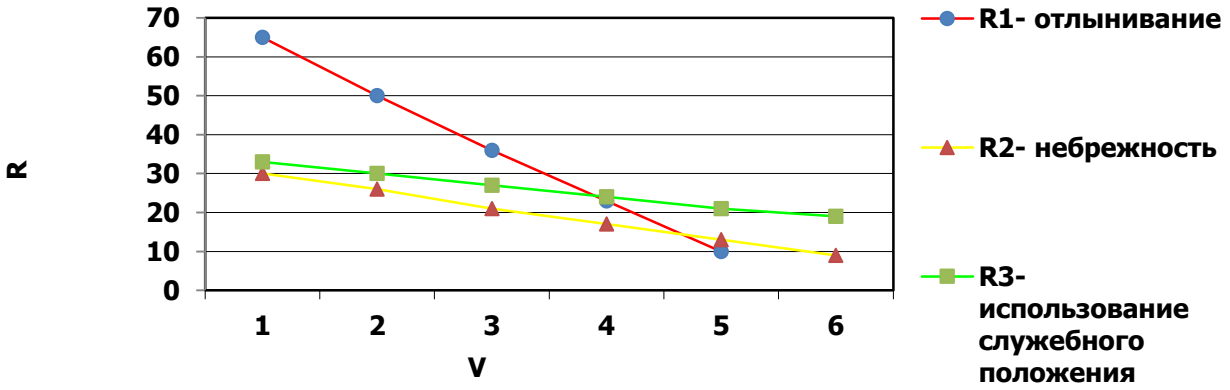


Рисунок 2. Зависимость степени оппортунизма работников от уровня нематериального стимулирования

Таким образом, проведённый анализ не претендует на комплексное исследование проблемы оппортунизма в российских предприятиях, но позволяет сделать некоторые выводы, полезные для дальнейшего теоретического осмысления и прикладного исследования данной проблемы. В первую очередь, следует отметить существенное влияние кризисных явлений на интенсивность проявления оппортунизма управляющих российских предприятий по отношению к работникам. Это новая для теории форма оппортунизма, и её исследование представляются чрезвычайно важными для понимания экономических отношений между субъектами предприятий, их поведенческих функций и противоречий, снижающих эффективность функционирования предприятия в целом. Также выявлено более интенсивное проявление оппортунизма в предприятиях среднего размера, что подтверждает теоретически выдвинутую гипотезу. Это связано с отсутствием в средних предприятиях механизмов, сдерживающих проявление подобного оппортунизма. В небольших предприятиях проявление оппортунизма сдерживают тесные межличностные отношения, а в крупных достаточно сильно развиты контролирующие управляющих формальные институты, в том числе внешние по отношению к предприятию.

Таким образом, тщательный мониторинг, проверка информации, фильтрация, а также объективный анализ сигнализирования выступают инструментами для исключения недобросовестных агентов, а грамотное составление контракта, объединение интересов агента и принципиала, специальное материальное поощрение способствуют предотвращению оппортунизма.

Список литературы

1. Богданова Н.Ю. Оппортунистическое поведение: к вопросу формулировки понятия/ Н. Ю. Богданова// Вестник ВолГУ. Сер.7 Философия. 2009. № 1. – С. 199 – 204.
2. Кризис — время отбирать льготы? [Электронный ресурс] / Исследовательский центр портала SuperJob.ru. URL: http://www.superjob.ru/ community /life/25279.
3. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. – М.: Изд-во «Инфра – М», 1996. – 265с.
4. Мельников В.В. Проблема оппортунизма в государственных закупках // Journal of institutional studies. – 2013. – Т.5. – №3. – С. 114-124.
5. Мельников В.В. Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // Terra economicus. – 2014. – Т.12. – № 4. – С. 91–104.
6. Олейник А. Институциональная экономика/ А.Н. Олейник// Вопросы экономики.1999. – №10. – С. 133 – 158.
7. Попов Е. Эндогенный оппортунизм в теории принципала – агента / Е.В. Попов, В. Смирнова// Вопросы экономики.2005. – № 3. – С. 118 – 119.
8. Симонова В., Попов Е. Внутрифирменный оппортунизм и его воздействие на эффективность бизнеса. Екатеринбург. ИЭ УрО РАН,2003.
9. Трошина К.Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением/ К.Э. Трошина//Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 605 – 610.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
11. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния //Новая постиндустриальная волна на Западе / Под редакцией В.Л. Иноземцева. - М.: Academia, 1999. - С. 134.
12. Шмаков А.В. Воздействие фактора доверия на процесс принятия экономических решений // Terra Economicus. – 2014. – Т. 12. – № 3. С. 29-47.
13. Шмаков А.В. Общее макроэкономическое равновесие на легальном и параллельном рынках труда // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 2. – С. 34.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Изгалиева Ксения Сергеевна
аспирантка ФГУП «ЦНИИ «Центр»

АННОТАЦИЯ
В статье доказывается неразрывная взаимосвязь инновационной и инвестиционной сфер деятельности промышленного предприятия. Приводится анализ инновационного и инвестиционного циклов промышленного предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, инновационно-инвестиционная деятельность, инвестиционный и инновационный циклы.

ABSTRACT

Analysis of innovation and investment cycles of the industrial company

In article it is provided indissoluble connection of innovation and investment activity of industrial company and analyzes the innovation and investment cycles.

Программно-целевой подход сбалансированного развития предприятия обеспечивает устранение разрывов между периодами появления новаторских идей и темпами развития средств производства, по средствам которых обеспечивается материализация этих идей. Можно утверждать, что программно-целевой подход является универсальным средством обеспечения сбалансированного развития научно-технического и промышленного потенциала предприятия [1].

Нельзя не отметить, что программно-целевой подход сбалансированного развития зависит прежде всего от инвестиционных ресурсов. Чем радикальнее новшество для существующего рынка, тем большее количество ресурсов требуется для внедрения инновации. Это означает, что используя собственные средства, предприятие сильно ослабляет возможности осуществления текущего производства, а привлекая заемные средства -финансовую устойчивость, то есть инновационная деятельность предприятий тесно коррелирует с инвестиционным возможностями.

Изучая историю развития экономических структур можно свидетельствовать о том, что инновационный процесс предприятия непосредственно связан с производственной, проектной, инвестиционной и венчурной деятельностью хозяйственной единицы. Так, венчурная деятельность представляет собой реализацию и финансирование венчурных проектов, иными словами создание идейной основы для будущих экономических взаимоотношений. Проектная деятельность нацелена на разработку перспективных моделей хозяйственной деятельности и средств производства. Новые производственные мощности используются для создания новаторских продуктов, спрос на которые позволит существенно увеличить эффективность текущей деятельности.

Таким образом, как венчурная, так и проектная деятельности не возможны без инновационной составляющей. В то же время, инновационную деятельность невозможно представить без инвестиционной поддержки, позволяющей реализацию и развитие отдельного проекта или предприятия в целом.

Часто инвестиционная деятельность рассматривается с позиции рычага, позволяющего ускорить обращение оборотного капитала. На основании анализа основных форм его движения следует, что экономическое развитие представляет собой волнообразный процесс, периодичность которого определяется наличием циклов и периодически повторяющихся объектно-субъектных взаимодействий [2].

Теория экономического развития [3] рассматривает инновационный цикл предприятия с позиции четырех составляющих, или этапов. Первый этап – идейное воплощение новации, второе этап - проектное решение новации, третий - производство инновационной продукции, четвертый – организация рыночной ниши. Данный набор элементов представляет собой последовательную цепочку создания и внедрения на рынок инновационного продукта.

Первые два этапа инновационного цикла определяют экономические и проектные возможности и обоснования производства инновационного продукта. Вторые две части структуры инновационного цикла определяют создание производственных мощностей и выпуск первых партий инновационного продукта. В дальнейшем реализация инновационного продукта на рынке формирует новые финансовые ресурсы для последующего развития инновационного цикла по средствам формирования новых экономических направлений (этап I) и проектных решений (этап II) (рис. 1).

Рисунок 1 – Этапы инновационного цикла

На рисунке 1 изображена структура инновационного цикла промышленного предприятия. Первые три стадии инновационного цикла определяют активные процессы экономического развития, стадия организации рыночной ниши (IV) – пассивный период ожидания ожидания дальнейшего экономического развития предприятия.

При рассмотрении перманентного развития предприятия первый этап будет характеризоваться «замиранием развития» или наличием экономического кризиса в точке D и несет в себе задачу преодоления неблагоприятной ситуации по средствам поиска новых новаторских идей. На втором этапе промышленное предприятие создает проектные решения на основе уже сформулированных идей. Третий этап предполагает создание производственных мощностей на базе сформированных проектных

решений второго этапа развития инновационного цикла. Четвертый этап является экономическим процветанием предприятия за счет инновационного продукта и заканчивается следующим процессом ожидания дальнейшего экономического развития.

Суть инновационного цикла заключается в ведении инновационных продуктов нового поколения. В процессе прохождения этапов инновационного цикла промышленного предприятия новаторские решения проходят стадии создания инновационной идеи и проектного решения (этапы I и II). Эти этапы могут быть выполнены за счет собственных средств промышленной компании. На этапе создания производственных мощностей предприятие может обойтись собственными средствами, так называемое самофинансирование, либо прибегнуть к привлечению финансовых ресурсов от сторонних инвесторов.

При рассмотрении инвестиционного цикла будем иметь в виду, что капитал состоит из двух составляющих: оборотного (Ко) капитала и фондового (Кф) капитала. Оборотный капитал используется для обеспечения текущей деятельности предприятия и находится в непрерывном движении. Фондовый капитал компания накапливает на банковских депозитах, ставка по которым позволяет как минимум сохранить величину капитализации вкладов от влияния инфляционных процессов либо ее приумножить. Депозитная ставка является условным критерием оценки целесообразности инвестиций в деятельность предприятия.

Если эффективность экономического развития по средствам инвестирования в текущую деятельность не велика, то есть доходность инвестиционной деятельности не превышает депозитную ставку, то предприятие обращает капитал в его фондовую форму. В случае, если эффективность экономической деятельности превышает уровень депозитной ставки, то предприятие стремится перевести капитал из его фондовой формы в оборотную с целью получения дополнительных доходов от ведения хозяйственной деятельности. Действия предприятия по трансформации капитала из оборотного состояния в фондовый и обратно и являются той силой, которая приводит в циклическое движение систему экономического маятника.

Инвестиционный цикл представлен на рисунке 2. Процесс развития инвестиционного цикла состоит из четырех этапов: кризис (I), оживление (II), рост объемов капитализации хозяйствующих субъектов (III), снижение объемов капитализации хозяйствующих субъектов (IV).

Рисунок 2 – Инвестиционный цикл

Этапам кризиса и оживления присущ отток капитала из экономики. На этапах роста объемов капитализации и снижения объемов капитализации наблюдается приток капитала в экономику. Первая и четвертая части инвестиционного цикла представляют собой период формирования оборотного капитала, как активной части цикла определяющей приток капитала в экономику. Вторая и третья части инвестиционного цикла являются периодами формирования фондового капитала, как пассивной части цикла определяющей отток капитала из экономики.

Кроме того, I и II этапы инвестиционного цикла диагностируют период депрессии, в течении которого начинаются процессы оживления экономической ситуации. III и IV этапы инвестиционного цикла определяют период процветания, в течении которого зарождаются предпосылки для экономического кризиса. Движение средств из оборотного капитала в фондовый и наоборот, а также чередование периодов экономической депрессии и процветания раскручивают инвестиционный цикл в сторону роста капитализации предприятия.

Рассмотрим подробнее особенности и этапы взаимодействия инновационного и инвестиционного циклов промышленного предприятия.

Как уже указано выше инновационному и инвестиционному циклам присуще чередование периодов спада подъема. При наложении друг на друга инновационный (I), инвестиционный (F) циклы промышленного предприятия имеют фазовые смещения относительно друг друга.

На рисунке 3 показана динамика двух экономических циклов.

Запаздывание инвестиционного одного цикла относительно инновационого соответствует величине: $I/F=\pm p/2$, что означает возможность, как опережения (-), так и запаздывания (+) цикла (F) относительно цикла (I)

Рассмотрим ситуацию, в которой инновационная деятельность финансируется за счет накопленных ресурсов предприятия в резервных фондах.

Точка (a*) цикла (F) соответствует моменту наступления финансового экономического кризиса. Тогда первый (I) этап финансового кризиса определяется интервалом [a*(t0);b*]. Второй этап экономической депрессии (II) определен интервалом [b*;c*]. Развитие оборотного капитала (Ко) на третьем этапе «оживления» инвестиционного цикла (F) находится в интервале [c*;d*]. Снижение объемов оборотного капитала с целью организации фондового капитала (Кф) относится к четвертому этапу инвестиционного цикла (IV) [d*;a*(t1)], определяемого как «процветание».

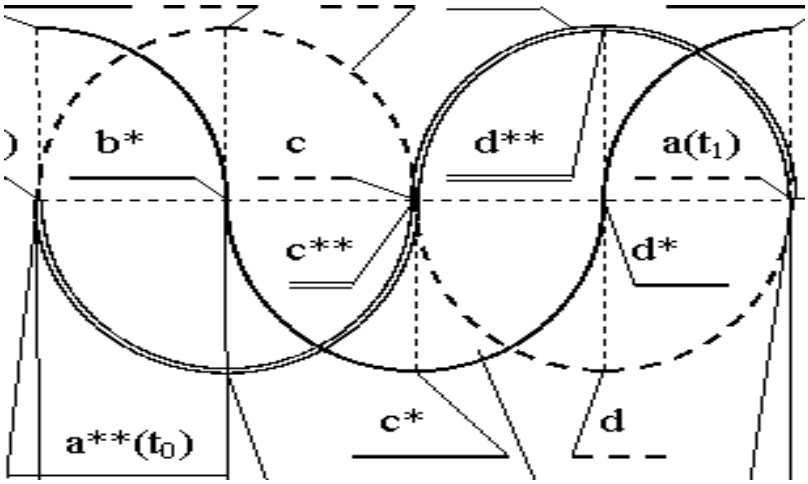


Рисунок 3 – Динамика экономических циклов

Инновационный цикл обладает фазовым опережением над инвестиционным циклом. Интервал [a**(t0);b**] соответствует второму этапу инновационного цикла и соответствует организации проектных инновационных решений связанных с созданием производственных мощностей. Третий этап цикла (I) организации инновационного строительства передового производства происходит в период времени [b**;c**]. Четвертый этап цикла (I) соответствует периоду насыщения рынка текущим инновационным товаром и характеризуется процессом начала переориентации экономики на новые более эффективные хозяйственные направления.

В ситуации, когда хозяйствующие субъекты определялись с выбором нового направления хозяйственного развития на (I) этапе инновационного цикла эта идея трансформируется в проектные решения с целью создания инновационного товара в период [d**;a**(t1)].

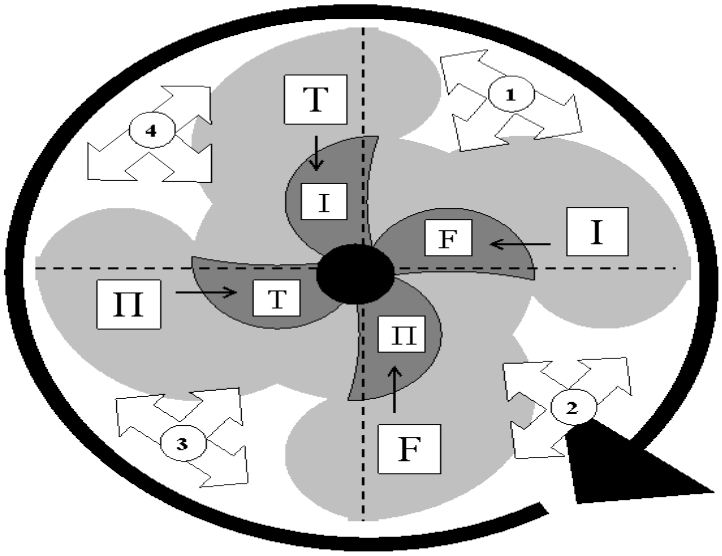


Рис.2 Основные направления экономического развития сложных хозяйственных систем

Рисунок 4

На рисунке 4 изображаются последовательно механизмы инновационного и инвестиционного циклов промышленного предприятия. Можно наблюдать формирование пар, представляющих процесс, полюсами которых являются «потребность» в инновациях и «возможность» финансирования инвестиционной деятельности.

Обеспечение сбалансированности между «потребностями» и «возможностями» предприятия является сутью текущей экономической деятельности. Например, процесс реализации товара «Т» формирует вектор ресурсного обеспечения для поиска направления развития стратегии будущего хозяйственного развития «I». Инновационный проект «I» совместно с фондовым ресурсом «F» обеспечивает процесс производства средств производства «П» и т. д.

Следовательно, последовательное и сбалансированное обеспечение инновационной и инвестиционной деятельности способствует устойчивому экономическому развитию промышленного предприятия. Также можно выявить и обратную закономерность: устойчивое развитие предприятия способствует сбалансированности инновационного и инвестиционного циклов, что увеличивает экономическую эффективность промышленного предприятия.

В настоящее время можно проследить тенденцию, когда предприятия выбирают тактику не максимизации прибыли, а обеспечения устойчивого развития, не доводя производственный риск до предела.

Литература

1. Толкаченко О.Ю. Управление сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Толкаченко Оксана Юрьевна; [Место защиты: Нижегор. гос. архитектур.-строит. ун-т].- Москва, 2010.- 133 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/803.
2. Сельсков А.В., Егорова Е.А., Сафронова А.А. Управление инновационными проектами промышленной корпорации: инвестиционный аспект. - М.: Издательство «Палеотип», 2007.
3. Кохно П.А. Теория экономического развития. – М.: Граница, 2011. – 544 с.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В АПК: НАПРАВЛЕНИЯ И СПЕЦИФИКА ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Капелист Евгения Владимировна,
аспирант кафедры теории экономики, менеджмента и права, пос. Персиановский

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемные аспекты и особенности современного развития крупных и мелкотоварных форм хозяйствования в АПК, обосновывается необходимость их дифференцированной поддержки в условиях макроэкономического и институционального осложнения рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: АПК, малые и средние предприятия, агрохолдинги, государственная поддержка.

ABSTRACT

The article deals with the problematic aspects and features of the present development of large and small-scale forms of economic activity in the agricultural sector, the necessity of differentiated support for the macroeconomic conditions and institutional complications market conditions.

Key words: Agriculture, small and medium-sized enterprises, agricultural holdings, the state support.

АПК В России представляет собой один из наиболее перспективных сегментов отраслевого хозяйства страны. Вместе с тем, данный сегмент является весьма специфическим с точки зрения эмпирической оценки механики его роста и основных факторов, которые определяют это развитие.

Вступление России в ВТО создало дополнительные трудности в части государственной поддержки агропроизводства, неэквивалентно замещая льготы на покупки ГСМ и минеральные удобрения погектарными субсидиями и т.д.

В условиях усиления рыночных рисков одним из имманентных трендов в развитии отечественного АПК является вертикальная интеграция сельскохозяйственных предприятий, которые пытаются сформировать систему замкнутого цикла и минимизировать риски, связанные с членством РФ в ВТО.

С одной стороны, вертикальная интеграция агробизнеса, как и любого другого отраслевого бизнеса представляется весьма эффективной, так как позволяет сформировать ценовое преимущество в конкурентной борьбе и сделать бизнес более управляемым и менее рисковым.

С другой стороны, ее реализация в АПК затрагивает только крупные агрохолдинги, поскольку потенциал и реальные механизмы интеграции крестьянско-фермерских хозяйств крайне ограничены.

При этом, важно отметить, что АПК имеет высокий уровень восприимчивости к динамике макроэкономических показателей, которые определяют его конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Так, продовольственное эмбарго и девальвация рубля в конце 2014 г. существенно ослабили позиции российских агропроизводителей, издержки которых выросла на 20-50%, а удорожание стоимости фондирования сделало кредитные деньги фактически недоступными. В этих условиях государство спешно предложило аграриям новый антикризисный инструментарий для стимулирования инвестиций. Был запущен новый механизм проектного финансирования, а увеличение размера компенсации процентной ставки по кредитам снизило уровень эффективной ставки для фермеров до 3-7%.

В качестве дополнительной меры в 2015 г. введена компенсация 20-30% капитальных затрат при создании новых и реконструкции действующих агропромышленных предприятий.

В условиях расширения спектра антикризисных инструментов произошло существенное повышение спроса со стороны аграриев на краткосрочные кредиты с компенсацией процентной ставки. Более «тяжеловесный» инструментарий инвестиционного и проектного финансирования должен сформировать базу будущего роста отрасли, в которой должны быть созданы и эмпирически растиражированы схемы реального взаимодействия между банками и сельхозтоваропроизводителями.

В условиях расширения мер поддержки можно ожидать, что традиционные направления инвестирования прирастут инвестициями в инфраструктуру и перерабатывающие мощности, что позволит повысить качество продукции, снизить себестоимость ее производства и реализации.

На сегодняшний день наибольший уровень импортозависимости и слаборазвитости сегментов имеет место в производстве говядины, овощей и фруктов [3, с. 17]. Именно в этих сегментах продовольственное эмбарго и ослабление рубля стимулировали рост инвестиционной активности, которая перманентно подкрепляется ценовой конъюнктурой рынка. При этом заметим, что макроэкономическая корректировка рыночной конъюнктуры является весьма значительной. В конце 2014 г. на волне роста и увеличения маржи многие аграрии оптимистично оценивали потенциал дальнейшего роста, выстраивая планы по расширению бизнеса. Последовавшая девальвация рубля свернула эти планы на фоне удорожания издержек в отрасли, значительно завязанной на импорт. В условиях общего замедления экономики в 2015 г. рост цен уперся в низкую платежеспособность покупателей, дополнительно снижая маржу. Произошло усиление рисков ухода в отрицательную зону рентабельности в условиях растущей себестоимости и снижающихся отпускных и розничных цен.

При этом, важно заметить, что макроэкономические пружины снижения рентабельности агробизнеса поразному действуют на малые и средние предприятия [6]. Если крупный бизнес может снижать уровень издержек за счет масштаба, поддерживая операционную рентабельность на безопасном уровне, то в малом бизнесе возможности для реализации такого маневра сильно ограничены.

В условиях крайней подвижности макроэкономических условий хозяйствования это ставит малый сектор экономики и крупные агрохолдинги в неравное положение. Последние, могут поддерживать доходность через масштаб и больший доступ к административным преференциям. Малый бизнес же вынужден балансировать на грани разорения.

Все это позволяет заключить, что вопрос об институциональной структуре агропроизводства является крайне важным. С одной стороны, государство должно сформировать адекватную макроэкономическую политику, позволяющую поддерживать рентабельность отраслевого бизнеса, в том числе в АПК. С другой, эта поддержка должна быть дифференцированной и учитывать неоднородность институциональной среды рынка со стороны предложения [2].

Такая дифференциация позволит более точно и точечно учитывать реальные возможности малых товарных форм хозяйствования в АПК, которые и в кризисный периоды и на волне подъема имеют менее преференциальное положение по отношению к крупным интегрированным бизнес-структурам. В 2015 г. традиционно основным бенефициаром государственных преференций выступили агрохолдинги. Как более диверсифицированные крупные и устойчивые структуры они получили большие возможности для работы с коммерческими банками, которым проще обслуживать одного крупного заемщика вместо нескольких мелких. Когда ключевая ставка выросла, эти структуры перестали брать краткосрочные кредиты и обошлись собственными средствами, конечно сообщающими менее скромную динамику роста. В условиях обновления механизмов поддержки и снижения эффективной ставки до 5-3% агрохолдинги увеличили инвестиции в проекты по глубокой переработке продукции.

Учитывая тот факт, что крупные агрохолдинги испытывают сложности при работе с коммерческими банками, для более мелких компаний эти сложности возрастают кратно [1]. Затягивание процедур выдачи кредитов не позволяет получить их вовремя. При этом рост ставок на 1-3% почти безболезненно переживаемый агрохолдингами, для мелких предприятий несет серьезные издержки.

В итоге, малый сектор агропроизводства фактически выпадает из кредитного оборота при том, что половина молока и свинины производится именно в мелких и средних фермерских хозяйствах. По плодоовощной и ягодной продукции этот показатель достигает 80%. Основная проблема – завышенные требования банков к заемщику, которые оказываются неподъемными в части стоимости залога, баланса, которые после девальвации рубля сократились более чет на четверть.

Таким образом, можно констатировать, что высокий уровень требования коммерческих банков к малым и средним предприятиям АПК фактически блокирует их доступ к краткосрочным кредитам. Эта проблема может быть решена на уровне Банка России, который может смягчить требования к частным банкам в части оценки кредитоспособности заемщика.

Другое важное направление вероятно должна составить дифференцированная поддержка малого и среднего бизнеса, который должен получить отличительные преференции по отношению к более крупным бизнес-структурам в АПК. Это позволит государству поддержать сбалансированную институциональную структуру агробизнеса, повысить рыночную и финансовую устойчивость малых товарных форм хозяйствования в отечественном АПК.

Макроэкономическая политика, регулировка институциональных шор конкурентного давления со стороны импорта через блокирование РФ с наднациональными торговыми институтами, типа ВТО усиливает требования к российским сельскохозяйственным предприятиям, ресурсные возможности выполнения которых, далеко не одинаковы. Государство должно максимально учитывать этот факт и вырабатывать систему дифференцированных преференций и инструментов поддержки разнокалиберных хозяйственных структур в аграрной сфере.

Список литературы

1. Боговиз А., Кублин И., Тинякова В. Перспективы развития малого бизнеса в аграрном секторе // АПК: экономика, управление. – 2014. – №11.
2. Виленский А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в современной России на второй волне грюндерства // Вопросы экономики. – 2014. - №11.
3. Калянина Л., Лабыкин А. Перезагрузка агропрома: будут ли предлагаемые инструменты господдержки отрасли эффективными? // Эксперт. – 2014. - №15 (941).
4. Кононкова Н., Ширяева С. Малый бизнес как источник экономического роста // Проблемы теории и практики управления. – 2014. - №9.
5. Рагулина Ю. Предпринимательство в России: проблемы и перспективы // Проблемы теории и практики управления. – 2014. - №9.
6. Хайруллин А. Размышления о путях организации и эффективности деятельности различных форм хозяйствования в аграрном секторе России // АПК: экономика, управление. – 2014. - №9.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ НЕКОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ФИРМ В РОССИИ

Карагезьян Ульяна Владимировна
Соискатель кафедры экономической теории и экономической политики, Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Формирование в России рыночной экономики сопровождается не развитием конкурентной среды, а распространением модели неконкурентного поведения предприятий. По итогам 2013 года число случаев ограничения конкуренции, выявленных антимонопольной службой, превысило 9 тысяч, а количество обращений в Федеральную службу по надзору в сфере защиты прав потребителей составило более 300 тысяч, что свидетельствует о распространенности ограничивающего конкуренцию и нарушающего права потребителей поведения хозяйствую-

щих субъектов. При этом по данным Всемирного экономического форума в рейтинге конкурентоспособности стран мира Россия характеризуется низким уровнем эффективности функционирования товарных рынков (126 место из 148 стран) [2].

Для компаний источниками необоснованного конкурентного преимущества являются использование коррупционных схем, уклонение от уплаты налогов, незаконный доступ к бюджетным средствам в рамках государственного заказа, нарушение прав потребителей. А следствием неконкурентного поведения фирм становятся не только рост цен, ограничение конкуренции, но и неэффективное расходование бюджетных средств, неравномерное распределение доходов, снижение качества производимой продукции.

Реализуемые меры антимонопольной политики не способствуют уменьшению склонности предприятий к использованию нечестных и незаконных практик, а статистика Федеральной антимонопольной службы России не подтверждает снижение степени концентрации на рынках и формирование культуры конкуренции. В связи с этим актуализируется поиск причин и факторов неконкурентного поведения, а также определение направлений корректировки антимонопольной политики.

Экономическое поведение хозяйствующих субъектов определяется следующими институциональными факторами: наличием или отсутствием государственной поддержки, нормами и институтами, структурой прав собственности и контрактов, эгоистическими интересами собственников и менеджеров, а также зависит от траектории предшествующего развития. Использование институционально-эволюционного подхода к объяснению природы фирмы позволило выделить неконкурентное поведение – поведение, нацеленное на приобретение необоснованных конкурентных преимуществ или выживание фирмы в кризисных условиях, а не на удовлетворение нужд и запросов потребителей.

Анализ модели пяти сил конкуренции Майкла Портера [3, с. 44-56] приводит к выводу о том, что наличие асимметрии во взаимоотношениях между поставщиками, производителями и покупателями создает возможности и стимулы к неконкурентному поведению фирмы. Сравнительная характеристика конкурентного и неконкурентного поведения отражена в табл. 1.

Критериями отнесения поведения предприятия к неконкурентному могут быть: ограниченная мобильность ресурсов и неэффективность производства; направленность на приобретение необоснованных конкурентных преимуществ; незаинтересованность в качестве продукции и инновациях; нарушение прав потребителей; использование нечестных или незаконных тактик; осуществление хозяйственной деятельности под влиянием других хозяйствующих субъектов или органов власти.

В переходный период российской экономики можно выделить два этапа: 1992-1995 гг. и 1996-2002 гг. Если на первом этапе преимущественной целью фирмы является выживание, то на втором – приобретение необоснованных преимуществ, доходов с помощью государства.

Таблица 1

Сравнительная характеристика конкурентного и неконкурентного поведения фирмы

	Поведение фирмы	
	конкурентное	неконкурентное
Цель	удовлетворение запросов, интересов потребителей	выживание, стабильность; получение необоснованных конкурентных преимуществ
Принципы	эффективное использование ресурсов	извлечение экономической ренты; использование административного ресурса
Условия	- большое число участников; - низкие барьеры; - отсутствие ограничений при заключении контрактов; - отсутствие влияния третьих лиц	- наличие ограничений при заключении контрактов и пересмотре соглашений о ценах с другими лицами; - влияние третьих лиц при пересмотре и заключении контракта - небольшое число участников; - информационная и властная асимметрия между участниками сделок
Преимущественное влияние третьих лиц	потребители, конкуренты	партнеры, органы власти
Методы	ценовые и неценовые	недобросовестные; незаконные

Источник: сост.автором.

Исследование опыта функционирования фирм в переходной и современной российской экономике свидетельствует о закреплении следующих моделей неконкурентного поведения: рентоориентированное поведение (включающее уклонение от уплаты налогов, недобросовестное поведение поставщиков в рамках государственного контракта), ограничивающее конкуренцию (злоупотребление доминированием), а также оппортунизм по отношению к покупателям.

Институциональными факторами неконкурентного поведения фирмы являются: наличие или отсутствие государственной поддержки; сохранение «привычки» компаний взаимодействовать с органами власти при осуществлении хозяйственной деятельности; преобладание суверенитета производителя над суверенитетом потребителя; наличие информационной и властной асимметрии между участниками рынка; накопление власти фирм в таких секторах, как розничная торговля и сфера услуг.

Механизм конкурентной политики представляет собой воздействие на стимулы участников рынка. А цель ее состоит в установлении порядка, когда каждый участник рынка, включая предпринимателей и потребителей, имеет возможности наилучшим образом использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы. С этой точки зрения, можно выделить две ключевые составляющие конкурентной политики: антимонопольная и политика по защите прав потребителей. В табл. 2 представлены некоторые показатели деятельности антимонопольного органа в России, Европе и США.

Таблица 2

Сфера ответственности антимонопольных органов: Россия и зарубежные страны

Сфера ответственности/страна	Россия	ЕС	США
Антимонопольный орган	Федеральная антимонопольная служба	Competition Commission European Union	Federal Trade Commission & Antitrust Department, Ministry of Justice
Ограничение конкуренции со стороны крупных продавцов	+	+	+
Ограничивающие конкуренцию соглашения	+	+	+
Предварительный контроль слияний	+	+	+
Ограничение конкуренции	+		
Недобросовестная конкуренция	+		+
Государственные закупки, помощь	+		
Защита прав потребителей			+
Законодательство о рекламе	+		
Количество сотрудников	3079	749	1043+721
Бюджет антимонопольного органа (млн.долл.)	36	н/д	291

Источник: составлено по: [1, 4]

Анализ государственной политики ограничения неконкурентного поведения фирм позволил выявить противоречивость и несогласованность целей и инструментов ее реализации. Особенности российской системы государственного регулирования заключаются в масштабном нарушении экономическими субъектами установленных правил конкуренции и прав потребителей, а также неизменной структуре нарушений антимонопольного законодательства. Низкий уровень штрафных санкций не способствует снижению склонности предприятий к неконкурентному поведению. Модель работы антимонопольного органа в России можно охарактеризовать как модель «работы по жалобам» [1, с. 129], цель которой – рассмотрение заявлений в установленный срок, а не развитие конкурентной среды на товарных рынках.

Институциональными ограничениями эффективной реализации конкурентной политики являются: незначительные санкции за нарушение правил, низкие издержки обращения экономических субъектов в органы власти; аутсайдерская позиция чиновников по поводу развития конкурентной среды и формирования культуры конкуренции.

В качестве направлений преодоления указанных ограничений можно обозначить следующие: 1) корректировка существующей модели работы антимонопольного органа: от реагирования на жалобы к установлению критериев их отбора; ужесточению санкций для нарушителей; переходу к оценке деятельности чиновников на основе эффектов инфорсмента; исключению предприятий малого бизнеса из объекта внимания антимонопольного органа; 2) развитие деятельности общественных организаций с целью обеспечения эффективного взаимодействия органа власти и хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Авдашева С.Б. Почему издержки на контроль растут, а законы соблюдаются все хуже: экономический анализ применения административного права в России / С.Б. Авдашева, П.В. Крючкова // ЭКО. – 2013. – №4. – С. 119–133.
2. Доклад «О состоянии конкуренции в РФ» за 2013 год. – Электрон.текст.дан. – Режим доступа: http://fas.gov.ru/analytical-materials/ - Загл. с экрана.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. - 608 с.
4. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений: Доклад / С. Авдашева, Н. Дзагурова, П. Крючкова, Г. Юсупова. Науч. ред. Авдашева С. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 112 с.

АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНОЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Карманов Ильгиз Альфритович

Студент Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, г. Уфа

АННОТАЦИЯ

Рост цен на электроэнергию не устраивает многих. В статье приводится обзор факторов, негативно влияющих на формирование цены, сформулированы пути развития экономики отрасли во благо экономики самой отрасли и страны в целом.

Ключевые слова: электрическая энергия, генерация, сети, тариф

Электрическая энергия уже давно стала непременным спутником человечества, а электроэнергетика – одной из базовых отраслей экономики. Несмотря на относительную молодость, отрасль в советские времена прошла этап становления. Благодаря исполнителям плана ГОЭЛРО, стала гордостью страны. Сейчас эта гордость осталась, видимо, только у работников отрасли, т.к. в переходные 90-е годы отрасль выживала и одновременно

акционировалась. В нулевые стала восстанавливаться со всеми вместе. А теперь многие говорят о том, как сильно подорожала электроэнергия за годы реформ. По-прежнему, звучат претензии о проблемах с присоединением, нехваткой мощности. Из относительно новых тем - это «перекрестка», из таких же новых - это повсеместно понастроенные незагруженные трансформаторные мощности. Попробуем дать оценку источникам цены на электроэнергию.

Энергетика, несмотря на свои уникальные особенности (исторические, технологические и др.), благодаря реформам стала ассоциироваться с крупным и сложным бизнесом. Это признают все, кто погружается в отрасль со сторонним опытом. Сложность бизнеса в разделении: на конкурентные и регулируемые сектора. Правительство в последние годы сделало огромный шаг в повышении прозрачности энергетической отрасли. Что стоит за этой прозрачностью? Мы теперь знаем, что цена на электроэнергию состоит из нескольких составляющих: Производство (генерация), Передача(сети), Сбыт и Инфраструктура.

Говорят, что генерация, будучи в конкурентном секторе, работает на снижение цены. Уже договорились до того, что цены на оптовом конкурентном рынке якобы упали ниже разумно минимального уровня, когда электростанции не имеют денег на ремонт и обслуживание. Даже, если это правда, почему тогда цена всё же постоянно растет, а генерирующие компании исправно показывают прибыль? Ответ на это вопрос лежит на поверхности. В оптовой конкурентной цене заложено еще и то, что делает фактическую цену значительно выше той, которую станции согласны получать. Это чудо обозначается тремя буквами ДПМ (Договор о предоставления мощности). За этими договорами стоят инвесторы, строящие новые станции для восполнения или недопущения дефицита энергии. Уж и не знаю, где они этот дефицит видят. Но одно ясно: они не вкладывают своих денег, не берут кредиты в банках, а все свои проекты включают через стоимость ДПМ в цену энергии. Перекос здесь в том, что жители благополучных с точки зрения обеспеченности энергией областей переплачивают в цене энергии за ту мощность, которая им не нужна.

Одно из открытий в цене - это увеличение доли сбыта. Не имеющие на балансе реальных активов, сбытовые компании, находясь по закону в договорных отношениях непосредственно с потребителем, оперируют огромным финансовым потоком и оставляют себе всё больше. При выяснении куда деваются средства, озвучиваются чаще две причины. Первое, это капитальные вложения ради улучшения условий для потребителя. Это интересно, хотя и не совсем понятно. Открыть участки в каждом микрорайоне? Об этом мечтают потребители? Не уверен. Второе – это дебиторская задолженность, то есть неплатежи. Конечно, не сами неплатежи, а резервы и проценты, начисляемые на задолженность. Дебиторская задолженность должна компенсироваться теми же кто ее создает? Да, безусловно. Но почему честный плательщик должен оплачивать проценты с долгов тех, кто не платит. Почему поощряется бездействие ответственных лиц по работе с неплательщиками?

Провозглашаемая ответственность за неуплату – хорошая, нужная тема. Но это погоня за вчерашним днем.

Не будем забывать, конечный плательщик у нас один – потребитель. Не надо заставлять его воровать. Для потребителя надо создавать условия для платежеспособного спроса. Доходы потребителя создают спрос. Известно, что спрос в России выше платежеспособности. Что толку поднимать тариф? Потребитель не заплатит больше, чем у него есть. Наращивание платежеспособного роста – Это не только основная макрозадача, но и тема для другого разговора. Для энергетического бизнеса надо узаконить норму прибыли. Вопросы приватизации отрасли быстрее бы решались. Пусть те, кто работает в этом бизнесе, получили понятный способ приработка. Хороший способ переняли у англичан. RAB-регулирование. Но что мы видим? Опять оставили себе ручное управление – так называемое сглаживание. При этом сети оказались в кредитах, вынуждены были сформировать грандиозные инвестпрограммы в погоне за пресловутой и трудно осязаемой инвестиционной привлекательностью. Оказалось, что получили подстанции и линии в чистом поле, недозагруженные трансформаторы. Правильно ли направлен платежеспособный спрос на электроэнергию?

Ответ на этот вопрос, к счастью, очевиден. В такой консервативной отрасли, каковой является электроэнергетика, нельзя делать резких движений, поворотов, разворотов. Моментальный эффект можно получить только щелкнув выключателем. В том же случае, когда принимается решение о строительстве объекта, нужен чрезвычайно взвешенный поход и гарантии. Особенно в условиях отсутствия критичного дефицита. Теперь это реализуется через схему развития региона. Однако ответственности за неиспользование заявленной мощности как не было, так и нет.

А пока каждый сектор тянет «одеяло на себя» и при этом зачастую кормит банки. Между прочим, возвращаясь к вышесказанному, кредиты надо позволять брать тем, кто вкладывает в будущее, а не в прошлое, латая дыры в бюджете. Это аксиома.

Разделение бизнеса в начале реформ само по себе спровоцировало рост тарифов. Вместо одного предприятия возникает три организации со всеми вытекающими последствиями. За простым ростом тарифов возникло явление «конфликт интересов», вызвавшее очередной виток роста. Началось соревнование: у одних мощностей не хватает - давайте строить станции, у других сети трещат и валятся, у третьих неразумные потребители не могут найти дорогу в участок и поэтому не платят за свет. Такая вот рыночная экономика. Одни ищут способ, чтобы не платить. Другие, чтобы собрать побольше. А между тем, миллиарды рублей перекочевывают в тень. Это та область, которую красиво и немного снисходительно-покровительственно называют малый и средний бизнес.

Малый и средний бизнес в российских сетях, например (не путать с ОАО «Россети) - это нечаянно узаконенный способ присвоения средств. Ничего не стоит предприимчивому бизнесмену взять в аренду кусок новенькой сети, подогнать под условные критерии и получить тариф - «кусок пирога». Не жалко и поделиться с кем надо. Больше-то ничего делать не надо. Да что с этими сетями и тарифом будет? Если надо, то большой брат - котлодержатель за всё ответит. Он большой – его пусть и спрашивают. Контрольная функция наших государственных органов ввиду специфической особенности нормативных актов, по-прежнему, зациклена на субъектах так называемых естественных монополий. Хотя вся отрасль по большому счету естественно монопольна.

Последние веяния. Возобновляемые источники энергии. Как много в этом звуке… Отрадно осознавать, какое большое значение придается этому направлению. Возобновляемость источников обещает бесконечную обеспеченность дешевой электроэнергией. Так ли это на самом деле? Это покажет время. А сейчас здесь, несомненно нужна поддержка. Особенно в начальной фазе – фазе больших капиталовложений. Но при этом недалеко

дойти и до крайностей. Сейчас складывается впечатление, что под вывеской «Ветровая электростанция» легче запустить надежный дизель-генератор да помощнее, и иметь гарантированный доход. Ведь все затраты автоматом попадают в тарифы.

Правительство наше уже несколько лет показывает невероятную активность в поиске оптимальных решений, как в отрасли, так и во всем народном хозяйстве. Много реального делается. Очень обнадеживает, что сейчас в Правительстве России собралась команда, пожалуй, одна из самых компетентных в мире. Жаль, что этой команде мешают претворять в жизнь разумное и вечное, такие наболевшие темы, как коррупция и изощренное вредительство со стороны США.

Самая действенная мера сейчас - это сделать один шаг назад. Отменить запрет на совмещение видов деятельности в отрасли. На самом деле эта мера усилит конкурентные рычаги. Те кто сможет совмещать деятельность по производству и сбыту с деятельностью по транспорту будут обладать реальным резервом для оптимизации затрат. И поможет в недалеком будущем действительно поспособствовать снижению условно-постоянных операционных издержек и затем стабилизировать ситуацию на рынке электрической и тепловой энергии. Вторая мера – это вывод с рынка неквалифицированных мелких игроков (сбытовых и сетевых компаний). Она кому-то может показаться вторым шагом назад. Но на самом деле это не так. Электроэнергетика - это отрасль крупных, я бы сказал, тяжелых капиталовложений, отрасль консервативная, устремленная в своих программах на многие десятилетия вперед. Отрасль как уже было сказано направленная на развитие экономики в целом, а не отдельных ее групп. Мелкие игроки здесь не делают погоды. Между тем они усложняют и без того сложную инфраструктуру отрасли и, прямо скажем, искажают действительность, вносят сумятицу в систему энергоснабжения на всех ее этапах. Во всех проблемах главное - это разобраться в причинах. Поэтому априори все проблемы преодолимы. Более того, уверен, у России есть огромный потенциал стать мировым лидером, в том числе экспорте электрической энергии и соответствующих технологий.

Список литературы

1. Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ "О естественных монополиях" Документ в действующей редакции опубликован не был. Доступ через справочно-правовую систему КонсультантПлюс
2. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ "Об электроэнергетике" Документ в действующей редакции опубликован не был. Доступ через справочно-правовую систему КонсультантПлюс
3. Федеральный закон от 26.03.2003 N 36-ФЗ "Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "Об электроэнергетике" Документ в действующей редакции опубликован не был. Доступ через справочно-правовую систему КонсультантПлюс
4. Новак А.В. Время быстрого вздорожания электроэнергии закончилось //Тарифное регулирование и экспертиза. – 2014 - №1 – с.40
5. Обухова Е., Огородников Е. Слияние сетей: итоги и перспективы //Тарифное регулирование и экспертиза. – 2015 - №1 – с.36
6. Материалы Всероссийского совещания по итогам работы органов государственного регулирования в 2014 году и определению основных задач на 2015 и 2016 годы [Сайт Федеральной службы по тарифам]. – URL: http://www.fstrf.ru/press/meeting/55(дата обращения: 13.04.2015)

ОЦЕНКА ПРИРОДНО–СЫРЬЕВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОЗЕМЕЛЬНОГО РЕГИОНА КАК ЭНДОГЕННОГО ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Казанчева Халимат Крымовна

Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, г. Нальчик

Исследование экономического состояния регионов с точки зрения конкурентоспособности с финализацией на экономическую безопасность считается наиболее эффективным методическим инструментарием, который дает возможность сделать прогнозы на развитие в будущем. В 2000 году практически все субъекты РФ находились в кризисе, в 2008 – количество кризисных регионов стало 57%, в 2011 число кризисных регионов составило 30%, из которых наиболее кризисные – это Северо-Кавказский и Дальне-Восточные федеральные округа [5, с. 32]. В настоящее время еще и Крымский федеральный округ.

Относительно экономической безопасности РФ, необходимо отметить исследуемые в экономической литературе [5, с. 34].значимые проблемы, мешающие ее укреплению:

1. Рост социального стресса. Уровень смертности в РФ высокий: в 2011 году 14 человек на 1000 человек населения.
2. Сокращение численности потенциальных матерей. В 2003 гг. в РФ оно достигло 40 млн. чел. В 2009 – уже меньше 38 млн. чел., в 2015 – 35 млн. чел., в 2025 г. ожидается 33 млн. чел. Их средний возраст составляет 29 лет, что практически совпадает с показателем по Европе - 30 лет.
3. Снижение качества жизни населения.
4. Неравенство: векторами в оценке динамики в социальной сфере являются статистические данные, которые не дают точной корреляции отображения сути вопроса. В РФ уровень бедности коррелируется с уровнем прожиточного минимума. Зарубежный опыт свидетельствует, о необходимости инновационной модели развития, где доходы доминирующей части населения были бы не ниже конкретного уровня, при котором люди не имели бы проблем при реализации своих нормативных потребностей.

5. Качество населения: характеризующее смертность, заболеваемость, инвалидность и др.
6. Рост теневой экономики – учитывается отрицательное влияние теневой экономики на доходные статьи населения, вследствие снижения расходов бюджетов.

Действующая на сегодняшний момент схема территориального развития субъектов в РФ до конца не отрегулирована, а потому курс поощрения, проводимый Центром, является недостаточно системным. В процессе роста субъектов РФ превалирует подчиненность уже имеющемуся в регионе устройству экономики, уровню изученности региона. Основой экономической неравнозначности территорий выступает исследуемое в отечественной науке развитие сосредоточения экономической практики в регионах, располагающих конкурентными достижениями. Нобелевский лауреат по экономике и эксперт в области валютных кризисов Пол Кругман определил круг преимуществ «новой экономической географии» [вышедшей из его «новой теории торговли» [3, с. 30] - торговля все больше объясняется не сравнительными преимуществами, а региональной концентрацией и масштабом экономического участия]: «факторы «первой природы» богатство природных ресурсов, выгодное географическое положение, снижающее транспортные издержки; факторы «второй природы» агломерационный эффект, высокий человеческий капитал, лучшая институциональная среда, связанные с деятельностью государства и общества» [4, с. 72].

РФ может осуществить модернизацию только на принципах «обгоняющего развития». Однако «обгоняющее развитие» возможно лишь придерживаясь такой Стратегии развития (страны, региона) на долгосрочный период, которая основана на реализации двух концепции:

– концепции сбалансированного развития, которая обеспечит достижение сбалансированности между обществом и природой;
– концепции инновационного развития, которая приведет к экономике знаний.

Для развития региональной экономики необходимо, исходя из классической теории факторов производства, взвесив один из главнейших производственных факторов, которым являются природно-сырьевые ресурсы, по максимуму включить его в процесс воспроизводства, проявив должное управляющее влияние посредством программно-целевого метода, с целью получения конкурентного преимущества перед другими регионами. По ресурсно-сырьевой потенциал КБР занимает 47-е (из 82) место в рейтинге, а по топливно-сырьевому – последнее. При этом отметим, что он до конца не изучен. В дальнейшем исследовании мы придерживаемся, точки зрения П.М. Иванова, что порой наличие того или иного ресурса не является определяющим фактором его использования, поскольку более существенными оказываются другие факторы, влияющие на экологические и социальные последствия данного типа ресурсопользования» [2, с. 10]. Но отметим, что нередко и ресурсы, целесообразность разработки которых доказана, не находят соответствующего применения.

Направлений развития республики может быть несколько, они проработаны в Стратегии развития Кабардино–Балкарской Республики до 2020 года. Самый желательный вариант развития республики – это конечно специализированный вариант развития республики - оздоровительно-рекреационное направление для всех сопредельных с республикой территорий с разработкой механизма реализации дальнейшего социально-экономического развития территории из федерального бюджета. Однако, учитывая реальные возможности в ходе моделирования целесообразно рассматривать аграрно-рекреационный вариант развития республики с элементами индустриального.

Костяк материально-сырьевой базы КБР состоит из руд цветных и редких металлов, разнообразных видов горно-химического сырья, минеральные и пресные воды разнообразного значения, различные породы ценных строительных материалов. Ряд месторождений рудных полезных ископаемых являются незначительными по запасам, многие из них – забалансовые, т.е. резервные. Поэтому в целом рассматривать в настоящее время их в качестве значительной базы для экономического роста КБР, видимо нецелесообразно.

Отдельные месторождения является особенными по объему и виду (потенциальные объемы руд вольфрама и молибдена на вольфрамо-молибденовом комбинате в Тырныаузе). Здесь отметим, что

– сформирована электронная база по месторождению для производства в дальнейшем 3-D моделирования и геостатистических подсчетов запасов;
– выполнен расчет эффективности вариантов освоения Тырныаузского вольфрамомолибденового месторождения в современных условиях недропользования (всего 12 вариантов);
– подготовлены материалы к лицензированию по Тырныаузскому месторождению и передаче в недропользование;
– рассчитаны размеры стартового (разового) платежа за пользование недрами по вариантам освоения месторождения;
– разработаны рекомендации по дальнейшему изучению и освоению Тырныаузского вольфраммолибденового месторождения [1, с. 43].

Окончательный отчет по результатам работ утвержден и в установленном порядке направлен в Росгеолфонд для участия в аукционах.

Перейдем к анализу наиболее значимых ресурсов в регионе.

1. Проведенный анализ статистических данных о состоянии водных ресурсов республики свидетельствует о том, что для совершенствования условий снабжения водой и снабжения нормативно чистой водой для питья ее населения необходимо провести комплекс мероприятий:

– совершенствование и удлинение протяженности водопроводных труб со сменой устаревших и износившихся на современные, что позволит подавать населению в необходимый объем воды питья, соответствующую санитарным нормам и требованиям;
– внедрение современных методов обезвреживания и фильтрации воды для потребления в пищу;
– санитарное благоустройство мест заборов воды, что обеспечит повышение степени их охрана от потенциальных заражений;
– строительство новых, и модернизация имеющихся спецсооружений по очистке канализации, а также канализационных стоков с использованием энергосберегающих технологий и оборудования.

Теплоэнергетические воды разведаны и утверждены с общим запасом 10,1 тыс. м3/сут по трем месторождениям. Кроме вышеназванных месторождений на территории республики известны еще 6 скважин теплоэнергетических вод. Из них частично производится водоснабжение жилых домов, остальная часть воды просто

сбрасывается. Таким образом, потенциал теплоэнергетических вод в республике практически не используется, хотя имеется реальная возможность для организации теплично-парниковых хозяйств.

2. Малоземельный регион характеризуется целенаправленной дегумификацией земель под пашню. Наличие гумуса в почвах пашни за 49 лет наблюдений уменьшилось почти на 0,9 % в КБР (известно, что уменьшение гумуса на 1% снижает урожайность зерновых культур до 10 ц/га и считается невосполнимой утратой на будущие 50-60 лет).

Доминантным фактором, загрязняющим почву и растительность в КБР, выступает автомобильный транспорт. Загрязнение вегетативной массы сельскохозяйственных культур на полях отмечается на удалении 100 метров от полотна автомобильной дороги.

3. В соответствии с действующей номенклатурой Государственного баланса запасов полезных ископаемых в КБР насчитывается 11 наименований общераспространенных полезных ископаемых (Таблица 1).

Таблица 1

Промышленные запасы по видам общераспространенных полезных ископаемых в КБР

Вид сырья	Единица измерения	Балансовые запасы по промышленным категориям		Количество месторождений, всего / в распределенном фонде
		общие	Лицензии рованные	
камни облицовочные	тыс.м3	8704	8320	10 / 4
камни пильные	тыс.м3	26687	24801	3 / 2
камни строительные	тыс.м3	19736	19224	8 / 7
гипс	тыс.т	21208	21208	2 / 2
перлит	тыс.м3	1808	-	3 / 0
керамзитовое сырье	тыс.м3	46838	7638	2 / 1
пески строительные	тыс.м3	24250	3815	11 /6
песчано-гравийная смесь	тыс.м3	184902	77711	26 / 17
карбонатные породы	тыс.т	18375	-	4 / 0
кирпично-черепичное сырье	тыс.м3	38621	21479	20 /7
вулканический пепел	тыс.м3	12285	2100	13 /8

Добыча общераспространенных полезных ископаемых увеличилась порядка 8 %. При этом есть потенциал для роста их добычи. К примеру, в Республике Адыгея на реках эффективно применяется наносной метод: выравнивание дна реки – камнем, галькой, песком. При уровне дна ниже рассчитанной нормы, обязательно доведение его до определенной нормы, поскольку только тогда увеличивается объем, наносимый рекой. Но здесь необходимо отметить, что, по мнению экологов, данный метод наносит вред обитателям дна рек. То есть, что выгодно с экономической позиции, нецелесообразно с экологической точки зрения. Такова ситуация и с разработкой кирпично-черепичного сырья, пепла вулканического. Как показывает анализ, наблюдается тенденция снижения добычи данных видов сырья. На это влияют позиция экологов и общественное мнение о величине радиационного фона.

К примеру, в республике, не разрабатываются имеющиеся месторождения перлита – а это самый популярный материал в сельском хозяйстве. Добыча бентонитовых глин и полевошпатового сырья на территории КБР не проводится. Тогда как бентонитовое сырье востребовано в пищевой промышленности в качестве пищевой добавки Е 558, препятствующей слёживанию и комкованию, является биологически активным веществом, добавление его в корм и с удобрениями в почву повышает продуктивность животных и урожайность сельскохозяйственных культур.

Республика обладает большим резервом (не разрабатываемых) природных мелиорантов, применение которых в комплексе с традиционными минеральными удобрениями сказывается на повышении урожайности сельскохозяйственных культур и повышении эффективности сельскохозяйственного производства. Перспективное месторождение минеральных красок, которое приурочено к Малкинскому железорудному месторождению (Зольский район), не разрабатывается.

Выводы: В настоящее время не существует практического механизма, который бы позволил выстроить систему взаимодействия в триаде природа - бизнес – общество в регионе, направленную на создание благоприятных условий по стимулированию инновационного предпринимательства и решению стоящих перед обществом актуальных задач, в частности и в сфере импортозамещения. Практика местного самоуправления свидетельствует о недооценке муниципалитетами различных механизмов активизации предпринимательства на территориях, в частности использовании даров природы, способствующих сохранению окружающей среды и негативно не влияющих на экологию. Уже сейчас в республике есть реальные возможности для формирования малых наукоемких производств в машиностроении (приборостроение, микроэлектроника); создание малых предприятий, по глубокой переработке сельхозпродукции, кормоперерабатывающие производства, развитие традиционных экологически чистых промыслов: коневодство, пчеловодство. В сфере которых возможно использование глубинного тепла, ресурсов ветровой и солнечной энергии (ресурсы солнечной энергии оцениваются довольно высоко 1,71 МВт-ч/кв.м).

Поскольку возможности устойчивого развития региона - это инновационно направленный процесс развития самоорганизующейся региональной системы, способствующий гармонизации жизнедеятельности местного сообщества, то в русле этого в аграрной республике целесообразно развитие предпринимательства в сфере сельского аграрного туризма. Сельский туризм имеет и другие направления, относящиеся к природному и ремесленному промыслам, народной кулинарии, этнографии, спорта и др.

Целесообразно малое предпринимательство для создания реабилитационно-оздоровительных комплексов с апиаромафитотерапией на базе стационарного пчелопавильона, иппотерапией - в сфере коневодства Реализация

проекта позволит фермерским хозяйствам и владельцам ЛПХ повысить жизненный уровень за счёт создания и развития новой формы хозяйствования, обеспечивающего весь цикл от производства, переработки до реализации сельскохозяйственной продукции. Введением в культуру можно сохранить исчезающие дикорастущие растения и обеспечить спрос на эти виды растительного сырья (создание малотоннажных производств эфиромасличных, овощных и лекарственных растений). И это направление будет представлять интерес не только с точки зрения сохранения культурного наследия, но и получения прибыли.

Использованная литература

1. Доклад Минэкономразвития КБР. 2013. 85 с
2. Иванов П.М., А.Н. Гуня, Р.А. Машкова. Комплексная оценка и перспективы освоения природно-ресурсного потенциала горного региона. Нальчик. 2008. с. 130
3. Кругман Пол. Выход из кризиса есть! М.: Издательство «Азбука-Аттикус». 2013. 248 с.
4. Основы экономикс: Учебник для вузов. Кругман Пол, Веллс Роби, Олни Марта Л.: Издательство «Питер», 2012. 880 с.
5. ТатаркинА.И., Куклин А.А. Новые парадигмы и тенденции//Экономика региона. 2012. № 2. стр. 25-37.

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ В РАЗВИТИИ КОНЦЕПЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Хлебопашева Оксана Николаевна

Аспирантка кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, г. Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В работе представлена эволюция основных теоретических концепций структуры капитала с точки зрения постепенного ослабления принимаемых допущений. Целью исследования выступает анализ применимости существующих теорий для целей выработки финансовой стратегии предприятия. Проведенный описательный и каузальный анализ доказывает, что на сегодняшний день не существует единой концепции, которая могла бы объяснить структуру капитала для каждой фирмы. Поэтому для целей управления необходимо проводить отбор факторов для построения индивидуальной модели структуры капитала рассматриваемой компании.

ABSTRACT

The paper presents the evolution of main theories of capital structure in terms of gradual lightening of adopted assumptions. The purpose of the study is an application analysis of current theories in order to work out the financial strategy of the company. Conducted a descriptive and causal analysis proves that as of today there is no the complete concept which could explain the capital structure for every single firm. Because of that for management purposes it is necessary to select factors for modelling of individual capital structure for considered firm.

Ключевые слова: структура капитала, теория поведенческих финансов, теория компромисса, теория иерархии, теория отслеживания рынков, финансовая стратегия.

Key words: capital structure, behavioral theory, trade-off theory, pecking-order theory, market timing theory financial strategy.

Проблемам структуры капитала компании посвящено множество работ ученых-экономистов, начиная с работы Миллера и Модильяни 1958 г. и до современных теорий поведенческих финансов, а также множества эмпирических исследований. Однако на сегодняшний день нет единой теории, которая смогла бы всеохватно объяснить, какие факторы оказываются решающими для менеджмента в вопросе выбора структуры капитала компании. В данной работе предпринимается попытка проанализировать эволюцию основных теорий структуры капитала с точки зрения последовательного снятия изначальных ограничений, а также их применимости на практике для выработки стратегии финансирования компании.

Ниже представлена сводная таблица, где систематизированы основные теоретические концепции и их изначальные предпосылки, которые снимаются по мере развития теории финансов.

Таблица 1

Эволюция концепции структуры капитала

Авторы	Название концепции, научной работы	Вводимые ограничения:	Суть концепции
Теория Миллера и Модильяни, 1958 г. [6]	«Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций»	- Наличие безрисковой ставки процента для займа и инвестирования средств; - Нет асимметрии информации; - Отсутствуют налоги; - Отсутствие трансакционных издержек, издержек, связанных с банкротством	Структура капитала не оказывает влияния на величину средневзвешеных издержек капитала
Модель Модильяни-Миллера	«Налоги и стоимость капитала: коррекция».	Все предыдущие предпосылки остаются неизменными за исключением	Стоимость фирмы максимизируется при 100% заемном финансировании

с учетом корпоратив-ного налогообложения, 1963 [7]		налогообложения. В модель вводится корпоративное налогообложение.	
Неоклассическая школа	Теория компромисса (trade-off theory)	Вводится понятие издержек банкротства (financial distress), также учитываются налоги.	Оптимальным является уровень заемного капитала, при котором максимизируются выгоды налогового щита и минимизируются издержки банкротства
Майерс, Майлуф, Росс	Теория порядка финансирования (pecking-order theory) [10]	Снимается ограничение об асимметрии информации, учитываются транзакционные издержки выпуска инструментов капитала.	Менеджеры в первую очередь используют собственные средства компании для финансирования проектов, затем безрисковый долг, далее рисковый долг, в последнюю очередь используется инструменты выпуска акций.
Бейкер и Веглер,Хиршлейфер и Вэлч, Диттмар и Такор[10]	Теории поведенческих финансов	Снимается ограничение о рациональности экономического субъекта, отсутствия асимметрии информации	
	-теория отслеживания рынков		Менеджеры выпускают собственный капитал в период высоких цен на акции и долг в период низких цен
	-теория информационных каскадов		Структура капитала определяется в соответствии с некоторым образцом (лидером отрасли)
	-теория автономии инвестиций менеджеров		Выбор источника финансирования осуществляется в соответствии тем, как менеджеры оценивают ожидания инвесторов в части перспектив проекта.

Как видно из таблицы, эволюция шла по мере снятия изначально заложенных жестких допущений для максимального приближения к результатам практики. Так, например, тезис о максимазации стоимости компании благодаря 100% заемному финансированию противоречил практическим значениям рычага, которые были намного ниже. Очевидно, что сдерживающим фактором здесь выступали издержки банкротства, которые и были отражены в последующей теории компромисса. Однако все же этого было недостаточно, чтобы объяснить, почему в действительности компании предпочитают внутренние источники финансирования выпуску капитала и долга. В ответ на данные практики появляется теория иерархии, которая уделяет большое значение транзакционным издержкам и тем самым пытается обосновать предпочтения источников.

По мере развития концепций и появления эмпирических исследований теории иерархии и компромисса подверглись критике. Как показали эмпирические исследования в работах экономистов Фама и Френча [3], исследования Фрэнка и Гойала [4] и других ученых, в действительности компании руководствуются иными факторами при выборе структуры капитала. Так, например, исследование Фама и Френча изучило выпуски акций американских компаний, в результате чего были выявлены слишком частые выпуски и выкупы акций, что противоречит теории иерархии [10].

Кроме того, в работах других исследователей отмечается, что примерно 50% компаний выборки придерживаются некоего целевого уровня долговой нагрузки, тогда как 60% следуют теории иерархии (при этом респонденты не считают данные теории противоречащими) [8].

В ответ на противоречие теорий иерархии и компромисса результатам действительности появились так называемые поведенческие теории. Их основным отличием было использование описательного подхода, а также снятие органичения о рациональности экономического субъекта.

Данные поведенческие теории дали новый импульс для изучения вопросов структуры капитала и при этом согласовывались с результатами практики. Так, например, теория отслеживания рынков получила свое подтверждение в эмпирических исследованиях Бейкера и Вуглера [1], Игнатия Сетевана [5] и многих других. Теория информационных каскадов также была подтверждена на практике в исследованиях Фрэнка и Гойала [4].

Тем не менее эмпирические доказательства теории еще не позволяют говорить о применимости данной теории для всей совокупности компаний, так как любое эмпирическое исследование ограничивается изучаемым периодом времени, выборкой компаний, а также методикой исследования. Известно, что метод регрессии (который был основным в эмпирических исследованиях) может подтвердить результаты теории на агрегированном уровне, но при этом детальное рассмотрение данных конкретных компаний противоречит полученным выводам. Описательный метод поведенческих теорий дает более надежные результаты, поскольку в нем снимаются жесткие ограничения «идеального рынка», однако при этом данные концепции не позволяют выработать инструментарий управления стурктурой капитала и определенную стратегию финансирования.

Так, например, теория отслеживания рынков неприменима к непубличным компаниям, а также в странах с недостаточно развитым финансовым рынком.

Теория информационных каскадов имеет очень широкое применение на практике. Как было показано в статье М.А. Осколкова, П.А. Паршакова, гипотеза о том, что фирмы имитируют значение показателя финансового рычага отраслевой фирмы-лидера выполнялась в 46,7% случаев. [2, стр. 55] Однако данная стратегия вряд ли может выступать в качестве надежного инструмента управления. К примеру, фирма-лидер может иметь доступ к финансированию на нерыночных условиях, либо иметь значительные залоговые активы. В этой связи слепое следование за

лидером может обернуться значительными финансовыми издержками и неэффективным использованием финансовых ресурсов.

Таким образом, ни одна из теоретических концепций не может объяснить выбор структуры капитала для всех без исключения компаний. Это связано не столько с несовершенством теоретических разработок, сколько с многообразием рыночных условий, в которых работают фирмы. Это может быть отраслевая специфика (так, например, для компаний фондоемких отраслей характерен относительно высокий показатель финансового рычага), также особенности законодательства, деловой практики той страны или региона, в которых работает фирма, условия развития финансового рынка, размер компании, число лет работы на рынке, государственная поддержка, финансовое состояние организации и многие другие.

В этой связи финансовому менеджеру необходимо проанализировать всю совокупность факторов, которые могут оказать влияние на выбор структуры капитала и произвести отбор наиболее значимых. Уже на основании имеющихся факторов можно разрабатывать оптимальную модель для оценки степени и характера воздействия данных факторов на структуру капитала компании.

Список литературы

1. Baker, M. and R. Wurgler. Market Timing and Capital Structure, Journal of Finance 57, 2002.
2. Beattie V., Goodacre A., Thomson S. Corporate financing decisions: UK survey evidence// Journal of Business Finance & Accounting, № 33, 2006
3. Fama E., French K. Financing decisions: Who issues stock? // Working Paper, 2004
4. Frank M., Goyal V. Capital structure decisions // Working Paper, 2003.
5. Ignatius Roni Setyawan. Empirical Tests for Market Timing Theory of Capital Structure on the Indonesian Stock Exchange. [Electronic source]: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1980014.
6. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment //American Economic Review 48, 1958.
7. Modigliani F., Miller M. Taxes and the Cost of Capital: A Correction// Ibid, 1963.
8. Зинкевич Н.В.,, Олеванова Е.А.Эмпирическое тестирование теорий структуры капитала: модели, направления, результаты// Журнал «Корпоративные финансы», № 1(5), 2008.
9. М.А. Осколкова, П.А. Паршаков. Поведенческие аспекты формирования структуры капитала компании//Журнал «Финансы и кредит», № 12 (492), 2012.
10. Солодухина А.В.80, Репин Д.В. В поисках решения загадки структуры капитала: поведенческий подход//Журнал «Корпоративные финансы», № 1(5), 2008.

МЕНЕДЖМЕНТ БУДУЩЕГО

Малахова Юлия Витальевна
кандидат социологических наук, заведующая кафедрой гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Институт пищевых технологий и дизайна, филиал ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет»
Хохлова Валентина Васильевна
доктор социологических наук, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Институт пищевых технологий и дизайна, филиал ГБОУ ВО «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет» Нижний Новгород
Штольц Маргарита Витальевна
кандидат философских наук, зам. начальника отдела, Нижегородский институт управления, филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Нижний Новгород

Женщины угадывают всё. Они ошибаются только тогда, когда рассуждают.
Альфонс Карр.

Эмоциональность, способность к сотрудничеству, деловая ориентация являются принципами менеджмента будущего. Мужчина должен учиться этому. У женщин это в крови. «Лаской почти всегда добьёшься больше, чем грубой силой», – сказал Эзоп. Переоценка роли полов в менеджменте идёт полным ходом: кто-то трубит последнюю атаку, другие считают благом сохранение традиций, третьи готовы, хотя и с оговорками, к перераспределению ролей.

Важное понятие менеджмента, будущего – социальная компетенция. Стоит согласиться с мнением, что так называемые «soft qualities» (мягкие способности) или «key qualifications” (ключевые квалификации) присущи в большей степени женщинам. Возможно, в ближайшем будущем канут в Лету те менеджеры, мышление и деятельность которых программируются исключительно экономичностью и личным тщеславием. Будет востребована такая модель мышления, которая позволит менеджеру оценивать не прибыли и потери, а комплексную деятельность фирмы в сплаве социальных, политических, экологических, экономических, сервисных аспектов. Линейность в мышлении заменяется дивергентностью, отступлением от традиционной логики и охватом всех сторон проблемы. Женщины с их способностью отличать нюансы, которых мужчина просто не заметит, чья «догадка обладает большей точностью, чем мужская уверенность» [Р. Киплинг], скорее и увереннее завоюют кубок первенства на этом игровом поле. Интерес к одиозной теме «Женщина-руководитель» растёт не без основания: фирмы предъявляют к менеджерам новые требования, а женщины со специфическими особенностями их социализации наиболее точно им отвечают. Происходит рождение новой ключевой квалификации – «женская сила». В обозримом будущем предпосылкой для карьерного успеха будет сохранение женской сущности под девизом: «Сила женщины – в слабости!». Не «подгонка» женского естества под мужские нормы и мерки, когда его укладывают в Прокрустово ложе жёсткой отношенческо-поведенческой

мужской модели, но женское влияние на существовавшие до сих пор правила игры в менеджменте могли бы стать новыми целевыми установками социокультурного взаимодействия в этой важнейшей социальной сфере.

Изменившиеся требования к когорте менеджеров в гендерном аспекте становятся ярким примером меняющихся социальных парадигм. Идеал далеко не найден: сталкиваются традиционные мужские претензии и инновационные женские притязания. Но закрывать глаза на факты нельзя: постепенно, прежде всего, в сфере услуг, женщины заполняют этажи власти, хотя число их пока ограниченно. Зато гораздо чаще, чем их коллеги-мужчины, они под прицелом и на линии огня. Бесспорно: мужской и женский стили руководства отличны друг от друга. Без оглядки на неизбежные обобщения можно обозначить и оценить эту разницу. Женщина-менеджер способна к интеграции и открытой коммуникации, к созданию настоящей команды и её высокой мотивации; оценивается, прежде всего, женская чувствительность и интуиция в обхождении с людьми. Она часто привносит более человечный тон в общение – он вдохновляет и побуждает к активности даже тех членов команды, которые, стоя на самых нижних этажах структуры, не имеют никаких шансов взобраться на более высокие. Но эти способности предопределяют возможность для женщины-менеджера добраться только до среднего руководящего звена. Путь в высшие сферы власти открыт, как правило, только мужчинам: на них ставят за их настойчивость в достижении цели, готовность к риску и стойкость к конфликту, способность «держать удар», доминантность и ментальность победителя. Женщины начинают думать о карьерном взлёте, когда стартовать в номинации «Карьера» уже слишком поздно. Они редко ставят себе стратегические цели с их последовательной реализацией, больше надеясь на «Его Величество Случай», что для мужчин совершенно исключено. Многие высококвалифицированные женщины терпеливо ждут, когда их кто-нибудь заметит и откроет их таланты. Некоторые ждут этого всю жизнь.

«У них полностью отсутствует пробивная сила, им не свойственно тщеславие, они и представления не имеют ни о какой карьере, а если имеют, то извращённое!» В этой мужской оценке и снисхождение, и презрение. «Им нечего делать на вершинах власти!» – защищают свои рубежи топ-менеджеры.

А между тем социально-экономические перемены требуют изменений и в образе мышления, ибо следующим шагом в менеджменте будущего станут кооперация и синергия. И тогда «заиграют» особенности женского менеджмента: сеть в сети; ориентированность на человека и на процесс; отношения на основе доверия; открытость в деловом и скрытность в межличностном общении; информационный трансфер для оптимальных коммуникаций; привлечение персонала в процесс поиска и нахождения решения; предпочтение признания и похвалы; использование и разделение власти; инструктирование и поддержка; склонность к интеграции и кооперации; придание меньшего значения символам статуса; приоритетность «Мы» перед «Я»; допущение эмоций; задушевность в отношениях; создание помех конфликтам; точка зрения на менеджмент как на работу с человеком [2].

Основные гендерные различия сводятся к следующим. Мужчины: больше ориентированы на производство, успехи по службе, формально-деловые отношения. По их самолюбию сильнее бьёт недооценка способностей в сфере их трудовой деятельности. Они в первую очередь заботятся о своём собственном карьерном продвижении и об укреплении позиции. Не позволяют другим приобретать влияние, особенно, если это – женщина. Они яростно защищают свой окоп: их самих и их деятельность оценивают по результату – неважно, какими средствами они пользовались для его достижения.

Женщины: более чувствительны к отношениям на работе, могут предпочесть хорошие отношения хорошей зарплате. Похвала или порицание – основные регуляторы их профессиональной деятельности и трудовой активности. Более самокритичны, чем мужчины, но иногда это доходит до чрезмерного преувеличения страха перед трудностями. Обстановка на работе менее формальна. Гибкость неформальных отношений между женщинами может сыграть положительную роль при реорганизациях. Женщины больше ценят такт, чуткость, внимательность руководителя. Они более отзывчивы и благодарны. Но могут легко и надолго выйти из равновесия от неудачного слова. Вовлекая своих коллег в общее дело, они не требуют безоговорочной и полной отдачи только делу и ничему больше – ценят свободу и предоставляют её другим. Они высоко оплачивают усилия коллег по улучшению и оптимизации производственных процессов. Признают чужие достижения, что может стать нежелательным препятствием для их собственной карьеры.

В различных культурах нормы, позволяющие женщинам и мужчинам вести себя тем или иным образом, играть определённые роли в семье и обществе, т. е. гендерные роли, достаточно различны. Гендерные стереотипы есть представления о гендерных ролях, допустимых в данной культуре, сформированные у представителей других культур, стран, этносов. Гендерные автостереотипы указывают на то, как гендерные роли воспринимаются представителями этой же культуры, то есть на самих себя. Гендерные роли, стереотипы, автостереотипы и связанные с ними социальные установки регулируются на глубинном ментальном уровне общественного сознания и сами влияют на него как наиболее стабильные, уходящие корнями в далёкое прошлое, передающиеся из поколения в поколение, менее подверженные изменениям в ходе развития общества. Этот ментальный уровень формируется в ходе долгой истории цивилизационного развития и имеет самые различные аспекты: исторический, социальный, экономический, культурный, религиозный, политический. Есть мнение, что женские гендерные роли – один из наиболее значимых показателей общественной психологии [1].

Концепция гендерного потока (gender-role spillover, автор – Барбара Гутек) признаёт фактор пола доминирующим: он является более мощным, чем другие факторы, в том числе и лидерство, как бы «заливая», подобно потоку, всё вокруг. Возникает так называемый гендерный эффект, когда пол становится более значимым, чем все другие факторы. Восприятие лидера зависит, прежде всего, от его пола. Установлено, что женщины воспринимались как менее компетентные лидеры [6].

Теория гендерного отбора лидерства [5] исходит из допущения, что люди предъявляют различные требования по отношению к лидерам разного пола. К женщинам эти требования выше: чтобы получить ту же менеджерскую должность, что и мужчина, женщина должна продемонстрировать гораздо более высокую компетентность, чтобы снять влияние предубеждений против неё. Предубеждения не позволяют части женщин занять лидерскую позицию, что порождает гендерную диспропорцию среди лидеров в организации.

На групповую динамику оказывает влияние и пропорция представителей различных культурных категорий в группе, в частности, по гендерной принадлежности. Эта проблема разработана в концепции токенизма (tokenism), предложенной Розабет Кэнтер [3]. В асимметричной группе большинство по какому-то из признаков членов – доминанты, а те, кто количественно лишь символически представлен в группе, токены (символы). Токены из-за своей малочисленности мало заметны, более стереотипно воспринимаются, их характеристики преувеличиваются по сравнению с доминантами. Женщины в мужской группе и женщины-лидеры в мужском деловом мире выступают в качестве токенов, играя одну из четырёх неформальных ролей: «матери» (от неё ждут эмоциональной поддержки, а не деловой активности); «соблазнительницы» (seductress – сексуальный объект мужчины с высоким должностным статусом, вызывает негодование у коллег-мужчин); «игрушки», «талисмана» (pet, mascot – милая, не деловая женщина, приносящая удачу); «железной леди» (iron maiden – неженская жёсткость, особенная изоляция от группы). Все эти роли мешают женщинам занять положение равных доминантов в группе, что снижает их возможности служебного роста, и изменить эту ситуацию может лишь увеличение их числа среди лидеров.

Своё неблагоприятное положение в группе токены могут компенсировать, используя впечатляющий менеджмент (impression management) – способ повлиять на других людей, сформировать у них впечатление о себе с помощью вербального (слово) и экстралингвистического (действие, мимика, пантомимика) воздействия [8]. Одним из проявлений такого менеджмента является инграциация (ingratiation): способность человека быть привлекательным для других, вызывать их симпатию и любовь. Инграциатор может быть как лидером, так и последователем. Его роль лучше исполняется женщиной, чем мужчиной [12].

Сторонники фрейдизма традиционно негативно относились к женскому лидерству, связывая его сугубо с маскулинной гендерной ролью. Лидеры-женщины считались обладателями нездоровой гендерной идентичности [10], а их стремление к лидерству, называемое «фаллическим», рассматривалось как проявление неполноценности женщин, завидующих мужчинам [4].

Нарциссизм, рассмотренный с позиций психоанализа, присущ как мужчинам, так и женщинам-лидерам. Различается нарциссизм нормальный, отражающий универсальную потребность человека в любви и поддержке, и патологический: явно выраженный эгоцентризм, повышенная тревожность, когда любая фрустрационная ситуация вызывает гнев, проективная тенденция (неспособность признавать свои слабости, ошибки и во всём винить других), а также недостаток эмпатии и фантазии грандиозности, проявляющиеся в форме высокомерия, доминантности и обесценивания других людей [7].

Очень популярна метафора о «стеклянном потолке» (glass ceiling). На эту невидимую, но очень реальную преграду наталкивается женщина-лидер, пытающаяся достичь вершин власти или успеха. Мужчины такой преграды не знают, она существует только для женщин [9].

Недостаток власти, дефицит лидерства заставляют женщин прибегать к защитным стратегиям. Одна из них – так называемый гендерный менеджмент.

Он характеризуется:

- ✓ сверхфункционированием на работе – по времени и усилиям;
- ✓ использованием специфически женских способов деловых переговоров с мужчинами: кокетства, принижения своих способностей – джентльмены, как известно, предпочитают блондинок;
- ✓ применением «маски» – стремлением скрыть свою эмоциональную и личную жизнь за строгим и индифферентным деловым фасадом из-за опасения получить ярлык неэффективного работника.

Такое поведение женщины на службе может сослужить ей дурную услугу: Оно ставит под угрозу её психическое здоровье [11].

И всё же женское лидерство всё чаще становится реальностью. В этом состоит сегодня и социальный заказ. Общество устало от мужчин-лидеров, которые зачастую оказываются малоэффективными на своих высоких постах и слишком часто погрязают в коррупции. Кроме того, многие компании озабочены царящими в них отчуждением и цинизмом и внедряют гуманистические модели менеджмента, возлагая надежду на женское лидерство. Женщины-менеджеры обучаются за счёт фирм по специальным лидерским программам, а некоторые организации на Западе заслужили репутацию «лучших компаний для женщин», причём не только в сфере услуг.

В Японии, где женщина традиционно занимает подчинённое положение, в последнее время предпочитают использовать в качестве менеджеров женщин, которые, по мнению японцев, по деловым качествам превосходят мужчин. Результативность этой должности определяют самообладание, высокая самооценка, решительность – черты сугубо мужские, которые, тем не менее, становятся всё более характерными и для женщин. Некоторые японские университеты организуют международные курсы для женщин-руководителей.

Мужчины по природе своей – экспериментаторы, создатели нового, двигатели прогресса, ибо мужское начало «Янь» активно. Женщины консервативны, осторожны, податливы, ибо женское начало «Инь» – пассивно. В них меньше ЭГО, но зато больше ЧУВСТВА. Они собирают, сохраняют и передают детям лучшие открытия, сделанные мужчинами. Всем нам рассказывали сказки и пели колыбельные мягкие и уютные бабушки; а усатый нянь – сюжет для комиксов и комедий.

Женщины не так широко и глобально, как мужчины, смотрят на проблемы и явления, тоньше отражают мир, ориентируясь на детали и нюансы. Женская стихия – мир отношений. Интуиция позволяет женщине лучше разбираться в людях, тогда как мужчины царствуют в мире вещей. Лучшие мастера в любой сфере деятельности, какую ни возьми – кулинария, парикмахерское и швейное дело, медицина, образование, строительство, – мужчины. Если перед выходом в театр, на концерт, на большое скопление публики Вы стоите перед выбором, в чьё кресло сесть и позволить сделать с Вашей головой нечто этакое, какого мастера Вы выберете – мужчину или женщину? Если Вам срочно понадобился новый костюм, в руки какого модельера Вы отдадите Ваше стройное или не совсем тело? Если Вам нужен самый вкусный и красивый торт, кому Вы его закажете – кондитеру-мужчине или кондитеру-женщине? А если речь идёт о хирургическом вмешательстве, кому вы доверитесь – мужчине или женщине? Вопросы почти риторические.

Превосходят мужчин в ловкости рук, скорости восприятия, реакции, беглости речи – женщины. Но уступают мужчинам в скорости и координации движений, ориентации в пространстве, понимании механических отношений, в математических суждениях. Постоянная тема для анекдотов – женщина за рулём: в экстремальной ситуации

нервничает, паникует и теряется, хотя в обычных условиях мужчины уступают ей в осторожности. «Женщина-математик» и «сухарь, синий чулок» традиционно почти синонимичны.

Если основные личностные черты мужчин – агрессивность, достижительность, эмоциональная стабильность, то у женщин – эмоциональность, тревожность, социокультурная ориентированность. Женская интуиция – понятие уже хрестоматийное. Женщины кожей чувствуют опасность. Мужской антиципации препятствуют рациональность, прямолинейность, упёртость, «тупая слоновость».

Самооценка женщины чаще занижена, она самокритичнее. Мужчина больше доволен собой, он тщеславен, он всегда победитель, даже если терпит – временное! – поражение от женской неприступности. Его самооценка далеко не адекватна реальной, он чересчур Адам, чтобы недооценивать себя.

Большая, чем у мужчин, степень развитости правого полушария мозга стимулирует богатство женских фантазий, образность восприятия и мышления, глубину интуиции, минорность настроения. Преобладание активности левого логического полушария у мужчин приводит к тому, что с возрастом, когда ослабевает активность левого полушария, они чаще брюзжат и впадают в пессимизм больше, чем женщины.

Что чаще всего мешает профессиональной карьере женщины? Оказывается, недостатки её менталитета, способов мышления и восприятия, психологические особенности. Женщины поздно решаются делать карьеру. Приблизительно после десяти лет работы у каждой женщины, как правило, происходит переосмысление своих профессиональных целей – делать ли личную карьеру, чтобы занять более высокое положение, или оставаться «девочкой на побегушках». Разумеется, это слишком поздно для карьеры.

Большинство из них слишком пассивны, не осознают себя хозяйкой собственной судьбы, позволяют случайным событиям оказывать существенное влияние на свою жизнь. Они хуже информированы в смежных профессиональных и коммерческих областях.

Женщины переоценивают влияние личных способностей и природных задатков на свою карьеру – рассчитывают только на себя. Сквозь века из зелени райских кущ им улыбается, кивает и подмигивает их прародительница Ева. Они недооценивают роль неофициальных межличностных отношений, протекции, информационных каналов, взаимной полезности, – того, чем активно пользуются мужчины. Мужская солидарность объединяет мужчин в команду, тогда как женщина, видя в других соперниц, не рассчитывает на поддержку. Женщины видят в карьере личный рост и самосовершенствование. Мужчины – престижные должности, более высокий общественный статус со всеми присущими ему символами власти, высокий оклад.

Общественные взгляды заставляют женщину изначально мириться с подчинённой ролью в семье и на работе. Даже в пословицах и поговорках заложено уничижительное содержание: «Курица – не птица, баба – не человек». Мужчине традиционно отведена роль «кормильца», главы семьи, защитника – неважно, отвечает он этим авансам или нет.

Жизнь мужчины немыслима без работы и карьеры, каждый из них претендует на ту или иную должность. Женщина должна постоянно доказывать себе и окружающим, что занимается своим делом, подразумевая, что другие в этом сомневаются. Выполняя свои обязанности, женщины обычно преследуют цель сделать дело как можно лучше, не ища личных выгод. Мужчины, постоянно думая о будущей карьере, решают задачи, руководствуясь вопросом: «А что мне это даст?» Женщины оценивают риск как всегда отрицательный момент и не любят рисковать. Избегают новой работы, боясь не справиться с ней. Мужчины оценивают риск как потерю или прибыль; победу или поражение; опасность или счастливый шанс. Их кредо, как известно, «Кто не рискует, тот не пьёт шампанское!»

Женщина эмоциональнее мужчины, обидчивее, болезненно реагирует на критику и личные оскорбления. Слишком часто её подводит нетерпимость: «Он/она мне не нравится, я не могу/не хочу с ним/с ней работать!» Во главу угла она ставит личные качества людей, а не их профессиональные возможности, свои симпатии и антипатии к ним. Превалирующий тип взаимоотношений по модели «женщина – женщина»: соперничество, поэтому очень часто их удел – одиночество. Примерно треть нервных расстройств женщин происходит от столкновения её социальных ролей руководителя на работе и исполнителя – дома [10]. Главная помеха в личной карьере женщины – в неумении девочек, а затем и женщин ладить между собой, играть «в команде», быть снисходительными к недостаткам других людей. Типичная женская ария в опере на этот сюжет: «Как ты можешь так мирно беседовать с ней, уважать, помогать в работе, если она такой неприятный человек?» И речетатив: «Не понимаю, как можно быть такими лицемерами?»

Женщины, осознавшие и победившие в себе эти недостатки, добиваются успеха. Они не платят за карьеру слишком высокую цену, жертвуя плюсами личной жизни и семьи.

Карьерные амбиции заставляют честолюбивых женщин-менеджеров и внешне походить на своих коллег-мужчин: резко очерченное лицо, крепкая стать и сильный голос, короткая стрижка и серый колер в одежде. В этом случае женщина имеет равные шансы взобраться наверх и сделать карьеру, возможно, подставив ножку своим конкурентам мужского пола. Такой имидж женщины-менеджера определён психологами и имиджмейкерами, считающими слишком женственный и мягкий тип, длинные волосы, дружелюбное выражение на круглом лице препятствующими карьере.

Не очень приятная картина. Честолюбие и амбициозность очень часто убивают женственность. Но ещё менее привлекательна мысль о том, что всё останется на своих местах: сверкающие вершины власти и умопомрачительные топ-зарплаты – сладкий, но запретный плод и недосягаем для лакированных коготков. И поэтому: сотрите резко очерчивающий лицо макияж! Смените серый брючный костюм на шелковую блузку и мягкую юбку! Тряхните пышными волосами! Пришло время поменять предпочтения. Даёшь женщин-менеджеров с меньшим ЭГО, но с большим чувством. В этом их сила. И сила менеджмента будущего.

Литература

1. Митина О.В., Петренко В.Ф. Кросскультурное исследование стереотипов женского поведения // Вопросы психологии. 2000. № 1. С. 68-86.
2. Хохлова М.В. Сильному полу принадлежит будущее / Региональная конференция «Менеджер XX1 века»: Тезисы докладов. Н.Новгород, 2000.
3. Bartol K.M., Martin D.C. Women and Men in task groups / Ashmore R.D., Delboca F.K. (eds). The social

psychology of female-made relations. N.Y.; L.: Acad.Press, 1986. P. 259-310.
4. Cherari S. Female psychology: A review / Walsh M.R. (ed.). The psychology of women. On-going debates. New Haven; L.: Yale Univ. Press, 1987. P. 22-38.
5. Eagly A.H., Karan S.J., Makhijani M.G. Gender and effectiveness of leaders: A meta-analysis // Psychol. Bull. 1995. V. 117. N 1. P. 125-145.
6. Gerber G.L. Social acceptability of hypothetical married couples and their relationships // J. Psychol. 1989. V. 124. N 5. P 575-586.
7. Jorstad J. Narcissism and Leadership: Some difference in male and female leaders // Leadership and Organization Devel. J. 1996. V.17. N 6. P. 17-23.
8. Luz, Hans-Peter. Die Moderations-Methode. In: Gablers Magazin, 1996. № 10.
9. Powell G.N. One more time: Do female and male managers differ? // Acad. Manag. Executive. 1990.V. 4. N 3. P. 68-75.
10. Walsh M. R.(ed.) The psychology of women. On-going debates. New Haven; L.: Yale Univ. Press, 1987.
11. Walsh M.R., Cassel C. Ensuring women's psychological well-being at work: Integrating clinical and organizational perspectives / Peiro J.M., Pricto F., Melia J.L., Luque O. (eds). Work and organizational psychology: European contribution of the nineties. L., Erlbaum, 1995. P. 101-110.
12. Wayne S.L., Liden R.C., Sparrowe R.T. Developing leader - member exchanges. The influence of gender and ingratiation // Am. Behav. Sci. 1994. V. 37. N 5. P. 697-714.

ПРИНЦИПЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Хончев Михаил Анатольевич
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления организациями ФГБОУ ВПО «МИРЭА» (МГУПИ)

АННОТАЦИЯ
В статье раскрывается содержание основных принципов воздействия государства на интеллектуально-информационное предпринимательство в современных экономических условиях.
ABSTRACT
The article reveals the basic principles of government influence on the intellectual and business information in today's economy.
Ключевые слова: предпринимательство, принцип, государство, поддержка, воздействие, общество, синергетический эффект.
Keywords: entrepreneurship, principle, state, support, impact, society, a synergistic effect.

В современных экономических условиях, когда воздействие внешней среды приобретает все более и более актуальное выражение (с преобладанием косвенного воздействия со стороны внешнеэкономических и государственных факторов), стратегия воздействия государства на развитие предпринимательства в целом и в интеллектуально-информационной сфере в частности должна базироваться на ряде принципов.

Ниже приведены эти принципы совместно с их обоснованиями.

В их содержательной части учтена необходимость активного воздействия государства на предпринимательскую деятельность в интеллектуально-информационной сфере, с применением всего спектра исторически апробированных в странах мира мер государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности.

Принцип 1 – интеграция образования, науки и производства. Интеллектуально-информационное предпринимательство должно основываться на интегрированном взаимодействии науки, производства и высшей школы.

Главным приоритетом в развитии общества и государства в качестве главного условия продвижения к информационной стадии должна быть сфера науки и образования. [3, с. 241] Интеллектуально-информационное предпринимательство будет являться тем связующим звеном, которое, с одной стороны, позволит быстрее и качественнее доводить результаты научных разработок до стадии производства (коммерциализации инноваций), а с другой – стимулировать учебные заведения для подготовки квалифицированных кадров, как для науки, так и для производства.

Принцип 2 – общественный приоритет. Превращение государством интеллектуально-информационного предпринимательства в главный приоритет общественного развития. При этом государство должно учитывать не только свои интересы, но и интересы общества и бизнеса.

Интеллектуально-информационное предпринимательство в его широком значении далеко не ограничено рисковыми поставками интеллектуального продукта на рынок, но охватывает всю творческую интеллектуально-информационную деятельность поискового характера, нацеленную на прогрессивные инновации и образование синергетического эффекта.

В таком понимании, интеллектуально-информационное предпринимательство является главным, определяющим источником прогрессивного развития общества, причем во всех направлениях его жизнедеятельности.

Однако, государство своей политикой может, как способствовать прогрессу общества, так и тормозить его, как это наблюдается, например, в России на протяжении всего периода радикальных рыночных реформ. [1, с. 58]

Принцип 3 – государственная поддержка. Всемерная и эффективная поддержка государством интеллектуально-информационного предпринимательства. Речь идет о широком спектре мер государственной поддержки. В частности, совершенствование законодательства, регламентирующего предпринимательскую деятельность, совершенствование налоговой сферы в направлении развития и стимулирования предпринимательства. [2, с. 94] Кроме этого, возможна реализация ряда проектов на принципах государственно-частного партнерства.

Государству необходимо защищать интеллектуальную собственность, активно поддерживать отечественных предпринимателей, выходящих на внешние рынки с интеллектуально-информационным продуктом.

В то же время, государство должно активно противодействовать любым видам и формам антиобщественного, а в особенности криминального интеллектуально-информационного предпринимательства, умело используя, как экономические, так и административные меры воздействия.

Принцип 4 – безопасность. Осуществление обществом и государством действенных мер системного порядка, направленных на предотвращение использования результатов интеллектуально-информационного предпринимательства в ущерб личности, обществу и государству.

Принцип 5 – гуманность. Как сам процесс интеллектуально-информационного предпринимательства, так и его результат должны носить гуманный характер – соответствовать жизненным интересам личности и общества. В первую очередь это касается социальной ответственности бизнеса и государства.

Принцип 6 – экологичность. Развитие интеллектуально-информационного предпринимательства призвано активно способствовать формированию экологического образа жизни личности и переориентации сферы производства на экологически чистые технологии.

Ключевую роль в этой переориентации призвано сыграть интеллектуально-информационное предпринимательство, что возможно, однако, при активной действенной поддержке со стороны общества и государства, которые в данном случае должны проявить сильную волю.

Принцип 7 – синергетичность. Нацеленность интеллектуально-информационного предпринимательства на достижение возможно большего синергетического эффекта. На наш взгляд, следование стратегии государственной поддержки интеллектуально-информационного и других видов предпринимательства заявленным принципам позволит получить не математическую сумму частных эффектов, а, через их взаимоусиление, приведет к формированию синергетического эффекта.

Величина этого эффекта определяется, с одной стороны, качественными и количественными характеристиками факторов производства и условиями внешней среды, а с другой – рациональностью, оптимальностью комбинирования этих факторов и поведения применительно к особенностям внешней среды и с активным влиянием на нее в желательном направлении.

Принцип 8 – оптимальность. Оптимальное сочетание интеллектуально-информационного предпринимательства, ориентированного как на рынок, так и на непосредственное удовлетворение общественных потребностей.

Оптимальность сочетания этих двух видов интеллектуально-информационного предпринимательства, по нашему мнению, должна соответствовать следующим критериям.

Критерий 1. Все конкретные разновидности интеллектуально-информационного предпринимательства, которые способны сами обеспечивать себе окупаемость и прибыльность достаточной величины в условиях ориентации их деятельности на рыночный спрос, должны быть отнесены к рыночно ориентированному интеллектуально-информационному предпринимательству.

При этом они не должны пользоваться особой финансовой поддержкой государства, за исключением случаев их выхода на внешние рынки, а также налоговых льгот, предоставляемых государством учреждениям науки, образования, культуры.

Критерий 2. Все целесообразные и, тем более, жизненно необходимые для общества и государства конкретные разновидности интеллектуально-информационного предпринимательства, которые не в состоянии обеспечить самоокупаемость и прибыльность при поставке их продукта на рынок, либо когда этот продукт должен распределяться в обществе бесплатно или по низким ценам, должны пользоваться финансовой поддержкой государства дифференцированно, в зависимости от общественной значимости того или иного интеллектуально-информационного продукта.

Принцип 9 – глобальность. Международное сотрудничество в области интеллектуально-информационного предпринимательства на уровне личностей, фирм и государств.

Для создания интеллектуально-информационного продукта наивысшего качества (более низкого уровня создавать интеллектуальный продукт бессмысленно) необходимо кооперировать свой интеллектуальный труд с наилучшими результатами сопряженного интеллектуального труда в ряде стран мира.

Такое кооперирование осуществляется на уровне личности, фирм и государств. Оно может происходить, как посредством обмена результатами НИОКР, в том числе через договора о сотрудничестве или куплю-продажу, а также посредством миграции кадров ученых и специалистов.

К сожалению, в сегодняшней геополитической ситуации реализация данного принципа затрудняется теми санкциями, которые введены западными странами в отношении экономики России в целом, и отдельных ее секторов и предприятий.

Принцип 10 – национально-государственный интерес. Целенаправленное регулирующее воздействие государства в интеллектуально-информационной сфере должно осуществляться с позиции национально-государственных интересов страны. При этом государство не должно забывать об интересах предпринимателей.

Принцип 11 – свобода. Полная свобода интеллектуально-информационного предпринимательства, если оно не угрожает личности, обществу, государству.

При этом интеллектуальный продукт наивысшего уровня и качества может быть создан только по внутреннему вдохновению, а оно возможно только в условиях свободы.

Принцип 12 – индивидуальность. Базирование интеллектуально-информационного предпринимательства на творчески-созидательном потенциале индивидуальности человека.

Построение стратегии воздействия государства на интеллектуально-информационное предпринимательство указанным принципам будет способствовать, на наш взгляд, скорейшему преодолению кризисных явлений в национальной экономике и переориентации страны от сырьевого характера экономики к инновационному производству и обновлению промышленности. Хотя бы в плане переориентации инвестиций финансовых структур от спекулятивно-посреднической сферы, ориентированной на «быстрые» деньги, в сферу материального производства и

промышленности, которая (пусть и имеет больший срок окупаемости инвестиций) позволит укрепить экономику страны и сделать ее менее зависимой от цены на углеводородное сырье.

Соблюдение приведенных выше принципов позволит не только обеспечить устойчивое развитие предпринимательства в интеллектуально-информационной сфере, но и является предпосылкой формирования в России такой социально-экономической системы, которая будет не только учитывать жизненные интересы людей, открывая простор для проявления творческой индивидуальности и предпринимательской инициативы, но и обеспечивать гармоничный и устойчивый баланс интересов четырех системообразующих звеньев: общества, государства, малых и больших групп социальных слоев и отдельных личностей. [4, с. 108]

Литература

1. Герасина О.Н., Сальникова Т.С., Хончев М.А. Государственная поддержка и регулирование предпринимательства в интеллектуально-информационной сфере. Монография. – М.: МГИУ, 2009.
2. Герасина О.Н., Матненко Н.Н., Сальникова Т.С. Государственное регулирование предпринимательства и повышение его эффективности в условиях кризиса. Монография. – М.: МГИУ, 2010.
3. Многомерная экономика и управление производством: Монография / Под ред. проф. И.К. Ларионова и проф. О.Н. Герасиной. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2013.
4. Механизмы экономических кризисов – системно-методологический подход: Монография / Под ред. проф. И.К. Ларионова и проф. О.Н. Герасиной. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2013.

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ РФ

Киреева Елена Вадимовна
К.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

АННОТАЦИЯ

Актуальность темы настоящей статьи связана с тем, что от эффективности деятельности ЦБ РФ во многом зависит состояние всей финансовой системы страны. Использование тех или иных инструментов денежно-кредитного регулирования влияет на развитие экономики всей страны. Исследование эффективности проводимого инфляционного таргетирования ЦБ РФ особенно актуально в условиях текущего кризиса.

ABSTRACT

Relevance of the topic of this article is the fact that the effectiveness of the activities of the Central Bank of the Russian Federation largely depends on the state of the financial system. The use of various instruments of monetary regulation affects the economic development of the country. The study conducted by inflation targeting the CBR is especially true in the current crisis.

Ключевые слова: инфляционное таргетирование, денежно-кредитная политика, Банк России, валютный курс, финансовый рынок, денежная масса

Keywords: inflation targeting, monetary policy, the Central Bank of Russia, the exchange rate, financial market, money supply

Снизить негативное влияние финансово-экономического кризиса - одна из наиболее важных задач Банка России. По данным ФСГС, I квартал 2015 г. завершился падением всех основных экономических показателей: реальных зарплат и доходов населения, инвестиций, строительства, промышленности. Инфляция в марте 2015 года составила 16,9%. [2] Падение было ожидаемым: первые два месяца 2015 г. показали, что кризис, спровоцированный взаимными санкциями России и стран Запада и падением цен на нефть, стремительно разворачивается.

Попробуем дать оценку применения Банком России регулятивных инструментов в условиях глобальной макроэкономической нестабильности. В качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики в настоящее время Банк России использует ключевую ставку. Одной из причин применения режима инфляционного таргетирования явилось недостаточная эффективность традиционных методов регулирования инфляции в условиях глобализации мировой экономики. Важным параметром таргетирования является наличие пределов колебания целевого ориентира инфляции. Цель по инфляции, установленная Банком России на 2017 год, составляет 4,0%. [1]

С момента введения ключевой ставки в 2013г.- март 2015г. она увеличилась с 5,5% до 14% [1], что говорит об ужесточении денежно-кредитной политики Банка России. Резким повышением ключевой ставки Банк России снизил темп роста инфляции, хотя инфляционные ожидания все еще остаются очень велики. При этом на рост цен оказывает наибольшее воздействие резкая девальвация рубля.

В последнее время антиинфляционную политику Центрального банка России следует признать недостаточно взвешенной и системной, без необходимой четкости в методологических подходах. Это привело к неясному определению главных задач политики процентной ставки, отсутствии разработанной методики регулирования спроса на деньги и концептуального подхода к формированию денежного предложения, и проч. Факты несогласованности антиинфляционной и денежно-кредитной политики свидетельствуют об актуальности ее совершенствования.

Перспективы борьбы с инфляцией в будущем необходимо рассматривать в новых для российской экономики условиях. Российским компаниям и государству придется работать в условиях санкций со стороны западных стран,

выражающихся в конечном счете в невозможности привлечения капитала из-за границы, слабого рубля, а также низких цен на нефть. Новый виток санкций США и ЕС в отношении России требует еще больше повысить роль внутреннего рынка и Центрального банка для обеспечения бесперебойного экономического развития страны. Поскольку вводимые ограничения в большой степени касаются доступа на финансовые рынки, то необходимо активизировать внутренние механизмы формирования денежных ресурсов, которые восполнили бы сокращение внешнего финансирования.

Не удастся так же избежать падения ВВП. По разным прогнозам, оно может составить от 2% до 4,6% в 2015 году. Падение ВВП требует стимулирующей денежной политики, но при этом любое ослабление денежной политики приведет не столько к росту ВВП, сколько к падению рубля и росту инфляции. А борьба с инфляцией и девальвацией требует жесткой денежной политики, которая ведет к еще большему падению ВВП. Это предполагает значительную корректировку денежно-кредитной и финансовой политики. При этом Банк России предполагает ослабить контроль за стабильностью валютного курса и одновременно повысить устойчивость процентных ставок. Фактически наблюдаются и волатильность валютного курса рубля, и постоянный рост процентных ставок, который инициируется самим ЦБ РФ.

Опыт антиинфляционного регулирования в России свидетельствует о недостаточной эффективности монетарных режимов и используемых Центральным банком инструментов денежно-кредитного регулирования задачам преодоления инфляции. Как правило, они заимствуются из зарубежной практики антиинфляционного регулирования и зачастую не учитывают особенностей российской экономики.

Своевременное проведение разумной политики регулирования валютных курсов играет немаловажную роль для экономики всей страны, сказывается на стабильности банковской системы, движении финансовых средств и уровне жизни населения страны. Именно поэтому так важно, чтобы ситуация с валютными курсами всегда оставалась под контролем, отвечала необходимым условиям своего времени, что в будущем позволило выявить дальнейшие горизонты для развития экономического потенциала нашей страны, сделало возможным планирование дальнейшей стратегии роста и помогло выявить и устранить некоторые ныне существующие проблемы в системе.

Несмотря на то, что такое резкое прекращение искусственной поддержки рубля с помощью закупки иностранной валюты может в первое время довольно негативно воздействовать на положение рубля на международном рынке, в перспективе это приведет к постепенной стабилизации ситуации и укреплении позиций рубля. Стоит отметить, что новое преобразование в валютной политике повлияет на предсказуемость рубля, а это, в свою очередь, сможет помочь привлечь новых инвесторов и увеличить интерес к рублю со стороны международных агентов. Кроме того, столь стремительное расходование резервов при интервенциях ЦБ являются реальной угрозой для национальной экономики.

Теперь формирование курса рубля будет происходить под влиянием рыночных факторов, таким образом, существенно сократится спекуляция, повысится эффективность всей денежно-кредитной политики и сможет быть обеспечена стабильность цен. Тот факт, что ЦБ отказался от покупки валюты в прежнем размере, означает фактический уход его с валютного рынка.

Однако проведение валютной политики с учетом цен на энергоносители является довольно сложным и неоднозначным процессом, так как для принятия наиболее выгодных решений должно быть учтено огромное множество других факторов. Препятствие на пути внедрения такого нововведения является то, что ничего невозможно спрогнозировать с уверенностью, а риски очень велики. Поэтому такое нововведение может применяться с большой осторожностью, чтобы оно не навредило экономике, а в случае отрицательного исхода было возможным в наиболее краткие сроки устранить проблему и ее последствия для избежания валютного кризиса.

Итак, Банк России в качестве основного инструмента таргетирования инфляции использует ключевую ставку и снижение денежной массы. Однако, как показала практика, в применении этого инструмента допущены недостатки. Во-первых, ее частая неэффективность. Как проиллюстрировала политика сдерживания спекуляций, и стабилизация рубля в 2014-2015 г.г., повышения ключевой ставки ведет к спаду производства. Во-вторых, ключевая ставка эффективна только тогда, когда в экономике наблюдается прирост денежной массы в реальном выражении, а не сжатие денежной массы. В-третьих, поставив во главу угла таргетирование инфляции, мегарегулятор не учитывает неденежный ее характер.

Сформулируем выводы. Банк России должен полностью перестроить арсенал регулирования: ввести новые методы валютного контроля и выстроить новую политику, состоящую из последовательных мер денежно-кредитного регулирования. Инфляционное таргетирование эффективно лишь в случае достижения экономического процветания, а не только при стабилизации инфляционных ожиданий и угнетения инфляции с помощью высокой ключевой ставки в ущерб развитию российской экономики. Введение эффективной модели таргетирования инфляции возможно при наличии возможностей у Центрального банка эффективно использовать рычаги управления финансовым рынком. Это, в свою очередь, является возможным только при наличии развитой банковской системы в стране. Именно поэтому Центральному банку следует обратить особое внимание на развитие банковской системы и финансовых рынков. В нынешних условиях важно, чтобы все участники рынка, а также государство предельно четко и справедливо выполняли свои функции и обязанности. Необходимо создать такую ситуацию, при которой Центральный банк мог бы как можно быстрее доносить до участников рынка информацию. Важно так же, чтобы Центральный банк нес реальную ответственность в случае, если заявленная политика не будет выполняться.

Если эти условия будут соблюдены, то в ближайшее время Банк России сможет полноценно перейти к режиму таргетирования инфляции, который уже доказал свою эффективность на примере других стран.

Список литературы

1. URL: http://cbr.ru/ - Официальный сайт Банка России
2. URL: http://www.gks.ru/- Официальный сайт федеральной службы государственной статистики

ОЦЕНКА РЕЗЕРВА НА ЗАМЕЩЕНИЕ БЫСТРОИЗНАШИВАЮЩИХСЯ ЭЛЕМЕНТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Коланьков Сергей Вячеславович
докт. эк. наук, профессор Петербургского Государственного, Университета Путей Сообщения, Санкт-Петербург

APPRAISAL OF RESERVE FOR THE REPLACEMENT OF REAL PROPERTY HIGH-WEARING ELEMENTS

Kolankov Sergey, Doctor of science, Economy, Professor, Petersburg State Transport University, Saint Petersburg

АННОТАЦИЯ

Приведены основные принципы расчета чистого операционного дохода и резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов объекта. Уточнены способы оценки на замещение. Обосновано применение нормы дисконта. Приведены примеры расчета.

ABSTRACT

The article deals with the basic guidelines of appraising net operating income and reserve for the replacement of high wearing property elements. Methods of replacement appraisal are specified, the application of the discount rate is substantiated. Calculation examples are presented.

Ключевые слова: оценка недвижимости; чистый операционный доход; резерв на замещение; быстроизнашивающийся элемент; норма дисконта.

Key words: appraisal of real property; net operating income; reserve for replacement; high wearing element; discount rate.

Как известно [1], при оценке рыночной стоимости недвижимости доходным подходом требуется рассчитать величину годовой арендной платы, именуемой чистым операционным доходом ЧОД (NOI) и определяемой по алгоритму, представленному в табл. 1.

Одним из ценообразующих показателей при оценке величины ЧОД является резерв на замещение быстроизнашивающихся элементов улучшений земельных участков (зданий, сооружений) – Рзам.

Резерв на замещение - это планируемые оценщиком расходы на периодическую замену или создание новых быстроизнашивающихся элементов улучшений, в целях поддержания или повышения конкурентоспособности объекта на рынке. К таким элементам обычно относят кровлю, покрытия полов, санитарно-техническое и электротехническое оборудование, оборудование для кондиционирования воздуха, очистки воды и локальных компьютерных сетей, подъемно-транспортное оборудование и иные транспортные (в частности железнодорожные пути необщего пользования), а также охранные системы, пешеходные дорожки, малые архитектурные формы, ограждения, газоны и другие элементы наружного благоустройства.

Таблица 1

Порядок расчета ЧОД

Наименование показателя	Правила расчета
1. Потенциальный валовой доход (ПВД, PGI)	Сумма контрактной и рыночной арендной платы
1.1. Потери от недозагрузки	Процент от $(S_{соб} + S_{св}) \cdot A_{рын}$
1.2. Дополнительные доходы	Процент от суммы контрактной и рыночной арендной платы
1.3. Потери от неплатежей	Процент от (п.1 – п.1.1 + п.1.2)
2. Действительный валовой доход (ДВД, EGI)	п.1 – п.1.1 + п.1.2 – п.1.3
2.1. ОР	Процент от ДВД или прямым счетом
2.2. Затраты на страхование	Процент от ДВД
2.3. Затраты на управление объектом	Процент от ДВД или прямым счетом
2.4. Налоги на недвижимость (земельный и на имущество)	Прямым счетом
2.5. Рзам	$СМ_{зам} \cdot Ф_3$ или $\frac{СМ_{зам}}{Т_{рас}}$
3. ЧОД	п.2-п.2.1-п.2.2-п.2.3-п.2.4-п.2.5

Примечания:

Под контрактной арендной платой понимается годовая сумма тех платежей, которые получит собственник объекта по заключенным на дату оценки договорам аренды недвижимости; под рыночной арендной платой – те платежи, которые можно было бы получить в случае сдачи остальных арендопригодных площадей объекта по рыночным арендным ставкам;

Sсоб – площадь объекта, занимаемая на дату оценки собственником, кв.м;

Sсв - площадь объекта, свободная (пустующая) на дату оценки, кв.м; Арын – величина рыночной арендной ставки, сложившаяся на рынке по аналогичным оцениваемому объектам, с учетом его особенностей (внесенных корректировок), руб./кв. м в год (без НДС);

ОР – величина операционных расходов по содержанию объекта, руб./год (с учетом НДС);

СМзам – сметная стоимость замены быстроизнашивающихся элементов объекта оценки, руб.; КФ3 – множитель третьей функции сложных процентов (PMT от FV); Трас – продолжительность расчетного периода, годы.

Для расчета Рзам необходимо определить:

- величину будущих расходов (сметную стоимость ремонтно-строительных работ) на замену или создание быстроизнашивающихся элементов объекта (СМзам);
- продолжительность периода, в течение которого это предполагается сделать (Трас);
- норму доходности (дисконта) данной операции, если предполагается, что операция по замене быстроизнашивающихся элементов объекта приведет к получению какого-либо дохода: увеличению арендных ставок или сокращению ОР.

Последняя оговорка обычно не приводится в методиках или отчетах об оценке недвижимости, не комментируется авторами многочисленных статей, монографий и учебно-методических работ.

Вместе с тем, практика функционирования объектов недвижимого имущества настоятельно требует внесения уточнения в принятую методику оценки рыночной стоимости недвижимости в части расчета величины резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов строений.

В сложившейся практике оценочной деятельности величина резерва на замещение определяется с помощью множителя третьей функции сложных процентов, позволяющей рассчитать значение одной годовой части (PMT) от будущей величины (FV) предстоящих расходов по замене быстроизнашивающихся элементов строений:

$$P_{ЗАМ} = \left[CM_{ЗАМ.} - (M_{ВОЗ} - З_{УТИЛ})\right] \cdot Кф_{З}\{T_{рас}; E\} \quad (1)$$

где в фигурных скобках названы условия нахождения КФЗ;

СМзам – сметная стоимость замены быстроизнашивающихся элементов объекта оценки, руб.;

Мвоз – стоимость возврата материалов (без НДС), руб.;

Зутил – расходы по утилизации заменяемых быстроизнашивающихся элементов недвижимости, руб.;

Е – норма дисконта, процент годовых;

Учет дисконта в формуле (1) отражает логику предпринимательской деятельности, при которой собственник стремится получить определенный доход на вложенный капитал после проведения замены быстроизнашивающихся элементов недвижимости. Как правило, практика рыночных отношений соответствует данному утверждению - после осуществления замены быстроизнашивающихся элементов конкурентоспособность объектов повышается. Это позволяет увеличить ЧОД от объекта, либо за счет увеличения уровня использования объекта (снижения коэффициента недозагрузки), либо за счет увеличения ставок арендной платы, либо за счет снижения операционных расходов [1, с. 236].

Однако практика управления объектами недвижимости подчас дает иные примеры, когда осуществление работ по замене быстроизнашивающихся элементов объектов не приводит к увеличению дохода. Например, замена кондиционеров в общих залах ожидания вокзалов. В этом случае использование дисконта в расчетах величины резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов не представляется обоснованным и использование процедуры дисконтирования не рекомендуется. Действительно, в залах общего доступа не устанавливается плата за посещение, т.е. ни о каком возникновении отдачи (ЧОД) от данных площадей не может быть и речи, а операционные расходы не снижаются, т.к. расходы на текущее содержание данной системы не сокращаются в связи с тем, что по сложившейся практике обслуживающих организаций их тарифы не изменяются в зависимости от “старости” оборудования для кондиционирования воздуха.

Следовательно, в отношении некоторых элементов недвижимости, годовая величина резерва на замещение должна определяться без дисконтирования, как

$$P_{ЗАМ} = \left[CM_{ЗАМ.} - (M_{ВОЗ} - З_{УТИЛ})\right] / T_{рас} \quad (2)$$

где Трас – продолжительность расчетного периода (оставшейся экономической жизни быстроизнашивающихся элементов), годы.

В практике оценочной деятельности зачастую приходится иметь дело с элементами, имеющими различную степень изношенности и различный срок службы, оставшийся до очередной замены.

В случае если оценка Рзам выполняется в предположении о бездоходности замены быстроизнашивающихся элементов зданий (сооружений), то также может быть использовано выражение (2), при условии учета в качестве Трас максимального из остаточных сроков службы быстроизнашивающихся элементов (вариант 1). Это видно из следующего примера.

Предположим, что в здании выявлены три быстроизнашивающихся элемента. Для первого быстроизнашивающегося элемента СМзам равен 50 тыс. руб./год при остаточном сроке его службы 5 лет; для второго элемента - СМзам = 100 тыс. руб./год и Тост = 8 лет; для третьего - СМзам = 30 тыс. руб./год и Тост = 3 года. Возвратных сумм получить не предполагается.

В этом случае величина резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов равна:

$$P_{зам} = \frac{50 + 100 + 30}{8} = 22{,}5$$ тыс. руб./год

В случае если построить таблицу денежного потока с учетом платежей на замещение по каждому быстроизнашивающемуся элементу, а затем определить величину Рзам как среднеарифметическое из суммарных платежей по годам, то получим тот же результат:

$$P_{зам} = \frac{32{,}5 + 32{,}5 + 32{,}5 + 22{,}5 + 22{,}5 + 12{,}5 + 12{,}5 + 12{,}5}{8} = 22{,}5$$

Расчет резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов при различных оставшихся сроках их службы (вариант 1)

Иной вывод следует сделать в случае, если расчет Рзам выполняется в предположении о доходности данной операции (вариант 2). Так, например, если Е=12% годовых при использовании выражения (1) получим:

$$P_{зам} = (50 + 100 + 30) \times 0{,}0813 = 14{,}6$$ тыс. руб./год.

где 0,0813 – значение множителя КФЗ при указанной ставке дисконта, продолжительности расчетного периода 8 лет, при ежегодном учете процентов (P/Y=1 - payment/year) в конце каждого года (END).

В случае если построим таблицу денежного потока с учетом платежей на замещение по каждому быстроизнашивающемуся элементу, а затем определить величину Рзам как среднеарифметическое из суммарных платежей по годам, то получим иной результат (табл.2).

Расчет резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов при различных оставшихся сроках их службы (вариант 2)

Табл. 2

тыс. руб./год

Номера быстроизнашивающихся элементов	Годы расчетного периода							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	10	10	10	10	10			
2	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5
3	10	10	10					
Итого Рзам по годам расчетного периода	32,5	32,5	32,5	22,5	22,5	12,5	12,5	12,5
Средняя величина Рзам	22,5							

Табл. 2

тыс. руб./год

Номера быстроизнашивающихся элементов	Годы расчетного периода							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9			
2	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1	8,1
3	8,9	8,9	8,9					
Итого Рзам по годам расчетного периода	24,9	24,9	24,9	16,0	16,0	8,1	8,1	8,1
Средняя величина Рзам	16,4							

Примечания: значения Рзам для отдельных быстроизнашивающихся элементов получены умножением соответствующей стоимости замещения на значения КФЗ, которые равны: для элемента № 1 - 0,15741 (при Трас = 5 лет); для элемента № 2 - 0,08130 (при Трас = 8 лет); для элемента № 3 - 0,29635 (при Трас = 3 года).

Величина резерва на замещение будет равна:

$$P_{зам} = \frac{24{,}9 + 24{,}9 + 24{,}9 + 16{,}0 + 16{,}0 + 8{,}1 + 8{,}1 + 8{,}1}{8}$$

=16,4 тыс. руб./год.

Таким образом, если определение Рзам осуществляется в предположении о доходности операции по замене быстроизнашивающихся элементов улучшений, величину резерва на замещение необходимо определять, как среднегодовую величину:

$$P_{зам} = \frac{\sum_{t=1}^{T_{рас}} P_{замn}}{T_{рас}}, \qquad (3)$$

где n=1,…,N – число быстроизнашивающихся элементов объекта недвижимости;

Рзамn – величина резерва на замещение для n-го быстроизнашивающегося элемента, руб./год;

При этом в качестве Трас принимается максимальный из остаточных сроков службы быстроизнашивающихся элементов улучшений.

Дискуссионным в современной теории оценки рыночной стоимости недвижимости является также вопрос о том, при какой норме дисконта следует определять величину резерва на замещение – рыночной (рисковой) или надежной (безрисковой). Суть первой точки зрения заключается в том, что если мы данный вид затрат осуществляем исходя из предположения, что замена быстроизнашивающихся элементов объекта должна обеспечить такую же доходность, как объект в целом, то следует использовать рыночную норму дисконта. Модификацией данной точки зрения является предложение об использовании рыночной нормы дисконта не в целом для объекта, а только для улучшений. Данное предложение обосновывается тем, что земельный участок не изнашивается, замещение проводится исключительно только в отношении элементов улучшений, следовательно, необходимо при расчете резерва на замещение использовать норму дисконта для улучшений.

Другая точка зрения базируется на том, что замена быстроизнашивающихся элементов производится через определенные промежутки времени. Поэтому необходимую сумму разумный собственник будет откладывать ежегодно, делая отчисления из чистого дохода. Поскольку замещение должно быть выполнено в любом случае, то требуемую сумму следует накапливать в надежном банке, делая на открытый в нем специальный счет регулярные депозитные вклады, либо покупая наиболее надежные ценные бумаги. Поэтому в расчетах необходимо использовать ставку депозитного процента в надежном банке – т.е. надежную норму дисконта. В настоящее время данный вопрос не получил однозначного решения. По нашему мнению здесь можно придерживаться той же логики, которой следуют, выбирая один из методов оценки коэффициента капитализации – Хоскольда или Инвуда.

Другим дискуссионным в современной практике оценочной деятельности является вопрос о необходимости учета Рзам при оценке ЧОД в отношении новых, недавно построенных или капитально отремонтированных (реконструированных) объектов недвижимости.

По нашему мнению учет резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов строений следует осуществлять практически всегда - даже в отношении только что завершенных строительством объектов. Данная точка зрения основывается на том, что в противном случае данные расходы будет “перенесены” от продавца на покупателя и тем самым произойдет необоснованное увеличение цены продажи недвижимости.

Следует также отметить, что оценку величины резерва на замещение быстроизнашивающихся элементов улучшений необходимо производить с учетом оставше-

гося срока до проведения очередного капитального ремонта или планируемой их (элементов) замены. Например, если такая замена предусматривается через 7 лет, а с момента предыдущей замены прошло уже 5 лет, то коэффициент третьей функции сложных процентов рассчитывается при Т = 7 -5 = 2 года.

При расчете величины стоимости замещения (Сзам) следует исходить из основных методических положений по оценке сметной стоимости строительства (капитального ремонта) и использовать затратный подход к оценке недвижимости [2]. При этом особенностями составления сметы [3] на замену элементов будет являться: необходимость разработки раздела по разборке и утилизации существующих элементов, учет коэффициентов стесненности при работе в существующем строении, применение норм накладных расходов и сметной прибыли для капитального ремонта.

Список литературы

1. Коланьков С.В. Оценка недвижимости. Документы и комментарии: монография. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2013. – 469 с.
2. Коланьков С.В. Затратный подход к оценке стоимости недвижимости. Известия Петербургского университета путей сообщения, 2012, № 4, с. 174-178.
3. Опарин С.Г., Чепель В.В. Развитие теоретических основ экономической эффективности транспортного строительства в условиях саморегулирования. Научно-технические ведомости СПбГТУ. – 2014, № 2 (192). Экономические науки, с. 21-29.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАНОЙ КОМПАНИИ

Колесникова Александра Викторовна
Магистрант, Академия ЛИМТУ НИУ ИТМО, г.Санкт-Петербург

Прежде чем понять принципы организации работы клиентоориентированной компании, давайте разберемся, что же такое клиентоориентированность. Клиентоориентирование – это стратегический подход к развитию организации, обеспечивающий повышение ее конкурентоспособности и рост доходности, подразумевающий мобилизацию всех ее ресурсов на выявление, вовлечение, привлечение клиентов и удержание наиболее прибыльных из них, за счет повышения качества обслуживания клиентов и удовлетворения их потребностей. Возможно, что клиентоориентированность - одно из самых значимых конкурентных преимуществ современной компании.

Все более важным становится удовлетворение потребностей и ожиданий как внутренних, так и внешних потребителей. Внутренних поставщиков и потребителей можно воспринимать, как целую цепочку исполнителей, осуществляющих различные виды деятельности, или как процесс, в котором качество конечного результата зависит от качества исполнения различных видов операций в рамках данного процесса. Если, например, один из внутренних поставщиков не может вовремя доставить важную информацию, внутренний потребитель не сможет удовлетворить потребности следующего внутреннего потребителя в цепочке исполнителей. Если внутренние поставщики не знают, кто является их клиентом или каковы требования этих клиентов, им очень трудно удовлетворить эти потребности.

Может ли существовать внешняя клиентоориентированность без внутренней? Если компания стремится выиграть в конкурентной борьбе за счет повышения клиентоориентированности своих сотрудников, то нужно понимать важный момент: вы не можете требовать от своих сотрудников перемещения «фокуса» на клиента, если вы сами не «сфокусированы» на интересах своих сотрудников - не понимаете их потребностей и ценностей. Опытные управленцы знают, что создать довольного клиента способен только довольный сотрудник, которого устраивают условия работы, и он чувствует себя частью команды. В такой ситуации каждый работник осознает свою ответственность за репутацию бренда и продает клиенту не услугу с названием компании, а услугу, соответствующую репутации компании. И наоборот, каждый из нас может вспомнить случаи взаимодействия в качестве клиента с равнодушными, а то и вовсе неприветливыми офисными специалистами. Так, более 10 лет назад, профессор Бенжамин Шнайдер из университета штата Мериленд обнаружил прямую зависимость между удовлетворением внешних и внутренних клиентов. Например, в некоторых организациях повышение степени удовлетворенности сотрудников на 5% привело к росту показателя удовлетворенности и удержания клиентов на 2% и увеличению прибыльности на 2%.

Уровень внутренней клиентоориентированности организации можно определить, если провести мониторинг лояльности сотрудников, а также исследование корпоративной культуры компании. Формирование клиентоориентированности бизнеса нужно начинать с формирования клиентоориентированной корпоративной культуры, а ее создание должно идти одновременно с изменением корпоративных целей, ценностей, образа мышления и взаимодействия сотрудников. Таким образом, понятие внутренней клиентоориентированности тесно связано с мотивацией сотрудников, психологическим климатом в компании, атмосферой на рабочем месте и, как следствие, с уровнем удовлетворенности персонала в целом. И если руководство компании не стремится к удовлетворению потребностей сотрудников на должном уровне, то развить внешнюю клиентоориентированность бизнеса вряд ли удастся.

Основным направлением деятельности компании при внедрении клиентоориентированного подхода является организация обслуживания клиентов с предоставлением полного комплекса сервисных услуг, направленных на удовлетворение потребностей клиента. Качественное обслуживание клиентов во многих сферах деятельности становится единственным конкурентным преимуществом современной компании.

Представления клиентов о качественном обслуживании сегодня - это удобное месторасположение, оперативность. Люди хотят от сотрудников компании вежливости, знания продукта, помощи и энтузиазма. Каче-

ственный сервис - это концентрация всех ресурсов и всех сотрудников фирмы на удовлетворении потребностей заказчиков. Именно всех сотрудников, а не только тех, которые непосредственно общаются с клиентом - лично, по телефону или через Интернет. Использование технологий имеет решающее значение для успеха бизнеса, а для этого нужны поддержка и грамотное управление со стороны руководства.

Клиентоориентированность предполагает применение современных маркетинговых технологий, высокий профессионализм персонала, твердое устремление всех сотрудников выстроить особую систему взаимоотношений с клиентами и эффективно в ней работать. При этом ничего не стоит вовремя улыбнуться клиенту, выслушать и оказать помощь. Главная особенность процесса превращения в клиентоориентированную компанию – отсроченный результат, так как данное преобразование возможно лишь при системном подходе и требует от менеджеров компании большой отдачи и постоянного внимания к клиентам. Различные манипуляции, небрежность и неточность в отношениях, невнимание, злоупотребление доверием, сложные бюрократические процедуры несовместимы с клиентоориентированным поведением компании. Что касается затрат на привлечение высококвалифицированных специалистов, на разработку качественных продуктов, на выстраивание эффективных процессов - их нельзя отнести к разряду дополнительных. Самое дорогое в этой ситуации - время, которое уходит на изменение ментальности сотрудников и достижение ими искреннего осознания важности и значимости клиента для общего успеха компании.

Одной из важнейших задач клиентоориентированной фирмы является формирование у целевых аудиторий доверия к компании. Клиентоориентированный бизнес рассчитан на долгосрочную перспективу и приносит владельцу стабильный доход. Компания должна сделать выбор, что она хочет - просто быстро заработать деньги или построить бизнес систему, которая будет долго существовать и развиваться. Нужно понимать, что клиентоориентированная компания всегда так или иначе платит за это вначале, но получает с этого дивиденды потом. И наоборот, если сэкономить на клиентоориентированности, то вы за это заплатите, может не сразу, но это произойдет точно. Так, российский ритейл с этим столкнулся в середине двухтысячных годов и многие компании, кто не смог перестроиться, просто вымерли.

Список литературы

1. Карл Сьюэлл, Пол Браун «Клиенты на всю жизнь». Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2011 г., 115с.
2. Коу Д. Маркетинг и продажи B2B. - М.: РОСМЭН-ПРЕСС, 2010.
3. Королев Д. Эффективное управление проектами. М.: ОЛМА пресс, ИНЭС, 2010, 128с.
4. Фузеева, М.А. Клиентоориентированный подход, или зачем нужна CRM [Электронный ресурс]. Официальный сайт «Корпоративные информационные технологии и решения. Режим доступа: http://www.pcweek.ru/themes/detail.php?ID=73430/
5. Щербина В.В. Социальные теории организации.М.: Инфра-М, 2000 - 264с.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ – ПРЕИМУЩЕСТВА И ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ

Колесникова Александра Викторовна
Магистрант, Академия ЛИМТУ НИУ ИТМО, г.Санкт-Петербург

Клиентоориентированность - это очень популярная тема сегодня. Давайте попробуем разобраться, в чем именно заключается само понятие клиентоориентированности.

Если рассуждать логически, то клиентоориентированность это ориентация на клиента с целью понять его желания и потребности и удовлетворить их. Также, если речь идет о бизнесе, целью всех действий фирмы и, в том числе, клиентоориентированности должна быть прибыль. Тогда можно сделать вывод, что клиентоориентированность это способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого, осмысленного понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов. Это должна быть именно дополнительная прибыль (материальная или нематериальная). В ином случае, любое смещение внимания в сторону клиента, включая качественный сервис, может выдаваться за клиентоориентированность. Часто так и происходит, и многие фирмы считают себя ориентированными на клиента. Хотя на самом деле это лишь заблуждение руководителей этих компаний.

Также, клиентоориентированность это характеристика самого бизнеса. Она отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников. Очень сложно назвать клиентоориентированным банк, который стремится получить деньги от клиента за каждую мелочь- за информирование об операциях по кредитной карте, за внесение платежа через кассу, при этом и так хорошо зарабатывая на больших процентных ставках. Для таких компаний и их руководителей прибыль «здесь и сейчас» намного важнее интересов клиента. Предприниматели зарабатывают деньги, а не занимаются благотворительностью. Поэтому интересы клиента никогда на первом месте не бывают. Первое место уже занято целями самого бизнеса.

Однако, давайте посмотрим на клиентов и отношения с ними, как на некий ресурс, который позволяет зарабатывать. Фирма учитывает интересы клиентов, а клиенты, в свою очередь, покупают у компании больше, чаще и в течение долгого времени, а также рекомендуют вас родным и знакомым. Клиентоориентированность - это инструмент, который позволяет вам получать лояльных клиентов, их хорошее, терпеливое отношение к вам.

В чем же главная прелесть качественного сервиса и ориентации на клиента? В чем польза и выгода для бизнеса? Первое, это - максимально удовлетворенный клиент, можно сказать, восхищенный сервисом компании, становится активным рекомендателем услуг или товара вашей компании. Второе - максимально удовлетворенный клиент начинает покупать чаще и больше. Третье - максимально удовлетворенный клиент готов платить дороже. В разумных пределах. Также лояльный клиент делится с вашей компанией обратной информацией, помогает улучшить продукт и качество сервиса, оптимизировать бизнес-

процессы. А это в свою очередь позволит вам повысить ценность и в итоге цену вашему продукту, услуги.

А можно ли повысить клиентоориентированность компании? Предлагаем рассмотреть следующие способы, которые позволят добиться этого.

В первую очередь, клиентоориентированность должна означать, что ваш клиент находится в самом центре внимания. Все сконцентрировано на нем. Значит компании нужна полная информация о заказчике. Необходимо вести полную клиентскую базу. Не на бумажных носителях, не в компьютерной программе Excel, а в полноценной базе данных, где хранится вся информация о клиенте. Реквизиты, контактные лица, адреса и телефоны, сделки, архив переговоров, все документы - без полной клиентской базы невозможно представить клиентоориентированную компанию. Давайте представим: один менеджер внезапно заболел, а пришедший на его место не знает о результатах переговоров на прошлой неделе. Разве этот подход можно назвать клиентоориентированным?

Во-вторых, желательно использовать в полной мере информацию о клиенте и оказывать качественный сервис - один из принципов клиентоориентированности. В некоторых компьютерных системах, базах данных, для оказания высокого уровня сервиса предлагаются следующие важные инструменты - контроль стандартов обслуживания клиентов. В системе можно прописать определенные процедуры, которые должен выполнять каждый менеджер (например, ежеквартальный звонок каждому клиенту, который когда-то сделал покупку). Выполнение стандартов обслуживания могут осуществлять руководители, которым доступны списки дел и задач менеджеров на день, неделю и любой другой период.

Другой важный инструмент - модуль «умные рассылки». Он предназначен для организации корпоративных рассылок. С его помощью можно вести одну или несколько рассылок, сообщать клиентам о распродажах, специальных предложениях или новинках в каталогах. Поздравить всех клиентов женского пола с 8 Марта, а мужчин с 23 февраля - эта задача также решается за несколько минут.

В-третьих, мы должны планировать продажи и анализировать выполнение своих планов. Для грамотного анализа продаж главное - это владеть всей информацией о происходящем в отделе продаж. Если руководитель фирмы обладает исчерпывающей информацией о положении дел в продажах, то на ее основе он может планировать и продажи на следующий год компании в целом, и личные продажи менеджеров, и продажи отдельных торговых точек и филиалов.

В итоге, можно сделать вывод, что сегодня, при увеличившейся конкуренции, если ваш бизнес не думает о лояльности своих клиентов, то клиенты начинают думать о конкурентах. Только высокий сервис и дополнительная прибыль, получаемая благодаря сервису, позволяют повысить конкурентоспособность вашего бизнеса. Дают шанс малому бизнесу в борьбе с большими компаниями, а большим компаниям - шанс удержать рынок.

Список литературы

1. Карл Сьюэлл, Пол Браун «Клиенты на всю жизнь». Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2011 г., 115с.
2. Психология и бизнес: http://www.psycho.ru/library/3558/.

РЕИНЖИНИРИНГ МАРКЕТИНГОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Комаров Павел Ильич
Канд. техн. наук, доцент, Финансовый университет при правительстве РФ (Смоленский филиал), доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг
Слободич Анжела Николаевна
Шарай Виктория Викторовна
Финансовый университет при правительстве РФ (Смоленский филиал), магистрант кафедры «Менеджмент и маркетинг

В настоящее время существуют два основных подхода к управлению бизнесом. Первый, названный позадачным, исторически появился раньше и основан на функциональной модели управления. Характерной чертой этой модели является выполнение сотрудниками своих должностных обязанностей в соответствии с целями и функциями управления.

Все большее распространение получает процессный подход к управлению, который базируется не на управлении отдельными структурными подразделениями, а бизнес-процессами. Эти бизнес-процессы связывают воедино деятельность структурных подразделений, задействованных в производстве конечного продукта или услуги.

Интуитивно под процессом мы понимаем некоторый поток работ, переходящих от одного работника к другому или от одной структурной единицы к другой, необходимых для создания экономически значимого объекта. Международные стандарты качества серии ISO 9000 дают следующее определение: [1]

«процесс (process): совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы.

В настоящее время не существует единого устоявшегося определения понятия бизнес-процесс. Различные авторы по-своему определяют этот термин, хотя сущность остается одной и той же.

Нордсик, один из первых авторов, предложивший идею переориентации структуры предприятия на процессы, определил бизнес-процесс как особый процесс, служащий осуществлению основных целей предприятия (бизнес-целей) и описывает центральную сферу его деятельности.

Хаммер и Чампи определяют бизнес-процесс как организованный комплекс взаимосвязанных действий, которые в совокупности дают ценный для клиента результат [2]. Существенными являются следующие факты:

- бизнес-процесс – это комплекс действий;
- действия, включаемые в процесс, взаимосвязаны и организованы и только в совокупности дают требуемый результат;

- получаемый результат имеет ценность для клиента.

В процессном подходе принято различать следующие виды бизнес-процессов:

- основные, обеспечивающие выпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг, реализация которых позволяет бизнес-системе получать доход;
- управления и планирования, цель которых – эффективное управление и планирование получения дохода при реализации основных бизнес-процессов;
- логистические, обеспечивающие доставку сырья, материалов, ресурсов в нужное время в место выполнения бизнес-процесса;
- преобразования, выполняемые в ситуациях, когда достижение цели невозможно без изменения действующих бизнес-процессов.

Процессный подход управления бизнесом не обошел и такую важную часть менеджмента компании как управление маркетингом. Представление маркетинга как динамического процесса, осуществляемого в ходе создания ценностей и взаимного обмена можно найти у Ф. Котлера (социальный и управленческий процесс), у Я. Гордона (процесс создания новых ценностей в маркетинге партнерских отношений), у П. Дойля (процесс максимизации доходов акционеров).

Деятельность фирмы по производству продукции, выполнению работ или оказанию услуг может быть представлена как некоторый глобальный бизнес-процесс, включающий в себя:

- изучение существующих потребностей потребителей или формирование новых;
- производство продукта (продукции, работы, услуги), удовлетворяющего потребностей потребителей, и создание добавочной стоимости;
- повышение эффективности маркетинговых действий с целью сохранения или упрочения своих конкурентных преимуществ.

Т.о. можно констатировать, что содержание процессного подхода полностью соответствует содержанию маркетинга.

Как было отмечено ранее, бизнес-процесс ориентирован на конкретного потребителя. Продукт, работа или услуга, полученная на выходе, предназначена для конкретных потребителей, которые и определяют ее ценность для себя. Если продукция просто никому не нужна, тогда и процесс становится бесполезным. И чтобы глобальный бизнес-процесс не оказался бесполезным менеджмент компании должен использовать маркетинговые бизнес-процессы.

Маркетинговые бизнес-процессы обладают рядом особенностей:

- они, как правило, не создавая добавленной стоимости, чрезвычайно важны для бизнеса, потому что определяют направления деятельности компании, ее финансовые результаты (например, за счет правильной ценовой политики или объемов производства, соответствующих требованиям рынка), стратегию развития бизнеса;
- их выход в большинстве случаев нематериален, потому что результаты маркетинговых бизнес-процессов – это идеи, рекомендации, отчеты о состоянии рынка; предложения по проведению рекламных кампаний или промоакций;
- для ряда маркетинговых бизнес-процессов характерным является участие двух сторон: продавца и покупателя (поставщика и потребителя), взаимный обмен ценностями и достигаемое при этом удовлетворение потребностей обеих сторон. При этом действия и продавца, и покупателя направлены на удовлетворение конкретных потребностей последнего. Естественно, что при этом осуществляется удовлетворение потребностей и продавца;
- маркетинговые бизнес-процессы в конечном итоге должны быть направлены на удовлетворение потребностей клиента компании. Удовлетворение качеством продукта или услуги, соразмерностью цены и получаемого качества, при этом под качеством понимают не только характеристики продукта (надежность, удобство, функциональность), но и общение с менеджером, и предпродажное обслуживание;
- в настоящее время реализация маркетинговых бизнес-процессов, начиная от исследования рынка и кончая организацией работы с клиентами, невозможна без информационных технологий.

Отвечая на вопрос: «Что такое реинжиниринг?», М. Хаммер и Д. Чампи в книге «Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе» неформально определяют его «как отказ от устоявшихся процедур, свежий взгляд на работу по созданию продукта или услуги предоставлению ценностей клиенту».

В конце прошлого века начала падать эффективность компаний. И причиной была не лень сотрудников, не неумение руководителей работать. Причиной неуспехов стало то, что раньше было причиной успехов: разделение труда. Форд применил его в производстве, Слоун – в управлении. Но среда, в которых работают современные компании, изменилась. Изменения эти авторы определили, как три «К»: клиенты, конкуренция, кардинальные изменения.

Компании, процветавшие в условиях массового производства, стабильности и экономического роста, оказались неприспособленными к успешному функционированию в среде, где три «К» требуют быстрой реакции и гибкости.

«Реинжиниринг — это принципиальное переосмысление и радикальная перестройка бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности. В этом определении содержится четыре ключевых слова» [2].

Принципиальный. В процессе реинжиниринга менеджмент компании должен задать себе главные вопросы о своей компании и своей работе: «Почему мы этим занимаемся? Почему мы это делаем таким образом?» Такие вопросы заставляют пересмотреть устоявшиеся представления. Часто эти представления оказываются устаревшими или ошибочными.

Радикальный. Радикальная перестройка предполагает отказ от существующих процедур и структур, внедрение новых способов выполнения работы. Радикальная перестройка компании, а не улучшение или совершенствование – суть реижиниринга.

Кардинальный. Реинжиниринг следует применять при необходимости решительных мер, когда нужно полностью убрать существующее и заменить его новым. Незначительных улучшений можно достичь и без реижиниринга, за счет «косметического ремонта».

Процессы. До сих пор большинство предпринимателей сосредотачивается на отдельных задачах, персонале, структурах, теряя из виду целое - процессы, в результате которых и создаются ценности для клиента.

Реижиниринг – это кардинальное изменение в бизнес-процессе, когда меняется модель организации работы (в данном примере часть работы по формированию заказа выполняет клиент). Не следует путать реинжиниринг с заменой программного обеспечения, когда на прежнюю модель организации работ накладываются новые информационные технологи, реорганизацией организационной структуры, улучшения качества, хотя в результате реинжинринга могут быть достигнуты и эти цели. Зачастую этот процесс никакого результата, кроме увеличения затрат не дает, и может быть сравним с переливанием прокисшего молока в новые бутылки.

Реинжинирингом следует заниматься в следующих случаях:

- компания находится в состоянии глубокого кризиса, который может проявляться в различных формах, например, массовом отказе клиентов от товаров или услуг компании;
- текущее положение компании является удовлетворительным, но прогнозы на будущее неблагоприятны;
- благополучная, быстрорастущая и агрессивная компания настроена на наращивание отрыва от конкурентов и создание уникальных конкурентных преимуществ.

Подводя итог вышесказанному, можно констатировать, что объектом инжиниринга являются процессы, компании подвергают реинжинирингу не свои структурные подразделения, а работу, выполняемую персоналом этих структурных подразделений.

Реинжиниринг бизнес-процессов осуществляется в соответствии со следующими принципами.

1. Горизонтальное сжатие процессов: несколько рабочих процедур объединяются в одну, рабочие места становятся многофункциональными.
2. Вертикальное сжатие процессов: исполнители самостоятельно принимают решения, тем самым повышается ответственность, заинтересованность и уровень самооценки работника.
3. Многовариантность исполнения процесса и, как следствие, высокая адаптивность к изменениям внешней среды.
4. Исполнение процесса в естественном порядке и там, где это целесообразно.
5. Минимизация количества проверок и согласований.
6. Единая точка контакта с клиентом.

Реинжиниринг взаимосвязанных бизнес-процессов – это трудоемкая работа, требующая вовлечения всего персонала фирмы. Инициализация работ осуществляется высшим менеджментом компании как следствие идентификации проблем: снижение объема продаж, высокая текучесть кадров, увеличение простоев оборудования или запасов и, как результат, снижение показателей экономической эффективности. После осознания менеджментом компании необходимости реинжиниринга выделяются необходимые финансовые, людские, материальные и временные ресурсы и проводится разъяснительная работа среди персонала компании.

После внедрения новых бизнес-процессов важно организовать анализ достижения заданных значений показателей эффективности, чтобы принимать решения об адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

На этапе проектирования бизнес-процессов важно детально разработать технологию их реализации, чтобы достичь заданных значений установленных критериев эффективности. Для выбора конкретных технологий на этапе проектирования используют моделирование. Это позволяет еще до внедрения оценить эффективность бизнес-процессов и избежать ошибок проектирования.

Многие современные методологии моделирования бизнес-процессов базируются на методологии SADT (Structured Analysis and Desing Technique – метод структурного анализа и проектирования) и алгоритмических языках, используемых при разработке программного обеспечения.

Проектируя новые бизнес-процессы или выполняя реинжиниринг действующих бизнес-процессов, разработчик стремится сделать их эффективными, оптимальными. Но что значит оптимальный бизнес-процесс? Очевидно, что говоря об оптимальности, мы, во-первых, должны выбрать некоторый показатель, характеризующий качество бизнес-процесса. Во-вторых, значение этого показателя должно зависеть от каких-то других характеристик процесса, на которые накладываются ограничения, связанные с теми или иными условиями реализации. В-третьих, мы хотим, чтобы значение показателя, характеризующего качество процесса, было минимальным (максимальным) при данных ограничениях.

Если качество процесса оценить некоторым показателем Q, то значение его значение будет некоторой функцией от характеристик процесса X1, X2, …,Xn:

$$Q = f(X1, X2, \ldots, Xn).$$

Теперь, чтобы сделать бизнес-процесс оптимальным необходимо, найти такую комбинацию значений X1, X2, …,Xn, при которой Q минимально (максимально). Естественно, в силу неизбежной ограниченности ресурсов значения X1, X2, …,Xn ограничены некоторыми условиями.

Для современной компании, оперирующей в условиях постоянных изменений, анализ параметров деятельности является ключевым успеха. Традиционно используемая компаниями для оценки своей деятельности система финансовых показателей, основанная на понятии прибыли и убытков, не может полностью описать существующую в компании ситуацию. Современные компьютерные технологии позволяют собирать информацию, которая дает большие возможности для анализа, нежели ранее. Поэтому были созданы различные методики, позволяющие оценить эффективность бизнес компании. Эти методики, как правило, некоторая комбинация традиционных системам финансовых показателей, не обладающих интегрированностью и детерминированностью, и нефинансовых показателей. Укажем на некоторых из них.

Управление на основе EVA. Основа концепции EVA – экономически добавленная стоимость (economic value added), которая определяется как разность между чистой прибылью после уплаты налогов и стоимостью капитала компании. Стоимость капитала компании определяется на основе ставки доходности капитала. Таким образом, EVA определяет насколько эффективнее деятельность компании, нежели продажа компании и передача капитала в другие проекты под некоторую ставку доходности.

По сути EVA – финансовый показатель, но методика расчета этого показателя допускает его декомпозицию на составляющие, построения дерева образования добавленной стоимости, контроля целей и определения ответственных.

Управление на основе анализа добавленной ценности [3]. Все бизнес-процессы компании можно разделить на две группы:

- увеличивающие потребительскую ценность продукта;
- не увеличивающие потребительскую ценность продукта.

Показатель увеличения ценности продукта может быть использован в качестве критерия оптимизации бизнес-процессов. «Ценность их продукта, выраженная в цене, по которой его готов приобрести рынок, должна быть выше, чем понесенные организацией затраты. Таким образом, добавленная ценность является теоретической концепцией, выражающей соотношение рыночной стоимости и фактически понесенных затрат на продукт».

Величину добавленной ценности вычисляют по формуле:

$$AV = V2 – V1,$$

где:	AV -	величина добавленной ценности;
	V1 -	ценность продукта после обработки (после выполнения бизнес-процесса);
	V2 -	ценность продукта до обработки (до выполнения бизнес-процесса).

Методология Tableau of bord. Одна из первых комплексных методологий. Комплексная потому, что использует как финансовые, так и нефинансовые показатели. Методология предполагает построение иерархического дерева показателей так, что на нижних уровнях используются нефинансовые показатели, которые не верхних уровнях преобразуются в финансовые. Кроме того, выделяют показатели стратегические и функциональные. На верхних уровнях используют стратегические показатели. Функциональные показатели оценивают результат конкретных бизнес-процессов и обязательно должны быть измеряемыми.

Методология BSC. Сбалансированная система показателей BSC (Balanced Scorecard) вобрала лучшие свойства предшествующих методологий. Важнейшим нововведением BSC стало разложение по четырем направлениям: финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов и персонала компании, и все четыре группы имеют одинаковую значимость. Методология делает упор на количественную оценку всех показателей. Вторым новшеством стали разработанные приемы формализации связей между показателями эффективности и стратегическими целями компании.

Временные и частные показатели. В последнее время стали появляться методологии, ориентированные на оценку отдельных сторон деятельности компании. Это связано, во-первых, с появлением большого количества быстрорастущих компаний. Во-вторых, малые компании не могли позволить себе внедрение, например, методики BSC. Эти показатели связывали, обычно, задачи анализа поведения клиентов и соотнесения их с доходами. Среди таких методик отметим методику наиболее значимых показателей, которые разрабатываются под конкретную проблему. Например, отчет, определяющий число покупок продукта по отношению к числу запросов о продукте в службу продаж или на сайте компании. В результате анализа продукт может быть отнесен к лидеру продаж или, наоборот, должны приниматься меры по стимулированию продаж.

Литература

1. ГОСТ ISO 9000-2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Межгосударственный стандарт системы менеджмента качества.
2. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе/ М. Хаммер, Д. Чампи.- М.:Манн, Иванов и Фербер, 2011,-288 с.
3. Немировский И.Б. Показатели эффективности бизнес-процессов. [Электронный ресурс] - http://www.elitarium.ru/2013/03/13/pokazateli_jeffektivnosti_biznes_processov.html - статья в интернете

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА

Комаров Павел Ильич
Канд. техн. наук, доцент, Финансовый университет при правительстве РФ (Смоленский филиал)
доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг
Быстров Алексей Андреевич
Финансовый университет при правительстве РФ (Смоленский филиал), магистрант кафедры «Менеджмент и маркетинг

Предпринимательство может рассматриваться как способ ведения бизнеса на самостоятельной независимой основе, принимая на себя все риски, но и не делясь ни с кем прибылью при успешном функционировании предприятия. К предпринимателям принято относить:

– владельцев компаний;
– менеджеров – наемных управляющих;
– организаторов бизнеса, которые являются в одном лице и владельцами компаний, и руководителями компании.

Конституция РФ (ст. 34) провозглашает и гарантирует свободу использования каждым гражданином РФ своих способностей и имущества любым, не запрещенным законом способом:

«1. Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

2. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию».

Таким образом, гражданин РФ

– может иметь в своей собственности любое имущество, как предметы потребления, так и средства производства;
– использовать это имущество как единолично, так и совместно с другими лицами;

– использовать это имущество и личные способности для экономической деятельности, не запрещенной законом, в том числе и предпринимательской;
– применять для экономической деятельности наемный труд.

При этом наемный труд защищен Конституцией РФ (ст. 37), применяется с соблюдением норм трудового законодательства, в частности Трудового кодекса РФ.

Следует обратить внимание на п.2 ст. 34 Конституции РФ, который гарантирует государственную поддержку конкуренции, недопущение недобросовестной конкуренции и монополизма.

Гражданский кодекс РФ (ст. 2) определяет, что предпринимательская деятельность – это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Предпринимательская деятельность может вестись только самостоятельно:

– физическим лицом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя;
– юридическим лицом, участником которого является физическое лицо.

Под самостоятельностью предпринимательской деятельности нужно понимать свободу принятия решений по таким ключевым вопросам экономической деятельности как

– начинать ли предпринимательскую деятельность или нет;
– продолжать начатую предпринимательскую деятельность или прекратить;
– если начинать предпринимательскую деятельность, то каким видом экономической деятельности (см. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности – ОКВЭД);
– потребители продукции (клиенты), поставщики сырья, материалов, оборудования, партнеры;
– профессиональные требования к наемному персоналу и его количество;
– и т.д.

Свобода принятий решений по указанным вопросам не означает «вседозволенности», предприниматель должен ВСЕГДА оставаться в рамках правового поля, установленного законодательством РФ.

И первым условием соблюдения законодательства РФ в области ведения предпринимательской деятельности является государственная регистрация. Только получив Свидетельство о государственной регистрации, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо может вести легальную предпринимательскую деятельность на территории РФ или внешнеэкономическую деятельность за пределами РФ. Некоторые виды экономической деятельности требуют специального разрешения на ведение выбранного вида деятельности (лицензирования). Лицензирование требуется, например, для ведения охранной деятельности. Лицензия на этот вид деятельности выдают органы внутренних дел при соблюдении заявителем установленных требований. Лицензия на ведение образовательной деятельности выдается органами образования. Производство некоторых видов продукции (медицинского оборудования, лекарственных средств, продукции военного назначения) также требует лицензирования.

Понятие «предприниматель» с течением времени меняло свое содержание. В таблице 1 приведена динамика взглядов х экономистов на понятие «предприниматель» [4].

Таблица 1

Динамика взглядов экономистов на понятие «предприниматель»

Дата	Автор определения	Содержание определения
Средние века	—	Предприниматель - человек, отвечающий за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов
XVII в.	—	Предприниматель - лицо, заключившее с государством контракт оговоренной стоимости и несущее полную ответственность за его выполнение
1725	Ричард Кантильон - основоположник теории предпринимательства	Предприниматель - человек, принимающий решения и удовлетворяющий свои потребности в условиях неопределенности. Доход предпринимателя - это плата за риск
1776	Адам Смит	Предприниматель - собственник предприятия и реализатор рискованных коммерческих идей. Основная функция - организация и управление производством в рамках обычной хозяйственной деятельности
1830	Жан Батист Сей	Предпринимательство - это рациональная комбинация факторов производства в данной точке рыночного пространства. Предприниматель - человек, организующий людей в рамках производственной единицы. Предприниматель стоит в центре процесса производства и распределения, а в основе предпринимательской деятельности лежит способность организовать производство и сбыт продукции
1876	Фрэнсис Уокер	Предприниматель - это тот, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям
1890	Альфред Маршалл	Не каждый желающий может быть предпринимателем. «Естественный» отбор предпринимателей совершается в природе согласно естественному отбору, открытому Ч. Дарвином
1911	Иозеф Шумпетер	Главное в предпринимательстве - инновационная деятельность, а право собственности на предприятие не является существенным признаком предпринимательства. Предпринимателем может быть любой, осуществляющий новые комбинации факторов производства: служащий акционерного общества, государственный чиновник и менеджер предприятия любой формы собственности. Главное «...делать не то, что другие» и «...не так, как делают другие».

Дата	Автор определения	Содержание определения
		Предпринимательский статус непостоянен, так как субъект рыночной экономики является предпринимателем только тогда, когда осуществляет функции инноватора, и утрачивает этот статус, как только переводит свой бизнес на рельсы рутинного процесса
1936	Джон Мейнард Кейнс	Предприниматель - своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное "... набор определенных психологических качеств". Основные предпринимательские качества: умение соотнести потребление и сбережения, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах и др. Основные мотивы предпринимательской деятельности - стремление к лучшему, к независимости, желание оставить наследникам состояние
1964	Питер Друкер	Предприниматель - человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой
1980	Карл Веспер	Предприниматель по-разному выглядит в глазах экономиста, психолога, других предпринимателей и политиков

Успех предпринимательской деятельности определяется не только личными качествами предпринимателя и его имуществом, но факторами внешней среды (поведение конкурентов, экономическая конъюнктура, вкусы потребителей, политика поставщиков, природные и техногенные катаклизмы). И как будет развиваться эти факторы в будущем можно только прогнозировать. Поэтому предприниматель никогда не уверен на 100% в успехе своего предприятия. Это делает бизнес рисковым. И риски эти несет предприниматель. Он рискует своим имуществом, своим временем, деловой репутацией. В истории известны многочисленные примеры, когда предприниматель рисковал даже жизнью.

Как правило, предприниматель совмещает в одном лице и организатора бизнеса, и его управляющего. Одной из причин такого сочетания является необходимость делиться информацией с потенциальным партнером. И неизвестно как распорядится этой информацией потенциальный партнер, не воспользуется ли он этой информацией в своих интересах. Многие из читателей вспомнят случаи, когда крепкая дружба, ломалась под «тяжестью» совместного бизнеса.

В настоящее время предприниматель должен быть готов не только пользоваться теми возможностями, которыми ему предоставляет рынок. Он должен формировать эти возможности. При занятости традиционных рыночных ниш получение прибыли возможно только за счет инноваций.

Получение дохода предпринимателем связано с успешным функционированием созданного предприятия. Поэтому от предпринимателя требуется удачная бизнес-идея, достаточное финансирование, умелое планирование, принятие грамотных управленческих решений, эффективная расстановка кадров. Предприниматель должен обладать знаниями в различных областях: менеджмент, маркетинг, бухгалтерский учет и налогообложение, управление человеческими ресурсами. Основными функциями современного предпринимательства являются:

- ведение учета и финансов;
- управление персоналом;
- материально-техническое обеспечение;
- производственная функция;
- маркетинг;
- научно-исследовательская;
- связи с общественностью.

Будущая прибыль – вот мотив для большинства предпринимателей. И чем больше прибыль, тем с большим усердием предприниматель занимается какой-либо деятельностью.

Прибыль – наиболее сложная экономическая категория, которая является и целью, и мотивом каждого бизнеса. В экономической науке известно несколько подходов к определению прибыли. Приведем лишь два из них, руководствуясь целями настоящей главы.

1. Прибыль – это обобщающий показатель эффективности функционирования фирмы, который характеризует конечную финансово-хозяйственную деятельность бизнеса. И, следовательно, эффективность деятельности РУКОВОДИТЕЛЯ предприятия. Будь то наемный управляющий или же владелец предприятия.
2. Прибыль – это вознаграждение, выступающее в форме чистого дохода, который получает предприниматель.

По-разному различные экономические школы трактуют и источник прибыли. Меркантилисты источником прибыли считали сферу обращения. В классической буржуазной политической экономии источником прибыли признают сферу производства. Прибавочная стоимость – источник прибыли по К. Марксу. По мнению Й. Шумпетера, прибыль – это вознаграждение за внедрение новых технологий, новых товаров, новых форм организации производства. Интересен взгляд на прибыль предпринимателя Б.Н. Чичерина (1828 -1904) — русского правоведа, философа, историка и публициста. «Прибыль предпринимателя образуется из разности между издержками производства и ценою произведений. Это и составляет вознаграждение предпринимателя за руководящий труд и за сопряженный с предприятием риск. А так как, при одних и тех же издержках, цены произведений, вследствие изменения предложения и требования, подвергаются колебаниям, то очевидно, что этот избыток может быть больше или меньше, смотря по обстоятельствам. Поэтому, из всех видов дохода, прибыль предпринимателя есть самый разнообразный и изменчивый. На нем, прежде всего, отражаются свойства и результаты экономического движения, и они служат ему мерилом.

Из двух входящих в состав прибыли элементов, труда и риска, первый имеет характер субъективный, второй объективный. Но и труд предпринимателя заключает в себе двоякое начало: собственно, руководящую работу, которая требуется всегда и везде, и без которой никакое предприятие не может идти, и промышленный талант, который составляет чисто личное свойство руководителя, а потому разнообразен до бесконечности» [3].

Современные экономисты рассматривают прибыль как доход от предпринимательской деятельности, как плату за риск, новаторство, организацию бизнеса. За то, что предприниматель:

– оплатил, часто из своих средств, и собрал вместе природные, капитальные и трудовые факторы производства;
– организовал их функционирование;
– взял на себя риски за их эффективное использование.

Прибыль может содержать в себе различные элементы:
– премия за риск;
– рента;
– процент на капитал;
– заработная плата.

Выводы

Предпринимательство – особый способ ведения бизнеса на самостоятельной основе, когда предприниматель принимает «на себя все риски» своего бизнеса, но и не делится ни с кем доходами в случае успешного функционирования, созданного им предприятия.

В соответствии с Конституцией РФ гражданин РФ может иметь в своей собственности, как предметы потребления, так и средства производства и использовать их и свои личные способности для любой не запрещенной экономической деятельности, в том числе и предпринимательской. Но свобода предпринимательской деятельности не означает вседозволенности, предприниматель всегда должен оставаться в рамках правового поля, установленного законодательством РФ.

Предприниматель для успешного ведения бизнеса не только использует возможности, предоставляемые рынком, но и формирует новые.

Основным мотивом деятельности большинства предпринимателей является будущая прибыль – вознаграждение, выступающее в форме чистого дохода, который получает предприниматель. Различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Литература

1. Конституция Российской федерации. Официальное издание. Государственное учреждение - Издательство «Юридическая литература» Администрации Президента Российской Федерации, 2011
2. Гражданский Кодекс Российской федерации. № 51-ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 06.04.2015)
3. Чичерин Б. Н. Курс государственной науки. Тома I-III. - Москва, типография товарищества И. Н. Кушнерев и Ко, 1894 г.
4. http://bazanm.narod.ru/index/0-22

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА НА ПРИМЕРЕ СОТРУДНИКОВ ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Коняшкина Олеся Юрьевна
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Управление персоналом один из самых важных аспектов менеджмента. Это обусловлено тем, что управлять человеческими ресурсами гораздо сложнее, чем любыми другими видами ресурсов организации.

В связи с этим в настоящее время организации часто сталкиваются с проблемами, связанными с неэффективным управлением персонала. К наиболее часто встречающимся проблемам относят высокую текучесть кадров, некачественный труд, проблемы «общественного сотрудничества» в деятельности организации, низкий уровень дисциплины, нерациональность мотивов поведения исполнителей, отсутствие условий для самореализации потенциалов сотрудников, низкую эффективность воздействия начальников на исполнителей [1].

Такие проблемы чаще всего возникают из-за неразвитой системы мотивации персонала на предприятии.

Для того чтобы решить эти проблемы и добиться эффективности необходимо досконально изучить совокупность мотивов и стимулов, формирующих мотивационный механизм воздействия на персонал.

Безусловно, в первую очередь сотрудниками управляет желание получать денежные средства, использование которых способствует удовлетворению базовых потребностей, таких как питание, безопасность и потребностей более высокого уровня. Но потребности человека безграничны и удовлетворение одних влечет за собой появление других, более сложных и индивидуальных. Поэтому эффективность деятельности сотрудников зависит от того, насколько эти потребности удовлетворены и какую роль при этом сыграла их работа.

Следовательно, для того чтобы повысить производительность труда персонала необходимо серьезно относиться к вопросам формирования мотивационного механизма.

Мотивационный механизм представляет собой процесс создания условий для активизации и развития внутренней мотивации работников и обеспечения внешней мотивации для побуждения сотрудников к эффективному труду [2].

Общей целью внутренней мотивации и внешней мотивации (стимулирования) является побуждение сотрудника к труду, в свою очередь, задача мотивации заключается в формировании комплекса условий, побуждающих к действиям, приводящих к максимально эффективному достижению целей. А задача стимулирования состоит в вознаграждении сотрудников, способствующих появлению чувства удовлетворения от проделанной работы.

Для формирования мотивационного механизма необходимо изучить его основные элементы.

Мотивационнозначимая цель – цель, на достижение которой направлена совокупность мотивов и стимулов.

Мотив – это то, что движет человеком, ради чего он тратит свои силы и энергию. Мотивы бывают различными: интерес к процессу и содержанию деятельности, самореализация, долг перед обществом.

Потребность – это необходимое условие для осуществления деятельности.

Притязания – желаемый уровень удовлетворения потребностей.

Ожидания – оценка индивидом вероятности наступления события, конкретизирующая притязания относительно ситуации.

Установки – психологическая предрасположенность, способность и готовность человека к каким-либо действиям в конкретной ситуации.

Оценки – характеристики степени возможного достижения результата или удовлетворения потребностей.

Стимулы – возможности и блага, находящиеся вовне субъекта, которые обеспечивает внешняя среда, с помощью них осуществляется удовлетворение потребностей индивида, если это не требует невозможных действий [3].

Совокупность этих элементов образует мотивационный механизм, представленный на рисунке 1.

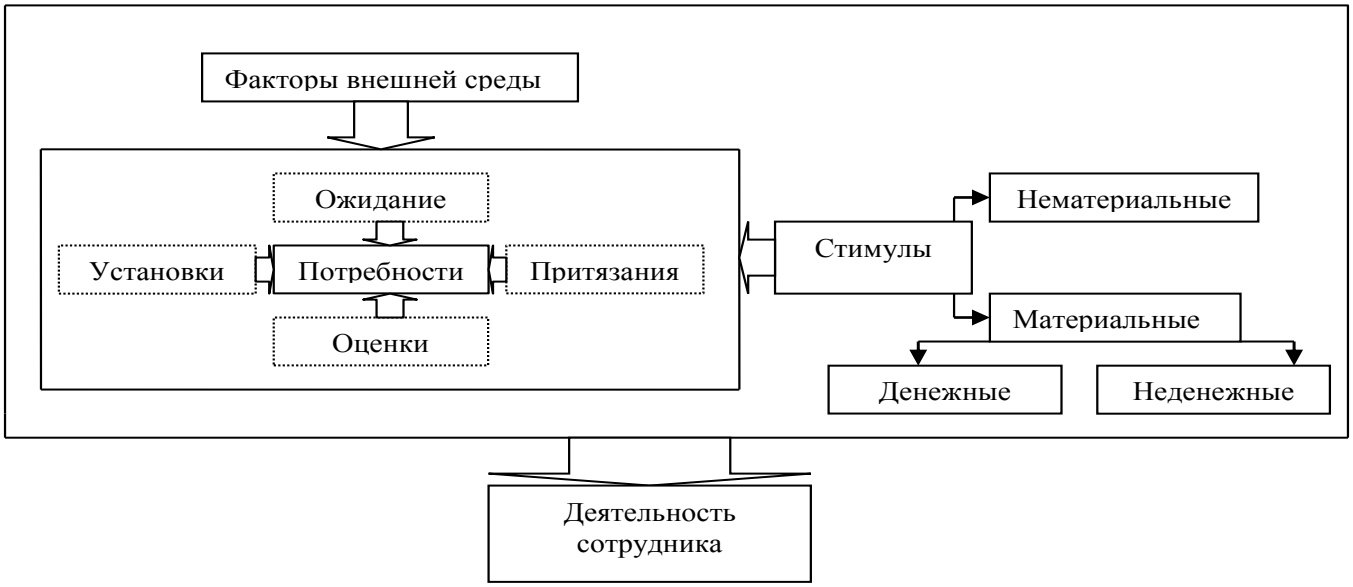


Рисунок 1. Мотивационный механизм

Каждый из элементов мотивационного механизма индивидуально представлен у каждого человека. Но наличие общих черт позволяет выделить несколько мотивационных типов сотрудников, что поспособствует формированию инструментария мотивационного механизма, который включает в себя методы управления, типы и методы мотивации и конкретные мероприятия, побуждающие сотрудников к повышению эффективности деятельности.

В связи с тем или иным проявлением мотивов и стимулов можно выделить 6 мотивационных типов сотрудников, а именно «работник-материальное вознаграждение», «работник-карьера»; «работник-стабильность», «работник-результат», «работник-саморазвитие» и «работник-душевные отношения». Данная классификация основана на психологии сотрудников, которая проявляется в их поведении в организации, коллективе, в общении с начальством и т.д. Характеристики этих мотивационных типов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Мотивационные типы сотрудников

Тип	Главное в работе	Характеристика сотрудника	Мотивирующие мероприятия
Материальное вознаграждение	Заработная плата.	Неконфликтный, ориентация на личные достижения.	Сдельная оплата труда, премии.
Карьера	Продвижение по службе.	Готов работать за небольшие деньги, но на руководящей должности.	Похвала начальника, беседы о возможных перспективах роста.
Стабильность	Уверенность в завтрашнем дне.	Готов эффективно работать, если есть уверенность в завтрашнем дне.	Стабильная работа предприятия, отсутствие перебоев с выплатой зарплаты, социальные гарантии.
Результат	Процесс получения результата.	Готов прилагать усилия, проводить длительные исследования, анализы для получения результата.	Похвала начальника с подчеркиванием результата труда особенно в присутствии других членов коллектива.
Саморазвитие	Повышение профессионализма, получение знаний и опыта	Готов к необычным дополнительным заданиям, способствующих саморазвитию. Ориентирован на моральное удовлетворение от работы.	Повышение квалификации, тренинги, конференции, обмен опытом

Тип	Главное в работе	Характеристика сотрудника	Мотивирующие мероприятия
Душевные отношения	Атмосфера в коллективе.	Ориентирован на комфортную работу среди понимающих, доброжелательных коллег, а также душевного и открытого к общению начальства.	Внимательность со стороны руководителя (неформальные вопросы или беседа), поддержание эмоционального комфорта в коллективе.

Рис. 2 Способы удовлетворения потребностей сотрудников

Разделение именно на такие мотивационные типы сотрудников подтверждает, что в настоящее время все большее значение приобретают нематериальные стимулы. Значимость внутренних мотивов особенно ярко выражена у сотрудников сферы образования.

По данным Госкомстата средняя заработная плата сотрудников сферы образования ниже средней. Так как в бюджетных сферах занято около 24,7% населения, можно сделать вывод о том, что материальные стимулы не являются главными для четвертой части населения страны

Для того чтобы сформулировать мотивационный механизм для сотрудников сферы образования, необходимо изучить и проанализировать их потребности и интересы, затем разделить их на различные мотивационные типы, каждому из которых будет соответствовать комплекс мер, способов и инструментов управления.

Для выявления мотивационных типов сотрудников образовательных учреждений было проведено анкетирование. В качестве респондентов выступили 180 сотрудников Волгоградского государственного университета. Результат анкетирования показал, что 50% сотрудников относится к типу «работник-саморазвитие», по 16,7% к типам «работник-стабильность» и «работник-карьера», по 6,67% к типам работник-материальное вознаграждение» и «работник-душевные отношения» и 3,33% к типу «работник-результат». 75% респондентов удовлетворены условиями труда, но только 6,67% опрошенных считают уровень заработной платы средним, остальные респонденты считают его низким и очень низким.

Проведя исследование, можно прийти к выводу о том, что основная часть сотрудников сферы образования заинтересованы в большей мере в нематериальной составляющей мотивационного механизма. Не смотря на это нельзя не уделять должное внимание материальным методам стимулирования. Так как государственный бюджет формируется на федеральном уровне, руководителям образовательных учреждений своими силами необходимо обеспечить эффективную систему стимулирования персонала. На рисунке 2 показано, на какие мотивационные типы оказывают влияние те или иные мероприятия.

Одним из способов является сотрудничество образовательного учреждения с фондами, научно-исследовательскими институтами, позволяющими сотрудникам писать научные работы и получать за это дополнительную плату. Также в качестве партнеров учебных заведений должны выступать организации, позволяющие повышать уровень квалификации сотрудников, предоставляющие программы переподготовки кадров и т.д. Безусловно, образовательные учреждения со своей стороны также должны представлять выгоду для таких партнеров. Это может обеспечить предоставление рабочей силы в лице студентов, проходящих практику, реклама, рекрутерские услуги и т.д.

Таким образом, разработанный мотивационный механизм и предложенные мероприятия поспособствуют развитию системы стимулирования персонала и повышению эффективности деятельности сотрудников сферы образования.

Список литературы

1. Алехина, О.Е. Стимулирование развития работников организации / О.Е.Алехина // Управление персоналом.- 2002.- №1.- С.50-52.
2. Результаты исследования методов мотивации // Управление персоналом.–2002.– №1.– С.30.
3. Файзуглаев А.А. Принятие мотива личности // Психологический журнал 1985 Т6 №4

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ КАЗАХСТАНА

Копжасарова Гаухар Амангельдиевна
Докторант PhD Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза. Республика Казахстан, г.Караганда

АННОТАЦИЯ
В статье исследовано развитие инновационного предпринимательства в Республике Казахстан. Проведен обзор данных по состоянию инновационного предпринимательства. Приведен пример развития научного предпринимательства на базе конкретного предприятия. Сделан анализ внедренных научных разработок по производству.
ABSTRACT
The article studied the development of innovative entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan. A review of data on the state of innovation entrepreneurship. An example of the development of scientific enterprise based on specific enterprise. The analysis of the implementation of scientific developments for the production.
Ключевые слова: инновационное предпринимательство, наукоемкое производство, патенты, рационализация, программный комплекс.
Key words: innovative entrepreneurship, high-tech manufacturing, patents, rationalization, software package.

В Казахстане за последнее десятилетие произошли кардинальные изменения, связанные с переходом республики на экономические отношения, основанные на рыночных механизмах. Наша страна обладает высоким научным потенциалом и казахстанскими учеными разработан ряд научно-технических проектов, которые по своей эффективности не уступают мировым аналогам, а зачастую и превосходят их [1, с.346].

На рубеже веков экономический рост определяется ведущей ролью научно - технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд, долл., Германия - 530, Япония - 400 /66, с. 329/. Как показывает мировой опыт, ядром разработки наукоемких технологий является промышленность.

В целях приоритетного развития наиболее перспективных направлений науки, интеграции ее с производством Указом Президента РК «О мерах по совершенствованию организации науки и развитию научно-технического потенциала республики» в 1993 г. в стране была создана сеть национальных научных центров: Национальный центр по комплексной переработке минерального сырья Республики Казахстан (РГП «НЦ КПМС РК»), Национальный ядерный центр, Национальный центр по радиоэлектронике и связи, Национальный центр по биотехногии; а в 1997 году Межотраслевой научно-исследовательский центр «Машиностроение». Сегодня они реорганизованы в республиканские государственные предприятия (РГП) [2].

Для проведения более конкретного исследования рынка наукоемкой продукции, сформированного в результате коммерциализации отечественных научных разработок, в качестве объекта исследования научные разработки Национального центра по комплексной переработке минерального сырья Республики Казахстан (в дальнейшем РГП «НЦ КПМС РК»). Данный выбор обусловлен следующими причинами:

- Национальный центр является уникальным в плане объединения фундаментальных разработок, прикладной науки и производства. Тесной интеграции науки и производства способствуют научные лаборатории, испытательные полигоны, опытно-промышленные установки, собственные производства. Предприятия, входящие в структуру центра, являются авторитетными научно-технологическими учреждениями, головными в своей области и достаточно известными как в нашей стране, так и за рубежом.
- На сегодняшний день РГП «НЦ КПМС РК» - не только крупнейший научно-производственный центр Казахстана и Центральной Азии в области добычи, обогащения и переработки твердого минерального сырья, но и головная организация по реализации республиканской целевой научно-технической программы «Научно-техническое беспечение устойчивого функционирования и стратегических приоритетов развития горно- металлургического комплекса Республики Казахстан».

Национальный центр по комплексной переработке минерального сырья Республики Казахстан создан в соответствии с Указом Президента № 1090 от 21 января 1993 года и Постановлением Кабинета Министров Республики Казахстан № 642 от 22 июля 1993 года в целях совершенствования организации науки и развития научно-технического потенциала республики и решения следующих задач:

- обеспечить реализацию приоритетного развития науки,
- способствовать укреплению научно-технического потенциала страны,
- содействовать обеспечению технологического прорыва Казахстана.

В состав РГП «НЦ КПМС РК» входят Карагандинский химикометаллургический институт, Восточный научно-исследовательский горнометаллургический институт цветных металлов, Научно-исследовательский сектор коллоидно-дисперсной минералогии, Государственное научнопроизводственное объединение промышленной экологии «Казмеханобр», АО «Казчерметавтоматика», Специальное проектно-конструкторское бюро с опытным производством, с июня 1999 года Институт горного дела им. Д.А. Кунаева, до мая 2000 года в состав РГП «НЦ КПМС РК» ходил Институт металлургии и обогащения.

Важным и новым направлением деятельности РГП «НЦ КПМС РК» в настоящее время является создание наукоемких импортозамещающих производств с использованием нетрадиционных сырьевых источников и новых технологий. В составе центра имеется ряд производств по выпуску широкой номенклатуры наукоемкой импортозамещающей и экспортноориентированной продукции на основе собственных разработок.

Для Республики Казахстан минерально-сырьевой комплекс играет особо важную роль, он является основой экономики республики. На базе разведанных запасов различных видов полезных ископаемых создан динамично развивающийся горнодобывающий комплекс, который занимает значительное место в экономике страны. Идет процесс активного развития нефтегазодобывающей и угольной промышленности, индустрии добычи и переработки руд черных, цветных, редких металлов [3].

Разработанные рациональные схемы вскрытия рудных залежей и технологии повторной разработки оставленных в недрах потерь полезных ископаемых позволят существенно повысить объем добычи руды. В обогатительном переделе при освоении разработанных технологий уменьшены потери ценных компонентов с хвостами обогащения, что обеспечило дополнительное получение 4 тысячи тонн меди, 1,9 тысячи тонн цинка и 120 килограммов золота. Совершенствование нормативной базы и улучшение экологической обстановки на предприятиях цветной металлургии, разработка и внедрение новой биотехнологии очистки сточных вод УКТМК позволили предотвратить годовой экономический ущерб на сумму 115 миллионов тенге.

Таблица 11

Патенты РГП «НЦ КПМС РК»

	2007	2008	2009	2010	2011	Итого
Химико-металлургический институт (ХМИ)	15	0	0	0	1	16
Институт металлургии и обогащения	5	3	7	4	2	21
ВНИИцветмет	12	5	2	9	4	32
ГНПОПЭ «Казмеханобр»	1	0	3	2	2	8
Институт горного дела им. Д.А. Кунаева	1	0	0	0	0	1
Итого по НЦ КПМС РК:	34	8	12	15	9	78
Всего по Казахстану:	399	260	290	342	324	1615

Однако, это только косвенные данные, свидетельствующие об эффективности научно-исследовательских, опытно-конструкторских и внедренческих работ на различных стадиях развития технологических инноваций, которые не отражают процесса их коммерциализации, то есть внедрения в производство каких-либо конкретных видов наукоемкой продукции.

Более показательными в определении степени коммерциализации научных разработок ученых РГП «НЦ КПМС РК» являются данные о передаче прав на использование лицензий, основанных на соответствующих разработках РГП «НЦ КПМС РК» за период 2006-2011 годов, полученных в результате бюджетного финансирования [4].

Что касается использования привлеченных внебюджетных средств (собственных, средств заказчиков, средств иностранных инвесторов), то здесь наблюдается гораздо более оптимистичная картина. Новые технологии и научно-исследовательские разработки РГП «НЦ КПМС РК» (72 предпатента, 16 патентов РК, патенты России, Кореи и Европейского союза) внедрены и успешно используются на крупнейших предприятиях ГМК - Соколовско-Сарбайском ГОКе, ТНК «Феррохром», ОАО «Казцинк», ОАО «Корпорация Казахмыс» и многих других. С «Казахмысом» и «Казцинком» объем хоздоговорных работ возрос с 37 миллионов тенге в 2006 году до 80 миллионов в 2010 году.

Для АО «Арселор Миталл» был выполнен ряд работ, основные из которых:

- внедрение информационно-программного комплекса анализа, оптимизации и планирования горнотранспортных работ на карьерах;
- производство высокопрочного, малосернистого агломерата на базе железорудного сырья;
- освоение технологии доменной плавки на борсодержащих шлаках; разработка и применение комплексных кальций-, барий-, алюминий-, марганецсодержащих ферросплавов, а также новых люксов, обеспечивающих большое удавление серы, фосфора из чугуна и стали и повышение качества металлопродукции;
- испытание технологий получения высокожелезистого низкофосфористого железорудного сырья;

Мониторинг или обследование формирующегося в Казахстане рынка наукоемкой продукции - это задача первостепенной важности, поскольку именно от этого зависит вопрос о включении Казахстана в мировую систему производителей высокотехнологичных продуктов и о занятии в ней достойного места. Если в ближайшее время не будет разработана отдельная программа по развитию и поддержке наукоемкого производства, Казахстан, по нашему мнению, рискует быть отброшенным на многие десятилетия назад, не сможет даже в перспективе конкурировать со странами технологического ядра».

Очень затрудняет анализ состояния рынка наукоемкой продукции отсутствие четкой системы статистических показателей, которые бы количественно характеризовали процесс становления и развития этого рынка его сегментов в Казахстане.Основной проблемой в изучении рынка наукоемкой продукции остается дискретность данных, выражающаяся в том, что на многих предприятиях делались попытки внедрения в производство некоторых видов наукоемкой продукции, но они носили характер выпуска пробных партий [5].

Из внедренных научных разработок по производству наукоемкой продукции, базирующихся на разработках ученых РГП «НЦ КПМС РК», полученных в рамках бюджетного финансирования, представляют интерес следующие.

1) В ноябре 1997 года введен в эксплуатацию минизавод по производству ферросиликоалюминия в г. Экибастузе Павлодарской области производительностью до 5 тысяч тонн в год.
2) В ноябре 2001 года запущен в действие газоперерабатывающий завод компании KazTransGasLNG в г. Актобе, входящий состав холдинга национальной компании «Транспорт нефти и газа». А строительство затрачено 1,75 млн. долларов. Проектная мощность - 430 млн. м 3 очищенного газа, 15 тыс. тонн сжиженного газа в год. В производстве будут применены новые технологии по переработке нефтяного и природного газа в сжиженной форме и только физическим способом переработки. Планируется построить аналогичный завод на Кумкольской группе нефтяных месторождений, что позволит утилизировать до 400 млн. м3 в год попутных газов, образующихся при добыче нефти.

3) В августе 2001 года начата разработка месторождения и строительство новой обогатительной фабрики мощностью 1 млн. тонн в год, а также восстановление процесса гидрометаллического передела на Иртышском химико- металлургическом заводе. Проект предполагает создание высокопроизводительного комплекса для производства олова, ниобия, вольфрама, тантала, молибдена, индия и других редких металлов на базе месторождения «Сырымбет» в Акмолинской области. Инвестор - ОАО «Народный банк Казахстана».
4) В г. Сарани Карагандинской области в сентябре 2002 года за базе завода о производству железобетонных изделий в Сортировке (Карагандинская область) основан завод ТОО «СпецКоксСтрой» для производства спецкокса, который будет использован для изготовления ферросплавов, ыпуска элементарного кокса, карбида кальция предприятиями Казахстана, производительностью 250-280 тыс. тонн в год (при потребности только предприятий ферросплавного производства порядка 500 тыс. тонн).
5) ОАО «Алюминий Казахстана» в 2002 году начало строительство
электролизного завода по выпуску металлического алюминия мощностью 240 тыс. тонн в год на основе Краснооктябрьского месторождения.

К сожалению, общая картина рынка наукоемкой продукции в Казахстане на данный момент может быть выражена в основном в описательной форме. С началом экономических преобразований увеличился разрыв в ценах между живым и овеществленным трудом, а административный контроль органов государственной власти за надлежащим состоянием информационного производства оказался во многом утрачен. Поэтому резкое падение спроса предприятий на научно-техническую информацию во всех ее видах привело к тому, что наиболее передовые уже разработанные технологии (как в форме патентов и лицензий, так и в виде готовых образцов) не могут найти применения.

Обобщая приведенные данные, можно сделать вывод о наличии в Казахстане большого, но не реализованного объема накопленного научного потенциала, коммерциализация которого должна способствовать осуществлению перехода промышленности на инновационный путь развития з ближайшие 5 -7 лет.

Список литературы

1. Аймагамбетов Е.Б, Алимбаев А.А., Притворова Т.П. Инновационное развитие экономики// КЭУ Казпотребсоюза. 2010. - С. 346.
2. Баймуратов У.Б., Алимбаев А.А., Кравцов А.Г. и др. Прогнозирование научно – технического прогресса. Алматы: Наука, 1975. – С.45
3. Информауионный портал: http://www.cmrp.kz/index.php?option
4. Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г., Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. Алматы, ИЭ МОН РК, 2005. – С. 137 – 139
5. Портер М. Конкуренция: пер с английского.М.: Изд.дом «Вильямс», 2012. – С.496.
6. Электронный ресурс: http://karaganda-region.gov.kz